

TENOVIS

Informationen für Kunden, Mitarbeiter und Investoren

November 2000

Inhalt

| | Titel |
|----------------------|-------|
| Tenovis goes IP | |
| Start-up Tenovis | 3 |
| E-Commerce | 4 |
| Tenovis-Karriere | 5 |
| Mobility Wireless | 6 |
| Trading & Co. | 7 |
| In letzter Minute | 8 |
| Gewinnen mit Tenovis | 8 |

Editorial

Liebe Leser,
willkommen bei Tenovis, hervorgegangen aus Telenorma und Bosch Telecom. Unser Name symbolisiert den Neuanfang und schlägt gleichzeitig eine Brücke in unsere Vergangenheit.

Wir sind aufgebrochen in ein neue Dekade unserer 100-jährigen Geschichte. Seit dem 1. April 2000 gehören wir nicht mehr zum Bosch-Konzern. Unsere neuen Eigentümer der amerikanischen Investmentgesellschaft KKR sind intelligente Unternehmer, die erkannt haben, welche Chancen im Bereich Telekommunikation und in Europa liegen. Deshalb haben sie ihr Geld bei uns investiert.

Und damit auch bei Ihnen, unseren Kunden. **Die Sicherheit Ihrer Investition** steht für uns an oberster Stelle.

KKR gibt uns die Freiheit, Tenovis zum führenden Unternehmen für innovative Business Communication in Europa zu entwickeln. Um diese
Fortsetzung auf Seite 2

▶ *Tenovis goes IP*

Wir entwickeln Vorsprung

Internet und Intranets gewinnen im Geschäftsalltag eine immer größere Bedeutung. Viele Informationen können über Websites abgerufen werden und sind damit schnell, bequem und einfach zugänglich. Ein Komfort, der mit IP-Telefonie eine neue Qualität gewinnt. Das Internet Protocol (IP) macht den direkten Kontakt zwischen einem Websurfer und dem Siteanbieter möglich, ohne eine zusätzliche Verbindung für Sprache aufbauen zu müssen. Im B-to-B-Sektor eröffnen sich **neue Möglichkeiten des Kundenservice** und im B-to-C-Bereich wird so die Hürde eines gebührenpflichtigen Anrufes vermieden. In der unternehmensinternen Kommunikation lassen sich Arbeitsprozesse verbessern, und damit

steigt automatisch die Produktivität des Gesamtunternehmens. Doch der Übergang in die neue Welt bedarf insbesondere bei vorhandener TK-Struktur einer ausgefeilten Strategie. Tenovis bietet eine **Migrationsstrategie**, die auf **zwei Säulen** aufbaut. Ein Augenmerk liegt darauf, bestehende Konzepte und Lösungen in die neue Welt zu transferieren. Diese Integration garantiert den bestmöglichen Invest-Schutz für den Kunden. Auf der anderen Seite entwickelt Tenovis rein IP-basierte Kommunikationslösungen, um bei Neuinstallationen von Anfang an eine einheitliche Infrastruktur nutzen zu können.

Fortsetzung auf Seite 2 ▶



Chance zu realisieren, haben wir unser Management-Team verstärkt. Unterstützt wird es von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mit teilweise jahrzehntelanger Erfahrung, die das nötige Augenmaß für die täglichen Herausforderungen des Marktes einbringen und die frei sind zu entscheiden. Gemeinsam bilden wir eine Mannschaft, **gemeinsam leben wir Tenovis.**

Bessere Kommunikation ist ein zentrales Anliegen. Deshalb haben wir zunächst intern den Umbau und die Neuausrichtung des Unternehmens unseren Kollegen erklärt. Die Hausaufgaben sind gemacht und damit ist nun die Zeit gekommen, auch unsere verehrten Kunden in den Informationszyklus zu integrieren. Dieser Newsletter, den Sie natürlich auch übers Internet beziehen können, informiert Sie regelmäßig über Veränderungen im Unternehmen, über ausgewählte Kommunikationslösungen aus unserem Kundenbereich sowie die weltweite Entwicklung beim Zusammenwachsen von Voice, Data und Video.

Wir haben uns auf die Fahne geschrieben, auf diesem Feld zu den treibenden Kräften zu zählen – zum Nutzen unserer Kunden. Als **mittelständisches Unternehmen für Unternehmer** wollen wir mit flachen Hierarchien, schnellen Entscheidungen und kundenorientierten Lösungen unserem neuen Versprechen gerecht werden: Wir entwickeln Vorsprung – jeden Tag und nur für Sie!

Ihr Peter B. Zábóji

peter.zaboji@tenovis.com

www.tenovis.com

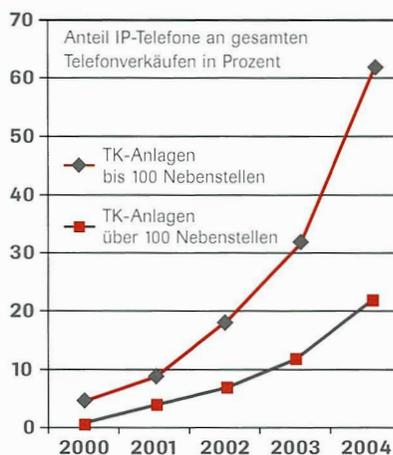
Migrationsbasis Integral

Die Migrationsbasis für den Übergang aus der reinen Telefoniewelt in das Konvergenzfeld von Sprache und Daten in bestehenden Systemen bildet die Systemfamilie Integral. An einer Integral 3 oder Integral 33 werden hierzu entsprechende Gateways angeschaltet. Über diese können TK-Systeme untereinander vernetzt und IP-Endgeräte im LAN in die Gesamtlösung einbezogen werden.

Damit kann auch die Erweiterung einer vorhandenen Integral 33 künftig über eine IP-Lösung realisiert werden. Mit einem integrierten IP-Gateway lassen sich die derzeitigen Endgeräte der Integral 33 Familie über IP an das System anbinden. So stehen alle Leistungsmerkmale dieser Endgeräte auch über IP zur Verfügung.

Rein IP-basiert: Integral IPS

Insbesondere für Neuinstallationen, kleine Standorte oder ein stark IT-orientiertes Umfeld ist der zweite Teil der Migrationsstrategie unter der Bezeichnung Integral IPS geeignet. Mit Blick auf den Mittelstand setzt Tenovis dabei konsequent auf aktuelle Softwaretechnologie, um eine IP-Lösung zu schaffen, die optimal auf die Integration in das IT-Umfeld vorbereitet ist.



Quelle: Dataquest

Herausgeber

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

Redaktion

Heiner Sieger (V.i.S.d.P.),
Marcus Ehr Gott

Kontakt

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

Auflage

50.000

Gestaltung

Heaven 21 AG

Druck

Zippel
Stammeln Straße
50189 Heppendorf

Im IP-Szenario können sich Mitarbeiter an verschiedenen Standorten am selben Gatekeeper anmelden und damit auch Gatekeeper intern in einer Partnergruppe sein (via Com4Tél). Der große Nutzen von IP-Netzen liegt dabei in der ständigen Erreichbarkeit, da sich Nutzer sowohl vom Büro, der Filiale als auch vom Home Office aus anmelden können.

<http://www.tenovis.com/deutsch/Themenseiten/Loesungen.htm>

Mindestanforderung an PC

- ✓ Intel Pentium II, 500 MHz
- ✓ 100 MB freier Festplattenspeicher
- ✓ 256 MB Arbeitsspeicher
- ✓ Ethernet-Netzwerkkarte

Betriebssystem

- ✓ MS Windows NT 4.0-Server, SP5
- ✓ MS Windows 2000
- ✓ MS Internet Explorer 5

Features Integral IPS

- ✓ Hohe Sprachqualität
- ✓ Bis zu 4 Gespräche parallel pro Gerät
- ✓ Einzelziffer- und Blockwahl
- ✓ Lokale und entfernte Wahlöne
- ✓ Rückfrage/Makeln
- ✓ Flexible Routingmöglichkeit
- ✓ Fernwartbarkeit
- ✓ Flexible Konfigurationsmöglichkeiten
- ✓ Interoperabilität zu anderen VoIP-Produkten

► Ein Start-up mit 100-jähriger Tradition: Tenovis

Der Spezialist für innovative Komplettlösungen im Bereich Business Communication

Ein neuer Name ist wie ein neues Leben. Und auch der Name „Tenovis“ steht für eine neue Ära: „Wir stellen uns den Herausforderungen des Internetzeitalters. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir Innovationen in den wichtigsten Schlüsselmärkten der Zukunft – der webbasierten Informationstechnologie und der Telekommunikation“, zeichnet Peter B. Zábóji, Chief Executive Officer (CEO), den Weg des Start-ups vor. Doch wer ist Tenovis?

„Zukunft braucht Herkunft“, hat dazu der Philosoph Odo Marquardt einmal treffend formuliert. Daran gemessen, hat das Unternehmen glänzende Perspektiven: Die Wurzeln des Unternehmens gehen zurück bis ins 19. Jahrhundert. 1899 gründete der 20-jährige Harry Fuld in Frankfurt die Firma, die als erste in Deutschland Telefonanlagen vermietete. Schon nach zwei Jahren baute er eine eigene Entwicklung und Produktion von Telefonanlagen auf.

Von Beginn an war das Unternehmen europäisch ausgerichtet. In den 30er Jahren schlossen sich mehrere Unternehmen zur „Telefonbau und Normalzeit“ (TN) zusammen. An der in den 50er Jahren in „Telenorma“ umbenannten Firma beteiligte sich dann 1981 die Robert Bosch GmbH, sechs Jahre später übernahm der Bosch-Konzern Telenorma als 100-prozentige Tochtergesellschaft. Technisch lag das Unternehmen dabei immer an der Spitze des Fortschritts, beispielsweise bei den ersten ISDN-Pilotversuchen.

Neue Freiheit mit neuem Eigentümer

Im April 2000 kaufte das amerikanische Investmentunternehmen KKR (Kohlberg Kravis Roberts & Co.) den Bereich „Private Netze“ aus der Bosch-Telecom. „Dank unserer neuen Eigentümer“, so CEO Peter B. Zábóji, „sind wir von der Last des Konzerndaseins befreit und können nun als Mittelständler wesentlich schneller auf die veränderten Anforderungen unserer Kunden reagieren.“

Die Rahmenbedingungen könnten kaum besser sein: Weltweit 8.000 erfahrene Mitarbeiter, europaweit 82 Kundenzentren, mehr als 20 Prozent Marktanteil im Segment Business Communication in Deutschland und eine solide Basis von einer Milliarde Euro Umsatz im Jahr 1999. Mehr als die Hälfte der rund 200.000 Kunden kommen aus dem Segment der kleinen und mittelständischen Unternehmen. Auf der Kundenliste finden sich zudem klangvolle Namen von Branchenführern wie Bertelsmann, BMW, FC Bayern München, HypoVereinsbank und VW.

Transformation in Internet-Speed

In Internet-Geschwindigkeit arbeitet der neue Firmenchef am Umbau des „Old-Economy-Unternehmens“. Das beginnt mit der Neuausrichtung der Unternehmenskultur: Im internen „Tenovis-Portal“ ist jeden Morgen Betriebsversammlung – alle zentralen Entscheidungen und Aktualitäten werden den Mitarbeitern umgehend



Tenovis-Firmensitz in Frankfurt/Main

via Intranet kommuniziert. Die alte Stechuhr wird sukzessive ersetzt durch Vertrauensarbeitszeit, und regelmäßige Informationsveranstaltungen wie „Happy Hour“ und „Mitarbeiter-Roadshow“ mit dem CEO persönlich unterstützen die Transparenz des Umbaus.

Der neue Weg braucht neue Köpfe: Vier neue Mitglieder der Geschäftsführung verjüngten und verstärkten das Team, drei der bis dahin fünf Geschäftsleiter schieden inzwischen aus. In der zweiten Führungsebene rochierten intern neun von europaweit dreizehn Regionalverantwortlichen neu ins Amt.

Zum Jahreswechsel gibt sich Tenovis nun eine geschäftsorientierte Struktur: Anstelle einer funktionalen Organisation treten zwölf Geschäftsbereiche mit eigener Marktverantwortung und mehr Kundennähe. „Künftig wird das Unternehmen nicht mehr produktorientiert sein. Stattdessen entwickelt sich Tenovis zum ersten herstellerunabhängigen Anbieter von TK- und IT-Lösungen in Europa“, so CEO Peter B. Zábóji.

► E-Commerce

Mehr Rendite durch Live WebContact

Sie befinden sich auf einer Webseite und interessieren sich für ein Thema oder Produkt, aber finden nicht auf Anhieb die notwendigen Informationen. Eine Situation, die vielen Internet-Nutzern bekannt vorkommt. Und dabei handelt es sich um Schlüsselinformationen, die häufig über Kauf bzw. Nicht-Kauf entscheiden. An diesem Punkt setzt Live WebContact von Tenovis an.

Nur einen Klick entfernt: der Kunde

Mit der Integration des WebContact-Buttons in die Homepage bzw. den Shop des Anbieters erhalten potenzielle Kunden die Möglichkeit einer interaktiven Beratung. Durch Anklicken des Buttons wird eine Live-Multimedia-Verbindung vom Internet-Surfer zum Anbieter der Webseite aufgebaut.

Zeitgleich erscheint auf dem PC des Kundenbetreuers die Internet-Seite, von der aus der Internet-Surfer seine

Anfrage gestartet hat. Somit ist der Kundenbetreuer von vornherein über das Themengebiet informiert, zu dem weitergehende Informationen angefordert werden.

Kunde und Berater auf einer Seite

Der Kontaktaufbau erfolgt zunächst im Chat. Der Kundenbetreuer beantwortet Fragen des Internet-Surfers und nimmt ihn beim gemeinsamen Browsen mit auf eine virtuelle Tour durch das Internet. Über die eigene Web-Präsenz hinaus können zusätzliche Seiten (z.B. Garantie- und Vertragsbestimmungen) direkt vom Agenten übermittelt werden.

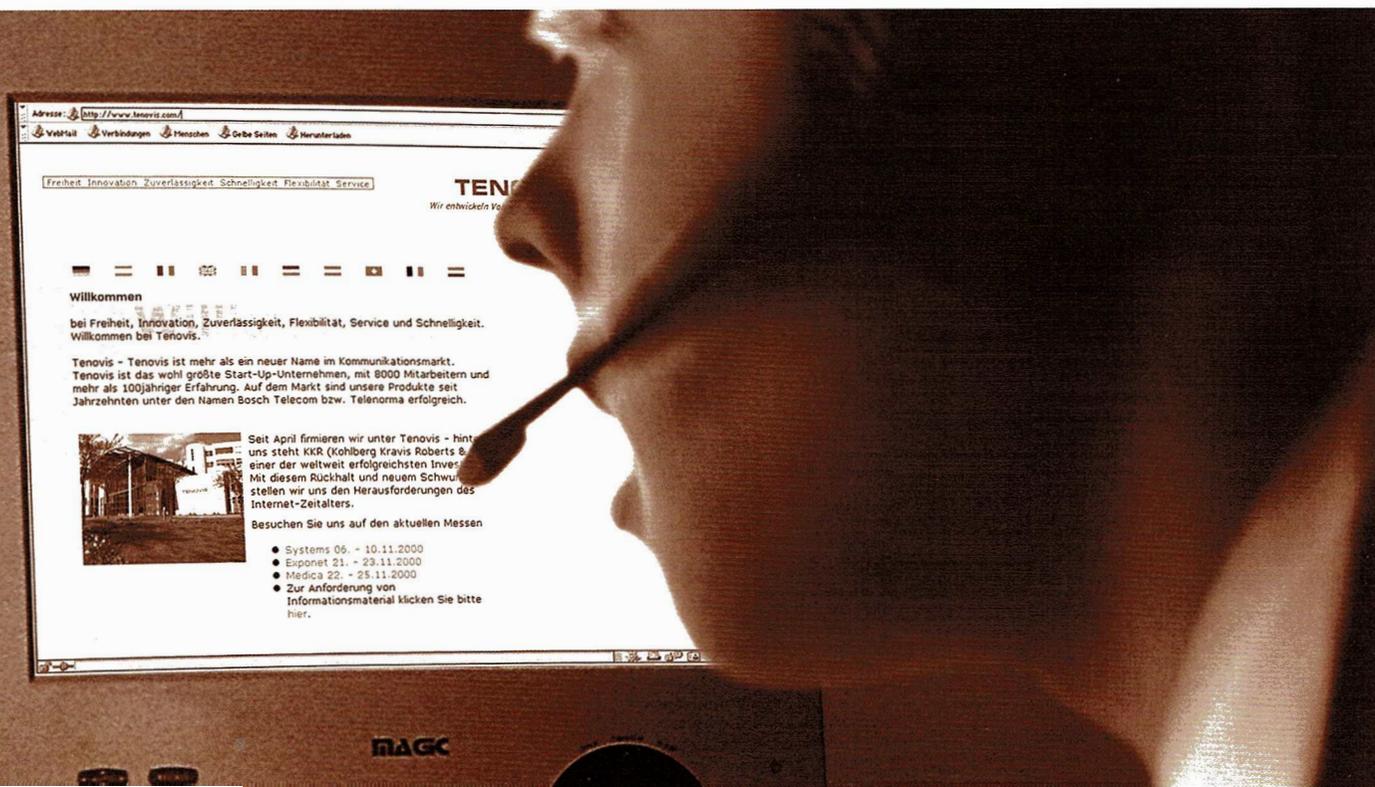
Parallel zum Surf-Erlebnis ist zudem eine direkte Sprachkommunikation per Internet-Telefonie möglich. Auch wenn die Internet-Agenten einmal nicht zur Verfügung stehen, ist über E-Mail-Funktionalität sichergestellt, dass Kunden jederzeit aktiv Kontakt aufnehmen können und keine Anfragen verloren gehen.

Live WebContact als Hosted Service

Tenovis bietet diese Lösung als erstes Unternehmen als so genannten „Hosted Service“ an. Das bedeutet für den Kunden, dass außer der Installation der Software am Agentenarbeitsplatz keinerlei Investitionen in eigene Infrastruktur mehr erforderlich sind. Routing, Reporting, Voice over IP – also die gesamte Vermittlungsfunktion – sowie Administration, Support und Management der Infrastruktur übernimmt Tenovis von zentraler Stelle aus. Mit WebContact bietet Tenovis Unternehmen völlig neue Möglichkeiten der multimedialen Kundenbetreuung, die weit über ein normales Telefongespräch hinausgehen.

Überzeugen Sie sich und kontaktieren Sie uns direkt unter <http://www.tenovis-gate.com>

Hier finden Sie ebenfalls weitere Informationen zu diesem spannenden Thema.



► Tenovis-Karriere

Ihre Perspektiven im Internet-Zeitalter

Sie möchten das Internet-Zeitalter aktiv mitgestalten? Dann herzlich willkommen bei Tenovis! Ob Berufseinsteiger oder Professional, wir bieten Ihnen den Rahmen, Ihre Ideen und Ihr Engagement in den Zukunftsmarkt IT und TK einzubringen.

Viele Wege führen zu Tenovis

Welcher Weg zum Einstieg in unser Unternehmen führt, hängt von den individuellen Zielen und Erfahrungen ab. Wir erwarten von unseren Mitarbeitern die Bereitschaft, sich mit Elan in neue Gebiete und Themen einzuarbeiten. Unsere Mitarbeiter sind dabei ihre eigenen Wissensmanager, die ihr Know-how in Projektteams einbringen und damit in den Dienst unserer Kunden stellen.

Schaffen Sie sich eine fundierte Basis durch eine Ausbildung bei uns. In klassischen sowie neuen Ausbildungsberufen vermitteln wir Ihnen die Fähigkeiten und Fertigkeiten, die Sie fit für eine erfolgreiche Laufbahn machen. Im technischen, im kaufmännischen und insbesondere im IT-Bereich. Die Inhalte der verschiedenen Ausbildungsberufe sind nah an aktuellen Markttrends der Informations- und Telekommunikationstechnologie.

Schaffen Sie sich durch erste praktische Erfahrungen eine Basis für eine erfolgreiche Zukunft. Tenovis bietet die Möglichkeit von drei bis sechsmonatigen Grund- und Fachpraktika in Vertrieb/Marketing, Entwicklung, IT, Dienstleistung oder im kaufmännischen Bereich. Studenten der Fächer (Wirtschafts-)Informatik, Elektrotechnik, Wirtschaftsingenieurwesen,

Mathematik, Physik oder Wirtschaftswissenschaften können bei Tenovis ihre Diplomarbeiten schreiben und somit ihr theoretisches Wissen innerhalb eines Unternehmens verifizieren. Sprechen Sie mit uns – bei Tenovis finden Sie eine spannende Plattform.

Learning on the job:

Trainee bei Tenovis

Sie haben Ihr Studium abgeschlossen und möchten sich auf verantwortungsvolle Aufgaben vorbereiten? Ablauf und Planung des 18-monatigen Trainee-Programms sind auf Ihren Bedarf zugeschnitten. Sie lernen verschiedene Bereiche im In- und Ausland sowie die Abläufe in einem innovativen Unternehmen kennen. Ein Mitglied der Geschäftsleitung begleitet Sie als persönlicher Mentor und steht mit Rat und Tat zur Seite.

Direkteinstieg:

nach dem Studium oder als Profi

Sie sind Teamworker, sprechen gut Englisch, bringen Lernbereitschaft, Durchsetzungsvermögen und Kreativität mit? Wenn Sie Ihre Fachkompetenz durch einen guten Studienabschluss unter Beweis gestellt haben, dann sind Sie bei uns richtig. Schon früh können Sie Verantwortung in allen Bereichen des Unternehmens übernehmen.

Sie sind Profi, möchten sich beruflich verändern und wissen, was Sie wollen: neue Herausforderungen in einem spannenden Umfeld. Wir bieten Ihnen Gestaltungsspielräume und Perspektiven. Fachlich wie persönlich. Ihre Einarbeitung wird Ihren Vorschlägen und Ihrer Qualifikation entsprechend erfolgen.



<http://www.tenovis.com/deutsch/Themenseiten/Jobs.htm>

Wir bilden Sie in folgenden Berufen aus:

- Systemkaufmann/-frau
- Systemelektroniker/in
- Fachinformatiker/in
Fachrichtung Systemintegration
- Fachinformatiker/in
Fachrichtung Anwendungsentwicklung
- Step by Step: Praktika und Diplomarbeiten

Ansprechpartner:

■ Praktika und Diplomarbeiten:
Martina Schmitt-Diehl
T 069/7505-2385
F 069/7505-8161
E-Mail:
martina.schmitt-diehl@tenovis.com

■ Profis, Direkteinsteiger und Trainees:
Melanie Tönsmann
T 069/7505-2014
F 069/7505-8161
E-Mail:
melanie.toensmann@tenovis.com

► **Mobility Wireless**

Mobile Kommunikation für alle Unternehmensgrößen

Zwei Drittel aller Anrufe in Unternehmen erreichen laut Statistik nicht auf Anhieb den gewünschten Ansprechpartner. Gerade beim ersten Kontaktversuch wirkt sich diese Nicht-Erreichbarkeit oft fatal aus. Im Dienstleistungssektor bedeutet ein verlorener Anruf durchschnittlich einige hundert Mark weniger Umsatz. Rückrufe verursachen Kosten und Aufwand, die durch den Einsatz professioneller TK-Technik einfach vermieden werden können.

Tenovic-Handsets: Erreichbarkeit im Griff

Tenovic bietet individuelle wie komplette Lösungen für kleine, mittlere und große Unternehmen. Diese umfassen nicht nur die Endgeräte und die Kommunikationsanlage, sondern auch die Planung und Installation des zur Flächendeckung erforderlichen Funknetzes.

Unabhängig vom Standort ist der Nutzer eines Tenovic-Systems unter seiner eigenen Rufnummer erreichbar; ein Umleiten bzw. Weiterverbinden an andere Apparate entfällt damit. Ein weiteres Feature: Bei abgehenden Gesprächen wählt das System die günstigsten Tarife.

Die Mobillösungen von Tenovic basieren auf dem europäischen Standard für digitale schnurlose Telefonie DECT (Digital Enhanced Cordless Telecommunications). Über integrierte Systeme ist dabei die zentrale Steuerung des TK-Systems, inklusive der mobilen Erreichbarkeit, möglich. Ist ein Messaging-Server an die TK-Anlage angeschlossen, können auch



Studie: neue DECT-Generation von Tenovic

Textnachrichten von Fremdsystemen an die Telefone gesendet werden.

Wenn Sie einige der folgenden Fragen mit Ja beantworten, dann ist eine mobile Lösung für Sie sinnvoll:

- ✓ Können viele Gespräche nicht bearbeitet werden?
- ✓ Müssen Mitarbeiter oft zurückrufen?
- ✓ Sind die Mitarbeiter oft im Unternehmen unterwegs?
- ✓ Sind Ihre Kunden unzufrieden, weil Mitarbeiter häufig nicht am Arbeitsplatz erreichbar sind?

Wir freuen uns auf den Kontakt:

<http://www.tenovic.com/deutsch/Einzelthemen/Schnurlosmobil.htm>

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- ✓ Verbesserung der Kundenbeziehungen durch schnelle, unmittelbare Antwort auf Kundenanfragen, da die jeweiligen Spezialisten jederzeit direkt erreichbar sind
- ✓ Flexible Einsatzplanung und Steuerung mobiler Einsatzkräfte erlauben optimierte Arbeitsabläufe
- ✓ Schnelle und flexible Telefonbereitstellung bei Einsparung an Installations- und Umzugskosten gegenüber verdrahteten Telefonen

► **Trading & Co.**

Pfiffige Lösungen für Ihre Branchen

Reaktionszeiten und Informationswege werden im Zuge der Globalisierung immer kürzer. Das heißt, Information muss effizient und flexibel gestaltet werden, um schnell zu einer Handlung zu führen. Gerade im Bereich der Finanzmärkte ist dieser Umstand von besonderer Bedeutung.

Revolution in puncto Komfort

Mit @trading bietet Tenovis alle Funktionen einer CTI- und CLIP-gestützten Kommunikation mit der Integration neuer multimedialer Möglichkeiten. Eine bahnbrechende Neuentwicklung in puncto Komfort ist dabei das webbasierte CLIP-Verfahren. Automatisch werden vor Entgegennahme eines Anrufes die aktuellen Anruferdaten (Name, Firma u.Ä.) auf dem PC-Bildschirm angezeigt. Das integrierte Datenzentrum stellt zudem direkte Links zu relevanten Fax- und E-Mail-Daten sowie Webseiten des Anrufers bereit. Detailinformationen, die eine noch intensivere Kundenorientierung ermöglichen.

Arbeiten an jedem Platz

Weitere Vorteile bietet @trading durch die konsequente Umsetzung von Computer Telephony Integration (CTI). Bei Sprachaufzeichnung von Anrufen erleichtert das zusätzliche Speichern von Datum, Uhrzeit und weiteren Kennzeichen das Wiederauffinden von Gesprächen. Darüber hinaus schafft die CTI-Free-Seating-Funktion Freiräume. Ist ein Arbeitsplatz wegen einer Störung ausgefallen, kann sich der Nutzer über seine PIN an jedem anderen @trading-Arbeitsplatz einloggen und erhält hier seine persönliche Benutzeroberfläche.

Das System ist für jede Unternehmensgröße konfigurierbar, Händlerplätze können individuell eingerichtet und Arbeitsplätze bedarfsgerecht ausgestattet werden. Durch „Drag and Drop“ wird @trading einfach erlernbar und ermöglicht sehr schnell ein effizientes Arbeiten.

Lösungen für viele Branchen

Jede Branche hat ihre Besonderheiten in der Kommunikation. Wir bieten intelligente Lösungen für viele Bereiche. Informieren Sie sich im Internet über unsere Branchenlösungen im Gastronomie- und Hotelbereich (Hotcom), in den Bereichen Seniorenheime (Secom) und Krankenhäuser

(Medcom) sowie für Sondernetze, zum Beispiel bei Polizei und Feuerwehr.

<http://www.tenovis.com/deutsch/Themenseiten/Branchen.htm>

Trading-Systeme erfolgreich im Einsatz bei:

- Société Générale
- Crédit Suisse
- Bayerische HypoVereinsbank
- Deutsche Börse Systems AG
- European Central Bank
- Landesbank Baden-Württemberg



In letzter Minute

+++ Tenovis-Ticker +++

+Pressekonferenz Paris: Europa fest im Blick

Nach vielen Hintergrundgesprächen in den vergangenen sechs Monaten lud CEO Peter B. Zábóji am 18. Oktober zur ersten Pressekonferenz von Tenovis in Paris. Damit unterstrich Zábóji die europäische Ausrichtung des Unternehmens. Im „Press Club de France“ betonte er die einmalige Chance, sich als erstes paneuropäisches Unternehmen aufzustellen und zu entwickeln. Der europäische Markt biete ungeheure Chancen, die Tenovis als auf den Mittelstand ausgerichtetes Unternehmen ausschöpfen könne. Die 460 Mitarbeiter in Frankreich sind für insgesamt 23.000 Kunden tätig.

+Tenovis-Mitarbeiter: aktiv in der Weiterbildung

Die Mitarbeiter sind das wichtigste Potenzial eines Unternehmens. Um ihnen einen Rahmen für aktive Wei-

terbildung zu schaffen, gibt es bei Tenovis das Kompetenzforum. Mitarbeiter können hier auf freiwilliger Basis Kurse belegen und sich weiterqualifizieren. Wie stark das Interesse daran ist, zeigt das jüngste Programm. Noch keine vier Wochen veröffentlicht, meldeten die Organisatoren 50% Überbuchung. Interessenschwerpunkte liegen auf Voice-over-IP, Mobility und Internet; der absolute Renner ist Linux. Flexibel wie Tenovis ist, wurden sofort Zusatzkurse eingerichtet.

+Innovation on Tour: Integral Communication Center (ICC)

Mittelständische Unternehmen und Arbeitsgruppen in Großunternehmen (20 bis 150 Arbeitsplätze): Das sind die Zielgruppen der Innovation on Tour, mit der Tenovis seinen Kunden im wahrsten Sinne des Wortes smart entgegenkommt. Der Smart ist dabei nicht nur der Werbeträger der Vertriebs-

aktion, sondern versinnbildlicht das Konzept von ICC. In einem einzigen System ist die gesamte Kommunikation vom computergestützten Telefonieren (CTI) über Team Call Center bis hin zur Videokonferenz und Internetanbindung einheitlich organisiert. 150 ICC hat Tenovis innerhalb weniger Wochen bereits bei Kunden implementiert.

+Speedconnect: mit Highspeed ins Internet

Der Erfolg eines Unternehmens ist heute mit der Effizienz und Schnelligkeit der Datenübertragung untrennbar verbunden. Über herkömmliche Kupfertelefonkabel können Sie mit SDSL-Technik einen Internet-Zugang für Ihre Datenkommunikation realisieren, der bis zu 35-mal schneller ist als ein ISDN-Kanal. Mit unserem kompetenten Partner KKF.net, einem führenden Unternehmen der Branche, stellen wir Ihnen diese Technik zur Verfügung.

Tenovis GmbH & Co. KG

Infoservice

– Stichwort Gewinnspiel – **Fax (08 00) 2 66 12 19**

Kleyerstraße 94

60326 Frankfurt/Main

Absender

Name, Vorname: _____

Firma: _____

Straße/Nr.: _____

PLZ/Ort: _____

Tel.: _____

E-Mail: _____

Gewinnen Sie mit Tenovis!

Beantworten Sie die folgenden Fragen und senden oder faxen Sie den Bogen an uns zurück. Noch einfacher geht's online: Unter www.tenovis.com können Sie ebenfalls am Gewinnspiel teilnehmen. Unter allen Einsendern verlosen wir 3 x 2 Karten Haupttribüne für Heimspiele des FC Bayern München. Alle Einsender erhalten ein kleines Dankeschön von Tenovis.

Welcher Altersgruppe gehören Sie an?

Unter 30 30 bis 40 41 bis 50 51 bis 60 Über 60

Wie viele Mitarbeiter hat Ihr Unternehmen? _____

In welcher Funktion sind Sie tätig? _____

Haben Sie in Ihrem Unternehmen Internet-Zugang?

Ja Geplant Nein

Sind Sie an der Zusendung des Tenovis-Newsletters interessiert?

Ja, per E-Mail (E-Mail-Adresse siehe oben)

Ja, postalisch (Anschrift siehe oben)