

05.07.2018

PECOS - 25 Jahre rasante Entwicklung in der IT- und Telekommunikation

*Das auf IT- und Telekommunikation spezialisierte Hamburger Beratungsunternehmen PECOS feiert 25-jähriges Jubiläum. Seit 1993 begleiten die Consultants Unternehmen mit unabhängiger Beratung und Serviceintegration rund um stabile und effiziente **Telekommunikationslösungen und den IT-Betrieb**. Die Geschäftsführer Jürgen Melzer und Wolfgang Brockhaus geben Einblicke in 25 Jahre Kommunikationsgeschichte mit rasanten Veränderungssprüngen.*

Hamburg - Man stelle sich eine Welt ohne Internet, ohne Notebook und ohne Tablet oder Smartphone vor. Vor 25 Jahren, als die PECOS GmbH von Jürgen Melzer gegründet wurde, gab es das alles noch nicht. Als 1995 Wolfgang Brockhaus als weiterer Geschäftsführer hinzukam, hatte sich an den technischen Voraussetzungen immer noch nicht viel geändert. Wenn jemand telefonieren wollte, dann musste er sich den Anschluss der Telekom holen. Eine freie Wahl des Festnetzanschlusses gab es erst seit 1997. Es gab zwei Mobilnetze, D1 und D2, aber kein Internet, kein Smartphone, kein Tablet und kein Notebook. Lediglich ein PC stand zur Verfügung und Folien wurden per Hand gemalt, weil die Produktion von Folien über einen Laserprinter ziemlich teuer war.

Mit diesen Mitteln und viel Fachwissen im Bereich Telekommunikation starteten sie mit der Vision, Unternehmen mit einer übergreifenden Beratung rund um die Telekommunikation und Netze zu unterstützen. Später sollte der Einkauf von IT-Dienstleistungen als Managed Service oder Cloud Service ein großer Schwerpunkt werden. Mit fachlichem Know-how, Durchhaltevermögen und Erfahrungszuwachs haben sie gemeinsam Kurs gehalten und ihr Unternehmen zum Erfolg geführt.

Über PECOS: Seit 1993 begleiten die Consultants Unternehmen mit unabhängiger Beratung und Serviceintegration rund um stabile und effiziente Telekommunikationslösungen und den IT-Betrieb. Insbesondere im Einkauf von IT-Dienstleistungen als Managed Service oder Cloud Service liegen die Stärken. Von der Strategie bis zur Umsetzung übernehmen rund 20 Spezialisten die jeweiligen Aufgabenstellungen mit Marktkennntnis und fachlichem Know-how.

Auslöser für die Gründung war die Liberalisierung der Telekommunikationsmärkte 1989. Die Telekom verlor ihr Monopol und es war möglich, auch bei anderen Anbietern Telekommunikations-Dienstleistungen einzukaufen. "Da war plötzlich ein Wettbewerb und diese Alternative fanden wir spannend", schwärmt Jürgen Melzer und führt weiter aus: "Für separate Netze gab es zwei bis drei Mitbewerber am Markt, aber wir waren schon ziemlich die ersten, die auf diesen Zug aufgesprungen sind."

Die Kundenakquise erfolgte ganz hanseatisch über die reine Fachkompetenz ohne große Marketingallüren. "Unsere Kunden haben immer gespürt, dass wir für das, was wir tun, leben. Wenn wir als Pioniere neue Themen angesprochen haben, haben die Kunden uns widergespiegelt: 'Ihr versteht Euer Business und Ihr versteht uns.'" "Unsere Kunden kaufen unseren Service, weil sie erwarten dürfen, dass wir mit unserem Know-how eine Nasenlänge voraus sind", sind die Berater für IT und Telekommunikation überzeugt und bauen mehr auf persönliche Gespräche als auf aufwändige Powerpoint-Präsentationen.

Ziel war es, möglichst schnell nach der Gründung eine zweistellige Mitarbeiterzahl zu erreichen, weil Unternehmen ihrer Erfahrung nach dann im Markt besser wahrgenommen würden. Mit der Erreichung dieses Ziels bestand die Notwendigkeit, Organisationsstrukturen aufzubauen. Dabei haben beide nach eigener Aussage viel gelernt und es kam auch zu Fehlbesetzungen, die korrigiert werden mussten. Im Großen und Ganzen empfanden es die heutigen Unternehmer als Riesensprung vom „Selber Machen“ zum Führen. Auch als Führungskraft haben aber beide heute immer noch den Anspruch, das Fachliche zu verstehen. "Etwas anderes können wir uns als kleines Unternehmen auch gar nicht leisten. Wir müssen ein Projekt immer ganzheitlich im Blick behalten und die Prozesse verstehen. Dabei setzen wir Leitplanken, kontrollieren aber nicht jeden Schritt. Das geht auch gar nicht, da unsere Berater deutschlandweit beim Kunden arbeiten", stellt Wolfgang Brockhaus fest und freut sich, dass die Einarbeitung neuer Mitarbeiter wie von selbst läuft, da das

Über PECOS: Seit 1993 begleiten die Consultants Unternehmen mit unabhängiger Beratung und Serviceintegration rund um stabile und effiziente Telekommunikationslösungen und den IT-Betrieb. Insbesondere im Einkauf von IT-Dienstleistungen als Managed Service oder Cloud Service liegen die Stärken. Von der Strategie bis zur Umsetzung übernehmen rund 20 Spezialisten die jeweiligen Aufgabenstellungen mit Marktkennntnis und fachlichem Know-how.

PECOS-Gen schon seit Jahren von „alten“ Hasen auf die neuen Mitarbeiter übertragen wird.

Das spüren auch die Kunden, die das kompetente PECOS-Team schätzen und als Berater anerkennen. "Wenn unsere Kunden uns sagen, dass wir für sie nicht irgendein Berater sind, sondern ein wichtiger Partner, dann haben wir unser Ziel erreicht", stellt Jürgen Melzer fest.

Müssten sie sich heute noch einmal entscheiden, würden sie ohne zu zögern wieder gründen. Allerdings wissen sie auch, dass sich ein Unternehmen nicht darauf ausruhen kann, was gerade am Markt gefragt wird. Als Berater werde man schließlich auch geholt, um eine Vision zu entwickeln und einen Ausblick zu geben, wo die Reise hingehen kann. Sie wissen, dass heute Lösungen eingekauft werden statt Technik. Dafür sei es wichtig, Entwicklungen im Auge zu behalten und eine Vision für 3 bis 5 Jahre zu entwickeln. Nach 25 Jahren haben sie als gestandene Unternehmer aber eine besonders wichtige Erkenntnis gewonnen: "Man sollte sich nicht zu lange mit Fehlern quälen, sondern aus ihnen lernen."

Zeichen: 4.858 (mit Leerzeichen)

Kontakt:

Jürgen Melzer
Geschäftsführer
PECOS GmbH net business solutions
Karnapp 25
21079 Hamburg
Tel: +49 40 237813-20
Fax: +49 40 237813-40
E-Mail: jmelzer@pecos.de

Über PECOS: Seit 1993 begleiten die Consultants Unternehmen mit unabhängiger Beratung und Serviceintegration rund um stabile und effiziente Telekommunikationslösungen und den IT-Betrieb. Insbesondere im Einkauf von IT-Dienstleistungen als Managed Service oder Cloud Service liegen die Stärken. Von der Strategie bis zur Umsetzung übernehmen rund 20 Spezialisten die jeweiligen Aufgabenstellungen mit Marktkennntnis und fachlichem Know-how.