

TENOVIS

Informationen für Kunden, Mitarbeiter und Freunde

Februar 2001

Inhalt

Sprach-/Daten-Integration Titel

Tenovis 2000 3

WAP-Lösungen von Tenovis 4

Logistik 5

Highspeed für Ihr Business 6

CeBIT 2001 7

Letzter Minute 8

Gewinnen mit Tenovis 8

Editorial

Liebe Leser,

was hat es auf sich mit diesem unheimlichen Begriff „Voice over IP (VoIP)“? Verbirgt sich dahinter einmal mehr ein Modewort, eines von vielen, die zuletzt mit der New Economy hochgeschwappt sind und wieder schnell in der Versenkung verschwinden werden? Ist es nur ein substanzloses Schlagwort, und ist angesichts der Firmenzusammenbrüche im Umfeld des Neuen Marktes nicht eher zur Vorsicht geraten? Nein, im Gegenteil. VoIP im Bereich der Telefonie ist einer der wichtigsten Fortschritte seit der Einführung des Mobilfunks. Gemeint ist mit VoIP das Telefonieren über das Internetprotokoll. VoIP, das ist die innovative Technik zur Übertragung von Sprachdaten über Datennetze. Sie führt zwei Welten zusammen – die eine stammt aus dem 19. Jahrhundert, die andere ist nicht viel älter als ein gutes Jahrzehnt. Das wichtigste Einsatzgebiet von VoIP ist die Sprachübertragung über ein Datennetz, mit dem verschiedene Firmenstandorte oder

Fortsetzung auf Seite 2

► Sprach-/Daten-Integration

IP-Telefonie auf dem Weg in die Netze

Sprach- und Datennetze wachsen weiter zusammen. Neueste technologische Entwicklungen ermöglichen die Integration von Realtime-Applikationen wie Sprache, Fax und Video in das Datennetz. Gerade die Implementierung bisher zeitkritischer Applikationen wie Video- oder eben die Sprachübertragung ist zum aktuellen Zeitpunkt kein Problem mehr. Durch die Integration von bisher getrennten Netzen und Applikationen können über eine **einheitliche Infrastruktur** alle Kommunikationsmedien (Telefon, Fax, E-Mail, Video) auf den Grundlagen des standardisierten Internetprotokolls, ausreichender Bandbreite und Sicherung der Quality of Services abgewickelt werden.

Nach einer anfänglichen Euphorie über die umfassenden Möglichkeiten sind technische Probleme bei der Implementierung von Voice over IP (VoIP) aufgetreten. Für viele dieser Probleme sind inzwischen Lösungen vorhanden. Damit liegt das Tal der Tränen, das fast jede neue Technologie durchschreitet, hinter uns – dem breiteren Einsatz von VoIP steht nichts mehr im Wege.

Nutzen jenseits der Kostenaspekte

Argumente für den Einsatz von VoIP waren anfangs vor allem, dass man bei Telefonaten über Datennetze keine Telefonkosten mehr zahlen muss. Diese Begründung ist jedoch aufgrund der stark gesunkenen Preise für Telefon-

Fortsetzung auf Seite 2

Foto: Stone/Pollek



Filialen mit der Zentrale verbunden werden können. Der erste erkennbare Nutzen liegt damit auf der Hand: Spürbare Kosteneinsparungen werden möglich.

Besonders interessant sind VoIP-Lösungen für Unternehmen, die bereits Datenfestverbindungen zwischen mehreren Standorten, Tochterfirmen oder Filialen unterhalten. In der Regel bleibt bei solchen Leitungen ein großer Teil der Bandbreite ungenutzt. Wird über diese der innerbetriebliche Sprachverkehr abgewickelt, entstehen somit keine zusätzlichen Kosten.

Die Stärke von VoIP liegt jedoch nur auf den ersten Blick auf der Kostenseite der Gebühren. Entscheidend können Komfort- und Servicemerkmale Ihrer Kundenbetreuung werden:

- Die Integration aller Kommunikationsformen ermöglicht neue, durchgängige und komfortable Applikationen.
- VoIP ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg von der Sprach- zur Multimediakommunikation – ein Weg, der erfahrungsgemäß mit dem vorhandenen ISDN nicht zu meistern ist.
- Die mit der IP-Technik verbundene User-Mobility, das heißt die ortsunabhängige Anmeldung und Nutzung der Applikationen, eröffnet völlig neue Möglichkeiten bei der Einbindung von Heimarbeitsplätzen oder Filialen.

Erleben Sie mit Tenovis die Möglichkeiten dieser neuen Technologie!

Ihr Dr. Christian von Reventlow
Vice President Strategy
and Technology

christian.reventlow@tenovis.com

www.tenovis.com

gespräche weniger relevant. Nichtsdestotrotz ist das Thema Kosteneinsparungen weiter eine treibende Kraft. Besonders die gemeinsame Nutzung der Infrastruktur im Firmenbereich ist hier entscheidend. Die Möglichkeiten zur Kosteneinsparung durch die gemeinsame Administrierung von Sprach- und Datennetzen wurden lange Zeit unterschätzt.

Der eigentliche Nutzen von VoIP jenseits der Kostenaspekte ergibt sich allerdings erst aus der **engen Integration in das Arbeitsumfeld**. Prozessoptimierung ist gerade im Zeitalter des E-Commerce ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Dieser lässt sich durch die Integration der Sprache in Prozessabläufe und E-Commerce-Strategien erzielen. Egal ob am persönlichen Arbeitsplatz oder im Team, die eigentliche „Killerapplikation“ von VoIP ist die Systemintegration.

Applikationen für den Arbeitsplatz

Die ursprünglich sehr unterschiedlichen Kommunikationsmittel, die früher je nach Aufenthaltsort zur Verfügung standen, waren nicht vernetzt. CTI und Mobilfunk haben die Integration und Verfügbarkeit schon deutlich verbessert. Die Integration sämtlicher Kommunikationsmittel in eine Gesamtlösung und die Möglichkeit, diese von jedem Standort der Welt aus zu nutzen, sind jedoch die Ziele. VoIP-Lösungen sind hierfür prädestiniert.

Dabei kommt es auch hier auf einen sanften Migrationsweg an. Befragungen von potenziellen Anwendern haben gezeigt, dass diese auf die gewohnten Features des Telefons nicht verzichten wollen. Viele Hersteller haben hier Fehler gemacht und sich zu sehr auf die technischen Aspekte der Sprach-Daten-Kommunikation konzentriert. Unternehmen sind aber eher

an **Vorteilen für ihr Geschäft** interessiert als an technischen Features.

Tenovis nimmt diese hohen Ansprüche der Anwender sehr ernst. Die durchgängige Kompatibilität der Tenovis-Applikationen zeigt sich dabei an verschiedenen Beispielen: Sei es der persönliche Arbeitsplatz des Mitarbeiters, dem unter seinem Mailprogramm alle Kommunikationsmittel zur Verfügung stehen und auf den über WAP auch von unterwegs zurückgegriffen werden kann, oder die CRM-Lösung „IFO“ für den Mittelstand – all diese innovativen Lösungen von Tenovis lassen sich sowohl mit herkömmlichen als auch mit IP-Kommunikationslösungen nutzen.

Die Tenovis-Doppelstrategie ergänzt sich zu einem optimalen Portfolio – auf der einen Seite die reine IP-Lösung „Integral IPS“, die sich im Funktionsumfang nicht mehr von klassischen Anlagen unterscheidet, auf der anderen Seite die Migration der Integral-Familie. Dass die getrennten Lösungen miteinander kompatibel sind und optimal zusammenarbeiten, versteht sich hierbei von selbst.

Erst der Service und die Integrationsleistung machen die Lösung komplett

Was nutzt dem Kunden die technisch ausgereifteste Lösung, wenn er nicht in der Lage ist, diese auch zu implementieren? Der Servicebereich von Tenovis hat sich dieser Aufgabe angenommen. Vom Netzservice – seien es Sprach-, Daten- oder konvergente Netze – bis hin zur Systemhauslösung reichen die Angebote von Tenovis. Gerade die Integration in das Arbeitsumfeld des Kunden spielt im VoIP-Umfeld jedoch eine bedeutende Rolle. Tenovis stellt sich dieser Herausforderung durch modulare Lösungen, die jederzeit einfach und schnell angepasst werden können.

Zusätzlich kommt dem **sicheren Betrieb der Technik** besonders große Bedeutung zu. VoIP ermöglicht neue Arbeitsstrukturen wie zum Beispiel Heimarbeit. Die Arbeitsplätze zu Hause müssen jedoch auch gepflegt werden – eine Aufgabe, die viele IT-Abteilungen überfordert. Wenn auch die

Sprachkommunikation über das konvergente Netz abgewickelt wird, sind die Anforderungen an die Systemverfügbarkeit noch höher. Doch das Tenovis-Servicekonzept, ein integraler Bestandteil der IP-Migrationsstrategie von Tenovis, hilft hier weiter. Unter dem Stichwort „Business Services“ wird

ein volles Dienstleistungsportfolio angeboten, das sämtliche Komponenten eines modernen Arbeitsplatzes umfassen kann. Und für den Kunden, der die Lösung nicht kaufen, sondern nur nach Bedarf nutzen will, wird das Portfolio durch so innovative ASP-Services wie „Web Contact“ ergänzt.

► Tenovis 2000

◀ Wechsel erfolgreich gemeistert

Mit Optimismus blickt die Führungsmannschaft um CEO Peter B. Záboji ins neue Jahr. Erfolgreich hat das Frankfurter Hightech-Unternehmen den Wechsel von Bosch Telecom zu Tenovis gemeistert und den Weg von der „Old Economy“ zur „True Economy“ in Internet-Speed zurückgelegt. Innerhalb von sechs Monaten wurde die Neuausrichtung zu einem **zukunftsorientierten Dienstleister** in der Business-Kommunikation abgeschlossen.

Der Umsatz des Jahres 2000 hat trotz der Umstrukturierungsmaßnahmen die Erwartungen der Geschäftsleitung übertroffen. In allen relevanten Märkten erreichte Tenovis die Umsatzziele oder konnte die Ergebnisse darüber hinaus steigern. Der Gesamtumsatz für 2000 betrug rund 1,04 Milliarden Euro. Peter B. Záboji wertet das Ergebnis als sehr ermutigend: „Das größte Start-up-Unternehmen Europas geht gestärkt in sein erstes volles Geschäftsjahr. Wir werden unsere Position weiter ausbauen.“

Diese positive Entwicklung wird vom Markt honoriert. In jüngster Zeit schloss Tenovis Großaufträge mit bedeutenden Kunden ab. Werfen Sie einen Blick auf unsere Erfolgsstory:

- Die Dortmunder Firma UUNET beauftragte Tenovis mit der Bereitstellung von hoch gesicherten und jederzeit verfügbaren Technikkapazitäten für seine E-Commerce-Aktivitäten.
- Die Landeszentralbank (LZB) in NRW, eine der Hauptverwaltungen der Deutschen Bundesbank, erteilte einen Rahmenauftrag über Lieferung, Aufbau, Inbetriebnahme und Wartung von TK-Systemen.
- Profitiert hat Tenovis vom Regierungsumzug nach Berlin. 13 Botschaften und vier Landesvertretungen setzen in ihrem neuen Domizil auf Informations- und Telekommunikationsdienstleistungen aus Frankfurt, darunter die Botschaften von Japan, Kanada, Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden.
- Komplette mit Tenovis-Equipment ausgestattet wird das Bankhaus Sal. Oppenheim jr. & Cie. KGaA.
- In Österreich entschied sich die Erste Bank AG/Sparkassen für die Ausstattung ihrer kleinen und mittleren Filialen mit Tenovis-TK-Anlagen.
- Auf der größten Baustelle der Schweiz, dem 35 Kilometer langen Tunnel von der Deutschschweiz ins



Wallis, werden die ersten 14,5 Tunnelbaukilometer im Wallis durch Industriehandys von Tenovis gesteuert.

- Ausgebaut wurden die seit Jahren bestehenden Geschäftsbeziehungen mit der Telecom Italia. Das mit Tenovis-Kommunikationstechnik ausgerüstete Call Center der Gelben Seiten, das zunächst nur für die Region Lazio/Rom ausgelegt war, funktionierte so gut, dass die Telecom Italia inzwischen den Dienst auf ganz Italien ausgeweitet hat.
- In Spanien generierten unsere Mitarbeiter durch die Zusammenarbeit mit Jazztel in nur neun Monaten ein Absatzvolumen von 24.000 Ports.
- Die französische Crédit Agricole lässt sieben Business Contact Center installieren.

Wir sagen Ihnen, unseren Kunden, herzlichen Dank. Für unsere Mitarbeiter sind Ihre Aufträge und Ihre Anfragen gleichzeitig Ansporn und Verpflichtung, jeden Tag besser zu werden.

Peter B. Záboji

► WAP-Lösungen von Tenovis

Informationen zu jeder Zeit von jedem Ort



Dem Internet gehört die Zukunft. Oberstes Ziel ist die Vermeidung von Medienbrüchen sowie die orts- und zeitunabhängige Verfügbarkeit von Informationen. Kunden erwarten heute zu Recht, über eine von ihnen frei gewählte Kommunikationsform mit Unternehmen in Verbindung treten zu können: von unterwegs über das Mobiltelefon, von zu Hause über das klassische Telefon, über Fax oder E-Mail oder über die Web-Seiten eines Anbieters. **Gefragt sind Unternehmensportale**, welche den Kunden oder Geschäftspartnern all diese Möglichkeiten bieten und bei Kontaktaufnahme unmittelbar die zugehörigen Informationen anzeigen und verarbeiten.

WAP bedeutet Mobilität

Auf der Basis von Web-Techniken ver-

knüpft Tenovis die verschiedenen Kommunikationsplattformen wie Telefonie, Fax, E-Mail, SMS, E-Commerce, Voice-Commerce, M-Commerce aus dem Geschäftsumfeld über Portale zum WAP-Handy.

Vom Handy aus können Sie künftig

- am Arbeitsplatz die Rufumleitung abfragen, ändern oder die Anrufliste einsehen,
- im Outlook-Kalender Abfragen oder Neueinträge vornehmen,
- unter Nutzung der Firmeninfrastruktur Telefonate führen – dies auch gleich aus der Anrufliste, wie sie am Arbeitsplatz vorliegt,
- die Kontaktlisten oder Firmentelefonbücher und Adresslisten einsehen, die sich in Datenbanken eines Home-Office befinden.

Die Palette ist mit dem CTI-Framework, bezogen auf unterschiedliche Geschäftsprozesse, vielfältig erweiterbar. Tenovis liefert neben Plattformen für Call Center, Contact Center und CTI-Lösungen zusätzlich Bausteine innerhalb eines CTI-Framework. Dadurch lassen sich Unternehmensportale und CTI-Applikationen individuell und flexibel im Rahmen von Projektlösungen oder als erweiterte beziehungsweise neue Produkte realisieren. Sie haben die Wahl:

- JAT ist ein Java-Telephony-Applet, das einfach auf jede Web-Seite integriert werden kann. Es gestattet Anrufererkennung und Zuordnung von Websites zu diesem Anrufer (etwa durch ein Bild), Partnertasten, Partnerzustände sowie eine Anrufliste.
- ConneCTIon NT bietet das Management von Telefonanrufen aus einer Anwendung heraus. Es werden alle gängigen CTI-Schnittstellen unterstützt: TAPI 1.4, 2.1, 3, TSAPI, Call-Path II, CT Connect, XTL, JTAPI.
- Mit dem CTI-Framework lassen sich COM-Objekte oder Java Beans in Applikationen einbauen, um diese telefoniefähig zu machen oder mit **E-Mail-Routing-Funktionen** zu versehen (wie etwa MS Outlook, Browser).
- Web-Dialog-Komponenten für die Gestaltung beliebiger Surf & Call/Chat/Browse-Szenarien. E-Commerce-Objekte auf der Basis von XML ermöglichen den direkten Datenaustausch zwischen Unternehmen (Angebote, Bestellungen).
- WAP- und WML-Bausteine bewirken die intelligente Einbindung von Mobiltelefonen in die Unternehmenskommunikation.

► Logistik

Riesiger Markt mit Fantasie

„Obwohl man heute einen Kühlschrank online bestellen kann, ist es ein bisschen schwieriger, ihn online auszuliefern. Wenn das Internet das Geschäft der Zukunft ist, so gehört auch den Unternehmen, die liefern, die Zukunft.“

Mit diesem Slogan wirbt die HypoVereinsbank für einen neu aufgelegten Fonds, der an den Chancen des Logistikmarktes partizipieren soll. Die Logistikbranche ist nicht nur durch den Börsengang der Deutschen Post AG in aller Munde. Da die Warenströme durch Globalisierung, Just-in-time-Belieferungen und die neuen Angebote der Online-Versender stetig ansteigen, gilt Logistik als **bedeutender Bestandteil der Weltwirtschaft**.

Dabei geht es eigentlich um eine ganz einfache Sache: Das richtige Produkt muss zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein. Doch die Verbreitung und Nutzung des Internets stellt die Versender von Waren vor immer neue Herausforderungen. Früher ging es nur darum, den bloßen Transport von Waren durchzuführen. Mit dem Aufkommen neuer Bestellmöglichkeiten über das Internet, sei es durch Online-Shops im Consumer-Bereich oder die Nutzung elektronischer Marktplätze im Business-Bereich, verändern sich die Anforderungen ständig. Heute geht es zusätzlich um Lagerhaltung, Konfek-

tionierung, Preisauszeichnung, Abwicklung des kompletten Bestellvorgangs, Finanzierung, Inkasso und die Bearbeitung von Rücksendungen. Unternehmen, die Versand betreiben, beauftragen deshalb oftmals spezielle Dienstleister, die ihnen komplette Logistikkösungen aus einer Hand bieten können.

Die Frachtunternehmen gelten als **Profiteure des Internetbooms**, da die meisten Produkte noch auf herkömmlichem Weg geliefert werden müssen. Doch viele von ihnen haben erkannt, dass Logistik als komplette Dienstleistung profitabler ist als der reine Warentransport. So entwickeln sich aus alteingesessenen Speditionen komplette Serviceunternehmen, die ausgefeilte Logistikkonzepte erstellen. In dieser Branche verschwimmen die Grenzen zwischen Old und New Economy.

Logistik à la Tenovis

Vor ähnlichen logistischen Herausforderungen steht die Business Unit Tenovis Direct. Sie erledigt den deutschlandweiten Versand von kommunikationsnahen Verbrauchsmaterialien, also Zubehör für Faxe, Telefonanlagen und Bürobedarf. Bei Tenovis Direct erfolgt die **Abwicklung aller Prozesse aus einer Hand**: Vom eigenen Call Center aus werden die Daten in das Warenwirtschaftssystem eingetragen und von dort per Daten-

übertragung an das Lager weitergeleitet. Der Warenversand ist der einzige Bereich, der nicht in Eigenregie betrieben wird, sondern mit Hilfe eines Dienstleisters, der einen 24-Stunden-Lieferservice gewährleistet. Die Buchhaltung und das Reklamationswesen werden dann wiederum in Eigenregie erledigt.

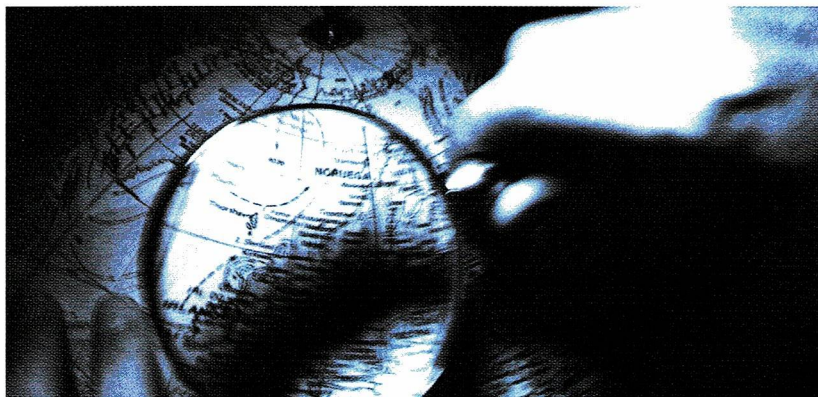
Wichtig ist Osvalds Dimpers, dem Kopf von Tenovis Direct, dass den Kunden umfassender Service aus einer Hand gewährt wird: „Anders als bei Kaufhäusern oder Telekommunikationsfachhändlern können sich Kunden mit Problemen rund um das Produkt über die gängigsten Kommunikationsmedien direkt an Tenovis Direct wenden.“ Zur umfassenden Betreuung steht ein eigenes Call Center zur Verfügung, das die Kunden per Telefon, Fax oder E-Mail erreichen können. Auf diese Weise wird eine sofortige Bearbeitung sichergestellt.

Innovative Bestellmöglichkeiten

Bei der Kundenansprache setzt Tenovis Direct auf eine zweigleisige Strategie: Die Kunden erhalten auf dem klassischen postalischen Weg einen Katalog, können aber genauso übers Internet bestellen. Innerhalb des ersten Quartals 2001 wird sich Tenovis Direct zu einem Büroartikelversand gemauert haben, der Unternehmen ein Vollsortiment bereitstellt. Als besonderer Clou wird den Firmen ab diesem Zeitpunkt durch **kostenstellen- beziehungsweise abteilungsbezogene Bestellmöglichkeiten** eine einmalige Kostentransparenz geboten. Die jeweiligen Bestelldaten lassen sich jederzeit online abfragen.

Schauen Sie selbst bei Tenovis Direct herein:

www.direct.de



► Highspeed für Ihr Business

Mit Tenovis auf den Daten-Highway

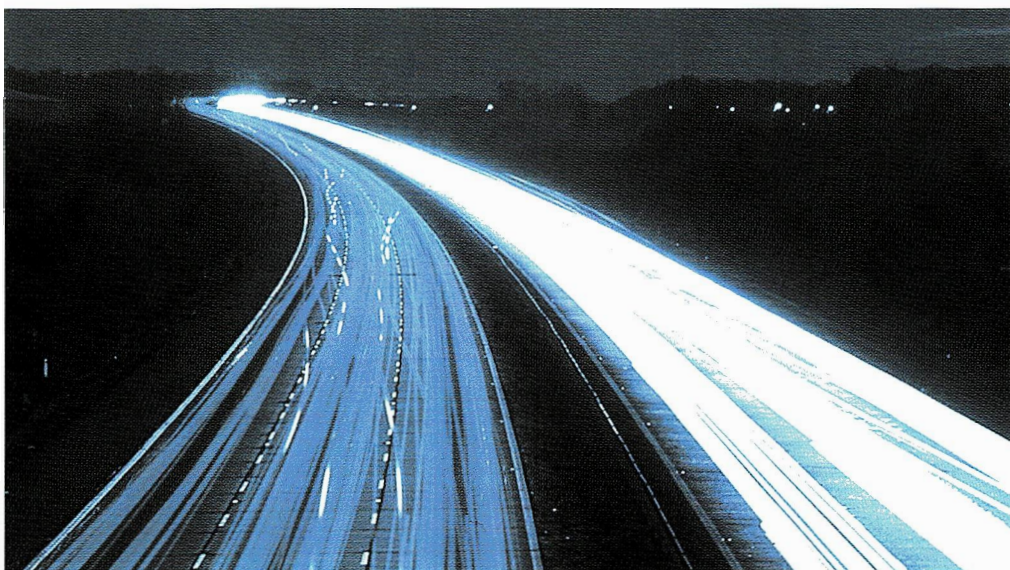


Foto: Bavaria
Heute besteht weitgehend Einigkeit darüber, dass das Internet die Basis für den Informationsaustausch von Unternehmen ist. Immer mehr Firmen nutzen die Möglichkeiten der Datenübertragung im Netz. Naturgemäß wachsen diese Datenmengen immer weiter an. Um eine **schnelle Verfügbarkeit** zu gewährleisten, stehen mehrere Übertragungstechnologien zur Verfügung: ISDN-, Wahl- oder Festverbindungen, Richtfunk, TV-Kabel, Stromleitungen sowie diverse xDSL-Technologien.

Verschiedene Techniken für unterschiedliche Anwendungen

ISDN-Wahlverbindungen sind ein preiswerter Einstieg, bieten aber begrenzte Bandbreiten. Festverbindungen garantieren hohe Verfügbarkeit und Bandbreiten, sind jedoch relativ teuer. Richtfunkstrecken sind besonders geeignet für hohe Bandbreiten, erfordern aber Sichtverbindung und bauliche Maßnahmen. Im Bereich Stromkabel gibt es regelmäßige Ankündigungen von Herstellern, aber noch immer keine serienreifen Produkte.

Geschäftlicher Erfolg durch schnelle Datenübertragungen

Gerade die Übertragungsgeschwindigkeit ist ein Problem – nicht im Web selbst, denn dort werden Daten von einem Punkt der Erde zum anderen in Sekundenschnelle über Tausende von Kilometern übertragen. Die bekannten Verzögerungen entstehen erst auf der so genannten letzten Meile vom Internet zum Rechner des Nutzers. Einen Ausweg aus dem Dilemma, hohe Bandbreiten durch hohe Kosten zu erkaufen, stellt der Einsatz der xDSL-Technologie dar.

Das ist xDSL

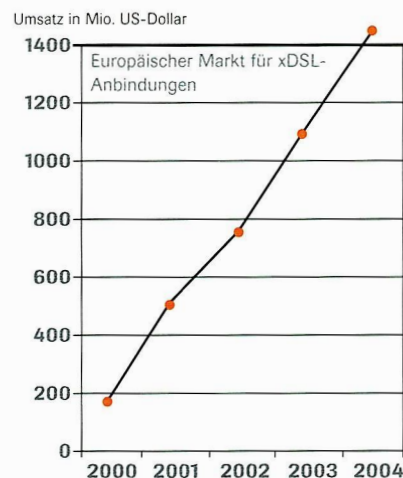
DSL steht für „Digital Subscriber Line“, was nichts anderes ist als eine digitale Teilnehmeranschlussleitung über zwei herkömmliche Kupferadern, zum Beispiel die altbekannte TAE-Dose für den ISDN-Anschluss. Das „x“ vor dem DSL steht als Platzhalter für verschiedene Dienste, wobei ADSL und SDSL die wichtigsten Techniken sind. Bei ADSL sind die Bandbreiten zum Senden und Empfangen asymmetrisch, das heißt, die Bandbreite zum

Senden ist erheblich kleiner als die zum Empfangen von Daten. Bei SDSL sind die Bandbreiten zum Senden und Empfangen gleich groß. Diese Technologie ist **besonders geeignet für Geschäftskunden**, die größere Dateien versenden und empfangen wollen. Mit SDSL wird die letzte Meile zur Sprintstrecke: keine Wartezeiten, kein Einwählen. SDSL ist als Standleitung mit garantierten Bandbreiten „always on“.

xDSL von Tenovis

Je nach ihren Bedürfnissen können Kunden eine Bandbreite von 192 Kbit/s bis 2,3 Mbit/s nutzen (zum Vergleich: ISDN bietet 64 Kbit/s). Die Abrechnung erfolgt nach Datenvolumen oder als Flatrate.

Der Telekommunikationsmarkt für Sprach- und Datenkommunikation wird immer unübersichtlicher. Tenovis beobachtet permanent den Carrier- und Service-Provider-Markt und kooperiert mit verschiedenen Partnern unter Berücksichtigung von Preis und Leistungen wie Netzverfügbarkeit und Servicequalität. Nutzen Sie unser Wissen und unsere Erfahrungen.



Quelle: Frost & Sullivan

► CeBIT 2001

Innovative Anwendungen für den Mittelstand

Tenovis präsentiert auf der CeBIT 2001 innovative Produkte und Lösungen für die Zukunft der Business-Kommunikation. Besondere Highlights der Entwicklungen aus dem Bereich Sprach-Daten-Kommunikation sind der „Tenovis Integral Messenger“, das Web Call Center „Live WebContact“ sowie die Internet-Telefonanlage „Integral IPS“. Vorgestellt werden auf der weltgrößten Messe für Informationstechnologie und Telekommunikation außerdem auf Web-Technologie basierende Business Contact Center, Computer Telephony Integration, Unified-Messaging-Systeme, Voice over IP, Customer-Relationship-Management-Systeme sowie Telehousing- und Telehosting-Lösungen. Mit Multimediashows und Fachvorträgen zu Themen der Web-basierten Informationstechnologie demonstriert Tenovis zusätzlich seine Kompetenz und Mittelstandsorientierung.

Integral Messenger – Tenovis macht den Mittelstand mobil

Tenovis präsentiert der Öffentlichkeit erstmals den „Integral Messenger“. Dieses Kommunikationssystem macht Mittelständler rundum mobil, da sie von nun an auch von unterwegs die verschiedensten Kommunikationsdienste nutzen können. Neben dem SMS-Versand zählt dazu der Zugriff auf Sprach- und E-Mails, Termine (Outlook), externes Telefonbuch (zum Beispiel Outlook-Telefonbuch) sowie Intra- und Internetzugang über ein Systemtelefon. CTI sowie ein externer WAP-Zugang für GSM-Handys werden optional ebenso unterstützt. Voraussetzung dafür ist die Integration des Media-Servers mit den Telefonsystemen Integral 3/5. Tenovis stellt mittelständischen Unternehmen mit diesem

innovativen Kommunikationssystem ein **integriertes Erreichbarkeits- und Informationsmanagement** (Sprache, Fax, E-Mails, SMS) für Büro und unterwegs zur Verfügung. Der Tenovis Integral Messenger wurde speziell für mittelständische Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern konzipiert.

WebContact – interaktiv zu höherem Umsatz

Mehr Umsatz über das Web – dazu verhilft das interaktive Kommunikations-Tool „Live WebContact“, das Tenovis speziell für mittelständische E-Commerce-Unternehmen entwickelt hat. Ob Reisebüro oder Einzelhändler – über das Internet können Besucher der Website direkt mit den Kundenberatern kommunizieren: im Chat, beim gemeinsamen Browsen oder per Internettelefo-

Sprache, Daten, Video und Applikationen. Für Nutzer ergeben sich zahlreiche Vorteile durch die Verwendung von Integral IPS wie

- Kostensenkung durch Sprachübertragung im Datennetzwerk, zum Beispiel Intranet,
- einfache und kostengünstige Anbindung von Niederlassungen, Agenturen und mobilen Mitarbeitern,
- volle CTI-Fähigkeit, die eine sinnvolle Einbindung des Kommunikationssystems in die Prozesse und Abläufe des Unternehmens ermöglicht.

Neuartiges Präsentationskonzept

In Foren, Symposien und Multimediashows werden zusätzlich aktuelle Themen aus der Informationstechnologie und der Telekommunikation aufgegriffen und erörtert. Besuchern der CeBIT



nie (VoIP). Kundenzufriedenheit, Kundenbindung und Umsatz können so auf einfache Weise gesteigert werden.

Maximaler Komfort und minimierte Kosten mit Integral IPS

Tenovis bringt die herkömmliche Telefonie bequem ins Internet: Die Internet-Telefonanlage „Integral IPS“ ermöglicht die volle **Integration von**

bietet sich damit die Möglichkeit, mit attraktiven und kompetenten Gesprächspartnern über Entwicklungen und Trends zu diskutieren. Auf den vier Bühnen des Tenovis-Standes werden die Themen Innovation, Lösungen, Referenzen sowie Karriere und damit das Unternehmen selbst multimedial dargestellt.

► In letzter Minute

+++ Tenovis-Ticker +++

+Breitbandinternet: Tenovis und die letzte Meile

Die FirstMark Communication GmbH und Tenovis gehen eine Vertriebspartnerschaft ein. In der Anfangsphase der Vermarktung stellen die Partner High-speed-Internetanschlüsse für die Regionen Sachsen und Thüringen bereit. Hier werden Kunden über „Wireless Local Loop“ ans Internet angebunden, das sind Richtfunkssysteme zur Überbrückung der Letzten Meile zum Kunden. Alternativ ist auch eine Anschaltung über SDSL möglich. Somit stellt Tenovis dem Anwender in Abhängigkeit von Lokation und Anwendung verschiedene Internetzugänge bereit. Der Ausbau der Kooperation in europäischen Ländern ist geplant.

+Büroartikel: Tenovis und das Siegertreppchen

Ende 2000 fand in Wiesbaden der Deutsche Versandhandels-Kongress

statt. Die über 500 Teilnehmer konnten sich über neueste Trends und Ergebnisse im Bereich des Versandhandels informieren. Zusätzlich wurden in den Sparten Business to Consumer (B2C) und Business to Business (B2B) die besten Kataloge prämiert. Unter den mehr als 50 Einreichungen ermittelte die Jury anhand von 25 Kriterien wie etwa Wirksamkeit, Bestellmechanismus und Präsentationsform die besten Printkataloge. Der Katalog von Tenovis Direct wurde zum B2B-Katalog des Jahres 2000 gekürt. Besonders gewürdigt wurden die Übersichtlichkeit und die klare Kundenansprache.

+Bürgenstock-Hotels: Tenovis und der Jet-Set

Die Hotelanlage der Bürgenstock-Gruppe in der Schweiz, Mitglied der „Leading Hotels of the World“, wird mit neuester Kommunikationsausrüstung von Tenovis bestückt. Die Hotel-

Herausgeber: Tenovis GmbH & Co. KG
Kleyerstraße 94, 60326 Frankfurt/Main

Redaktion: Heiner Sieger (V.i.S.d.P.),
Marcus Ehrigott, Holger Knauer

Kontakt: Heiner Sieger
Tel.: +49 (0) 69 75 05 21 99
Fax: +49 (0) 69 75 05 22 21
E-Mail: heiner.sieger@tenovis.com

Auflage: 50 000

Gestaltung: Yukom Medien GmbH

Druck: Color Offset, Geretsrieder Str. 10,
81379 München

betreiber forderten Innovation und Qualität auf höchstem Niveau:

- volle Erreichbarkeit in der gesamten, 70 Hektar umfassenden Hotelanlage,
- auf jedem Zimmer zwei digitale Terminals mit Voice-Mail – wählbar in der Muttersprache des Gastes,
- Internet- sowie Faxzugang aus allen Räumen.

Diesen Anforderungen wurde Tenovis mehr als gerecht. Im Zuge des Auftrags wurden 183 Zimmer auf digitale Telefontechnik umgestellt, um den Gästen ein Maximum an Kommunikationsmöglichkeiten zu gewährleisten.

Gewinnen Sie mit Tenovis!

Sind Sie an der regelmäßigen Zusendung des Tenovis-Newsletters interessiert? Dann senden oder faxen Sie uns diese Anmeldung zurück. Noch schneller geht es online unter www.tenovis.com. Unter allen Einsendern verlost Tenovis monatlich 3 x 2 Karten für ausgewählte Sport-Events – eine Liste finden Sie auf unseren Newsletter-Seiten im Internet.

Tenovis GmbH & Co. KG
Gewinnspiel Newsletter
Obere Grenzstr. 72, 63071 Offenbach

Fax-Freecall: 08 00-3 47 32 86
www.tenovis.com
E-Mail: newsletter.redaktion@tenovis.com

Absender:

Vorname, Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Tel. _____

E-Mail _____

- ☐ Ich möchte den Newsletter per E-Mail erhalten
- ☐ Ich möchte den Newsletter auf postalischem Weg erhalten