

Deutscher Bildungspreis 2016: TÜV zeichnet Qualifizierung mit dem Exzellenziegel aus

Wie gut bilden Unternehmen ihre Mitarbeiter aus? Das verrät der Deutsche Bildungspreis 2016. Die Fischer Business Technology GmbH hat es mit dem „DPO Qualifizierungskonzept“ der Compass Gruppe, deren Mitglied sie ist, in der Kategorie Innovationspreis unter die besten acht Teilnehmer geschafft. Dafür hat der TÜV Süd dem Zusammenschluss mittelständischer Systemhäuser mit Sitz in Overath das Exzellenziegel verliehen.

Im Berliner Konferenzcenter Humboldt Carré wurde es am 21. April spannend. Der TÜV Süd zeichnete im Rahmen des Deutschen Bildungspreises 2016 das interne Bildungs- und Talentmanagement von Unternehmen und Behörden aus – unter Schirmherrschaft des Bundesministeriums für Bildung und Forschung. Die Compass Gruppe hat es im Wettbewerb weit gebracht. Der Zusammenschluss von rund 40 mittelständischen IT-Dienstleistern und Druckspezialisten, zu denen auch die Fischer Business Technology GmbH gehört, schaffte es in der Kategorie Innovationspreis bei 50 Bewerbern - darunter auch Unternehmen wie Porsche, VW, Kyocera u.a. - unter die acht Besten und hat das sogenannte Exzellenziegel erhalten.



Compass Gruppe überzeugte mit Qualifizierungskonzept DPO



Überzeugen konnte die Compass Gruppe mit einem Qualifizierungskonzept für das sogenannte Document Process Outsourcing (DPO). IT-Experten übernehmen dabei die Verantwortung für das reibungslose Funktionieren der gesamten Druckerinfrastruktur von Unternehmen. Sie kümmern sich aber nicht nur um die vorbeugende Wartung der Geräte, sondern analysieren auch dokumentbezogene Prozesse. Sie optimieren bestehende Abläufe und identifizieren Innovationspotenzial, mit dem Unternehmen neuen Umsatz generieren können. Es handelt sich also um ein zukunftssträchtiges Geschäftsfeld für Systemhäuser, das allerdings auch neue Consultingfähigkeiten voraussetzt – etwa das Verständnis für verschiedene Geschäftsprozesse der Kunden. Hier setzt das „Qualifizierungskonzept DPO“ der Fischer Business Technology GmbH an, welches die Compass Gruppe gemeinsam mit Industriepartnern, Zertifizierungsunternehmen und unabhängigen Beratern entwickelt hat.

Zielgruppenorientierte Trainingsmodule für Rollen eines DPO-Anbieters

Das Qualifizierungskonzept umfasst zielgruppenorientierte Trainingsmodule, die auf verbindlichen Regelwerken basieren und auf 15 unterschiedliche Rollen eines DPO-Anbieters zugeschnitten sind (u.a. Consulting Professional, Support Specialist oder Technician). Für die Betriebe selbst bietet das Programm in Abhängigkeit von den erworbenen Personenzertifikaten den Status „DPO Partner“, „DPO Spezialist“ oder „DPO Professional“. *„Die Mitarbeiter unserer operativen Unternehmen entwickeln ein tiefes Verständnis für das Geschäft des Kunden“,* sagt Projektmanager Andreas Kleinknecht. *„Sie sind in der Lage, unsere Lösungen in Bezug zu dessen Geschäftsmodell zu setzen. Daraus entsteht Wertschöpfung für den Kunden.“*

Innerhalb von drei Jahren seit dem Start der Initiative hat der Verbund mehr als 140 Trainingseinheiten durchgeführt und rund 130 Personen- und 24 Unternehmenszertifikate vergeben. Dank der Standardisierung sind die Mitarbeiter der verschiedenen Betriebe in der Lage, auf demselben Level zu kommunizieren. *„Qualifizierte Mitarbeiter geben Know-how auch an ihre Kollegen weiter, erfahren eine stärkere Bindung an das Unternehmen durch Anerkennung und gesteigerte Effizienz“,* sagt Claudia Lambrecht bei der Compass Gruppe. *„Und nicht zuletzt schätzen die Mitarbeiter den intensiven Erfahrungsaustausch mit Kollegen aus anderen Unternehmen.“*

Über die Compass Gruppe



Die Compass Gruppe ist ein Zusammenschluss von rund 40 mittelständischen, eigenständigen IT-Dienstleistern und Druckspezialisten (Managed Print Services), wie die -Name- an mehr als 70 Standorten in Deutschland. Sie zählen in ihren Regionen zu den jeweiligen Marktführern. Der 1988 gegründete Verbund bietet seinen Mitgliedern die Möglichkeit, in den Bereichen Einkauf, Marketing, Logistik und Service miteinander zu kooperieren. Dadurch profitieren die Unternehmen nicht nur von günstigen Einkaufspreisen, sondern auch von gemeinsam entwickelten Lösungen. Ein Schwerpunkt der Compass Gruppe liegt im regelmäßigen Wissensaustausch sowie in der Qualifizierung ihrer Mitglieder, damit diese auf Marktveränderungen (abnehmende Margen bei Hard- und Software, geringere Akzeptanz von klassischen Serviceverträgen, sinkende Druckvolumina etc.) besser reagieren können. Im Jahr 2014 betrug der Außenumsatz der operativen Unternehmen knapp 650 Millionen Euro und das Einkaufsvolumen betrug 2015 etwa 188 Millionen Euro.

www.compassgruppe.de