

STARK. AUCH IN BESONDEREN ZEITEN

AMEVIDA weiß, wie erfolgreiche Krisenbewältigung geht. Als eines der größten inhabergeführten Call Center Deutschlands beweist AMEVIDA auch in besonderen Zeiten ein stabiles Bestehen sowie weiteres Wachstum.

Seit nahezu einem Jahr beschäftigt das Thema Corona länderübergreifend jeden und stellt dabei Unternehmen vor neue, bisher ungekannte große Herausforderungen. Abhängig von der Branche haben zahlreiche Unternehmen mit den mit der Krise verbundenen Schwierigkeiten zu kämpfen. Viele müssen mit Existenzsorgen kämpfen, falls im Tagesgeschäft keine praktische Umsetzungsmöglichkeit einer Homeoffice-Lösung gegeben und der Geschäftsbetrieb beeinträchtigt ist. Ein Krisenstab mit strategisch durchdachten Maßnahmen ist hingegen für jene Unternehmen ein Überlebensfaktor, bei denen sich die Tätigkeiten der Mitarbeiter auch aus den eigenen vier Wänden abbilden lassen.

Dank des gut aufgestellten Krisenmanagements und einer schnellen Reaktion mit geeigneten Maßnahmen konnte AMEVIDA die Corona-Krise bisher gut managen und sich weiter zukunftsfähig aufstellen. Dazu erklärt Dr. Matthias Eickhoff, Vorstand der AMEVIDA SE: „Trotz der Corona-Krise können wir optimistisch in die Zukunft blicken. Der gute Geschäftsverlauf der AMEVIDA im Geschäftsjahr 2019/2020 basiert insbesondere auf konsequent durchgeführten Sicherheits- und Verhaltensmaßnahmen über alle Standorte und dem deshalb auf einem deutlich unter dem Branchendurchschnitt befindlichen Krankenstand.“ Im Einzelnen wurden hierbei unter anderem an allen Standorten des Unternehmens die Kantinen und Aufenthaltsräume geschlossen, Reinigungsfrequenzen erhöht, Pausenregelungen neu definiert, sodass Abstand eingehalten werden kann, work@home Arbeitsplätze für Call Center-Agenten

AMEVIDA

AMEVIDA bietet Branchenlösungen für große Unternehmen der Telekommunikation und Informationstechnologie, sowie für Handel und Industrie und expandiert derzeit in die Touristik- und Finanz-Branche. Unsere langjährigen Kunden setzen auf das Know-how und die Menschlichkeit von AMEVIDA. www.amevida.de

und Verwaltungsbereiche eingerichtet sowie für mehr Transparenz und Informationsfluss regelmäßig wöchentliche Statements vom Vorstand mit Corona-Fokus veröffentlicht.

Wachstum durch neue Markterschließung

Neben dem geeigneten Umgang mit Corona ist es AMEVIDA gelungen, sich auf einem neuen Markt erfolgreich zu positionieren. Im Zuge der kontinuierlichen Wachstumsstrategie konnte AMEVIDA Mitarbeiter und Auftraggeber der ehemaligen GFR Customer Care GmbH – ein in der Reise- und Tourismusbranche führender Customer Care-Dienstleister – für sich gewinnen. Damit bietet sich den Mitarbeitern und Kunden der in die Insolvenz geratenen GFR eine neue Perspektive in der AMEVIDA-Familie. Mit diesem Schritt in den Reise- und Touristikmarkt, dem zweitgrößten Dienstleistungssektor in Deutschland, sieht AMEVIDA eine große Chance, bereits beim Wiederaufstart des Reise- und Touristikgeschäfts auf neuem Terrain erfolgreich durchzustarten. Während der Corona-Krise können die neuen Touristik-Mitarbeiter in den Projekten der Telekommunikationsbranche „überwintern“. Hierbei plant das Unternehmen bis Ende 2021 einen Umsatz von bis zu 20 Millionen Euro im neuen Tourismus-Segment. Um sicherzustellen, dass Mitarbeiter und Kunden die Branchenspezifika der Tourismusindustrie weiterhin erleben, hat der Dialogmarketingsspezialist die Tochtergesellschaft AMEVIDA Touristik gegründet.

Und AMEVIDA wächst weiter: Mit Mitarbeitern der insolventen Wirecard Communication Services GmbH baut AMEVIDA in der AMEVIDA Finance GmbH in Leipzig ein neues Dialogmarketingunternehmen auf. Mit hochqualifizierten Experten und branchenspezifischem Know-how erweitert AMEVIDA somit sein Dienstleistungsportfolio um den Bereich Finanzen.

AUTOR: -RED./ www.amevida.de