



Wir haben mehr als nur ein offenes Ohr für Ihre Herausforderungen!

Physiologisch hat der menschliche Körper zwei Ohren. Diese stehen unseren Kunden in Bezug auf ihre Produktideen, Umsetzungswünsche und Anforderungen vollständig zur Verfügung. Auch wenn es umgangssprachlich nur heißt „ich habe ein offenes Ohr“.

Aber auch **NUR ZUHÖREN** ist nicht genug!

+ Rückfragen und Wiedergeben der wesentlichen Inhalte!

Analogie aus dem Service im Restaurant: **„Eine gute Bedienung wiederholt noch einmal kurz die Bestellung, bevor sie einfach nur losläuft und dann vielleicht das Falsche bringt.“** Unsere Erfahrung zeigt, dass die Wiederholung von den von uns gefilterten wichtigsten Inhalten oft nochmal Klarheit bei allen Gesprächsteilnehmern bringt und das Wesentliche herausstellt. Wir halten kurz fest, was wir als Wesentlich oder erste Schritte erfasst haben und wie wir vorgehen, damit alle eine klare Erwartungshaltung haben können.

+ Die richtigen Fragen stellen!

Wenn die Anforderungen nicht oder nur unvollständig klar sind und die Erwartungshaltung nicht eindeutig geklärt ist, kann das Projekt nicht reibungslos starten.

Da-her ist uns ein Hauptanliegen, frühzeitig die Hauptknackpunkte in Erfahrung zu bringen und mit den richtigen Fragen und einer effizienten Anforderungsklä rung die ideale Basis für die Zusammenarbeit und Entwicklung eines Produktes zu liefern.

Die beste Grundlage dafür ist immer der transparente Austausch. Oft sind die Anforderungen zu Projektbeginn auch bei unseren Kunden noch recht unklar.

DANN KÖNNEN WIR MIT EINER UNSERER STÄRKEN PUNKTEN: Zielgerichtete Herangehensweise zur Anforderungsdefinition, gepaart mit Struktur und Visualisierung.



+ Struktur reinbringen und visualisieren!

Sowohl in der Gesprächsführung als auch in der Datenaufarbeitung sind wir geübt in strukturierter Umsetzung sowie der unterstützenden Visualisierung. Mit einer entsprechenden Entscheidungsvorlage – und da bitte keine Sorge, das geht bei uns im Sinne der strukturierten Arbeitsweise sehr flott – stimmen sich Anforderungen und Entwicklungsrichtungen einfach besser ab. Damit ist die Datenbasis aufgearbeitet sowie fixiert und Entscheidungen können jederzeit wieder nachvollzogen werden.

+ Zwischen den Zeilen lesen!

Auch wenn Anforderungen und Wünsche zu Features oder Charakteristika einer Entwicklung nicht klar ausgesprochen werden, versuchen wir, diese zu erfassen und aufzunehmen. Manchmal helfen dabei konkrete Nachfragen in Kundenterminen, manchmal ist es die Recherche in Bezug auf Markt und Wettbewerber und manchmal kommen Einwürfe aus dem Brainstorming. Wir nehmen aktiv Input auf und versichern uns, ob die entsprechenden Aspekte ebenfalls relevant sein könnten oder nicht.

+ Proaktivität!

Hier wieder zur Analogie aus dem Service: Die Tagesempfehlung war sicherlich einigen schon mal eine wahre Erleichterung in der Menge an Gerichten auf der Karte. Und meist schmeckt die richtig gut. Kommt die Bedienung zudem auch aktiv an den Tisch und sieht, wenn ein Getränk leer ist oder eine Bestellung oder die Bezahlung gewünscht ist, dann fühlen wir uns rundum gut aufgehoben.

Unser Anliegen ist vergleichbar. Wir möchten mit unserer Expertise unseren Kunden zur Seite stehen und einen Mehrwert generieren. Dazu bringen wir uns proaktiv ein, sehen Bedarfe und setzen hohe Ansprüche an uns im Sinne der Flexibilität, Serviceorientierung und Transparenz.

Generell passt hier unsere Analogie im Gastronomiebereich ganz gut, denn was wir allgemein im Dienstleistungssektor erwarten, sind Zuverlässigkeit und mit einem gewissen Wohlfühlfaktor verbunden das Abnehmen von eigenen Aufwänden durch den Dienstleister.

Wir als Ingenieurdienstleister nehmen daher die Kundenbelange sehr ernst und haben daher stets mehr als „nur ein offenes Ohr“.

