

Informationen für Kunden, Mitarbeiter und Freunde

April/Mai 2001

Inhalt

Euro-Stichtag 01.01.2002	Titel
Standortfaktor IT- und TK-Struktur	3
CeBIT-Nachbetrachtung	4
0800-Tenovis	5
Von Harry Fuld zum ASP	6
Tenovis sponsert LAN-Partys	7
In letzter Minute	8

Editorial

Liebe Leser, seit einem Jahr firmieren wir als Tenovis. Ein neuer Name, hinter dem bereits nach zwölf Monaten sehr viel mehr als eine neue Geschäftsidee steht. In kürzester Zeit ist es unseren Mitarbeitern gelungen, aus einer funktionalen und hierarchischen Organisation eine markt-, kunden- und segmentorientierte Struktur zu entwickeln. Wir sind fest davon überzeugt, mit den acht gebildeten Business Units und den sie unterstützenden Corporate Services den TK- und IT-Markt weiter führend mitgestalten zu können. Sehr zufrieden sind wir dabei mit dem Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres. Trotz der Umstrukturierungen steigerten wir den Umsatz 2000 im operativen Geschäft von 1,944 Milliarden auf 1,967 Milliarden Mark. In einem Markt, der um 14 Prozent schrumpfte, wuchs Tenovis um vier

Fortsetzung auf Seite 2

► Euro-Stichtag 01.01.2002

Währungsumstellung bei Tenovis ist bereits vor der Zeit abgeschlossen

In weniger als 250 Tagen wird der Euro alleiniges Zahlungsmittel in den an der Währungsunion teilnehmenden Staaten sein. Nach der jüngsten veröffentlichten Untersuchung der europäischen Kommission liegt die Euro-Nutzung im bargeldlosen Zahlungsverkehr wertmäßig schon bei 25 Prozent. Als **konsequent europäisch ausgerichtetes Unternehmen** entspricht es der Firmenphilosophie von Tenovis, auch bei der Umstellung auf die gemeinsame Währung ganz vorne dabei zu sein. Daher ist seit April der Euro als Hauswährung eingeführt. Ein sichtbares Zeichen für unsere Mitarbeiter: Sie erhalten ab sofort ihr Gehalt in Euro.

Vorteile durch frühzeitige Umstellung

Die Umstellung bedeutet jedoch nicht nur einen besonderen Aufwand, sondern bringt kurz- und mittelfristig enorme Vorteile mit sich. So werden in allen Unterlagen für Kunden – Preislisten und Kataloge – statt Mark-Beträge ab sofort die Euro-Beträge ausgewiesen. Für unsere Regionen ist dies von Vorteil, da nun das aufwendige und Zeit raubende Umrechnen der einzelnen Preise in die entsprechenden Landeswährungen entfällt.

Die Einführung acht Monate vor dem offiziellen Termin entlastet zum einen

Fortsetzung auf Seite 2

Foto: Bavaria (1)

Editorial



Prozent. Nicht zuletzt durch die Zahlen im ersten Quartal 2001 und den für uns glänzenden Verlauf der CeBIT in Hannover sind wir optimistisch, auf dieser Basis noch erfolgreicher zu werden. Ein Standbein unseres Erfolges bilden die seit der Umfirmierung verstärkt geschlossenen strategischen Partnerschaften mit namhaften Unternehmen. Sie versetzen uns in die Lage, europaweit flexibel auf Marktbewegungen und Kundenanforderungen zu reagieren. Und sie bringen uns unserem Ziel näher, möglichst schnell zu einem herstellerunabhängigen Dienstleistungsunternehmen zu werden. Hierzu bauen wir das Netzwerk weiter aus, und die avisierte Akquisition des Kerngeschäfts der Micrologica AG ist ein weiterer Mosaikstein in dieser Strategie. Unser Ziel, das Geschäft europaweit auszuweiten, unterstreicht das gerade abgeschlossene Joint Venture mit der italienischen Nuova Newtel Srl sowie die Ausweitung der Partnerschaft mit Worldcom.

Wir wollen zu Ihrem Premiumdienstleister für Lösungen und Produkte auf dem TK- und IT-Markt werden. Fordern Sie uns und unsere Unterstützung an. Auch beim Titelthema dieses Newsletters können Sie sehen, dass wir unsere Angebote zeit- und bedarfsgerecht entwickeln.

Ihr
Dierk Thomas
Vice President
Corporate Finance
dierk.thomas@tenovis.com
www.tenovis.com

die internen Fachbereiche, zum anderen aber auch Tenovis-Kunden und Lieferanten. Zum Jahresende sind viele Unternehmen in der Regel mit Software-Anpassungen und den jahresüblichen Arbeiten wie Bilanzierung und Buchhaltung befasst. In einer solchen Zeitspanne belasten grundlegende Umstellungen häufig die gesamte Geschäftstätigkeit. Bei unvorhergesehenen Problemen oder schlechter Vorbereitung können sie sogar Betriebsabläufe lahm legen.

Profitieren Sie von den Tenovis-Erfahrungen

Neben den Umstellungen in den eher verwaltungsorientierten und kommunikativen Bereichen betrifft der Euro in besonderem Maße den IT- und TK-Sektor. Bei Tenovis hat ein Spezialistenteam alle Anwendungsprogramme und Datenbestände auf die neue Währung hin überprüft und angepasst. Dieses Team steht mit seinem Know-how und den gemachten Erfahrungen nun allen Tenovis-Kunden zur Verfügung.

Denn auch die Konfiguration der Telekommunikationsanlage muss gecheckt werden. Ein klassisches Beispiel sind Nutzer, die die **Abrechnung von Telefongebühren über ihre Anlagen** verwalten, um so Gebühren weiterberechnen zu können. Insbesondere wenn diese in einem Gebührenverarbei-

Die Euro-Teams von Tenovis stehen für sie bereit

Wenden Sie sich bei Fragen an:

- **Region Ost:** Detlev Breitfeld
Tel.: 0 30/3 27 62-1 34
E-Mail: euro.o@tenovis.com
- **Region Nord:** Ulf Heyen
Tel.: 0 40/23 92-12 01
E-Mail: euro.n@tenovis.com
- **Region Nordwest:** Friedrich Schürmann, Tel.: 02 31/54 14-1 45
E-Mail: euro.nw@tenovis.com
- **Region West:** Heinrich Brenig
Tel.: 02 21/49 78-7 18
E-Mail: euro.w@tenovis.com
- **Region Mitte:** Werner Rosener
Tel.: 0 69/75 05-12 03
E-Mail: euro.m@tenovis.com
- **Region Südwest:** Thomas Schmidt, Tel.: 06 21/18 04-4 70
E-Mail: euro.sw@tenovis.com
- **Region Süd:** Walter Berger
Tel.: 0 89/4 13 03-6 59
E-Mail: euro.s@tenovis.com

tungssystem verwendet werden, muss hier eine durchgängige Umstellung gewährleistet sein.

Von den mehr als 500 Produkten und Dienstleistungen, die Tenovis anbietet, haben etwa 25 Prozent Euro-relevante Leistungsmerkmale. In Deutschland sind damit etwa 40 000 Kunden tangiert. Bei der Vielzahl und Vielfalt der notwendigen Vorbereitungen hilft Tenovis gerne weiter – damit lässt sich der Umstellungsaufwand in den einzelnen Betrieben in engen Grenzen halten. Bei einigen wenigen Altsystemen wird eine Umrüstung jedoch nicht möglich sein. Diese Kunden spricht Tenovis gezielt an und berät beim Umstieg auf zukunftsfähige Alternativen.

Euro-Zone und nützliche Internetseiten

Belgien	www.euro.fgov.be
Deutschland	www.bundesbank.de
Griechenland	www.euro-hellas.gr
Spanien	www.euro.meh.es
Frankreich	www.finances.gouv.fr
Irland	www.irlgov.ie/ecbi-euro
Italien	www.tesoro.it/Euro
Luxemburg	www.etat.lu/FI
Niederlande	www.euro.nl
Österreich	www.euro.gv.at
Portugal	www.min-economia.pt
Finnland	www.euro.fi

► Standortfaktor IT- und TK-Struktur

Starke Partnerschaften ziehen magisch an

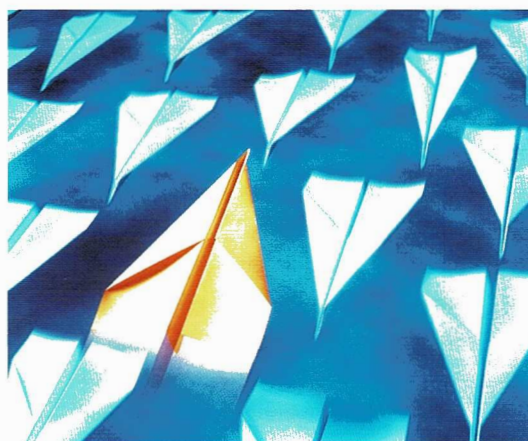
Auf einem Areal in München/Martinsried hat sich in den vergangenen Jahren eine bunte Mischung von Unternehmen aus der Old und New Economy angesiedelt: Start-ups aus Hightech-Branchen, Verlage und Multimedia-Agenturen. Hier sind BioGen und die Telegate-Zentrale zu Hause, Aventis und Morphosys residieren in der Nachbarschaft. Aber auch Unternehmen wie der Weltmarktführer für Eishockeysausrüstung und eine große Anwaltskanzlei finden sich unter den Mietern. Ein wichtiges Argument für ihre Standortwahl waren die vorhandene Informations- und Kommunikations-Infrastruktur sowie die zugehörigen Dienstleistungen. Gerade bei Start-ups, die sich voll auf ihr Kerngeschäft

konzentrieren müssen, steht ein solches Komplettangebot hoch im Kurs. Vor diesem Hintergrund haben sich die beiden Dienstleister Nigeons und Tenovis zusammengeschlossen, um den Unternehmen des Büroareals **die Telefonie, die Netzwerktechnik und Internetzugänge zu stellen**. Vor über drei Jahren stieg Tenovis als Dienstleister ein, mittlerweile zählt man 45 Kunden mit 1900 angeschlossenen Teilnehmern. Die Kundschaft nimmt in der Regel nicht nur Tenovis-Leistungen, sondern auch die des Kommunikationsspezialisten Nigeons in Anspruch.

Vorteile für Mieter ...

Nigeons und Tenovis offerieren die strukturierte Verkabelung der Arbeitsplätze, stellen benötigte Hard- und Software sowie Netzwerktechnik bereit, gewähren die Verfügbarkeit von Internetzugängen oder helfen in Sa-

chen Zutrittskontrolle und Zeiterfassung. Natürlich beinhaltet das Angebot ebenso Services wie Least Cost Routing, den gebündelten Einkauf von Telefondiensten sowie diverse Serviceleistungen rund um die Telefonie. Gefragt sind dabei individuelle Lösungen. Denn insbesondere junge Unterneh-



men wachsen auch kommunikationstechnisch mit ihrem Geschäft, und so wissen sie zwar, was sie heute benötigen, können aber kaum einschätzen, wann sie welche Lösungen morgen brauchen – und doch soll morgen „alles“ möglich sein. Darauf ist man in Martinsried bestens vorbereitet.

Ein Beispiel: Telefondienste. Rund 20 000 Mark Telefongebühren fallen monatlich bei den von Tenovis in Martinsried betreuten Kunden an. Diese nehmen das Angebot in unterschiedlicher Intensität in Anspruch, wobei die meisten jedoch die Komplettleistung nutzen. Die Anpassung an Änderungen im Telefonverhalten ist dabei kein Problem. „Das Abrechnen ist unsere Kernkompetenz“, sagt Peter Irmscher, verantwortlich für Vertriebssteuerung der Tenovis-Unit Managed Services. Über 40 Millionen Mark Gesprächsgebühren – verteilt auf mehrere Carrier –

werden insgesamt von Tenovis gemangelt. Das um diese Leistung geschnürte Servicepaket wird bundesweit von mehreren tausend Tenovis-Kunden in Anspruch genommen.

In Martinsried wird der Service ausgebaut: Das Paket, das heute rund um die Telefonanlage angeboten wird, offerie-

ren die Managed Services demnächst auch bezogen auf PC-Arbeitsplätze. **Der Komplettservice rund um den Arbeitsplatz** ist damit Realität.

... und Vermieter

Bei Outsourcing-Projekten wird in der Regel schon in einem sehr frühen Stadium in Gebäude mit strukturierter Verkabelung investiert – unabhängig vom späteren Kauf- oder Mietgeschäft

mit Telefonanlagen. Ein Kilometer zusätzliches Kabel ist schließlich günstiger, als dreimal hintereinander den Boden aufzubaggern. Der optimale Zeitpunkt für den Einstieg des Dienstleisters liegt bei etwa einem halben Jahr vor Baubeginn, denn dann lassen sich noch Trassen und Kabellängen festlegen oder korrigieren. Mit dem frühen Engagement liefert man dem Investor ein **wichtiges Verkaufs- und Vermietungsargument** frei Haus: Es wird von Anfang an ausreichend IuK-Infrastruktur vorgehalten. Der Mieter kann nach Bedarf zugreifen. Flächenerweiterungen, ein Mehr oder Weniger an erwünschtem Service sowie Umzüge und Einzüge neuer Mieter sind kein Problem. Der Standort wird und bleibt dauerhaft attraktiv.

Ein ausführlicher Projektbericht ist erschienen in: Gebäudemanagement 03/2001, DV-Verlag

► Starker Auftritt

Tenovis zeigt auf der CeBIT Flagge

Mit einem neuen Rekord von 830 000 Besuchern gab die diesjährige CeBIT ein wichtiges positives Signal für die IT- und TK-Branche. Wie verunsichert der Markt ist, zeigt die Zahl der Absagen: Über 400 Aussteller verzichteten kurzfristig wegen der schlechten Konjunkturlage auf eine Messepräsenz. Ein Zeichen von **Stabilität und Zuverlässigkeit** setzte da Tenovis mit seinem zweiten, aber erstmals allein bestrittenen CeBIT-Auftritt. CEO Peter B. Záboji und sein Tenovis-Team begrüßten mehr als 50 000 Besucher am Messestand. Die Zeit wurde intensiv genutzt, um interessante Gespräche zu führen und wichtige Partnerschaften für die Zukunft zu begründen.

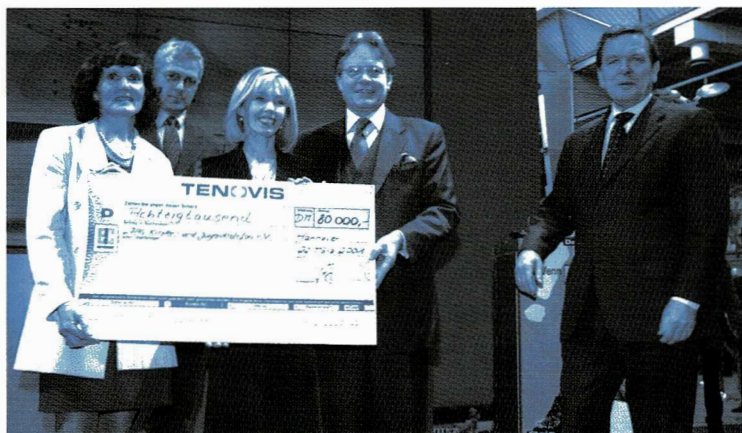
Kanzler und Kanzlergattin würdigen Engagement

Bereits für den ersten Messtag hatte sich hoher Besuch angekündigt: Bundeskanzler Gerhard Schröder mit Ehe-

Aufruf Peter B. Záboji

Sehr geehrte Kunden, als modernes Unternehmen mit mehr als 7000 Mitarbeitern sehen wir uns in einer enormen gesellschaftspolitischen Verantwortung. Für uns ist es daher eine angenehme Pflicht, Einrichtungen wie die Bundesarbeitsgemeinschaft Kinder- und Jugendtelefon e.V. materiell zu unterstützen. Die „Nummer gegen Kummer“ wird jedoch vor allem durch diejenigen lebendig, die durch ihr ehrenamtliches Engagement den Betrieb sicherstellen. Also durch Frauen und Männer, die in ihrer Freizeit bereit sind, den Telefondienst zu übernehmen. Das heißt, sie nehmen Anrufe entgegen und stehen den Kindern beziehungsweise Jugendlichen mit Rat und Tat zur Seite. Pro Jahr erhält das Sorgentelefon acht Millionen Anrufe – diese Zahl verdeutlicht die Notwendigkeit von ehrenamtlichen Helfern. Ich bitte Sie um Ihre Unterstützung. Machen Sie die Aktion in Ihren Unternehmen publik, und ermuntern Sie Ihre Mitarbeiter, sich bei der „Nummer gegen Kummer“ zu engagieren. Unterstützen Sie so die Zukunft unseres Landes – die Kinder und Jugendlichen unserer Gesellschaft.

Ihr Peter B. Záboji



Die Schirmherrin des Kinder- und Jugendtelefons, Doris Schröder-Köpf, nimmt von Peter B. Záboji einen Scheck entgegen. Von links nach rechts: Ursula Mogg, Bundesvorsitzende Kinder- und Jugendtelefon, Heiner Sieger, Mitglied der Geschäftsleitung Tenovis, Doris Schröder-Köpf, Peter B. Záboji, CEO Tenovis, Bundeskanzler Gerhard Schröder.

frau Doris Schröder-Köpf. Peter B. Záboji übergab ihr als Schirmherrin der Bundesarbeitsgemeinschaft Kinder- und Jugendtelefon e.V. – „Nummer gegen Kummer“ eine Geldspende in Höhe von 80 000 Mark und Headsets für ihre Mitarbeiter. Doris Schröder-Köpf bedankte sich und verdeutlichte den Wert der Spende: „Die Headsets helfen uns bei unserer Arbeit. Gerade die ehrenamtlichen Helferinnen und Helfer am Telefon leisten unheimlich viel und haben jetzt beim Telefonieren die Hände für schriftliche

Notizen frei.“ Bei dem länger als geplant ausgefallenen Rundgang über den Messestand zeigte sich **Gerhard Schröder** von Produkten und Ausrüstung bei Tenovis beeindruckt: „Ich kenne Ihre beiden Vorgängerunternehmen **Bosch Telecom** und **Telenorma**, und ich finde toll, was Sie daraus gemacht haben. Ihre Geschäftsideen sind eine gute Sache; vor allem ihre Telekommunikationsangebote für mittelständische Unternehmen.“

Tenovision

Einen Blick über den Tellerrand der Technik wagte Tenovis mit seinem Tenovision-Talk. Prominente Gäste diskutierten Themen, die auf den ersten Blick nur am Rande etwas mit der CeBIT zu tun hatten, aber das Lebensgefühl der Branche im Kern trafen. Über die sinnvolle und weniger sinnvolle Verwendung von Anglizismen in der deutschen Sprache debattierte neben angesehenen Sprachwissenschaftlern der Chefkorrespondent der Welt am Sonntag, Heimo Schwillk. Der Literaturkritiker Helmuth Karasek machte beim Talk „Tut Fama Not“, an dem auch der Chefredakteur des mdr-Fernsehens Wolfgang Kenntemich teil-

nahm, auf den heimtückischen Charakter von Gerüchten aufmerksam.

Im Mittelpunkt einer Runde stand das Cluetrain-Manifest über die vermeintliche Rückständigkeit der Old Economy. Während Max Höfer, Leiter des Berlin-Büros von Capital, die ketzerischen Thesen durch den „freien Fall am Neuen Markt“ entschärft sah, folgten Heiner Sieger (Tenovis) und der Soziologe Dirk Baecker den Initiatoren des Manifests darin, dass die alte Marketingdenke keine Überlebenschance mehr habe. Provozieren woll-

te auch der Talk zum dem Buch „Das Mephisto-Prinzip“. Kernaussage der Autoren Michael Miersch und Dirk Maxeiner: mit Sentimentalität und guten Absichten ist in Staat, Medien und Wirtschaft nicht viel anzufangen. Die Talkrunden auf der CeBIT stießen auf ungemein großes Interesse bei den Besuchern. Das heißt für die Zukunft: Die Reihe wird fortgesetzt.

Auf Partnerschaften setzen

Seit Herauslösung aus dem Bosch-Konzern setzt Tenovis verstärkt auf

strategische Partnerschaften. Zu den wichtigsten Verbündeten auf dem Markt gehören Cisco, Microsoft, Brokat, KKE.net und UUNET.

Die CeBIT nahmen Tenovis und Worldcom zum Anlass, ihre seit Dezember 2000 bestehende **Zusammenarbeit auszuweiten**. Zugleich verhandelte Tenovis mit der Micrologica AG, die zu den europäischen Technologieführern im CTI- und Call Center Segment zählt. Tenovis beabsichtigt den Kauf des Kerngeschäfts von Micrologica.

► 0800 – Tenovis

Vanity-Nummern auf dem Vormarsch

Am Anfang war das Wort. Und Wörter lassen sich im Vergleich zu Zahlenkombinationen gut merken. Daher war es nur eine Frage der Zeit, dass sich auch in Deutschland die Möglichkeit der „Buchstabenwahl“ durchsetzt. Das Prinzip ist einfach: Statt einer Telefonnummer wählen **Anrufer jeweils nur ein einziges Wort**. Im Idealfall beispielsweise den Namen des Unternehmens, mit dem sie verbunden werden möchten. Bei Tenovis heißt es statt 0800-8 36 68 47 ab sofort 0800-Tenovis. Einzige Voraussetzung: Der Anrufer verfügt über ein Telefon mit einer alphanumerischen Tastatur.

30 Prozent mehr Kontakte

Vorreiter auf dem Markt der Vanity-Nummern waren die USA. Insbesondere die Marketingabteilungen amerikanischer Unternehmen nutzen die Nummern seit Jahren im Kundenkontakt. In mehreren Untersuchungen wurde festgestellt: Unternehmen, die in starkem telefonischem Kontakt mit ihren Kunden stehen, konnten die Zahl der Anrufer um etwa 30 Prozent

steigern. Dabei beschränkt sich der Einsatz von Vanity-Nummern nicht auf die für den Anrufer kostenfreien 0800-Nummern, sondern ist ebenso für 0180-, 0190- sowie 0700-Nummern (persönliche Rufnummern) möglich.

Wunschnummer schnell reservieren

Die Anzahl der möglichen Vanity-Nummern ist wie bei den Domain-Reservierungen im Internet begrenzt. Daher sollten interessierte Unternehmen ihre **Wunschrufnummer so schnell wie möglich reservieren**. Einrichten lassen kann man diese Servicenummern bei der Tenovis Business Unit „Telecom Services“. Sie bietet Geschäftskunden professionelle Netzbetreiber- und Internet-Service-Provider-Dienstleistungen an. Diese umfassen Sprachleistungen wie Direktanschlüsse, Preselection-Leistungen, Servicenummern und ISDN-Anschlüsse, Internetleistungen wie Internet-Access, Webhosting und SDSL-Anschlüsse sowie Wide Area Networks.



Aus der Praxis: Kundenbindung mit Servicenummern

Auf diese Leistungen verlässt sich auch HighwayOne – ein Senkrechstarter auf dem umkämpften Markt für Hochgeschwindigkeitsinternet und Datendienste. Die Kundengewinnung und -bindung ist für die Münchner von zentraler Bedeutung. Deshalb orderten sie bei Telecom Services gleich eine ganze Reihe von einprägsamen 0800er-Servicenummern. HighwayOne setzt diese als Marketinginstrument für Mailing-Aktionen, Produktunterlagen, Gewinnspiele oder Werbeanzeigen ein. In einem Customer Service Center steuert eine deutschlandweit einheitliche 0800er-Servicrufnummer alle ankommenden Anrufe. Vorteil für Kunden: die Anrufe sind kostenlos. Für HighwayOne hat die Zusammenarbeit mit Tenovis den Vorteil, sich nun auf das Kerngeschäft konzentrieren zu können.

► Von Harry Fuld zum ASP

„Nur das Fräulein vom Amt konnte man nicht mieten“

Wer heute mobil telefoniert, nutzt ganz selbstverständlich die neueste Handygeneration und die damit verbundenen Kommunikationsmöglichkeiten. Das Mobiltelefon ist automatisch im abgeschlossenen Vertrag enthalten. Trotzdem versuchen Netzbetreiber und Provider durch immer weiter gehende Services die Kunden noch stärker an sich zu binden. Damit hat nicht zuletzt der

zwischen Sprach- und Datenkommunikation ineinander fließen und die Dienstleistungen immer komplexer werden.

Für viele Unternehmen ist es nicht möglich, ohne Partner mit dieser Entwicklung Schritt zu halten. Denn Hard- und Software so schnell nachzukaufen, wie neue Produkte auf den Markt kommen, können sich nur die ganz großen Unternehmen oder Spezialisten leisten. Zunehmende Bedeutung erhalten daher Netzwerke, in denen Software und Applikationen je nach Bedarf auf Zeit oder permanent dem Nutzer zur Verfügung stehen. Das Zauberwort heißt wieder einmal Application Service Providing, kurz ASP.

Netzwerk statt Marktwirtschaft – ist der ASP-Gedanke wirklich neu?

Bereits heute proklamiert der amerikanische Zukunftsautor Jeremy Rifkin den Austausch der marktwirtschaftlichen Prinzipien durch das **Konzept einer Netzwerkwirtschaft**. Nicht mehr der Verkauf von Eigentum wird demnach im Mittelpunkt stehen, sondern der Zugang zum Eigentum. Ein Beispiel: Software wird nicht mehr gekauft, sondern sie wird über das Internet genutzt.

Diese wieder aktuelle Grundidee des Mietgeschäftes – die Nutzung von Produkten und Dienstleistungen gegen eine festgelegte, regelmäßige Zahlung – läutete vor 100 Jahren eine Erfolgsgeschichte unternehmerischen Handelns im Bereich Telekommunikation ein. Der junge Frankfurter Unternehmer Harry Fuld erkannte 1899 das große Potenzial, das in der Vermietung von Infrastruktur und Dienstleistungen rund um Fernsprechanlagen lag und bis

heute liegt. Im Alter von 20 Jahren gründete er die Deutsche Privat Telefon Gesellschaft H. Fuld & Co. Der Gründervater der heutigen Tenovis wurde damit zum ersten erfolgreichen „Turnschuh-Unternehmer“ des beginnenden 20. Jahrhunderts.

Bereits kurze Zeit nach Gründung des **ersten Telekommunikations-Start-ups in Deutschland** gehörten Banken, Fabriken, Hotels, Rechtsanwälte und Ärzte, aber auch private Haushalte zum Kundenstamm des noch jungen Unternehmens. Zu seinem Angebot zählte die komplette Telefoninfrastruktur – nur das Fräulein vom Amt konnte man nicht mieten.

Tenovis Databurg: Gebündeltes Know-how im Internetzeitalter

Im Jahr 2001 firmiert die ehemalige Deutsche Privat Telefon Gesellschaft H. Fuld & Co. unter Tenovis GmbH & Co. KG. Dabei orientiert sich Tenovis auch heute noch am Grundprinzip des Mietsystems von Harry Fuld. Neue Technologien bleiben weiterhin Antriebsfeder für die Entwicklung intelligenter Kommunikationsanwendungen und innovativer Infrastrukturen.

Die Konvergenz der Sprach- und Datenkommunikation sowie der Siegeszug des Internets eröffnen neue Perspektiven und Geschäftsmodelle. Telehousing und Telehosting heißen die Schlüsselbegriffe für das Mietgeschäft von heute und morgen. Mit der Tenovis Databurg haben wir eigens eine Tochtergesellschaft gegründet, die alle Aktivitäten rund um die sichere Behandlung von Kundenequipment und -daten bündelt und hoch qualifizierte Anlagen und Services für das Internetgeschäft bereitstellt.



Handyboom der vergangenen Jahre einer breiten Öffentlichkeit deutlich gemacht, dass Telekommunikation mehr ist, als ein Telefon samt Nummer „zuteilt“ zu bekommen. **Telekommunikation im 21. Jahrhundert** ist ein Rundumpaket, bei dem die Grenzen

Eine richtungsweisende Dienstleistung von Tenovis Daburg bildet das „Business Recovery Center“, das in Frankfurt bereits von mehreren Banken genutzt wird. Bei einem Störfall

im Datensystem einer Kundenbank erlaubt das Business Recovery Center innerhalb von kürzester Zeit, in den Räumen von Tenovis Daburg die Geschäftstätigkeit mit bis zu 200

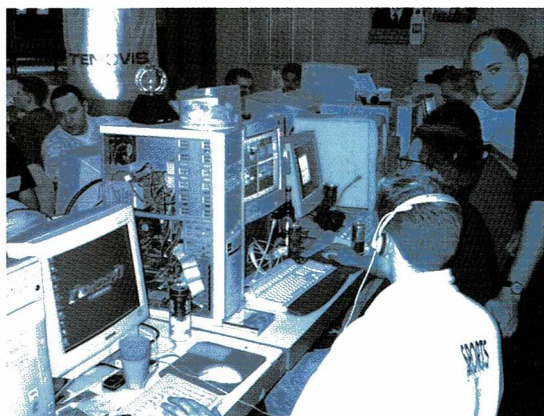
Händlerplätzen wieder aufzunehmen.

Peter B. Záboji

Der Artikel erschien in leicht geänderter Form in der CeBIT-Beilage der FAZ vom 20.3.2001

► Tenovis sponsert LAN-Partys

Die Spielpartys zum Lernen und Kennenlernen



Computerfreaks und Anwender machten Mitte März für 24 Stunden die Pinneberger Rübekamphalle zu einer einzigen Spielwelt. Mehr als 400 Teilnehmer hatten ihre eigenen PC mitgebracht und vor Ort in einem so genannten Local Area Network (LAN) miteinander vernetzt. Danach stand nicht nur das „Spielen im Spielnetzwerk“ im Vordergrund, sondern die vorwiegend jungen Besucher nutzten die **Möglichkeiten zum Austausch von Know-how und zur Kontaktpflege**. Eingeladen zur „Frageshow 18“ (FS18), hatte der Computerclub NetGen e.V. Mit dabei auch Tenovis – als Hauptsponsor einer der größten LAN-Partys in Deutschland.

Hohe Anforderungen an die Unterstützer

Dass der Aufbau und die Vernetzung von mehreren hundert PC die Veranstalter stark fordert, ist offensichtlich: Stromanschlüsse müssen verlegt, Netz-

werke aufgebaut und überwacht, Mobiliar bereitgestellt werden. Dieser Aufbau kostet Zeit: Bereits eine Woche vor der FS18 begannen die konkreten Planungen für die LAN-Party. Einen Tag vor Eröffnung trafen die Veranstalter die letzten Vorbereitungen, wie Kabel bereit-

stellen und durchmessen, Server aufsetzen und einrichten. Dann stand die endgültige Turnierplanung.

Starke Partner nötig

Um einen reibungslosen Ablauf der LAN-Party zu gewährleisten, wurde die FS18 deshalb von einer großen Anzahl Sponsoren unterstützt. Tenovis als Hauptsponsor war für den wichtigsten Part zuständig: die Netzwerktechnik. Insgesamt 36 100-Megabit-Switches wurden mit einem Gigabit-Glasfaserkabel verbunden. Zusätzlich wurden zehn Server gestellt, auf denen die Spiele liefen. Das Netzwerk stellt das technische Rückgrat der LAN-Partys dar und sorgt dafür, dass die Teilnehmer die Spiele ohne Verzögerungen starten können. Angesichts des hohen Strombedarfs der PCs und der Server sorgten die Stadtwerke Pinneberg dafür, dass auch die Stromspannung hoch genug war.

Tenovis gibt im Rahmen solchen Sponsorings gerne seine Kompetenz in

Netzwerktechnik weiter. Der besondere Clou dabei: Die komplette Betreuung – die Kontakte mit NetGen, die Organisation sowie der Aufbau vor Ort – wurde von **Tenovis-Auszubildenden** übernommen. Praktische Arbeit einmal ganz anders.

Hintergrund: Persönliche Kontakte wichtig

LAN-Partys dauern meistens ein Wochenende, es gibt jedoch auch spezielle Events, die länger als eine Woche laufen. Ausgangspunkt der LAN-Partys war das Internet: Hier lernten sich viele Spieler kennen. Doch das Internet hat seine Tücken, und bei langsamen Datenverbindungen vergeht Spielern schnell die Lust. Außerdem entsteht häufig der Wunsch, sich auch persönlich kennen zu lernen. So fanden seit Anfang der neunziger Jahre private Treffen mit einer Hand voll Spielern statt, die sich im Laufe der Zeit zu Großereignissen entwickelten. In den USA haben sich die LAN-Partys bereits zu kommerziellen Events gewandelt, bei denen zum Teil hohe Geldpreise zu gewinnen sind. So weit ist die Szene in Deutschland noch nicht. Hier steht nach wie vor der Aspekt des Kennenlernens und des Zusammenspiels mit Gleichgesinnten im Vordergrund. Auch Jugendämter erkennen den Nutzen dieser friedlichen Partys: Die FS18 wurde vom Pinneberger Jugendamt in allen Belangen unterstützt.

► In letzter Minute

Impressum

+++ Kurzmeldungen +++

+Strategische Partnerschaft mit WorldCom ausgeweitet

Tenovis hat auf der CeBIT in Hannover eine Ausweitung der strategischen Partnerschaft mit WorldCom angekündigt. Die seit Dezember 2000 bestehende Zusammenarbeit in den Niederlanden, bei der in einem attraktiven Dienstleistungspaket Tenovis die Kommunikationsinfrastruktur stellt und WorldCom dazu die günstigen Tarife liefert, wird noch in diesem Jahr nach ersten außerordentlich positiven Erfahrungen auf Deutschland, Frankreich, die Schweiz und Großbritannien ausgeweitet. Darüber hinaus werden weitere Kooperationen beider Unternehmen geprüft.

+Micrologica AG: Zukauf im Call Center Bereich durch Tenovis

Die Micrologica AG, die zu den europäischen Technologieführern im

CTI- und Call Center Segment zählt, beabsichtigt, ihr Kerngeschäft an Tenovis zu verkaufen. Zum Kerngeschäft zählen die Beziehungen und Wartungsverträge mit mehr als einhundert renommierten Kunden und weiteren Interessenten, die Übernahme der Softwarerechte am MCC (Micrologica Communication Center) und die Übernahme von zirka 60 bis 70 Mitarbeitern. Vorausgegangen sind vor und während der CeBIT intensive Verhandlungen mit mehreren Interessenten.

+Italien: Joint Venture „Tenovis Newtel“

Ende März wurde zwischen Tenovis Italien und der in Pescara ansässigen Nuova Newtel Srl ein Joint-Venture-Vertrag geschlossen. Das Joint Venture wird „Tenovis Newtel“ heißen und sich vor allem auf den Bereich Business Networks fokussieren. Beson-

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

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

Kontakt: Heiner Sieger
Tel.: +49(0)6975 05 21 99
Fax: +49(0)6975 05 22 21
E-Mail: heiner.sieger@tenovis.com

Auflage: 60 000

Gestaltung: Yukom Medien GmbH

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

deres Know-how besteht hierbei in den Sparten Datensicherheit und Firewalls. Zum 31.12.2000 erwirtschafteten 60 Mitarbeiter einen Umsatz von rund zehn Millionen Mark. Als Agent und Subunternehmer der Tenovis Srl hat Nuova Newtel bisher schon alle Tenovis-Produkte insbesondere im Projektgeschäft verkauft und gewartet. Durch das Joint Venture hat Tenovis Italien nun eine deutlich bessere Position im italienischen Markt und kann seine Leistungen auf die wichtigsten Regionen Italiens ausweiten.

Möchten Sie noch mehr Informationen?

Wenn Sie an der regelmäßigen Zusendung des Tenovis-Newsletters interessiert sind, dann senden oder faxen Sie uns diese Anmeldung zurück. Noch schneller geht es online unter www.tenovis.com.

Tenovis GmbH & Co. KG
Kennwort: 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