

Neue Software steigert Vertriebserfolg bei Beratungsunternehmen

13.05.2008, 17:42 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *HR Solutions GmbH*

Stuttgart, 13.05.2008 – Unternehmensberatungen und IT-Dienstleister stehen unter zunehmendem Wettbewerbsdruck. Durch schärfer werdende Anforderungen des Wettbewerbsrechts und zur Sicherstellung der Revisionssicherheit von Einkaufsentscheidungen werden Auswahlprozesse für hochwertige Dienstleistungen immer häufiger strukturiert vorgenommen. Markt und Wettbewerb setzen die schnelle Identifikation von Experten- und Spezialwissen voraus. Damit verlangen sie ein Höchstmaß an Transparenz hinsichtlich der im Unternehmen vorhandenen und verfügbaren Kompetenzen.

Dies bedeutet zunehmend, dass schon vor der Präsentation von kompetentem Personal die formalen Kriterien der Beraterauswahl bestanden werden müssen. Neben bestimmten Anforderungen an die Unternehmensgröße des Dienstleisters gewinnen nachweisbare Unternehmensreferenzen und korrespondierende Mitarbeiterprofile auf einem hohen qualitativen Niveau an Bedeutung.

Mit NPtool steht ein Werkzeug zur Verfügung, das auf die besonderen Anforderungen von Unternehmensberatungen und IT-Dienstleistern mit 50 bis 500 Mitarbeitern ausgerichtet ist und auch das Verwalten von Freelancern und die Zusammenarbeit in Beratungsnetzwerken ermöglicht und abbildet. NPtool bietet:

- Zugriff der Nutzer über ein Internet-Portal sichert den kostengünstigen Betrieb
- Hohe Erfüllung von Datenschutzanforderungen über ein zentrales, mehrstufiges und mehrfach abgesichertes Rechtemanagement
- Geringer zentraler Pflegeaufwand durch die Bereitstellung von Stammdaten im Skillkatalog (aktuell ca. 2.500 Einträge) und deren permanente Erweiterung bzw. Pflege
- Ausgabe der Skill-Dokumente in zahlreichen Versionen im Word-Format zur angebotsspezifischen Weiterverarbeitung.

Es findet eine zentrale Überprüfung (Validierung) von Einträgen für Referenzen, Personen und deren Kompetenzen zur Steigerung der Qualität gegenüber Wettbewerbern.

Portrait

NPtool ist eine Lösung der NPtool GmbH. Die NPtool GmbH wird zu 60% von der HR Solutions GmbH (Stuttgart/Ostfildern) und zu 40% von der NPS Network Profiling Services GmbH (Hamburg) gehalten.

Als Spezialanbieter fokussiert sich die HR Solutions GmbH mit einem umfassenden Portfolio auf das Thema Personalmanagement und Knowledge Management.

Das 1998 gegründete Unternehmen – Premier Partner bei IBM Partner- World – hat eine hohe Zahl international tätiger Top-Ten-Unternehmen für sich überzeugt.

Ausschlaggebend dafür sind das umfangreiche und ganzheitliche Leistungsangebot, der innovative Ansatz, die fachliche und technologische Kompetenz, die Qualität der Leistungen und Lösungen, sowie die konsequente Ausrichtung auf Wertschöpfung und Wettbewerbsfähigkeit der Kunden.

NPS Network Profiling Services GmbH ist ein Beratungsunternehmen, das mittelständischen Unternehmen bei der Auswahl von passenden Dienstleistern aus der Beratungsbranche unterstützt und spezielle Softwarelösungen für Beratungsunternehmen entwickelt.

News-ID: 210785 • Views: 111 (Stand: 27.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/210785/Neue-Software-steigert-Vertriebserfolg-bei-Beratungsunternehmen.html>