

## 23.11.2004 Ist Tenovis ein Auslaufmodell?

**Frankfurt.** Was bleibt von Tenovis nach dem Verkauf an den Konkurrenten Avaya? Nach Ansicht eines Unternehmensberaters droht Tenovis, vollständig von der Bildfläche zu verschwinden und einen großen Teil seiner Mitarbeiter zu verlieren. Die entscheidenden Hinweise auf die künftige Rolle des Frankfurter Telekom-Dienstleisters unter dem Avaya-Dach, deren Deutschland-Zentrale in München angesiedelt ist, gab Konzernchef Don Petersen bei der Ankündigung der Übernahme: «Tenovis bringt eine integrierte Vertriebs- und Serviceorganisation und eine umfangreiche europäische Kundenbasis mit zu Avaya. Gemeinsam wollen wir unseren Kunden leistungsfähige Service-Kapazitäten bieten und ihnen das breite Spektrum von geschäftlichem Nutzen bereitstellen, das mit IP-Telefonlösungen verbunden ist», ließ er verlauten. Auf einen kurzen Nenner gebracht: Avaya ist an Vertrieb und Service von Tenovis interessiert, nicht aber an deren Technik. Mit seiner Technik der Internet-Telefonie (Voice over IP) hat der US-Konzern ohnehin international die Nase vorn, verfügt aber in Deutschland noch über keine Kundenbasis. Tenovis hingegen hält bei Nebenstellenanlagen in Deutschland einen Marktanteil von etwa 20 Prozent, vertreibt aber einen Anlagentyp, den «Integral 55 CS», der nur mit Einschränkungen in Richtung IP-Telefonie ausbaufähig sein soll. Nach Einschätzung des TK-Marktforschungsinstituts Gartner Research liegt Tenovis bei der Entwicklung der IP-Telefonie gegenüber dem Marktführer um zwei bis drei Jahre zurück. Die Private Equity Firma Kohlberg Kravis Roberts, die Tenovis im Jahr 2000 aus dem Bosch-Konzern herauskaufte, hat vor dem Verkauf an Avaya offenbar alles getan, um die Braut für einen schön zu machen, aber zu wenig in die Weiterentwicklung der Technik investiert. So schreibt Tenovis inzwischen zwar wieder schwarze Zahlen, befindet sich aber technisch scheinbar in einer Sackgasse. «Es ist sonnenklar, dass Avaya die Tenovis-Organisation und die Kundenbasis benutzen möchte, um kurzfristig einen Fuß in den deutschen Markt zu bekommen. Es kann bezweifelt werden, ob der Name Tenovis dabei mittelfristig erhalten bleibt. Außerdem könnte sich fast die Hälfte der verbliebenen Tenovis-Mitarbeiter als überflüssig erweisen», erklärte der Unternehmensberater, der aber ungenannt bleiben möchte. Eine Weiterentwicklung der Integral-Technik von Tenovis fasste auch dessen Chef David Winn bei der Bekanntgabe des Zusammengehens mit Avaya offenbar gar nicht erst ins Auge: «Wir werden Zugang zu einem Kommunikationstechnologie-Portfolio bekommen, das anerkanntermaßen zu den besten der Welt zählt. Unsere Mitarbeiter unterhalten intensive Geschäftsbeziehungen zu ihren Kunden. Wir wollen diese Beziehungen nutzen und ein starkes neues Unternehmen schaffen», erklärte er. Eine aktuelle Stellungnahme zu den Zukunftsaussichten lehnten Tenovis und Avaya ab. (E.G.)