



### Liebe Kolleginnen und Kollegen,

warum eine Matrix-Organisation? Wie sollen wir mit einer solchen Struktur denn unser Geschäft machen? Mit solchen und ähnlichen Fragen sah sich die Geschäftsleitung zuletzt immer wieder konfrontiert. Daher möchte ich Ihnen an dieser Stelle noch einmal Sinn und Zweck dieser Organisationsform für Tenovis erläutern. Durch die Linienverantwortung in wichtigen Bereichen wie Vertrieb, Technik und Innendienst stellen wir eine durchgängige Führung entlang der Unternehmensziele her. Das heißt – alle wissen, wo es lang geht, und alle marschieren in die selbe Richtung. Zusätzliche Dynamik gewinnen wir durch das sogenannte Benchmarking: Wir stellen fest, welche Bereiche bereits optimale Leistungen erbringen und können deren Arbeitsweise umgehend dort installieren, wo noch suboptimal gearbeitet wird. Erstmals haben wir in diesem Jahr die Ziele aller Linien eng miteinander synchronisiert. Im Klartext: Die Ziele wurden von der Geschäftsleitung so gesetzt, dass sie nur im Zusammenwirken aller zu erreichen sind. Damit wird Tenovis zu einer Art Wohngemeinschaft, in der das Zusammenleben nur funktioniert, wenn eine klare Hausordnung herrscht. Wir alle werden in diesem Jahr daran gemessen, wie genau wir diese einhalten. Je besser wir das tun, desto erfolgreicher wird Tenovis sein.

Ihr Mike Weiss

## Der gemeinsame Weg nach Europa

Mit dem Umbau zur Matrix-Organisation gewinnen wir erheblich an Schlagkraft. Er bringt Tenovis dem großen Ziel näher, der führende European Player für modulare Kommunikationslösungen zu werden.

► **Tenovis wird** die Nummer eins für kundenfokussierte modulare Kommunikationslösungen. Die im Herbst des vergangenen Jahres eingeleiteten Maßnahmen zur Reorganisation des Unternehmens sind die erste große Etappe, um diese Vision Wirklichkeit werden zu lassen.

Ziel ist es, die europäischen Gesellschaften noch stärker als bisher zu integrieren und die Fokussierung auf den Kunden als durchgängiges Prinzip zu etablieren. Hierzu wurde das Unternehmen neu ausgerichtet im Sinne einer Matrix-Struktur. Das bedeutet, dass für die funktionalen Aufgaben Finanzen, Persona, IT, Produktmanagement, Vertrieb, technischer Service, Warenwirtschaft und Kommunikation das „Headquarter“ Frankfurt verantwortlich ist. In den Regionen liegt die Verantwortung für das Kundenmanagement und das Tagesgeschäft.

„Wir mussten die Strukturen vereinheitlichen, um eine Vergleichbarkeit der Leistungsfähigkeit europaweit für ganz Tenovis herstellen zu können“, beschreibt CEO David Winn die Notwendigkeit des Umbaus. „Wir müssen

**Sorgt für mehr Transparenz, klare Zuständigkeiten und ein übersichtliches Reporting bei allen Abläufen im Unternehmen: die neue Matrix-Organisation von Tenovis**



unbedingt zu einem einheitlichen Reporting kommen, das an einer Stelle zusammengeführt wird. Auf dieser Basis können wir optimale Verfahrensweisen erkennen und das Unternehmen positiv weiterentwickeln.“

Für Mario Pelleschi, CEO von Tenovis Frankreich, zeigen sich bereits jetzt neben verbesserten Lerneffekten deutliche Fortschritte bei der Integration der europäischen Vertriebsgesellschaften: „Die Kommunikation wird verbessert und – besonders wichtig – wir werden in paneuropäische Projekte enger eingebunden und sind dadurch schlag-

kräftiger.“ Die neue Struktur zu leben, ist jedoch nicht immer ganz einfach. Als erstes gilt es zu lernen, Entscheidungen gemeinsam mit seinem funktionellen Partner zu treffen. „Dabei nagen wir noch am erhöhten Reporting-Bedarf“, weiß Pelleschi. In diesem Punkt räumt auch David Winn Anlaufschwierigkeiten ein: „Das richtige Maß zwischen Controlling und Steuerung wird sich bald einpendeln.“ Dazu kommen übergreifende Abstimmungsprozesse, an die sich die Mitarbeiter erst noch gewöhnen müssen. Ein Beispiel: die Wechselwirkung zwischen Vertrieb und Technik.

Schon immer war es erforderlich, sich gegenseitig über Aktionen und Vorgänge zu informieren sowie Ziele und Strategien abzugleichen. „Während das bisher mehr der Eigeninitiative Einzelner überlassen war, gibt heute die Organisation den Rahmen vor“, erläutert Michael Funk, Hamburg, vom Technischen Service Vertrieb Region Nord. Und genau hier liegt der größte Vorteil: Die neue Organisationsstruktur stellt mit ihren Rahmenvorgaben sicher, dass alle am selben Strang ziehen und der großen Vision gemeinsam Schritt für Schritt näher kommen. ST



**Tenovis Shop im World Trade Center Amsterdam (WTC): Kunden des WTC erhalten hier schnelle Abhilfe bei allen Telefonie- und ITK-Problemen**

## Revolution in Holland

Im World Trade Center in Amsterdam setzt Tenovis neue Maßstäbe in Sachen Managed Services und Kundenorientierung.

► **Für den holländischen** Büroimmobilien-Markt sind sie ein absolutes Novum: Managed Services. Im World Trade Center (WTC) Amsterdam hat das Tenovis Team um Udo Dorstijn, Branch Director Netherlands, nun erstmals Managed

Services mustergültig umgesetzt. Das WTC-Management hat als Betreibergesellschaft dabei inzwischen nahezu alle, die Immobilien betreffenden Telefonie-Aufgaben an Tenovis outsourct. Perfekt ist der neue Service aber vor allem

für die Mieter im WTC: Tenovis betreibt im Erdgeschoss auch einen eigenen Shop. Mieter haben so die Möglichkeit, nur wenige Meter entfernt nahezu jederzeit das komplette Lösungsportfolio von Tenovis abrufen zu können. JF

## Europäischer Name für MAZ gesucht

► **Ab sofort wird's international** – die Mitarbeiterzeitung erscheint mit dieser Ausgabe auch in Englisch, Spanisch, Holländisch, Französisch und Italienisch. Haben Sie eine Namensidee für die Mitarbeiterzeitung? Dann machen Sie mit bei unserem europäischen Namenswettbewerb! Es gibt wieder tolle Preise zu gewinnen. Wie's funktioniert, lesen Sie auf Seite 4 unten. Wir freuen uns auf Ihre Ideen. CET

## Wussten Sie schon ...

► **dass Sie unter dem Link** <http://portale.intranet.tenovis.com/personal/Section.asp?sect=368> im Personalportal alle wichtigen Informationen zum Thema Mobile Telearbeit finden? Dort erhalten Sie zum Beispiel Antworten auf Fragen zur richtigen Versteuerung von Geschäftswagen, geldwertem Vorteil, Abzugsfähigkeit von Kosten für das häusliche Arbeitszimmer und vieles andere mehr. HGS

► **dass die Mitarbeiterzeitung** nun ab sofort monatlich erscheint? Nur im Sommer gönnen wir uns eine kleine Pause. Für Juli und August wird es deshalb eine Doppelausgabe geben. Die monatliche Erscheinungsweise löst den Zwei-Wochen-Rhythmus ab, weil die Ausweitung der Mitarbeiterzeitung auf Europa längere Abstimmungszeiten und Terminvorläufe erfordert. CET

# Auf Wachstum programmiert

Seit dem Kauf des Sicherheitspezialisten Newtel geht es für Tenovis Italien im heimischen IT-Security-Markt steil aufwärts. Aber auch sonst ist Tenovis in Italien bestens positioniert.



**Mailand: In der Metropole der wirtschafts-stärksten Region Europas, der Lombardei, befindet sich auch die Zentrale von Tenovis Italien**

► **Tenovis Italien**, das sind zunächst einmal fünf Niederlassungen – die Zentrale in Mailand, dann Bologna, Rom, Pescara und Palermo – sowie das Know-how von mehr als 100 hochqualifizierten Mitarbeitern. Tenovis Italien, das ist aber auch ein Komplettlösungsangebot von traditionellen Telefonie-Systemen bis hin zu innovativen Leistungen wie im Bereich IT-Security. Sicherheitslösungen für IT- und TK-Netze, das ist für Tenovis Italien ein Markt

mit großem Wachstumspotenzial. Deshalb hat das Unternehmen im vergangenen Jahr Newtel gekauft – heute Tenovis Newtel –, um sich durch diese Akquisition eigenes Wissen zum wichtigen Thema Sicherheit für Daten und Sprache anzueignen. Eine besondere Spezialität von Tenovis Newtel ist das Security Operation Centre (SOC) in Pescara, das sich um Kontroll-, Firewall- und Fernwartungsaufgaben kümmert. Das SOC garantiert für die IT-Sicherheit

von inzwischen über 2 500 Kunden, Tendenz weiter stark steigend. Rinaldo Cantò, Geschäftsführer von Tenovis Newtel: „Wir installieren derzeit im Schnitt ungefähr 150 neue Firewall-Lösungen im Monat. Damit sind wir das größte SOC Italiens und sicherlich auch eines der größten in Europa.“ Aber auch sonst tritt Tenovis am italienischen Markt bestens positioniert auf. Das Geschäft wird über drei Kanäle erzeugt: Zum einen über den Direktver-

trieb bei Top Accounts, welcher rund 25 Prozent des Umsatzes ausmacht. Der zweite, nicht minder wichtige Vertriebskanal ist die Telecom Italia (TI), zugleich auch der wichtigste Handelspartner von Tenovis Italien. Immerhin 35 Prozent des Umsatzes werden mit TI erwirtschaftet. Der dritte Haupt-Vertriebskanal ist das Händlernetz mit ungefähr 100 Vertriebsdependancen in ganz Italien. Für seine Händler hat Tenovis das Business Partner Programm ins Leben gerufen, ein Zertifizierungsprogramm mit dem Ziel, eine solide und kompetente Partnergemeinde aufzubauen.

Das dreigleisige Konzept funktioniert: Tenovis Italien kann sich rühmen, ein sehr breit gefächertes Kundenportfolio zu haben; mit über 60 000 installierten Systemen und mehr als 40 000 Kunden. Unter ihnen befinden sich viele große Namen: Kreditinstitute wie etwa die Banca di Roma, Automobilhersteller wie Ferrari, Lamborghini und BMW, Modemacher wie beispielsweise Gianfranco Ferrè, aber auch viele Hotelunternehmen wie zum Beispiel das Hotel Hassler in Rom bei der weltberühmten Freitreppe der Trinità dei Monti. SP/AR

## Boom mit Sicherheit

Kommentar von Rinaldo Cantò, Geschäftsführer von Tenovis Newtel, zum neuen Geschäftsfeld Managed Secure Service Provider.

► **Tenovis Newtel** war die erste Firma in Italien, die das Geschäft des Managed Secure Service Provider (MSSP) eingeführt hat. Dabei handelt es sich um ein Sicherheits-Leistungspaket in Komplett-Outsourcing für die Administration von Firewall, VPN, Antivirus Systemen und Vulnerability Assessment für unseren wichtigsten Partner Telecom Italia, beziehungsweise deren Kunden. MSSP hat einen beachtlichen Erfolg eingefahren: Wir sind dadurch in den letzten Jahren zum größten Security Operation Center Italiens aufgestiegen. Jüngster Beweis für das wachsende Vertrauen des Marktes in MSSP: Wir betreiben die hochverfügbare äußere Firewall in der absolut neuen Fiber-Optik-Struktur der Messe Mailand. SP/AR



**Rinaldo Cantò, Geschäftsführer von Tenovis Newtel**



**Stefano Somenzi, Geschäftsführer von Tenovis Italia**

## Nachgefragt bei Stefano Somenzi

Stefano Somenzi, Geschäftsführer von Tenovis Italia, über die Entwicklung des italienischen Marktes.

► **Tenovis MAZ:** Was tut sich auf dem italienischen Markt, und was sind Ihre Erwartungen?

**Stefano Somenzi:** Für die traditionellen Telefonvermittler ist der Markt schwierig. In dieser Situation setzen wir auf unsere Kompetenz im Segment Sprache. Tenovis ist in der Lage, die bestehenden Systeme perfekt mit VoIP-Techno-

logie zu verbinden. Wir sind überzeugt, dass dieser Markt ein interessantes Wachstum erleben wird. Was PABX angeht, halten wir einen Marktanteil von rund 10 bis 12 Prozent. Die Probleme auf diesem Sektor betreffen alle Anbieter – für uns eine Möglichkeit, weitere Marktanteile zu erwerben. Das ist unser oberstes Ziel bis Ende 2003.

**Tenovis MAZ:** Warum haben wir in die Akquisition von Newtel investiert?

**Stefano Somenzi:** Nach der Anzahl der betreuten Firewalls ist Newtel das größte Security Operation Center (SOC) in Europa. Ausschlaggebend war aber auch die Kompetenz von Newtel bei der Entwicklung neuer Lösungen. Die

VoIP-Technologie impliziert Sicherheitsprobleme bei der Sprachtelefonie. Die Leistungen von Newtel integrieren unser Angebot und bieten Lösungen für das wachsende Sicherheitsproblem bei traditioneller Telefonie und VoIP. Wir wollen der Big Player Italiens auf dem Sektor der sicheren Business-Kommunikation werden. SP/AR

## Teams und Köpfe aus den europäischen Regionen

► **Der Großteil** der Tenovis Belegschaft arbeitet nach wie vor in Deutschland, doch Tenovis ist längst ein europäisches Unternehmen. Wir haben beispielsweise Kollegen in Italien, Frankreich, Spanien, Belgien, Österreich, der Schweiz oder auch den

Niederlanden. Einige von Ihnen wollen wir in dieser und in den nächsten Ausgaben im Porträt vorstellen. Wir wollen damit unterstreichen, dass Tenovis viele bemerkenswerte europäische Familienmitglieder hat. JF



**Valérie Julien, Communication, Frankreich**



**Nicolas Lemoine, Directeur Commercial, Frankreich**



**Danielle Berdah, Communication, Frankreich**



**Han Heins, Sales Executive, Holland**



**Derrick Grot, Account Group Manager, Holland**

## Doppelt helfen

Bei Tenovis oder nach Feierabend beim Roten Kreuz – schnell zu helfen, ist für Stephan Tremmel Berufung.

► **Ob im Firmenwagen** oder im Einsatzfahrzeug des Roten Kreuzes – die Hilfsbereitschaft fährt bei Stephan Tremmel aus Landshut immer mit. Denn neben seiner Arbeit als Tenovis-Service-Techniker engagiert sich der 28-Jährige ehrenamtlich als Rettungssanitäter für das Deutsche Rote Kreuz (DRK) – und dies bereits seit sieben Jahren: „Ich bin während meiner Zivil-



dienstzeit dazu gekommen – wie die Jungfrau zum Kind.“ Nach seiner Ausbildung bei Telenorma arbeitete er zunächst hauptberuflich als Rettungssanitäter. Die Qualifikation dazu hatte er sich Stück für Stück in vielen Abend- und Wochenendkursen erworben. Vor vier Jahren kehrte Stephan Tremmel zu Tenovis zurück, um als Service-Techniker unseren Kunden in der Region Landshut schnelle Hilfe zu bringen. Beim Deutschen Roten Kreuz ist er, neben der Wartung der Technik, als Lehrgangleiter auch verantwortlich für Schulung und Ausbildung der neuen Rettungshelfer beim Umgang mit den Funkgeräten. „Eine perfekt funktionierende Technik ist bei Rettungseinsätzen ein absolutes Muss.“ Doch nicht nur die Neulinge beim DRK profitieren von seinen Erfahrungen. Technisches Know-how und das Wissen um die Wichtigkeit schneller Hilfe bei Problemen machen Stephan Tremmel zu einem Service-Techniker, der von allen seinen „Kunden“ geschätzt wird. SM

## Engagierter Einsatz über Abteilungsgrenzen hinweg

Fünf Mitarbeiterinnen der Auftragsbearbeitung bescherten der Region West bessere Quartalszahlen.

► **Auch das gehört** derzeit oft zum Arbeitsalltag vieler engagierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: der Samstag im Büro. Verkäufer schreiben Angebote, Techniker schalten Anlagen um, und der Innendienst bucht Aufträge. Alles im Sinne der Kundenorientierung sowie der Zielerreichung des Unternehmens. So geschehen auch am Samstag, dem 29. März 2003 in Dortmund. Hier hatten sich – in Abstimmung mit dem Betriebsrat – die fünf Kolleginnen Katja Thoms, Elke Janisch, Annemarie Wiggers, Rosa-Maria Beckmann und Petra Sanio, die sonst eigentlich für die Auftragsbearbeitung zuständig



Scheuten auch vor Samstagsarbeit nicht zurück: Katja Thoms, Elke Janisch, Annemarie Wiggers, Rosa-Maria Beckmann und Petra Sanio

sind, bereit erklärt, die Kollegen aus der Nachbarabteilung bei der Abrechnung zahlreicher MSA-Aufträge zu unterstützen. Dank diesem abteilungsübergreifenden Beitrag, nur einem von

vielen in der Region, konnte das Quartalsergebnis der Region West sichergestellt werden. An alle engagierten Kolleginnen und Kollegen geht deshalb an dieser Stelle ein großes Lob! RH

## Vienna Calling

Als eine der ersten Hochschulen europaweit integriert die Universität für Angewandte Kunst in Wien via Voice-Over-IP Daten und Sprache.

► **Schon vor mehreren** Jahren entschied sich die Universität für Angewandte Kunst in Wien bei der Umstellung ihrer kompletten Telefonanlage für eine Lösung von Tenovis. Damals wurde nach neuestem technischem Standard ein übergreifender Rufnummernplan konfiguriert, eine Gebührendatenverarbeitung angelegt und ein zentraler Administrationsarbeitsplatz im Hauptgebäude am Oskar-Kokoschka-Platz eingerichtet. Inzwischen jedoch hat sich die Telefonie rasant weiterentwickelt, und neue Standards haben die alten abgelöst. Bei der Analyse der Gebührendaten etwa

zeigte sich mit der Zeit, dass eine gemeinsame Nutzung der Standleitung für Sprach- und Datenübertragung in Form eines IP-Systems sinnvoll wäre. Die neue IP-Lösung sollte die vorhandene Infrastruktur der Universität und ihrer sieben Außenstellen integrieren und somit Flexibilität, unabhängig vom Standort, ermöglichen. Gleichzeitig sollten durch den Aufbau auf die bestehende Struktur die Neuausgaben reduziert werden. Auch auf Kostentransparenz bei der Nutzung wurde Wert gelegt. Es sollte für jede Abteilung nachgewiesen werden können, welche Leistun-

gen pro Teilnehmer in Anspruch genommen wurden. Eine weitere Anforderung an das IP-System war die Anbindung der Nutzer an bestehende Datenbanken. Im Sommer 2002 wurde das vorhandene Telekommunikationssystem mittels VoIP-Einschubkarten in das Datennetz eingebunden. Von allen Standorten aus kann nun über IP intern telefoniert, und die Leitungen auch für kostengünstigen Datenaustausch optimal genutzt werden. Dabei garantiert die neue Technologie übergreifende Leistungsmerkmale. Die Universität und ihre Außenstellen erscheinen den internen und externen Teilnehmern sowie der Verwaltung, dem Service und der Administration als ein System. Mittels Least Cost Routing wird bei einem Telefongespräch oder einer Datenübertragung unmerklich der günstigste Kommunikationsweg gewählt – und damit



Auch an der Universität für Angewandte Kunst bereits Alltag: Internet-Telefonie

auch der billigste Tarif. Gerhard Schmitt, Leiter des Zentralen Informationsdienstes an der Universität für Angewandte Kunst, ist begeistert: „Die Integration von Daten und Sprache in ein einziges

System bringt der Wiener Universität für Angewandte Kunst klare Vorteile. Bei gleichzeitiger Kostensenkung werden die Arbeitsabläufe optimiert und die Arbeitsplätze flexibler gestaltet.“ AR

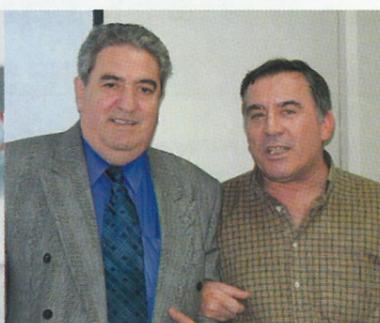
## Wanderer zwischen den Welten

► Francisco Garcia, Director Comercial und Marketing Manager von Telecomunicaciones Tenovis S.L. in Madrid, ist spanischer Abstammung. Aufgewachsen ist Francisco Garcia aber in Frankfurt, deutsch spricht er daher mindestens genauso gut wie spanisch. Ein Glücksgriff für Tenovis, denn seit der doppelte

Muttersprachler vor drei Jahren in seine Heimat zurückgekehrt ist, gehören Missverständnisse zwischen Frankfurt und Tenovis Spanien der Vergangenheit an. Das merken auch die Kunden. Dank Garcias Vermittlungsgeschick haben sie bei ernstesten Problemfällen einen besonders kurzen Draht nach Frankfurt. JF



Luis Pernas Ametller, Regional Manager, Spanien



Eduardo Herranz, Vertrieb, und Antonio Algaba, Executive Assistant, Spanien



Walter Serafin, Customized Support, Schweiz



Kerstin Schiemann, Personalkontaktstelle, Deutschland



Francisco Garcia, Director Comercial und Marketing Manager von Telecomunicaciones Tenovis S.L., Spanien

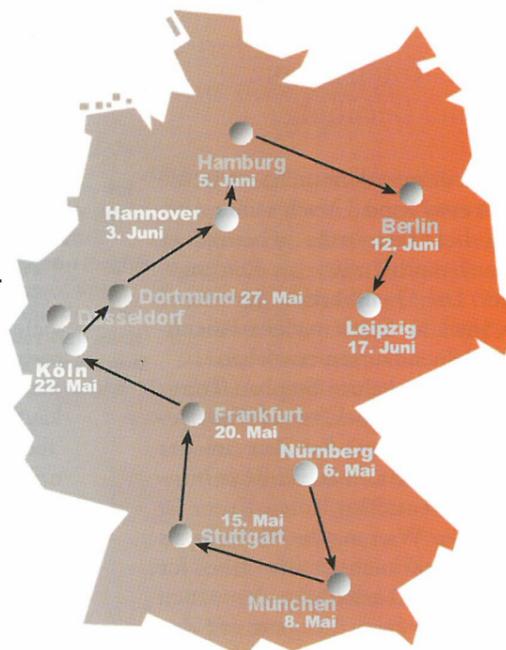
## Solutions Tour 2003 startet im Mai

Von Mai bis Juni heißt es wieder Tenovis on Tour. Die Roadshow macht in zehn deutschen Städten Halt.

► **Es ist wieder so weit.** Am 6. Mai findet in Nürnberg die Auftaktveranstaltung des Klassikers unter den Roadshows statt. Auch in diesem Jahr bringen wir dabei interessante Themen und Personen in die Regionen. Im Nachgang zur CeBIT informieren wir vor Ort über neue, direkt vermarktete Lösungen und Produkte. Und so viel sei jetzt schon verraten: Neben interessanten Vorträgen gibt es auch in diesem Jahr die bekannten Livepräsentationen auf unseren Lösungsinselfen. Wir

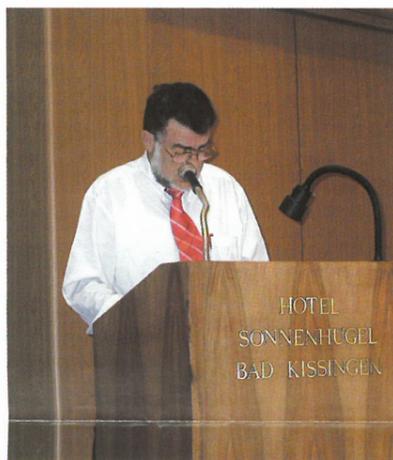
freuen uns, dass ein Mitglied der Geschäftsleitung die Tour begleitet, und so der Dialog mit den Kollegen in den Regionen fortgesetzt wird. Die Einladungen sind versandt, mit Hochdruck arbeiten wir nun an den vertriebsunterstützenden Maßnahmen. Unser Team aus Channel Management und MFUs engagiert sich mit der Unterstützung von UK für eine gelungene und erfolgreiche Veranstaltung bei unseren internen Kunden in den Regionen: dem Vertrieb und dem technischen Service. RQ

Die Solutions-Tour wird im Verlauf dieses Jahres in den europäischen Regionen fortgesetzt



## Betriebsräte kritisieren Geschäftsleitung

Hitzige Debatte um Personalabbau und Mobile Telearbeit.



Hans-Joachim Jaquet, Vorsitzender des Gesamtbetriebsrates

► Am 25. und 26. März 2003 fand in Bad Kissingen die Betriebsräteversammlung der Tenovis GmbH & Co. KG, Service GmbH und Comergo GmbH statt. Nachdem die schon für 2002 geplante Konferenz wegen Sparmaßnahmen verschoben wurde, diskutierten nun dieses Jahr 140 Betriebsräte aus ganz Deutschland mit der Geschäftsleitung (GL) über die Lage des Unternehmens. Die Diskussion mit der GL wurde hart geführt, blieb aber immer sachlich. Die Betriebsräte machten der GL deutlich, dass sie nicht mit allem, was die neue Struktur betrifft, einverstanden sind. Im Besonderen wurde die Umsetzung der Mobilen Telearbeit stark kritisiert. Aus

Sicht der Betriebsräte wurde diese überhastet eingeführt. Scharf verurteilt wurde auch der – leider immer häufiger – unangemessene Umgangston bei Gesprächen von Mitarbeitern mit Vorgesetzten. Ein solcher Gesprächsstil sei Gift für die Motivation der Mitarbeiter. Ebenfalls breiten Raum nahmen die Diskussionen um Standort-schließungen, Personalabbau, Versetzungen sowie die Einführung von Kundenzentren ein. Trotz aller Kritik der Betriebsräte an Entscheidungen der GL waren sich jedoch alle einig, dass nur im Dialog zwischen Betriebsrat und Geschäftsleitung das Unternehmen nach vorne gebracht werden kann. HJJ/JH

## Jäger oder Gejagter

Wie schnell ist Tenovis? Das war die Frage beim Management-Meeting in Bad Kissingen.

► **Zwei Männer** laufen durch die Savanne. Da springt ein Löwe aus dem Gebüsch. Komm, lass uns schnell weglafen, sagt der eine der Männer. Der andere entgegnet: Zwecklos, der Löwe ist schneller. Sagt der Erste: Egal, ich muss ja nur schneller laufen als du! Mit diesem Witz eröffnete CEO David Winn das Management-Meeting am 27. März in Bad Kissingen. Teilgenommen haben: die Geschäftsleitung, die deutschen und europäischen Regionalleiter sowie die Führungskräfte aus den Shared-Services-Bereichen. Winns Witz war zugleich Motto: Wie schafft es Teno-

vis, sich am Markt schneller und sicherer zu bewegen als die Konkurrenz? Wie schnell Tenovis werden muss, präsentierte CFO Christoph Schmidt-Wolf. Unter der Überschrift „Das Jahr der Wirtschaftlichkeit“ stellte Andreas von Meyer zu Knonow die Vermarktungsstrategie vor, um die Wettbewerber abzuhängen. In zwei Kreativ-Workshops wurden zusätzliche Ansätze erarbeitet, damit Tenovis am Markt die Nase vorn hat. Überraschendes Fazit: Die besten Aussichten bestehen, wenn wir selbst zum Löwen werden, der die Konkurrenz in die Flucht schlägt. HS

## Vertrieb gibt Gas

Beim Sales Kick Off 2003 steckten sich Geschäftsleitung und Vertrieb hohe Ziele.

► **Das Cinemaxx** in Offenbach war am Freitag, den 4. April, Treffpunkt der geballten Tenovis Vertriebspower. Mike Weiss und Andreas von Meyer zu Knonow hatten zum Sales Kick Off 2003 geladen. CEO David Winn präsentierte die Strategie von Tenovis. Er zeigte sich überzeugt davon, dass Tenovis dank seiner Positionierung und Größe gute Chancen auf dem derzeit extrem schwierigen Markt hat. Darauf aufbauend stellte Andreas von Meyer zu Knonow das aktuelle Vertriebsportfolio vor. Heiner Sieger erläuterte, wie die Unternehmenskommunikation den Vertrieb durch

Beziehungsmarketing unterstützt. Merkwürdig still wurde es im Raum, als CFO Christoph Schmidt-Wolf die Ziele für das Geschäftsjahr 2003 im Detail erläuterte: Die Kosten müssen sinken, der Umsatz muss steigen. Dass die hochgesteckten Ziele trotz eines weiterhin rückläufigen Telekommunikationsmarktes aber dennoch erreicht werden können, zeigten die beeindruckenden Präsentationen erfolgreicher Projekte der Vertriebsteams. Für diese herausragenden Leistungen erhielten die Vertreter der Regionen am Ende der Veranstaltung denn auch einen Oscar. RH/HS

## ► In letzter Minute

### ► Tenovis im BITKOM Vorstand

Andreas von Mayer zu Knonow wurde persönliches Mitglied im BITKOM Hauptvorstand. „Die aktive Mitarbeit im Hauptvorstand bietet uns die Gelegenheit, auf höchster Ebene die Kontakte zu Mitbewerbern der ITK- und Medienbranche sowie zu Dienst-Anbietern und Netzbetreibern zu vertiefen und neu zu knüpfen,“ so Andreas von Mayer zu Knonow über sein Engagement. „Zudem können wir jetzt den BITKOM Stellungnahmen unseren Stempel aufdrücken und damit unser Lobbying gegenüber der Regierung noch verstärken.“ CET

### ► Tenovis baut größtes Ärztenetz

Anfang April dieses Jahres hat Tenovis im Auftrag der Kassenärztlichen Vereinigung Bayerns (KVB) mit der Realisierung des größten deutschen Ärztenetzes begonnen. Nach Auskunft der KVB sollen rund 23 000 Ärzte in den nächsten drei Jahren über ein VPN-Netz mit dem Rechenzentrum der KVB verbunden werden. Mit dem Aufbau eines Pilotnetzes für zwölf Ärzte wurde am 1. April begonnen. Ein Rahmenvertrag mit der KVB sieht vor, bis zu 23 000 Router und Leitungsgebühren über Einzelverträge zu vertreiben und weitere ITK-Lösungen anzubieten. SM

### Jubiläen Mai 2003:

Walter Becker, Frankfurt, 35 Jahre  
Eric Cornelis, Niederlande, 35 Jahre  
Frans Geurickx, Niederlande, 35 Jahre  
Alain Lombard, Frankreich, 35 Jahre  
Heiko Remppe, Hamburg, 35 Jahre  
Ingrid Baumgart, Italien, 30 Jahre  
Leo De Boeck, Niederlande, 30 Jahre  
Betty Olbrechts, Frankreich, 30 Jahre  
Ines Reverberi, Frankreich, 30 Jahre  
Monika Danninger, Frankfurt, 25 Jahre  
Karl-Heinz Langohr, Frankfurt, 25 Jahre

## Die Gewinner sind ...

Die Gewinner des CeBIT-Gewinnspiels heißen:

### Uhr

Siegfried Kuschel, Frankfurt  
Rene Hanusch, Wilthen  
Alfred Klapetz, Rodgau  
Carl Kuehn, Langgoers  
Sabine Volter, Friedberg

### Tuch

Eberhard Mühle, Dresden  
Susanne Böhm, Frankfurt  
Bastian Gogolin, Dortmund  
Benjamin Gibbat, Unterriexingen  
Kerstin Schiemann, München

### Krawatte

Christian Fischer, Berlin  
Christiane Dinter, Mainz  
Sven Fischer, Frankfurt  
Alexander Waska, Frankfurt  
Dirk Gerstler, Mönchengladbach

## Wir brauchen Ihre Ideen für den europäischen Namen der Mitarbeiterzeitung

► **Ab sofort** erscheint die Mitarbeiterzeitung auch in den europäischen Regionen. Da wir uns für ein einheitliches Konzept für alle Länder entschieden haben, wünschen wir uns auch einen gemeinsamen Namen für alle Ausgaben. Haben Sie eine Idee? Dann schicken Sie uns Ihren Vorschlag bis zum 19. Mai 2003 per E-Mail an: mitarbeiter-zeitung@tenovis.com oder per Fax an: ++49 (0) 69/7 50 55 12 52. Unter den Einsendungen verlosen wir zehn Tenovis Sportrucksäcke. CET

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

### Impressum

Redaktion: Heiner Sieger, (HS) V.i.S.d.P., Hans-Joachim Jaquet (HJJ), Susanne Theisen (ST), Jürgen Hoffmann (JH), Ralf Hecker (RH), Sandra Maniurka (SM), Heinz-Günter Schmidt (HGS), Ilka Neugebauer (IN), Andrea Rinnerberger (AR)

Weitere Autoren: Mike Weiss (MW), Stefania Pedotti (SP), Ramona Qualitz (RQ)

Projektleitung: Carolin Ernst-Teichert (CET)

Vertriebskoordination: Emilie Goury

Konzeption & Realisierung: Konzepthaus Medien & Marketing GmbH München Verlagsleitung: Sascha Mennel

Redaktionsleitung: Jürgen Franke Bildredaktion: Michaela Beck Fotos: Mathias Woltmann Layout: Sandro Faganello,

Joseph R. Ambs, Inka Zellner Textchef: Alexej Grigo Lektorat: Bernhard Schnüriger Produktion: Robert Kring

Litho: MXM München Druck: Evers Druck, Meldorf

Kontakt: mitarbeiter-zeitung@tenovis.com