

Tenovis: Wien wird strategisches Vertriebszentrum für Osteuropa

Wien (OTS) - Im Zuge der Erweiterung der Europäischen Union stellen die neuen Beitrittsländer mehr denn je einen viel versprechenden Wachstumsmarkt am Telekom-Sektor dar. Das gilt auch und vor allem für das Anlagen- und Lösungsgeschäft. Im Zuge der erfolgreichen Performance von Tenovis in Österreich fungiert Wien für den Konzern ab 2004 als Tor nach Osteuropa. Im ersten Schritt werden von der Bundeshauptstadt aus die Aktivitäten in Ungarn, der Tschechischen Republik und in der Slowakei koordiniert.

"Aufgrund der hohen Performance in Österreich ist es nur mit einem sehr großen Investitionsvolumen möglich, weitere Anteile am heimischen Markt zu gewinnen. In den osteuropäischen Ländern hingegen, die in wenigen Monaten zu den EU-Mitgliedsstaaten zählen werden, ist nach wie vor ein beachtliches Potential am Telekom-Sektor vorhanden. Wir wollen daher unseren Marktanteil von ca. 21% in Österreich halten und uns verstärkt dem Osteuropa-Geschäft zuwenden", begründete Tenovis-Geschäftsführer Walter Becvar die konzernstrategische Entscheidung. Wien sei aufgrund der kulturellen Nähe, des regionalen Know-hows und der geringen räumlichen Entfernung ein idealer Standort für die Unterstützung und Koordination des Osteuropa-Geschäfts. "Durch diese regionale Erweiterung wird Österreich zum strategischen Vertriebszentrum des Konzerns für die östlichen Nachbarländer. In weiterer Folge soll dann der sukzessive Aufbau für weitere Länder vorangetrieben werden", umriss Becvar die mittelfristige Planung für Tenovis in Osteuropa.

Dabei setzt das Unternehmen weiterhin auf die erfolgreiche Kooperation mit der Partnerfirma Bosch, über die bereits bisher der Vertrieb von Tenovis-Produkten in Ungarn, der Tschechischen Republik und der Slowakei erfolgt. Dieser bewährte Weg einer "eingesessenen Mannschaft, die mit den Marktverhältnissen und Strukturen bestens vertraut ist", soll mit zusätzlicher Manpower und Know-how von Österreich aus unterstützt werden, so Becvar weiters. Mit Bosch seien die entsprechenden Verträge über die Zusammenarbeit für 2004 bereits unterfertigt, "wir befinden uns mitten in der operativen Umsetzung", meinte der Tenovis-Geschäftsführer. Geplant ist auch ein verstärkter Einstieg in das Projekt- und Direktgeschäft.

Osteuropa gilt mittelfristig als eine der wachstumsstärksten

Regionen in der gesamten Telekom-Branche und verzeichnet nach wie vor ein "nicht ausgeschöpftes Marktpotenzial und hohe Kundenerwartungen", so Becvar. Darüber hinaus könne man in allen drei Ländern mit entsprechender Markterfahrung und erprobten Geschäftsmodellen punkten. Das ermöglicht Tenovis den Auftritt als Gesamtanbieter für globale Key Accounts wie etwa Volkswagen, Baumax oder die Erste Bank.

Investitionsfreude und die starke Nachfrage nach maßgeschneiderten Sprach- und Datenlösungen in den Reformstaaten kämen dem Tenovis-Motto "Zuhören - Verstehen - Lösen" sehr entgegen, betonte Becvar. An Umsätzen erwarte man sich im ersten Jahr rund 6 Mio. Euro für alle drei Länder, die Marktanteile sollen mittelfristig vom ein- in den zweistelligen Bereich wachsen. Das bestehende Tenovis-Produktportfolio wird im Rahmen eines Relaunches an den osteuropäischen Markt angepasst und bestehende Business-Schwerpunkte wie der Communication Server Integral 55 und Voice Over IP-Lösungen ausgebaut.

Becvar zeigte sich abschließend nochmals erfreut über das Vertrauen, das der Konzern mit der Umsetzung dieser Strategie in Österreich setze - "wir haben uns das mit unserer Kompetenz und Performance im Rahmen der Konzernaktivitäten auch verdient".

Zwtl.: Maßgeschneiderte Business Kommunikation

Tenovis liefert maßgeschneiderte, effiziente Business Kommunikation für Unternehmen aus allen Bereichen und jeder Größe rund um das Zusammenwachsen von Festnetz, Mobiltelefon und Internet. Mit dem Schwerpunkt "Alles aus einer Hand" bietet das Unternehmen somit ein umfassendes Portfolio, das von klassischen Telefonanlagen, Möglichkeiten des Datentransfers, Multimedia Services, Business Contact Center, Outsourcing-Konzepten bis hin zu Knowledge Management und CRM-Lösungen reicht.

Gemäß dem Motto von Tenovis "Zuhören - Verstehen - Lösen" steht dabei der Kundennutzen im Mittelpunkt. Neben dem modularen Aufbau der Systeme sowie den individuell maßgeschneiderten Lösungen profitieren die Kunden auch vom österreichweiten Servicenetz.

Tenovis Österreich mit Hauptsitz in Wien beschäftigt derzeit rund 200 MitarbeiterInnen in 8 Servicezentren in Wien, Niederösterreich, Oberösterreich, Salzburg, Tirol, Vorarlberg, Steiermark und Kärnten. Unter der Geschäftsleitung von Ing. Mag. Walter Becvar und Andreas

Bakany konnte der Telekommunikations-Dienstleister 2002 einen Umsatz von rund 31,8 Mio. Euro erzielen. Bis dato zählt Tenovis über 14.500 Verträge mit österreichischen Kunden, wie z. B. die Generali Versicherung AG, Interunfall Versicherung AG, Raiffeisen, OMV, BEKO-Gruppe, Tyrolean Airways, Wirtschaftskammer Wien, Karl Franzens Universität Graz und die Post AG. Hinter dem Telekommunikations-Dienstleister steht KKR (Kohlberg Kravis Roberts & Co.), eine der weltweit führenden amerikanischen Kapitalanlagegesellschaften.

~

Rückfragehinweis:

Andrea Rinnerberger MBA
Unternehmenskommunikation
Tenovis GmbH
T (01) 87 870 - 12 00, F (01) 87 870 - 8 1200
mailto:Andrea.Rinnerberger@tenovis.com
<http://www.tenovis.com>

~

*** OTS-ORIGINALTEXT UNTER AUSSCHLIESSLICHER INHALTLICHER
VERANTWORTUNG DES AUSENDERS ***

~

OTS0040 2003-10-27/10:21

~

271021 Okt 03

Link zur Aussendung:

http://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20031027_OTS0040