

1a Zukunft verbindet 1a Persönlichkeiten mit 1a Unternehmen Ihr Partner für die Gewinnung von Fach- und Führungspersonal

Ich möchte heute auf unkonventionelle Weise mein Unternehmen 1a Zukunft vorstellen. Es ist seit nunmehr fast zwanzig Jahren erfolgreich am Markt, arbeitet deutschlandweit und darüber hinaus.

Im Mai 1999 habe ich die Firma 1a Zukunft in Köln gegründet. Ich habe zunächst ein Büro im Regus Center am Neumarkt angemietet, um an zentraler Stelle zu sein und einen professionellen Service zu haben.

Das war die Zeit der Startups, die sich überall gründeten und schnell wuchsen. Da ich selbst neu am Markt war, habe ich mir diese Startups als Kunden gesucht. Die sogenannten Dotcom-Unternehmen waren teilweise noch gar nicht offiziell am Markt; sie hatten die erste oder zweite Finanzierungsrunde hinter sich und arbeiteten fieberhaft an der Entwicklung ihrer Produkte.

Da ich selbst Wirtschaftsinformatikerin bin und in dem Bereich gearbeitet hatte, war ich genau die richtige Partnerin für die jungen Firmen. Ich suchte und fand alles für meine Kunden, vom Vorstand bis zum Programmierer. Es war eine hochspannende Zeit.

Bekannt ist, was mit den meisten Dotcom-Unternehmen passierte – die Blasen platzten und plötzlich waren meine tollen Kunden gar nicht mehr so toll.

Nach einer Verschnaufpause auf Hawaii legte ich wieder los. Nun kamen die Firmen, die SAP-Berater suchten. Also verlegte ich mich auf die Unterstützung etablierter Firmen, die SAP-Beratungsleistungen am Markt anboten. Vor allem IT-Beratungshäuser wurden unsere Kunden. Mein Unternehmen wuchs, ich konnte es mit dem sehr kleinen Team nicht mehr schaffen. Die Akquise von Neukunden war überflüssig – wir wurden von Firma zu Firma weiter empfohlen.

Ich kann sagen, dass wir in diesem Bereich exzellente Kompetenzen haben und sehr renommiert sind.

Wenn man einen Kunden gut bedient, kommen auch Aufträge aus anderen Bereichen außerhalb der IT. So ist das Spektrum der durch 1a Zukunft besetzten Positionen inzwischen doch recht umfangreich. Neben den großen und kleinen Beratungshäusern bedienen wir große und kleinere Industrieunternehmen verschiedener Branchen. Aus den Dotcom-Zeiten blieb auch das Thema Online Marketing, das wir bis heute aktiv

bearbeiten. Neben SAP-Beratern, Projektleitern und Mediaplanern finden wir für unsere Kunden auch HR-Manager, Vertriebsprofis und Geschäftsführer.

Mein Unternehmen habe ich Schritt für Schritt professionalisiert. Wir definierten unsere Prozesse und Standards, führten eine Branchensoftware ein, hielten uns fachlich auf dem Laufenden. Ich Sorge dafür, dass die Mitarbeiter stets sehr gut qualifiziert werden, schicke sie zu Trainings oder organisierte eigene Fortbildungen. Auch die Mitgliedschaft im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e. V. war ein Schritt, der die Qualität unserer Arbeit bereicherte.

Von Anfang waren wir von 1a Zukunft offen für die Nutzung von Internet und Online Media für unsere Arbeit. So waren wir frühzeitig im xing vertreten, das damals noch Open Business Club hieß. Wir sind auf LinkedIn und den relevanten Rekrutings-Plattformen vertreten und finden dort viele unserer Kandidaten.

Doch das wichtigste für unseren Erfolg ist der Kontakt zu Kunden und Kandidaten auf Augenhöhe.

Die Marke 1a Zukunft versteht sich als ein Versprechen: Als Partner von 1a Unternehmen erfüllen wir deren Ansprüche und spezifischen Anforderungen mit Herz und Expertise! Dabei bestimmt unser Anspruch immer unser Niveau - 1a Persönlichkeiten mit 1a Unternehmen zu verbinden. www.1a-zukunft.com

Dagmar Schimansky-Geier