TENOVIS

Ausgabe Februar 2003

Mitarbeiter-**Zeitung**

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

heute halten Sie eine neue Kommunikations- und Dialogplattform in Händen. Eine Zeitung, die von Mitarbeitern für Mitarbeiter gemacht wird. Sie soll dazu beitragen, Sie zu Mitwissern von Zielen, Strategien und Maßnahmen der Unternehmensleitung zu machen. Führungskräfte werden genauso vorgestellt wie Mitarbeiter, Projekte und Arbeitsplätze bei Tenovis. Die Zeitung startet auf Grund der weit reichenden Strukturmaßnahmen zunächst in Deutschland und wird ab April europaweit erscheinen.

Ihr David Winn

Mit der Tenovis-Mitarbeiterzeitung lebt eine über lange Jahre bewährte Tradition wieder auf. Der Gesamtbetriebsrat begrüßt deshalb die Initiative der Geschäftsleitung, den Dialog mit den Mitarbeitern neu zu entfachen. Wir freuen uns auf die neue Zeitung und wünschen uns, dass Sie intensiv davon Gebrauch machen werden.

Ihr Hans-Joachim Jaquet

Vorteil Kundennähe

Tenovis setzt weiter konsequent auf seine historisch engen Kundenbeziehungen als entscheidenden Wettbewerbsvorteil und empfiehlt sich in den europäischen Schlüsselmärkten als der Wunschpartner für Sprachkommunikation.

Tenovis setzt künftig auf leicht zu installierende wie auch zu betreibende Technologien und Lösungen

Die Geschäftsleitung hat in den zurückliegenden Wochen intensiv die Unternehmensstrategie überarbeitet. Ziel unserer unternehmerischen Tätigkeit bleibt auch weiterhin der Auf- und Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen durch den Abschluss von Vermietungs-, Wartungs- und Managed-Service-Verträgen. Das im vergangenen Jahr sehr erfolgreiche Geschäftsmodell Managed Services wird erweitert hin zu Hosted Communication Services. Der Hauptumsatzträger PBX wird durch gezielte Akquisition von Neukunden gestärkt und die Marktattraktivität des bestehenden PBX-Portfolio durch eine größere Zahl innovativer Lösungen und Applikationen erweitert.

Am Markt wird sich Tenovis als Unternehmen positionieren, das in allen europäischen Schlüsselmärkten vertreten und der vertrauenswürdige „Wunschpartner" für alle Bereiche der Sprachkommunikation ist. Dazu zählt auch der zunehmend wichtige Bereich „Voice over IP". Gestärkt wird das Dienstleistungsangebot hinsichtlich weiterer ITK-Bedürfnisse (Informationstechnik und Kommunikation) unserer Kunden – zum Beispiel Mobility Solutions, Managed Security Services. Dabei konzentrieren wir uns bei der Kundenstruktur auf solche Unternehmen, deren Profil und Größe eine leistungsfähige ITK-Infrastruktur erfordert, aber keine individuelle Hardware- und Software-Entwicklung rechtfertigt. Kundenspezifische Auftragsentwicklung für Großkunden findet nur statt, wenn diese entlang des Produktlebenszyklus wirtschaftlich sinnvoll und vorab geprüft ist.

Tenovis wird kontinuierlich Markt- und Kundenfeedback aufnehmen und sich gezielt auf Kundennähe ausrichten. Dieser schon heute strategische Vorteil gegenüber Wettbewerbern wird weiter ausgebaut. Das geschieht zum einen durch die Entwicklung eines leistungsfähigen Marketings – als Antriebsmotor einer starken und ständigen Kundennachfrage. Zum anderen entwickeln wir leicht zu installierende wie auch zu betreibende Technologien und Produkte genauso wie einfache, standardisierte und qualitätsgesicherte Prozesse. Dadurch werden die Prozess- und Strukturkosten in sämtlichen Bereichen, also auch in Vertrieb und Service, sichtbar gesenkt.

Unsere historisch gewachsenen, engen Kundenbeziehungen erhalten und stärken wir durch den Direktvertrieb. Gleichzeitig öffnet Tenovis seinen Technischen Service und generiert dort ein Drittgeschäft.

Großeinsatz in Nürnberg

Mit einer Top-Teamleistung hat Tenovis das Verwaltungszentrum der Bundesanstalt für Arbeit und das Landesarbeitsamt Bayern umgerüstet.

Schlag 13 Uhr Ortszeit war es so weit: 90 Tenovis-Mitarbeiter schwärmten am vergangenen Freitag in Nürnberg im Verwaltungszentrum der Bundesanstalt für Arbeit und im Landesarbeitsamt Bayern aus. Mit einer logistischen Meisterleistung schalteten sie übers Wochenende neun TK-Systeme und Applikationen um. Doch das war erst der Anfang. In den nächsten 18 Monaten werden von Tenovis-Teams jedes Wochenende drei Arbeitsamtsbezirke umgerüstet, zeitweise sind bundesweit insgesamt 380 Tenovis-Mitarbeiter in das Megaprojekt eingebunden, bei dem rund 1100 TK-Systeme umgerüstet werden sollen.

Gestalten Sie Ihre Zeitung mit

Ihre Anregungen sind uns wichtig. Helfen Sie dem Redaktionsteam dabei, die Mitarbeiterzeitung besser zu machen, und gewinnen Sie viele attraktive Preise.

Wir wollen, dass die neue Tenovis-Mitarbeiterzeitung interessant für Sie ist. Lassen Sie uns deshalb wissen, wie Ihnen Ihre neue Zeitung gefällt: Liegen wir bei Layout und Optik richtig? Stimmt der Themenmix? Wie soll die Tenovis-Mitarbeiterzeitung künftig heißen? Auf welche Informationen und Berichte legen Sie besonderen Wert? Was fehlt Ihrer Meinung nach noch? Füllen Sie den Fragebogen auf Seite 4 aus, und gewinnen Sie einen unserer attraktiven Preise: Unter den Einsendern verlosen wir Tretroller, hochwertige Uhren und Backgammon-Spiele.

Der gelernte Journalist Heiner Sieger (l.) brachte seine Erfahrung ein, Artdirector Sandro Faganello (r.) viele kreative Ideen

Telearbeit im Aufwind

Rund sechs Millionen Deutsche arbeiten zu Hause oder erledigen ihre Arbeit in einem mobilen Büro: Die Zahl der Telearbeitsplätze hat sich in den vergangenen vier Jahren verdreifacht.

Von zu Hause aus arbeiten, das ist nicht mehr nur Mitarbeitern von Großunternehmen vorbehalten. Auch im Mittelstand und bei öffentlichen Verwaltungen ist die Telearbeit auf dem Vormarsch.

Deutschland ist immer noch Spitze. Zumindest bei der Telearbeit. Eine aktuelle Studie der Europäischen Union belegt, dass Deutschland im Jahre 2002 mit rund sechs Millionen Telemitarbeitern, bezogen auf die absolute Zahl, den ersten Platz in Europa einnimmt. Aber auch hinsichtlich der Zahl der Erwerbstätigen liegt Deutschland mittlerweile mit 16,6 Prozent weit über dem Durchschnitt. Nicht viel anders sieht es bei der mobilen Telearbeit aus. Hier rangiert Deutschland mit einem Anteil von 5,7 Prozent der Erwerbstätigen nur noch knapp hinter dem Spitzenreiter USA (5,9 Prozent). Diese Entwicklung zeigt, dass die deutschen Telearbeitspioniere wie IBM Deutschland, BMW oder die LVM Versicherung (mit zusammen mehr als 10.000 Telearbeitsplätzen) richtig gehandelt und die Vorteile dieser flexiblen Arbeitsform frühzeitig erkannt haben. Daneben setzen inzwischen aber auch mittelständische Unternehmen und sogar die öffentliche Verwaltung mit steigender Tendenz auf Telearbeit als konsequente Weiterentwicklung flexibler Modelle der Arbeitsorganisation und verstärkten Kundenorientierung. Noch weit wichtiger jedoch sind die Auswirkungen der Telearbeit auf die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen: Firmen, die Telearbeit praktizieren, haben gegenüber ihren Konkurrenten nachweislich deutliche Vorteile. Sie sind flexibler, weisen eine ausgeprägte Kundenorientierung auf und sichern auf Grund der Kosteneffizienz der Telearbeit langfristig ihre Wettbewerbsstärke. Aber auch die Mitarbeiter profitieren nach einer Eingewöhnungszeit. Telearbeiter haben nicht nur größere Freiräume, sie sind darüber hinaus selbständiger und arbeiten produktiver als Nichttelearbeiter. Außerdem bewerten Telearbeiter ihre Lebensqualität in der Regel viel höher, da sie Privat- und Berufsleben besser vereinen können.

Schlüssel zum Erfolg

Für Tenovis-Arbeitsdirektor Wolfgang Esau ist die Einführung der Telearbeit der Garant für den künftigen Erfolg von Tenovis.

Spricht sich für mobile Telearbeit aus: Tenovis-Arbeitsdirektor Wolfgang Esau

„Telearbeit und ‚mobiles Büro' sind auf den ersten Blick nur Schlagworte. Hinter diesen Begriffen stehen jedoch ausgefeilte Lösungen, mit denen Tenovis auf die Bedürfnisse seiner Kunden eingeht. Deshalb ist es nur konsequent, wenn wir selbst die neuen Konzepte der Businesskommunikation anwenden. Gesamtbetriebsrat und Unternehmensleitung haben daher vereinbart, dass mit Jahresbeginn für rund 700 Mitarbeiter aus Vertrieb und Technischem Service die mobile Telearbeit eingeführt wird."

Birgit Godehardt, Geschäftsführerin TA Telearbeit Ges. für innovative Arbeitsformen mbH

Arbeitsprozesse aktiv gestalten

Was bei der Einführung der mobilen Telearbeit alle Beteiligten beachten müssen, erläutert Birgit Godehardt, Spezialistin für Telearbeit.

Arbeitsprozesse werden immer häufiger digitalisiert. Dadurch werden die Strukturen eines Unternehmens unabhängiger von räumlichen Gegebenheiten. Telearbeit oder das mobile Büro sind betriebliche Innovationen von enormer Bedeutung. Haben sie doch im Gegensatz zu anderen Reorganisationsmaßnahmen in der Regel nicht nur für das Unternehmen positive Auswirkungen, sondern auch für die Beschäftigten. Flexibilität, souveräner Umgang mit der eigenen Zeit, Lebensqualität, Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben sind nur einige Beispiele. Damit die Chancen der mobilen Telearbeit wirklich ausgeschöpft werden können, sind alle Beteiligten – Management, Techniker, Beschäftigte und Interessenvertreter – gefordert. Dabei müssen wir lernen, neue Arbeitsformen frühzeitig umzusetzen und nicht auf die Präsentation fertiger Lösungen zu warten. Nur durch Praxiserfahrung und Experimentieren können wir die Potenziale der mobilen Telearbeit aktiv gestalten und individuell umsetzen.

Mitarbeiter im Fokus

Immer nah am Kunden

Guter Tipp bringt Auftrag

Für Thomas Horlemann (Bild ganz rechts) war es zunächst ein ganz normaler Entstörungseinsatz an einer Telefonanlage – der aber schließlich mit einem neuen Serviceauftrag der Brezelbäckerei Ditsch endete. Nach geta-

Erwin Richter/Auftragsbearbeiter/ Stuttgart

Markus Barteczek/MAV/Montageauftragsvorbereitung/Stuttgart

V. l. n. r.: Dirk Hanssen/Holger Höhl/Ekaterini Zinonidou/Rainer Weibrecht/Vertrieb VSW/V11/Frankfurt

Andrea Schmid/Support BBC Customizing/Stuttgart

Jan Friedrich/Solution Management/ Frankfurt

Doppelt spitze

Zwei Führungskräfte und ihre neuen Verantwortungsbereiche im Kurzporträt.

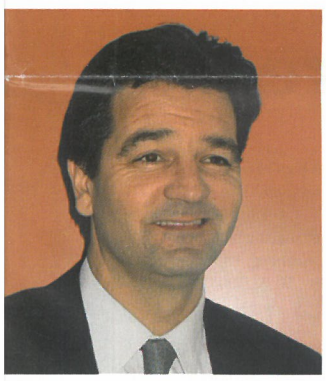
Mike Weiss hat Mitte Januar vorübergehend die Verantwortung für die Führung des Vertriebs übernommen. In dieser Aufgabe arbeitet er eng mit Andreas von Meyer zu Knonow zusammen, der in diesem Team einige Kernaufgaben übernommen hat. Mitten im Transformationsprozess, der vor allem in der Außenorganisation mit erheblichen Veränderungen einhergeht, zeigt diese Besetzung, worauf es zurzeit ankommt: auf eine Neuausrichtung der Prozesse und Strukturen im Vertrieb, die Entwicklung eines Vertriebssteuerungssystems sowie die Entwicklung der Vermarktungsstrategie.

Andreas von Meyer zu Knonow

Andreas von Meyer zu Knonow verantwortet bei Tenovis in der Geschäftsleitung die Felder Marketing & Solutions, Strategie und Qualität.

Vom ursprünglich mehr technologischen Ansatz bewegt AMK, wie er auf den Fluren in Frankfurt gerufen wird, das Unternehmen zur marktorientierten Entwicklung. Dabei stehen für ihn die Bedürfnisse des Kunden im Vordergrund des Tenovis-Angebots. „Die Qualität unserer Kundenbeziehung ist die Basis unseres Geschäftes. Deshalb werden wir bei der Portfolio-Gestaltung von Beginn an einerseits den Produkt-Lebenszyklus betrachten; andererseits arbeiten wir an einem auf die Zukunft ausgerichteten Portfolio mit leicht zu installierenden Produkten und Lösungen."

Andreas von Meyer zu Knonow baut auf langjährige Managementerfahrung in Vertrieb, Marketing und Entwicklung bei Siemens und Siemens Nixdorf – mit Stationen in Europa und den USA. Er hat ein Diplom als Master of Science des Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, USA. Dass der 40-Jährige gerne auch unkonventionelle Wege und Methoden wählt, hat er erst kürzlich bewiesen. Das Modell zur Beschäftigungssicherung durch Arbeitszeitverkürzung im Bereich Marketing & Solutions hat er mitgestaltet und umgesetzt. Der verheiratete Familienvater von zwei Kindern ist vor sechs Monaten von München nach Frankfurt gezogen.



Mike Weiss

Mike Weiss ist Leiter des Technischen Service und verantwortet damit die „Visitenkarte" des Unternehmens gegenüber den Tenovis-Kunden. Aus dem klassischen Servicebereich ein Dienstleistungsunternehmen mit vielfältigem Angebot zu schaffen – dieses Ziel verfolgt Mike Weiss, seit er im November 2001 zu Tenovis kam. Ein Meilenstein auf diesem Weg war der Durchbruch im Third-Party-Geschäft vergangenen Sommer.

Neben der Erschließung neuer Dienstleistungsfelder gilt es, die wesentlichen Geschäftsvorfälle, wie zum Beispiel die Orderprozesse, zu überprüfen und im Rahmen des Transformationsprozesses auf die neue Matrixstruktur abzubilden. Dabei sind Umstrukturierungsphasen für Mike Weiss nicht neu. „Einen Transformationsprozess identischer Ausprägung, bezogen auf Struktur und Kultur des Unternehmens, habe ich bei Xerox durchlebt. Das war für mich eine wesentliche Erfahrung, auf die ich jetzt bauen kann." Zugute kommen ihm bei der nun zu leistenden Doppelaufgabe seine einschlägigen Erfahrungen im Vertrieb. Er hat bereits in der Vergangenheit mehrere Vertriebsorganisationen von der Größenordnung von Tenovis geführt. Als „verrückt" bezeichnet Mike sich selbst, wenn es um Bauelemente für Häuser geht. Er kann, wie er sagt, an keiner alten Tür vorübergehen, ohne glänzende Augen zu bekommen.

Gehaltsverzicht

Mit einer Gehaltsanpassung verhinderten die Tenovis Comergo GmbH und Marketing & Solutions betriebsbedingte Kündigungen.

Geld ist doch nicht alles. Mit einer bemerkenswerten Solidaraktion sicherten Mitarbeiter der Tenovis Comergo GmbH und von Marketing & Solutions die Arbeitsplätze in ihrem Bereich.

Ungeahnte Solidarität für ihre Kollegen zeigten zum Jahreswechsel die Mitarbeiter des Bereichs Marketing & Solutions sowie der Tenovis Comergo GmbH. Sie leisteten mit einer Gehaltsanpassung beziehungsweise einem Bonusverzicht einen wichtigen Beitrag zur Beschäftigungssicherung und verhinderten so betriebsbedingte Kündigungen. Die Zustimmung war erfreulich hoch: Bei der Tenovis Comergo GmbH sprachen sich 90,3 Prozent der Mitarbeiter für den vorgeschlagenen zehnprozentigen Bonusverzicht in 2003 aus. Bei Marketing & Solutions beteiligten sich alle Führungskräfte sowie das Topmanagement an der Solidaraktion. Das Ergebnis ermöglicht es, betriebsbedingte Kündigungen in 2003 zu vermeiden und damit wertvolles Know-how im Unternehmen zu halten.

CeBIT 2003: Zuhören – Verstehen – Lösen

Unter diesem Motto steht auch in diesem Jahr unser CeBIT-Auftritt. Dem Kunden zuhören, seine Anforderungen verstehen und ihm die Lösung für seine Businesskommunikation aufzeigen – das ist die Aufgabe unserer 120 Standdienstmitarbeiter.

Bei der Standgestaltung wird das bewährte Konzept aktualisiert und weiterentwickelt. Beim Standbau setzen wir auf mehr Fläche für Fachpräsentationen, erhalten aber trotzdem die gewohnte großzügige Offenheit.

Kundennahe Arbeitsplatzsituationen erleichtern dem Messebesucher den Zugang zu seiner individuellen Lösung.

Wie auch schon im Vorjahr gibt Tenovis mit diesem Stand auf der CeBIT das klare Signal: Wir sind der Anbieter für kundenorientierte und modulare Kommunikationslösungen.

Einladende Architektur: der Tenovis-Stand auf der CeBIT

ner Arbeit fiel Horlemann bei seinem Kunden ein Kassensystem der Firma Wincor-Nixdorf auf. Im Gespräch ließ er einfließen, dass Tenovis Service diese Systeme ja auch warten könne und bereits einige Kunden erfolgreich betreue. Der Kunde wiederum erzählte, dass er gerade einen neuen Servicepartner für die Wartung der Kassensysteme seiner rund 170 Filialen suche, der auch Know-how bei der Telefontechnik mitbringen müsse. Horlemann gab den Kontakt sofort an den Vertrieb weiter. Ergebnis: Tenovis Service hat zum 1. Februar den Service für die 190 Kassensysteme der Brezelbäckerei Ditsch übernommen. Auftragswert: 22.000 Euro im Jahr.

Peter Schantin/BA-Monteur/ Nürnberg

Robert Tunnat/Vertriebsbeauftragter/ Stuttgart

Irmgard Borck/Controlling Regionen Deutschland/Stuttgart

Sandra Schnellert/Projektleiterin in der Vertriebsentwicklung/Frankfurt

Thomas Horlemann/Servicetechniker/Frankfurt

Making-of

Dem Redaktionsteam über die Schulter geschaut: Bis zur letzten Minute wurde an Layout und Inhalt gefeilt.

Blattmacher bei der Arbeit: Susanne Theisen, Sandra Maniurka, Carolin Ernst-Teichert und Helmut Sieger-Karg, Sascha Mennel (v. l.)

Große Runde: Das Redaktionsteam legt das Konzept für die erste Ausgabe fest

An der Entstehung der neuen Mitarbeiterzeitung waren zahlreiche Köpfe beteiligt. Quer durch alle Unternehmensbereiche hat sich ein kompetentes Redaktionsteam zusammengefunden: Als Geburtshelfer bei der Produktion der ersten Nummer mit dabei waren Hans-Joachim Jaquet und Jürgen Hoffmann vom Gesamtbetriebsrat, Sandra Maniurka, Marketing Service GmbH, Ralf Hecker vom Vertrieb, Helmut Sieger-Karg von der Personalentwicklung, Carolin Ernst-Teichert, Susanne Theisen und Ilka Neugebauer von der Unternehmenskommunikation, Heiner Sieger von der Geschäftsleitung sowie drei Blattmacher von Konzepthaus. In der Redaktionssitzung wurde gemeinsam darüber diskutiert, was die Mitarbeiter bei Tenovis wirklich interessiert. Damit Themen und Meinungen aus allen Bereichen und Regionen Platz finden, wird das Redaktionsteam immer wieder neu gemischt. Bei jeder Ausgabe gilt: Fotos, Themen, Rubriken oder Inhalte – alles kommt bis zuletzt immer wieder auf den Prüfstand. Was die Inhalte angeht, sind sich alle einig. Im Mittelpunkt müssen diejenigen stehen, für die die Zeitung gemacht wird: Sie, die Mitarbeiter von Tenovis. Deshalb besuchen wir Kollegen am Arbeitsplatz oder beim Kunden, sprechen mit ihnen, hören ihnen zu. Unser Markenzeichen ist der offene Dialog.

Ihre Meinung ist gefragt

Machen Sie mit – Ihre Anregungen und Ideen für die Mitarbeiterzeitung sind gefragt. Als kleines Dankeschön verlosen wir unter den Einsendern fünf Tretroller, fünf Uhren und fünf Backgammon-Spiele.

Die Mitarbeiterzeitung lebt vom Dialog. Wir freuen uns über Ihre Ideen. Kennen Sie zum Beispiel Kollegen oder Kolleginnen, die wir Ihrer Meinung nach einmal vorstellen sollten, weil sie etwas Außergewöhnliches geleistet haben? Oder haben Sie Anregungen für Inhalte, die unbedingt in der Mitarbeiterzeitung erscheinen sollten?
Und so können Sie mitmachen: Füllen Sie einfach den Fragebogen aus, und senden Sie ihn mit Ihrer Anschrift versehen bis zum 5. März an das Redaktionsteam zurück (Fax: 0 69/7 50 52 12 52). Oder Sie gehen einfach ins Intranet. Unter dem Button „MAZ“ finden Sie unseren Fragebogen in digitaler Form. Alle Angaben zu Ihrer Person oder Ihrer Abteilung sind freiwillig.

Name: _____

Adresse: _____

_____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Ihr Gewinnwunsch: _____

1. Über welche Themen möchten Sie gerne mehr lesen?

- Firmeninterne Mitteilungen ❑
- Neue Produkte und technische Entwicklungen ❑
- Jubilare und Verstorbene ❑
- Zahlen, Fakten, Strategien zum Unternehmen ❑

Sonstige: _____

2. Welche Themen interessieren Sie beruflich besonders?

- Aus- und Weiterbildung ❑
- Veränderungen in personellen Angelegenheiten ❑
- Markt- und Verkaufserfolge von Tenovis ❑
- Allgemeine Informationen zu unserer Branche ❑

Sonstiges: _____

3. Was soll die Mitarbeiterzeitung darüber hinaus bieten?

- Vorstellung von Abteilungen und Bereichen von Tenovis ❑
- Vorstellung von Mitarbeitern und Kollegen ❑
- Information zu speziellen Angeboten für Tenovis-Mitarbeiter ❑
- Preisrätsel und Gewinnspiele ❑

Sonstiges: _____

4. Vom 12. bis 19. März findet in Hannover die CeBIT statt. Worüber soll die Tenovis-Mitarbeiterzeitung berichten?

- Technische Innovationen ❑
- Neuheiten unserer Wettbewerber ❑
- Aktivitäten auf dem Tenovis-Messestand ❑

Sonstiges: _____

5. Haben Sie noch Anregungen oder Wünsche?

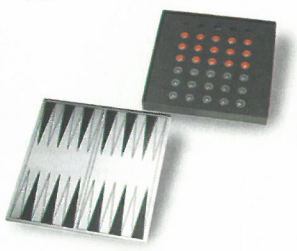
_____

_____

_____

Und das können Sie gewinnen:

Unter allen Einsendern des Fragebogens verlosen wir fünf Tretroller, fünf hochwertige Armbanduhren und fünf Backgammon-Spiele



News

Joachim Pomy ausgezeichnet
Für seine Verdienste um die Standardisierung von Sprachverarbeitung, Übertragungs- und Qualitätsaspekten wurde Joachim Pomy (Bereich Marketing & Solutions) mit der Medaille des Europäischen Instituts für Standardisierung der Telekommunikation (ETSI) ausgezeichnet. Bei der Überreichung von Medaille und Urkunde würdigte der ETSI Generaldirektor Karl-Heinz Rosenbrock den großen Nutzen für die Arbeit des Technischen Komitees STQ des Instituts.

Studium oder Ausbildung?
Tenovis ermöglicht beides zugleich. In Zusammenarbeit mit der Berufsakademie Mannheim (www.ba-mannheim.de) wird das Unternehmen zukünftig die Studienrichtungen Betriebswirtschaft, Fachrichtung Dienstleistungsmarketing (Dipl.-Betriebswirt/in BA) sowie Informatik, Fachrichtung Informationstechnik (Dipl.-Informatiker/in BA) anbieten. Geplant ist, zum Studienbeginn am 01.10.2003, jeweils sechs Studierende der beiden Fachrichtungen einzustellen. Weitere Informationen unter www.ausbildung.tenovis.de.

Tenovis ist fit für die CeBIT …
… und unsere Kunden ebenfalls. Die ersten Rückmeldungen erreichten das Kundendialog-Center in Frankfurt nur einen Tag nach Aussendung der Einladungsschreiben. Die ersten 200 Kunden, die einen Termin vereinbaren, erwartet auf der CeBIT ein besonderes Dankeschön.

Jubilare

März

Herr Heinz Bender, 25, Frankfurt/Main, 01.03.2003
Herr Manfred Hägel, 25, Frankfurt/Main, 01.03.2003
Frau Marianne Wortmann, 25, Dortmund, 07.03.2003
Herr Bernd Riemschüssel 25, Frankfurt/Main, 13.03.2003
Herr Hartmut Gärtner, 35, Leonberg, 18.03.2003
Herr Erich Fricke, 35, Bremen, 30.03.2003

April

Herr Hermann Becker, 25, Darmstadt, 01.04.2003
Herr Rudi Bruhnke, 45, Greven, 01.04.2003
Herr Diedrich Dirks, 35, Bremen, 01.04.2003
Herr Wolfgang Freitag, 35, Hamburg, 01.04.2003
Herr Werner Hepke, 35, Lingen, 01.04.2003
Herr Adolf Höllerer, 45, Frankfurt/Main, 01.04.2003
Herr Bruno Holz, 35, Hamburg, 01.04.2003
Herr Heinz Holzapfel, 35, Bremen, 01.04.2003
Herr Helmuth Kabitz, 35, Berlin, 01.04.2003
Herr Jürgen Kern, 45, Frankfurt/Main, 01.04.2003
Herr Helmut Kirstein, 35, Berlin, 01.04.2003
Frau Donate Kloidt, 35, Hannover, 01.04.2003
Herr Michael Lemmin, 35, Berlin, 01.04.2003
Herr Walter Lenhart, 25, Frankfurt/Main, 01.04.2003
Herr Dieter Lindemann, 35, Hannover, 01.04.2003
Herr Michael Lucas, 25, Hamburg, 01.04.2003
Herr Hans-Peter Meier, 35, Hamburg, 01.04.2003
Herr Michael Muschelknautz, 25, Wiesbaden, 01.04.2003
Herr Rudolf Neuhold, 35, Frankfurt/Main, 01.04.2003
Frau Marlis Paebst, 25, Hamburg, 01.04.2003
Herr Jürgen Preuß, 35, Hannover, 01.04.2003
Herr Armin Ring, 25, Frankfurt/Main, 01.04.2003
Herr Jens Schneider, 35, Hamburg, 01.04.2003
Herr Harry Schramm, 35, Hamburg, 01.04.2003
Herr Heinz-Josef Schreuer, 45, Köln, 01.04.2003
Herr Manfred Schumacher, 35, Hamburg, 01.04.2003
Herr Guntram Vogel, 35, Mönchengladbach, 01.04.2003
Herr Erich Reger, 25, München, 03.04.2003
Herr Albert Thomas, 25, Saarbrücken, 03.04.2003
Frau Katica Trellenberg, 25, Dietzenbach, 03.04.2003
Frau Sabine Obenhaupt, 25, Berlin, 05.04.2003
Herr Erwin Mayr, 45, München, 20.04.2003
Herr Werner Stauder, 35, Wiesbaden, 22.04.2003
Herr Johann Erhard, 25, Frankfurt/Main, 24.04.2003
Herr Albert Freund, 25, Bernau, 24.04.2003

Impressum

Herausgeber: Tenovis GmbH & Co. KG, Kleyerstraße 94, D-60326 Frankfurt am Main

Redaktion: Heiner Sieger (V.i.S.d.P.), Hans-Joachim Jaquet, Susanne Theisen, Helmut Sieger-Karg, Jürgen Hoffmann, Ralf Hecker, Sandra Maniurka
Projektleitung: Carolin Ernst-Teichert
Konzeption & Realisierung: Konzepthaus Medien & Marketing GmbH München **Verlagsleitung:** Sascha Mennel
Redaktionsleitung: Jürgen Franke **Bildredaktion:** Michaela Beck **Fotos:** Mathias Woltmann, Getty Images/Photodisc (2)
Layout: Sandro Faganello, Joseph R. Ambs **Textchef:** Alexej Grigo **Lektorat:** Svenja Geithner **Produktion:** Robert Kring
Litho: MXM München **Druck:** Evers Druck, Meldorf
Kontakt: mitarbeiter-zeitung@tenovis.com