

Erfolgsmeldung 21 Monate nach der Gründung

21.09.2007, 18:45 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *EX-NET Education Company Ltd.*

Presseagentur: *EXNET/PR*



Mit uns Weiterkommen

Karlsruhe, 21. September 2007 - Einen erfolgreichen Zwischenbericht legt die EX-NET Education Company Ltd. aus Karlsruhe vor. 21 Monate nach der Gründung (15.01.2006) wurde das Jahresumsatz-Ergebnis im Bildungswesen des Gründungsjahres (45.000,- €) mit einem Zuwachs von 240 % überschritten.

„Dieser Erfolg bestätigt uns als Kleinunternehmen in unserer Arbeit und Vorgehensweise“ - erklärt der Geschäftsführer der EX-NET Education Company Ltd. Hans Joachim Schulz. „Im Gegensatz zu den Mitbewerbern verzichten wir für unsere Kunden auf Terminvorgaben oder Katalogisierung von Seminaren oder Kursen. Ganz nach dem Wunsch des Kunden werden gebuchte Seminare zu den gewünschten Kundenterminen durchgeführt, völlig unabhängig von der Teilnehmeranzahl. Dadurch ergibt sich zwar eine logistische Meisterleistung der Trainer, Dozenten und Seminarleiter, die letztendlich durch die übergreifende Fortbildung im eigenen Haus und Qualifizierung in den Bereichen ausgeglichen wird. Heute verfügen wir über 6 Festtrainer und 40 Freelancer, die regelmäßig Seminare und Schulungen im Bildungscenter abhalten.“

Insbesondere die erfolgreiche Zusammenarbeit mit extrem anspruchsvollen Kunden wie die Universität Karlsruhe, die Pädagogische Hochschule und die internationale Universität Zypern mit mehreren Kursen zum Thema ASP.NET bestätigt unsern Qualitätsanspruch der erfolgten Ausbildungen. Zertifizierungskurse sind ständig besetzt und können im eigenen Prüfcenter VUE und neuerdings Prometric abgeschlossen werden.

Durch die jetzt erfolgte Beteiligung an dem Sicherheitsunternehmen Sansecare Ltd. wurde ein neues Geschäftsfeld im Bereich Objekt- und Werkschutz erschlossen. Innerhalb kürzester Zeit sind die Kurse mit erweiterten Themen angenommen worden, so dass derzeit weitere Bildungsleiter-Kurse durchgeführt werden müssen, um den Lehrbereich aufrecht zu erhalten.

Rückblickend erklärt Hr. Schulz: „Es hat uns keiner geglaubt, dass wir es mit unserem offenen Bildungsangebot schaffen werden, am Markt zu bestehen. Es sprachen einfach zu viele Erfahrungen dagegen. Als Neugründer sind die Finanzen knapp und Kredite einfach nicht zu bekommen. Wir haben uns trotz aller Unwegsamkeiten nicht beirren lassen und möchten uns auf diesem Weg bei allen Kunden, Teilnehmern, Trainern, Helfern vor allem bei unseren Mitarbeitern auf das Herzlichste Bedanken.“

Kontakt für die Presse:

EX-NET Education Company Ltd.

Hans Joachim Schulz

Am Storrenacker 26

76139 Karlsruhe

Internet: www.ex-netcompany.com

Email: presse@ex-netcompany.com

Pressebereich: www.ex-netcompany.com/presse/presse_aktuell.html

Fon: (+49) 721 3548030

Fax: (+49) 721 35480329

Unser

Unternehmen

Die EX-NET Education Company Ltd. ist ein unabhängiges IT und Management Bildungs- und Dienstleistungsunternehmen. Wir bieten Ihnen die gesamte Bandbreite der modernen Trainings und Zertifizierungen im IT - Umfeld an und verschaffen IT - Profis, Entwicklern und Produkt-Managern das erforderliche Wissen, um den schnellen Produkt- und Technologiezyklen gewachsen zu sein. Wir bieten das vollständige Portfolio zur Ausbildung und zum Betrieb einer IT - Infrastruktur im Unternehmen oder im privaten Umfeld.

Ergänzend bietet die Abteilung Management Trainings und Seminare in den verschiedensten Marktbereichen vom Verkäufer bis zum Manager Erfahrungs- Schulungsseminare an. Verkäufer sind mit der Akquisition, also der Kundengewinnung, beauftragte Fachkräfte. Wesentliche Elemente der Verkaufstechnik für den Verkäufer sind neben den Präsentations- und Werbemitteln, sämtliche Bereiche der Verkaufspsychologie - Methoden zur gezielten Einflussnahme, Einwandbehandlung und Kundenrückgewinnung durch den Verkäufer im Reklamationsfall. Dazu gehören auch die vorgelagerten Bereiche des Selbstmanagements, des Zeitmanagements und der Persönlichkeits-Bildung sowie der nachgelagerte Bereich des After-Sales-Managements.

Wir setzen auf die Zufriedenheit der Kunden und Partner. Diese Zufriedenheit ist oberstes Gebot unseres wirtschaftlichen Handelns und definiert in herausragender Weise den Erfolg. Unser Erfolg erfordert zuverlässiges, motiviertes und kompetentes Handeln. Dazu verbessern wir die Qualität der Ausbildungen und die Bildungsprozesse permanent und richten die Anforderungen auf unsere Kunden aus.

Das Team der EX-NET Education Company ist praxis- und lösungsorientiert, freundlich, kompetent und wird gemäß diesen Vorgaben stetig aus- und weitergebildet.

Flexibilität und Individualität einer gewünschten Ausbildung ist die Voraussetzung zur schnellen Anpassung an die Bildungsbedürfnisse unserer Kunden, das zeigt sich insbesondere durch frei von dem Kunden zu wählende Termine der gewünschten Ausbildung- keine Wartezeiten, keine Vorgabe der Teilnehmeranzahl für einen Kurs oder Seminar.

Portrait

Bei der EX-NET Education Company beraten Sie die didaktisch ausgebildeten Trainer schon im Vorfeld, damit Sie sich für das richtige Seminar entscheiden. Per Mail und Telefon oder persönlich bleiben Sie bei Fragen auch nach der Schulung in Kontakt.

Damit jeder Teilnehmer optimale Lernvoraussetzungen hat, halten wir die Anzahl in den Klassen auf 6 Personen je nach Kurs beschränkt. Jeder Teilnehmer hat einen eigenen PC, zur Durchführung der Praxisübungen. Bei Installation der

Schulungsrechner richten wir uns gern nach Ihren spezifischen Anforderungen und verwenden, wenn möglich, das Betriebssystem Ihrer Wahl. Bei unterschiedlichen Voraussetzungen größerer Teilnehmergruppen werden die Kurse entsprechend aufgeteilt. Jetzt liegt es bei Ihnen uns zu Prüfen. Wir werden alles tun um Sie zufrieden zu stellen.

News-ID: 159761 • Views: 154 (Stand: 26.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/159761/Erfolgsmeldung-21-Monate-nach-der-Gruendung.html>