

Quidgest Portugal:

R. Castilho n.º 63 – 6.º |
1250-068 Lisboa | Portugal
tel. (+351) 213 870 563

Quidgest Moçambique:

R. John Issa, 260
Maputo | Moçambique
tel. (+258) 21 30 37 32

Quidgest Timor-Leste:

R. Mártires da Pátria, Landmark 2.16
Fatuhada | Díli | Timor-Leste
tel. (+670) 732 68 23

Quidgest United Kingdom:

www.almeidaconsulting.co.uk
info@almeidaconsulting.co.uk

Quidgest Deutschland:

www.ramops.de
ramops@ramops.de

quidgest@quidgest.com

www.quidgest.com

Testen Sie sich selbst:

SIND SIE EIN REGELBRECHER?

Wählen Sie zwischen A und B

Quidgest

Heutzutage wollen Kunden die beste Wahl treffen und nicht die altbewährteste. Ein guter Name auf der Visitenkarte kann Türen öffnen, jedoch suchen Kunden von heute nach Talent und nicht nur nach bekannten Firmennamen. Das ist genau was Quidgest bietet, ein talentiertes Team, mit innovativen Ideen für die Softwareindustrie. Auf den nächsten Seiten werden wir Ihnen verschiedene Situationen vorstellen. Wir laden Sie ein, Entscheidungen zu treffen und Ihre Geschäftsvision mit uns zu teilen.

“Gute Praktiken” beibehalten oder Wettbewerbsvorteile schaffen?

Wählen Sie zwischen A und B

A Individuelles Informationssystem, das meinen eigenen Arbeitsablauf und meine Kompetenzen widerspiegelt

B Herkömmliche Informationssysteme



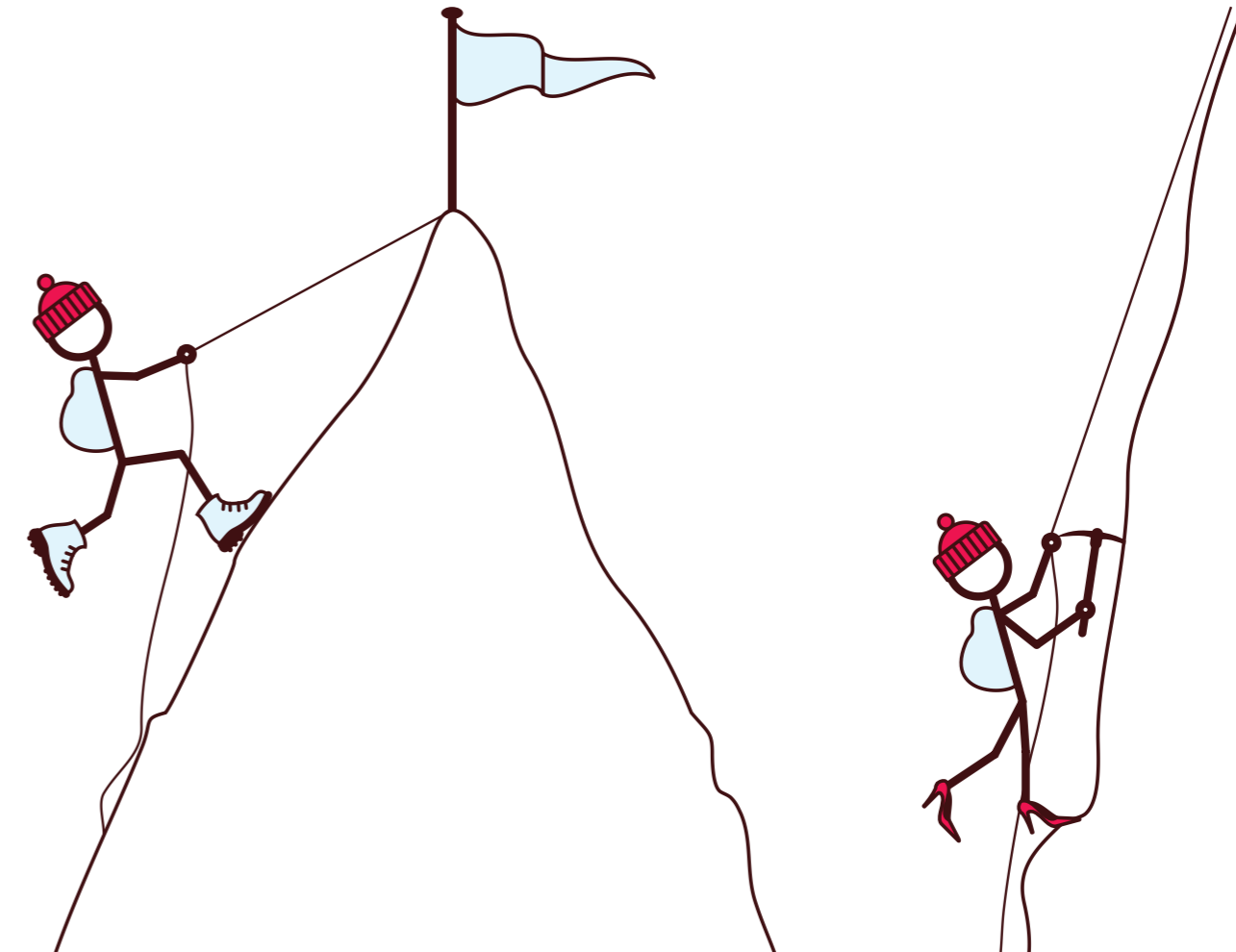
Viele Märkte sind bereits gesättigt mit Firmen die den gleichen „altbewährten Praktiken“ folgen und damit unnützes Gewicht mit sich herumschleppen. In der modernen Geschäftswelt müssen Unternehmen sich engagieren um Mechanismen zu schaffen, die sie von ihren Konkurrenten unterscheiden. Individuelle Informationssysteme sind der Schlüssel zu anhaltendem Wettbewerbsvorteil, der wie ein Rettungsring die Kernkompetenzen des Unternehmens einschließt.

Einheitsgröße oder verschiedene Schuhe für unterschiedliche Situationen?

Wählen Sie zwischen A und B

A Unternehmenssoftware, die zu meinen Zielen passt

B Unternehmenssoftware nach dem One-Fits-All Konzept



Egal welche Strategie Sie versuchen, es wird von Jahr zu Jahr schwieriger Wettbewerbsvorteile zu schaffen und beizubehalten. Sich abzugrenzen wird zu einer Herausforderung und Marktführer finden neue Wege dies zu erreichen. Sie lernen sich schneller anzupassen und gewinnen dadurch strategischen Vorsprung. Sie schaffen immer wieder neue Wettbewerbsvorteile und wissen die richtigen Werkzeuge einzusetzen um ihre Ziele zu erreichen.

Bestellen ohne Extrawünsche?

Wählen Sie zwischen A und B

A Innovative Informationssysteme

B Herkömmliche Informationssysteme



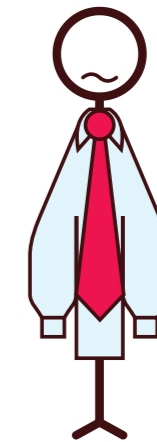
Treffen Sie die Chamäleons der Unternehmen. Sie haben gelernt sich mit Leichtigkeit an schnelle Veränderungen anzupassen. Diejenigen, denen dies am besten gelingt, ruhen sich nicht mehr auf Regeln und vorgegebenen Arbeitsabläufen aus. Sie schauen über den Tellerrand hinaus mit dem Vorhaben ständig neue Ideen zu entwickeln.

Welches Hemd passt Ihnen besser?

Wählen Sie zwischen A und B

A Für sich selbst denken

B Das Denken anderen überlassen



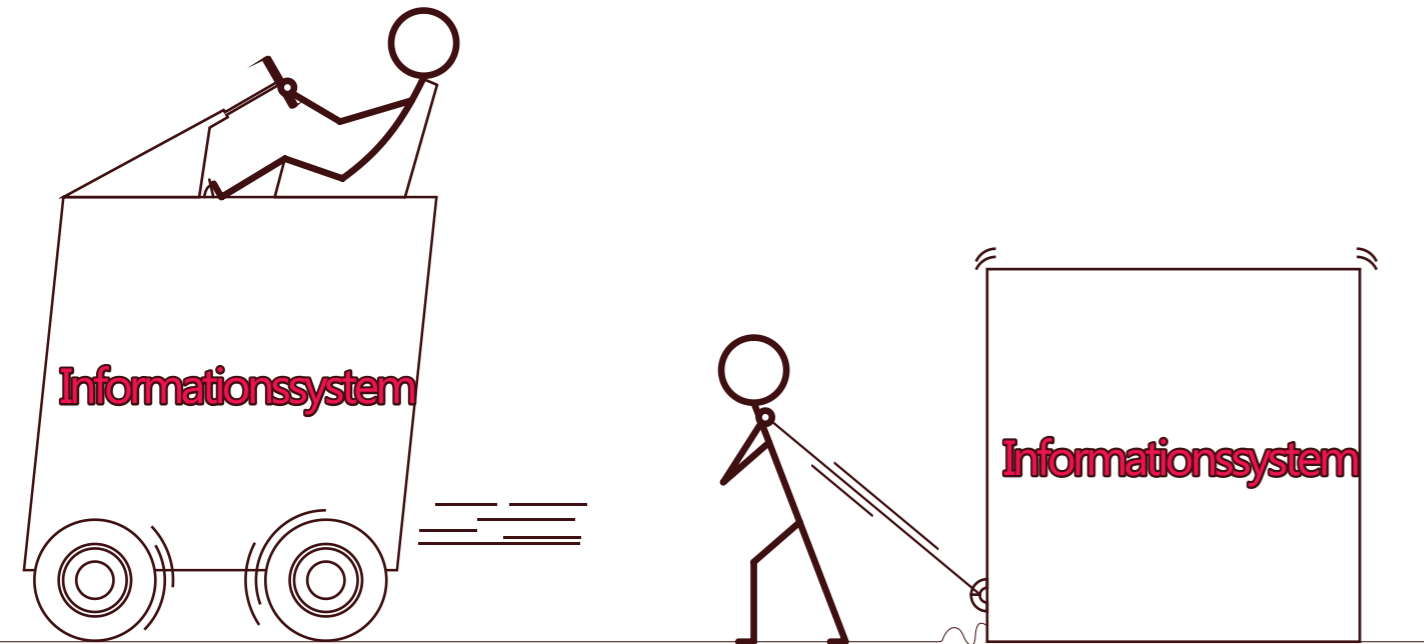
Was für eine Leistung erwarten Sie, wenn Sie etwas kaufen, das nicht ihren Bedürfnissen entspricht? Es ist wahr, dass Paketsoftware anspruchsvoller geworden ist. Jedoch können viele Firmen nichts mit den vorgegebenen Funktionen einer Regal-Software anfangen und müssen sich oft an die Software anpassen. Eine einfache Applikation, die speziell für die Abläufe einer Unternehmung entwickelt wurde, ist weit aus mehr effizient.

Langes Warten auf strategischen Erfolg?

Wählen Sie zwischen A und B

A Unternehmenssoftware ist ein Werkzeug, das ich einfach kontrollieren kann

B Unternehmenssoftware ist schwer zu handhaben



Investieren Sie in wenig erfolgreiche IT Projekte, sogar wenn Sie damit nicht vorankommen? Verschieben Sie Projekte, die Ihnen helfen könnten einen Wettbewerbsvorteil zu schaffen, immer wieder, aufgrund von vermeidlichen Konformitätsrisiken? Ist ihre strategische Bewegungsfreiheit durch ihr aktuelles Informationssystem eingeschränkt?

Schöne oder böse Überraschung?

Wählen Sie zwischen A und B

A Wenn ich weiß, was ich fordern muss, kann meine Software meine Wünsche erfüllen

B Es ist mir egal. Mein Softwarehersteller entscheidet für mich.



Spielen Sie zum Spaß oder spielen Sie um zu gewinnen? Um Dinge anders zu machen muss man unterschiedliche Lösungen einsetzen. Jetzt ist es an der Zeit zu wählen: **A)** Dank kundenorientierter Systemen bekommen Sie genau das System, das Sie brauchen. **B)** Mit herstellerorientierten Lösungen gibt der Hersteller Dinge vor, ohne dass Sie deren Entwicklung angefordert haben. **Wie werden Sie sich entscheiden?**

Zählen Sie die A's zusammen:

④ > ⑥

Sie sind ein Visionär! Sie sind ein Regelbrecher!
Kontaktieren Sie uns (quidgest@quidgest.com).
Wir haben die Lösung um ihre Ideen in die Tat umzusetzen.

② > ④

Sie wirken etwas unentschlossen. Kontaktieren Sie
uns (quidgest@quidgest.com), wenn Sie einen neuen
Weg gehen wollen.

① > ②

Sie folgen einfach den Regeln. Vergessen Sie Quidgest.
Was wir bieten, passt nicht zu Ihnen.

Quidgest

SIND SIE EIN REGELBRECHER?

Diejenigen, die Regeln einführen

Das sind die derzeitigen Manager eines bestimmten Bereichs. Sie sind die "Regelmacher" und sie nutzen diese Regeln um ihren Status zu schützen.

Diejenigen, die Regeln folgen

Sie kopieren die Manager und versuchen sie nachzuahmen. Sie sind "Regelbefolger" und versuchen die altbewährten Praktiken auszuführen, die von Managern geschaffen wurden.

Diejenigen, die neue Regeln schaffen

Sind diejenigen, die alte Regeln brechen. Sie sind die "Regelbrecher". Sie schaffen neue Konzepte und erfinden Ihren Bereich neu.