

Servicekomplementierung mit den Besten der Branche – das Servity-Partnerprogramm der DCON Software und Service AG schafft für Kunden ganzheitlich ein breiteres Angebot

Kaiserslautern, den 23.04.2024

Was länger schon erfolgreich unter dem Radar fliegt, erscheint nun auf der Bildfläche: Die DCON Software & Service AG arbeitet bereits seit einigen Jahren partnerschaftlich mit wichtigen Playern der Branche, um optimal auf Kundenbedürfnisse eingehen zu können.

Im Mittelpunkt aller Projekte steht Servity – die von DCON entwickelte Plattform für Enterprise Service Management. Diese befähigt die IT-Organisationen der DCON-Kunden, sich innerhalb ihres eigenen Unternehmens in den Bereichen Automatisierung, Job Experience und Kommunikation optimal aufzustellen. Das Tool begeistert namhafte Kunden aus öffentlichem und privatem Sektor. Nun arbeitet DCON, das von je her stark am Markt orientiert agiert, konsequent daran, sich noch kundenorientierter aufzustellen.

Mit dem Servity-Partnerprogramm folgt DCON weiter dem Aufwärtstrend und erweitert sein Portfolio: In gemeinsamen Projekten vereinen handverlesene Akteure ihre Expertise. Ergebnis: Die Service- und Produkt-Komplementierung macht das Angebot aller Beteiligten noch besser, weil es noch passgenauer auf Kundenwünsche zugeschnitten und implementiert werden kann.

Damit adressiert DCON ein seit längerem ganz allgemein zu beobachtendes Markt-Phänomen: Kunden wollen Lösungen, die auf Partnerschaften basieren – mehr Services aus einer Hand.

Dahinter steht ein anspruchsvolles Bedürfnis: Kundenanforderungen wollen mit möglichst in bester Qualität bedient werden, ohne dass die Abnehmer sich die Lösung aufwendig zusammenstellen müssen. Bei partnerschaftlich komplettierten Angeboten profitieren Kunden von der hohen Verbindlichkeit der Akteure untereinander und haben nahezu hundertprozentige Garantie für Erfolgssicherheit. Unternehmen, die ihre besten Services ergänzend anbieten, tragen diesen gewandelten Wünschen Rechnung. Außerdem besticht ein auf diese Weise optimiertes Angebot gegenüber Wettbewerbern. Gemeinsam begegnen Unternehmen dem Wandel erfolgreicher als allein. Wenn alle Beteiligten an solchen Projekten auch noch wachsen, ist der Deal perfekt.

Dass ein solches Zusammenspiel für alle Beteiligten hervorragend funktionieren kann, liegt im Fall von DCON daran, dass bereits während des Findungsprozesses die Unternehmenswerte als Basis für die künftige Zusammenarbeit zugrunde gelegt werden. Ein bodenständiges Mindset mit gesundem Willen zum wirtschaftlichen Wachstum bilden das Fundament. Sobald die Kooperation startet, richten alle ihr gemeinschaftliches Handeln daran aus. Zielorientiert an der besten Lösung für den Kunden zu arbeiten steht dann im Fokus. Genauso wichtig ist aber auch die Prämisse, dass alle – auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der zusammengestellten Teams – auf Augenhöhe miteinander arbeiten. Heute schon bietet DCON mit Servity Service-Komplementierung mit namhaften Partnern wie Eviden, Sanssouci und Ryoshi an. Ergänzendes Projektmanagement und geballte Implementierungspower sind nur einige Schlagworte aus dem Portfolio des Servity-Partnerprogramms.

Das vierstufige Servity-Partnerprogramm stellt den Kompetenzpartnern von Anfang an Mehrwert bereit. Neben dem Zugang zu Marketing-Tools oder dem Austausch in der Servity Community überzeugt Servity mit den zertifizierten Best Practices und schafft dadurch Vertrauen bei seinen Kunden.

Steffen Wehner, Delivery Responsible beim Implementierungspartner Eviden Deutschland bestätigt genau das: „DCON macht seine langjährige Erfahrung zugänglich: die Servity Best Practice Implementierung ist relevant, nützlich und zugleich flexibel. Servity überzeugt mit einer breiten Funktionspalette. DCON beweist sich als wichtiger und erfahrener Partner im öffentlichen Bereich.“

PRESSEMITTEILUNG

Auch bei Sanssouci-ITSM haben die Macher erkannt, dass sie die digitale Transformation mit passgenauen Lösungen aus einer Hand am besten voranbringen können. Henning Meyer ist einer der Gründer von Sanssouci-ITSM. Er ist überzeugt: "Partnerschaften, Innovation und Integrität bringen den Erfolg." Über die Zusammenarbeit mit DCON sagt er: "Unsere gemeinsamen Werte sind es, die ganzheitliche Lösungen für den Kunden ermöglichen. Wir als Unternehmen agieren mit ähnlicher Vision als zukunftsstarke Partner."

Die Stärken des Partners Ryoshi liegen in der Methodenkompetenz. Durch branchenübergreifendes Thinking Outside the Box revolutionieren sie die digitale Transformation. "Dabei setzen wir auf Optimierung der Effizienz in allen Bereichen und trotzdem oder gerade deshalb vereinen uns die gleichen Werte", sagt Felix Fischer, CEO der Ryoshi GmbH.

DCON erweitert mit jeder eingegangenen Partnerschaft seinen Kundenkreis. Und weil DCON jeden einzelnen Kunden als wichtigen Impulsgeber und Stimme des Marktes versteht, wird die Plattform Servity konsequent kundennah und innovativ weiterentwickelt. Ein Win-Win für alle: Die Partner garantieren ein gegenseitiges Gütesiegel – zum Nutzen der Kunden. Dem Wandel zu begegnen, indem Unternehmen partnerschaftlich in einem professionellen Kompetenznetzwerk zusammenarbeiten und ihre Stärken bündeln, stellt sich heute als Schlüssel dar, um kontinuierlich neue Business Opportunities zu erschließen.

Über die DCON Software & Service AG

Die DCON Software & Service AG ist ein Beratungs- und Softwareunternehmen für Enterprise Service Management. 30 Jahre Erfahrung und die Expertise der 140 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter machen das Unternehmen zu einem kompetenten Ansprechpartner für namhafte Kunden wie Daimler, BWI und die Deutsche Bundesbank.

DCON ist Hersteller der Software Servity und Spezialist für die Service-Prozesse in öffentlichen Organisationen und Unternehmen verschiedenster Branchen. Mit dem Ziel, die individuellen Prozesse ganzheitlich zu automatisieren, bringt DCON bewährte Best Practices und den richtigen Tooleinsatz zusammen: Durch den Einsatz von Servity und als Berater für die ServiceNow Produkte ITSM, CSM und GRC setzt DCON sich für den nachhaltigen Erfolg seiner Kunden ein. Servity ist als Komplettlösung in allen 19 Practices nach ITIL 4 zertifiziert.

Bei DCON hat Mitarbeiterzufriedenheit einen hohen Stellenwert. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten in einer positiven Atmosphäre, die sich durch gegenseitige Wertschätzung, gelebte Open-Door-Policy und firmenweites Du auszeichnet. Das Unternehmen bietet ein breites Angebot an Weiterbildungsmöglichkeiten und langfristige berufliche Perspektiven. Es trägt die Auszeichnungen „Top Company“ und „Open Company“ des Arbeitgeberbewertungsportals kununu.

DCON verfügt über drei Standorte: Kaiserslautern, Stuttgart und Bremen.

Mehr unter: www.dcon.de

Kontakt

DCON Software & Service AG: Europaallee 31, 67657 Kaiserslautern

PR-Kontakt: Marie-Luise Gromer (publicrelations@dcon.de) • +49 631 92082-0