

INFORMER

Seite 6 - 7

CHANCEN NUTZEN IN KRISENZEITEN!



Seite 12 SEIMO **MARKETING FÜR DIE FINANZ- UND VERSICHERUNGSWELT**

Seite 9 curecomp **VOLLAUTOMATISIERUNG ZWISCHEN KUNDEN UND LIEFERANTEN**



StR Susanne Wegscheider
Aufsichtsratsvorsitzende
techcEnter Linz-Winterhafen

Yes, I do!

Editorial von DI Georg Spiesberger

Frithjov Bergmann, Philosoph und Universitätsprofessor, 65
Susan Boyle, arbeitslos, 47

Zwei unterschiedliche Menschen, die doch Essentielles gemeinsam haben.

Bergmann stellt eine neue Arbeitswelt in Aussicht, eine Arbeitswelt in der neben der eigentlichen Erwerbsarbeit auch Platz für die Verwirklichung eigener Ideen als Kreativarbeit entsteht. Dazu aber bedarf es auch veränderten Einstellungen der Menschen selbst. Nicht mehr zu warten was in der Welt als nächstes passieren wird. Nicht mehr zu warten bis irgendjemand sagt was zu tun ist. Jeder selbst trägt die Verantwortung und ist initiativ um seine Chancen zu finden.

Susan Boyle, Aussehen und Statur soweit von herkömmlichen weiblichen Superstars entfernt wie Pluto von der Sonne. Trotzdem schafft sie über Nacht den Sprung vom sozialen Underdog zum Super Star. 30 Mio. youtube Zugriffe in den ersten sechs Tagen, Fernsehsender aus aller Welt berichten über sie. Sie hat trotz schlechtester Voraussetzung ihren Traum nie aufgegeben. Sie hat nicht gewartet dass etwas passiert. Sie hat etwas unternommen.

Ich nehme in unserer Gesellschaft eine gewisse Saththeit wahr: Ja, wir würden schon gerne was unternehmen, aber nur dann wenn wir 100 % sicher sind, dass es klappt, wenn wir kein Risiko eingehen und wenn es nicht all zu mühsam ist.

So werden keine Träume wahr.

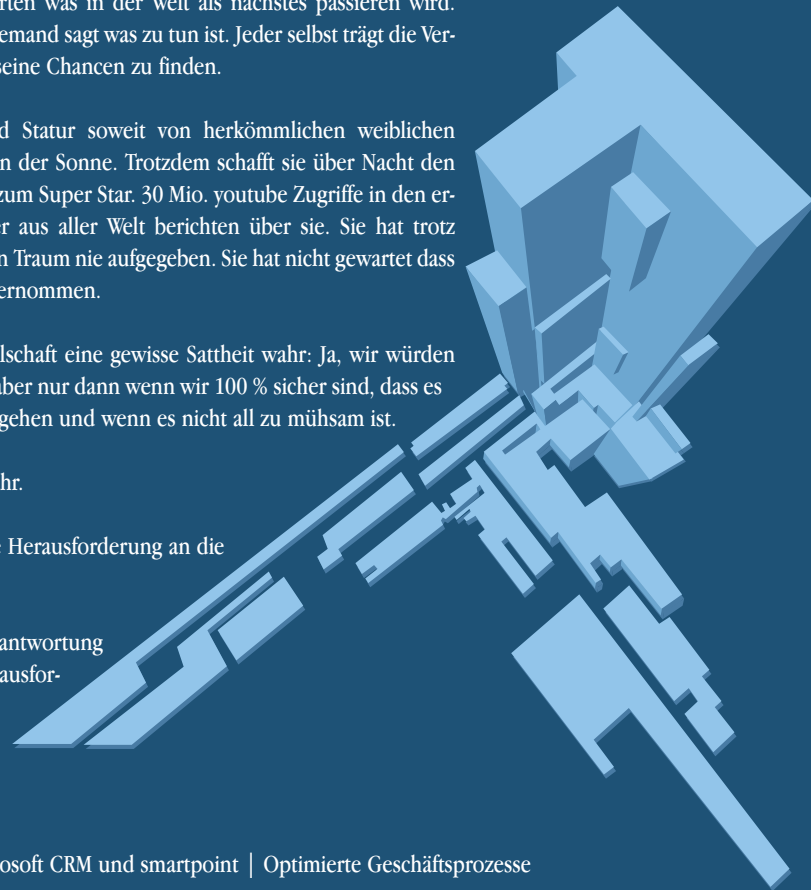
„Yes – we can!“ ist nicht die Herausforderung an die Gesellschaft.

„Yes – I do!“ mehr Eigenverantwortung und Umsetzen – das ist die Herausforderung an die Gesellschaft!



DI Georg Spiesberger
Geschäftsführer
techcEnter Linz-Winterhafen

Der INFORMER – das Magazin der Unternehmen im techcEnter – erscheint vierteljährlich in einer Auflage von 8.600 Stück und wird an Entscheidungsträger in Wirtschaft und Politik versandt.



Inhalt

21_2009



- Seite **3** tech2b setzt auf Microsoft CRM und smartpoint | Optimierte Geschäftsprozesse
- Seite **4** transport logistic 2009 | Mit der Heimat verbunden
- Seite **5** Bedrohung aus dem Netz: mit it & tel Webfilter gut geschützt! | Die Krise hat die Spamfilter erreicht!
- Seite **6** Auf einen Kaffee mit Dr. Ludwig Scharinger – Die Interviewreihe des techcEnter INFORMERS
- Seite **7** Experten-Talk: Chancen nutzen in Krisenzeiten!
- Seite **8** AGENTUR PUR MIT MARK & ETING | Perfekt organisiert mit PROLOGICS FireStart™
- Seite **9** Vollautomatisierung zwischen Kunden und Lieferanten | KELAG: Komfortable Pflege von SAP-Anlagefakten
- Seite **10/11** techcEnter Event OpenUp 09
- Seite **12** In Europa kooperieren | Marketing für die Finanz- und Versicherungswelt
- Seite **13** Kooperation Immformer und Immobilien.NET
- Seite **14** Sammler aus Leidenschaft! | techcEnter Veranstaltungen ab Mai 2009
- Seite **15** Expertentipps | Warum alles selber machen?

tech2b setzt auf Microsoft CRM und smartpoint

Der Microsoft Gold Certified Partner smartpoint IT consulting GmbH hat für die Firma tech2b eine CRM-Lösung auf Basis von Microsoft CRM 4.0 realisiert. Innerhalb der TMG-Gruppe begleitet tech2b akademische Forschungsprojekte bei Firmengründungen.

Zu Beginn des Projektes erfolgte ein zweistufiges Evaluierungsverfahren bezüglich möglicher CRM-Systeme einerseits sowie dem geeigneten CRM-Einführungspartner andererseits. „Microsoft CRM konnte sich dabei aufgrund einiger funktionaler Vorteile aber insbesondere aufgrund der hohen User-Akzeptanz sowie der ausgezeichneten Office-Integration behaupten“, berichtet tech2b-Geschäftsführer Mag. Mar-

kus Costabiei. „smartpoint hat in weiterer Folge in diesem Auswahlverfahren mit sehr hoher technischer Kompetenz bezüglich der geplanten Microsoft Produkte sowie der verfügbaren CRM-Erfahrungen hinsichtlich Vertrieb & Marketing überzeugt.“

Gemeinsam mit smartpoint wurde die CRM-Lösung auf Basis von Microsoft CRM 4.0 konzipiert und eingeführt sowie die Daten einer bestehenden Kontakt-Datenbank übernommen. Dem tech2b-Team steht nun eine umfassende und innovative CRM-Lösung zur Verfügung, die perfekt mit Microsoft Exchange und Office integriert ist.

„Die Mitarbeiter werden bei Bedarf aus einer zentralen Infor-



Mag. Markus Costabiei, MBA (GF tech2b)

mationsquelle versorgt und sind somit professionell gerüstet, Kundengespräche zu führen. Die manuelle Datenerfassung sowie redundante Datenhaltungen konnten deutlich reduziert werden. Darüber hinaus wurde die Gesamtübersicht über die laufen-

den Projekte mit Microsoft CRM massiv verbessert“, freut sich Geschäftsführer Mag. Markus Costabiei über die erfolgreiche Software-Einführung.

Mittelfristig ist auch eine Integration von Microsoft CRM mit der Collaborations-Plattform Microsoft Office SharePoint Server beabsichtigt, um beispielsweise die Dokumentenverwaltung im Zusammenspiel mit CRM zu nutzen.

smartpoint[®]
IT consulting

smartpoint IT consulting GmbH
Tel.: +43 (0)732 / 77 00 11- 0
office@smartpoint.at
www.smartpoint.at

Optimierte Geschäftsprozesse

BizTalk Server 2009 unterstützt die Optimierung der Geschäftsprozesse durch intelligente Vernetzung von Systemen, Mitarbeitern und Partnern.

Mit der Markteinführung von BizTalk Server im Jahr 2000 löste Microsoft eine Revolution auf dem Markt für Systemintegrationslösungen aus und lieferte den Beweis, dass Integration und Prozessautomatisierung nicht zwangsläufig teuer oder schwierig umsetzbar sein müssen. Inzwischen verlassen sich über 10.000 Unternehmen bei der Systemintegration und Prozessautomatisierung unternehmensinterner und -übergreifender Abläufe auf den BizTalk Server. Die umfassende Vernetzung Ihrer Systeme, Mitar-



DI(FH) Ing. Harald Komnerth MBA
Geschäftsführer XYNAMICS

beiter und Geschäftspartner ermöglicht exakte Einblicke in kritische Geschäftsabläufe, schnelle Entscheidungen und eine effizien-

te Zusammenarbeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Der BizTalk Server ist ein zentrales Element für Business Process Management (BPM), serviceorientierte Architekturen (SOA) und unternehmensinterne und -übergreifende Anwendungsintegration (EAI, B2B).

Die neue BizTalk Server-Generation bringt in den wichtigen Bereichen wie Konnektivität zu Handelspartnern und Kunden, vollständige Transparenz und Plattform-Support. Adapter zur einfachen Integration von unterstützten Business-Anwendungen wie z.B. Dynamics, SAP und Siebel sind verfügbar.

Als führender Anbieter in unseren jeweiligen Geschäftsfel-

dern Microsoft Dynamics AX, SharePoint und BizTalk unterstützen wir Sie unternehmensübergreifend bei der Optimierung Ihrer internen Prozesse, sowie auch bei der Integration Ihrer Kunden und Lieferanten.

XYNAMICS
Information Engineering GmbH

XYNAMICS
Information Engineering GmbH
Tel.: +43 (0)732 / 33 10 82
office@xynamics.com
www.xynamics.com

transport logistic 2009

Mindestens einmal pro Jahr stellt die **Fueldata GmbH** ihre Produkte und Innovationen bei einer größeren internationalen Fachmesse aus.

Nach dem gelungenen Messeauftritt auf der IAA Nfz in Hannover im Herbst 2008 freute sich Fueldata-Geschäftsführer Dipl.-Ing. Andreas Kreindl schon auf die

transport logistic 2009, Fachmesse für Logistik, Telematik und Verkehr.

Die internationale Ausstellung fand vom 12. bis zum 15. Mai 2009 statt, und bot speziell in diesem Jahr eine gute Gelegenheit, Innovationen vor einem internationalen Publikum zu präsentieren.

„Mit Systemen, welche Geld und Zeit sparen, ist man besonders in schwierigen Zeiten auf dem richtigen Weg. Unsere Kunden klammern sich an jede denkbare Einsparungsmöglichkeit. Weil aber das aktuelle Tagesgeschäft unserer Kunden immer konzentrierter wird, kann man während der Messtage außerhalb des Büroalltags weitaus ungestörter kommunizieren.“, erklärt Kreindl die zunehmende Bedeutung von Messeauftritten.

„Unsere Kunden aus der Transport- und Logistikbranche arbeiten mit großem Kapitaleinsatz und haben einen sehr professionellen Zugang zu Investitionen. Das kommt uns jetzt sehr zu Gute.“, so Kreindl.



fueldata
information systems

Fueldata Information Systems GmbH
Tel.: +43 (0)732 / 77 04 16
office@fueldata.at

Mit der Heimat verbunden



Das Netzwerk „Oberösterreich International“ steht unter der Schirmherrschaft von **Landsbauptmann Dr. Josef Püringer**

Haiti, Kirgistan, Zimbabwe, Chile, Costa Rica, etc. – überall auf der Welt leben **Landsleute aus Oberösterreich. Grenzenlose Vernetzung wird im Netzwerk „Oberösterreich International“ groß geschrieben.**

Das Netzwerk „Oberösterreich International“ bietet Oberösterreicherinnen und Oberösterreichern, die aus privaten oder beruflichen Gründen im Ausland leben, eine Plattform zur gegenseitigen Vernetzung. In den Bereichen Wirtschaft, Verwaltung, Tourismus, Sport, Kultur und Wissenschaft können Kontakte geknüpft und Chancen eröffnet werden. 418 Personen aus 76 Ländern dieser Welt sind bereits Mitglied. Die Palette reicht vom Entwicklungshelfer über Diplomaten und Kulturschaffende bis zu bekannten Wirtschaftsgrößen. Regelmäßige Veranstaltungen und

Informationen laden zur internationalen Vernetzung ein. Unter www.ooe-international.at können Mitglieder des Netzwerks nach Oberösterreichern/-innen in ihrer Nähe oder aus ihrem Geschäftsfeld suchen, zu aktuellen Themen im Forum diskutieren und Erfahrungen austauschen. Anmeldungen werden jederzeit entgegen genommen – also schnell Freunde, Verwandte, Bekannte, die im Ausland leben, informieren. Die Mitgliedschaft ist kostenfrei.



www.ooe-international.at

OÖ. International
c/o OÖ. Technologie- und
Marketinggesellschaft mbH
Mag. Karin Schachinger MBA
karin.schachinger@tmg.at

Bedrohung aus dem Netz: mit it & tel Webfilter gut geschützt!

Das Internet ist als Informationsquelle nicht mehr wegzudenken. Dass die Mitarbeiter beim „Surfen“ jedoch trotz Anti-Virenprogramme viel Gefährliches einschleppen können, ist nur wenigen bewusst. Besonders garstige Viren sind dabei noch das geringste Übel. Schlimm wird es, wenn versteckt Programme installiert werden, die Kennwörter oder Firmendaten ausspionieren. Nach einer Studie sind rund 75 % aller Unternehmen damit infiziert! Mit unserem Webfilter bieten wir ein wirksames Abwehrsystem.

Dahinter verbirgt sich ausgefeilte Technik, um den Bedrohungen durch das Internet Herr zu werden. Denn mit jedem Aufruf

einer Internet-Seite ist die Gefahr verbunden, sich Viren oder so genannte Spyware oder Malware herunterzuladen. „Das sind Programme, die großen Schaden anrichten, indem sie beispielsweise am PC mitschreiben und Kennwörter ausspionieren“, erzählt Michael Diesenberger vom klammheimlichen Angriff auf Datengeheimnisse. Denn der Benutzer selbst bekommt rein gar nichts mit, oft wird er sogar aktiv und ganz bewusst in die Falle gelockt.

Durch den it & tel Webfilter wird der Aufruf solcher Risiko-Seiten gestoppt. Unternehmen verfügen damit über einen Schutz, der sicherstellt, dass einzelne Mitarbeiter derartige Viren und Programme nicht mehr herunterladen können. Das Funktionsprinzip: Das Internet



Andreas Königsbofer und Michael Diesenberger: „Sicherheit beim Surfen im Internet – mit dem Webfilter von it & tel sind unsere Kunden rundum geschützt“

wird von einer zentralen Stelle ständig nach Seiten durchforstet, die mit Risiken behaftet sind. Diese können dann nicht mehr aufgerufen werden.



it & tel – complete concepts
Tel.: +43 (0)732 / 9015 - 7100
office@ITandTEL.at
www.ITandTEL.at

Die Krise hat die Spamfilter erreicht!

Spammails versuchen, Menschen in ihren grundlegenden Bedürfnissen zu treffen: Begriffe aus der Börsenwelt dominierten im vergangenen Jahr. Heuer zeigen sich erstmals die Auswirkungen der Krise: „Jobangebote“, „Mahnung“, „Kündigung“ und „Prognosen“ treffen ins Schwarze.

DI (FH) Martin Öller, Geschäftsführer von eworx®: „Als Versender von E-Mail Newslettern sollte man aktuelle Spambegriffe dringend meiden. Voraussetzung dafür: man muss diese auch kennen. Unsere kostenlose Spamliste ist mittlerweile für viele Unternehmen ein wichtiges Hilfsmittel beim Erstellen der Texte geworden!“

Die aktuelle Spamliste warnt vor Begriffen, die E-Mails in den

Spamfiltern landen lassen! Die meisten Filter arbeiten nach einem Punktesystem: neben anderen Kriterien werden für jeden verwendeten auffälligen Begriff Punkte vergeben; übersteigt die Summe einen Grenzwert, wird das E-Mail gefiltert und erreicht den eigentlichen Empfänger nicht.

Ein Auszug aus der Liste (vollständiger Download auf: www.mailworx.info/antispam): „email hier“, „Dose“, „Teenager“, „Spur“, „100% garantiert“, Betreff beginnt mit „Free“, „Rallye ist gestartet“,



„Prognose“, „Vorschlag“, „Verhandlung“, „Profits“, „Kündigung“, „Mahnung“, „Jobangebot!“.

E-Mail-Marketing wird zu einem immer wichtigeren Part im Marketing-Mix. Entscheidend für den Erfolg ist eine möglichst hohe Zustellrate. Anwendern von mailworx, dem E-Mail-Newsletter Programm der oberösterreichischen Firma eworx, wird das Leben leicht gemacht: ein integrierter Spamchecker überprüft E-Mail Kampagnen auf Herz und Nieren – eventuelle Inhalte, die Spamfilter aktivieren könnten, können so im Vorfeld entfernt werden. Überprüft werden nicht nur Inhalte, auch Überschriften, Bilder und vieles mehr.

Dadurch wird sichergestellt, dass der Newsletter in der Mailbox des Empfängers landet!

Download der kostenlosen Liste „Spamphrasen & Begriffe“

Kunden und Interessenten können die Liste der „Spamphrasen & Begriffe“ kostenlos und unverbindlich downloaden. Die vollständige Liste für all jene, die filterlos E-Mails versenden wollen: www.mailworx.info/antispam



eworx Network & Internet GmbH
A-4150 Rohrbach, Hanriederstr. 25
A-4020 Linz, Hafenstrasse 47-51
Tel.: +43 (0)732 / 20 0 72 - 53
office@eworx.at, www.eworx.at

Auf einen Kaffee mit Dr. Ludwig Scharinger

Die Interviewreihe des INFORMERS

Sind die Banken schuld an der aktuellen Wirtschaftskrise?

Es gibt mehrere Ursachen: Die weltweiten Notenbanken haben sich in der Vergangenheit viel zu wenig koordiniert. Die amerikanische FED hat im Sinne einer



egoistischen Konjunkturpolitik die Leitzinsen nach oben und nach unten gepeitscht. Dadurch ist eine breite Schere entstanden, die internationale Spekulationen erst ermöglicht hat. Dieses Spekulationskapital wurde in kuriose Investments ohne jeglichen Realitätsbezug gesteckt. Amerikanische Investmentbanken haben schließlich faule Kredite verbrieft und über den Atlantik verkauft. Auch in Europa haben sich einige Großbanken als Abnehmer gefunden und den Schneeballeffekt ermöglicht. Es gibt jedoch auf der anderen Seite viele Banken wie auch die Raiffeisenlandesbank OÖ, die mit ihren Kunden stets in der Realwirtschaft geblieben sind, nachhaltig agieren und kundenorientiert handeln.

Welche Ursachen sehen Sie für die Entwicklung der Wirtschaftskrise?

Die Wirtschaftskrise ist vor allem auch eine Vertrauenskrise. Auslöser dieser Vertrauenskrise war die Pleite der US-Investmentbank Lehman Brothers. Drei Tage, nachdem Lehman Brothers unter Chapter 11 – dem Schutz vor Gläubiger – gestellt worden war, hat die deutsche KfW noch 350 Millionen Euro an Lehman überwiesen. Damit war das Vertrauen weg. Epizentrum war aber Amerika. Deshalb ist es schon eigenartig, wenn sich die Urheber der derzeitigen Situation bemüßigt fühlen, Ratschläge zu erteilen und Märkte wie Osteuropa, auf denen sie selbst nicht reüssieren konnten, schlecht reden wollen. Der Weltsberiff der Vergangenheit mutiert zum Weltbesserwisser.



Wie beurteilen Sie die aktuelle Lage?

Es wird bereits ein Silberstreif am Horizont sichtbar. Viele gute Betriebe beginnen Investitionen zu planen. Wir sehen das auch bei

den Kundenfinanzierungen: Die Raiffeisenlandesbank OÖ konnte beispielsweise im ersten Quartal 2009 bei den Investitionsfinanzierungen einen Zuwachs von sechs Prozent verzeichnen. Das heißt: Es gibt bei uns keine Kreditbremse! Was Unternehmen jetzt brauchen, sind rasche Verfahren: Dass sie, wenn sie investieren wollen, auch sehr schnell die Baubewilligungen und die Anlagenehmigungen erhalten, damit Investitionen nicht auf Monate hinaus verzögert werden.

Was würden Sie Unternehmen zum jetzigen Zeitpunkt raten? Wie kann man die Krise optimal nutzen – Stichwort: „Krise als Chance“?

Gute Unternehmen schauen sich auf ihre Kunden, motivieren ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und steigern ihre Effizienz. Die oberösterreichischen Unternehmen haben schon immer gezeigt, dass sie besonders auf die wichtigsten Zukunftsfaktoren – Geist und Geschicklichkeit unserer Menschen sowie Forschung, Entwicklung und Anwendung – setzen. Wichtig sind weiters aktuelle Daten. Daten aus dem letzten Quartal 2008, aus dem ersten Quartal 2009 und vor allem auch, wie die Entwicklung in den kommenden Monaten sein wird – welche Perspektiven es gibt, welche Chancen am Markt vorhanden sind.

Manche Unternehmer beklagen, dass sie zurzeit nur schwer Kredite für Investitionen bekommen, was sagen Sie diesen?

Für uns ist es überhaupt kein

Thema, unseren Kunden ausreichend Mittel für Investitionen zur Verfügung zu stellen. Wichtig ist, dass Investitionen – so, wie es eigentlich sein soll – fristenkonform finanziert werden. Dass nicht, wie vielfach in der Vergangenheit, mit Barvorlagen zu kurzfristig agiert wird. Generell ist Liquidität sehr exakt zu planen, damit es keine unliebsamen Überraschungen gibt.



Welche Branchen sind von der Wirtschaftskrise am schwersten betroffen und wie sehen Sie die Lage von Technologieunternehmen?

Man soll keine Verallgemeinerungen treffen. Auch innerhalb einer Branche gibt es sehr gute Unternehmen und weniger gute. Technologieorientierte Unternehmen sind die wichtigsten Pioniere und Schrittmacher. Forschung ist auch der Motor für Exporterfolge. Das brauchen wir gerade jetzt. Denn Oberösterreich exportiert nicht mehr über rauchende Schloten, sondern über rauchende Köpfe. Wenn wir also weiterhin geschickt agieren und Schwerpunkte in den Bereichen Forschung und Entwicklung sowie Aus- und Weiterbildung setzen, wird unser Land auch in Zukunft erfolgreich bleiben.

Experten-Talk: Chancen nutzen in Krisenzeiten!

Über „unruhige Zeiten“ und deren Auswirkung auf Kleinunternehmen diskutierten Geschäftsführer von Firmen im techcEnter.

Einig war man sich in der Feststellung, dass langfristige Investitionen aktuell sehr vorsichtig getätigt werden. „Früher hatte man mehr Mut zur Expansion und blickte mit Zuversicht in die Zukunft, jetzt wird mit Vorbehalten investiert, wobei man nicht immer weiß, ob es dabei ein Thema der Finanzierung oder der unsicheren Zukunftsaussichten ist“, so Georg Spiesberger.

Michael Pachlatko (smartpoint) hält fest, dass Projekte und Dienstleistungen die zur Optimierung und Kosteneffizienz von bestehenden Strukturen beitragen, auch jetzt gute Chancen auf Umsetzung haben, wenn der kurz- und mittelfristige Nutzen klar nachgewiesen ist. Für Pachlatko bietet sich die aktuelle Situation auch ideal an, um durch gezieltes Marketing Image und Positionierung zu verbessern.

„Ich denke, dass einige große Unternehmen diese Zeiten auch nutzen um lange überfällige Strukturänderungen einfacher durchzuführen“ signalisierte Franz Spind-



Franz Spindler (GF onlinegroup), Sargon Mikbaeel (GF artgroup Werbeagentur) und Ing. Dr. Michael Pachlatko, MBA (GF smartpoint) im Gespräch (v.l.n.r.)

ler. Gerade aber diese Entwicklung, die Tendenz zum Outsourcen, kann seiner Meinung nach für KMUs große Chancen bieten.

Einigkeit herrschte über die Aussage von Sargon Mikhaeel (artgroup Werbeagentur). „Kleinere Unternehmen agieren gewissermaßen ständig in unruhige Zeiten, da hat man sich schon daran

gewöhnt und weiß wie man damit umgeht“. Robert Hutter (PROLOGICS) unterstreicht in diesem Zusammenhang die Wichtigkeit einer gemeinsamen Unternehmenskultur: „Gemeinsame Ziele und Werte stärken den inneren Zusammenhalt und helfen auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, das Unternehmen voran zu bringen.“

Zusammenfassend wird ersichtlich, dass trotz der eingetrübten Wirtschaftsstimmung die Anwesenden eine Vielzahl von Chancen für kleine und mittlere Unternehmen sehen, auch wenn zugegebenermaßen wieder kleinere Brote gebacken werden müssen.



Franz Spindler
(GF onlinegroup)



Ing. Dr. Michael Pachlatko, MBA
(GF smartpoint)



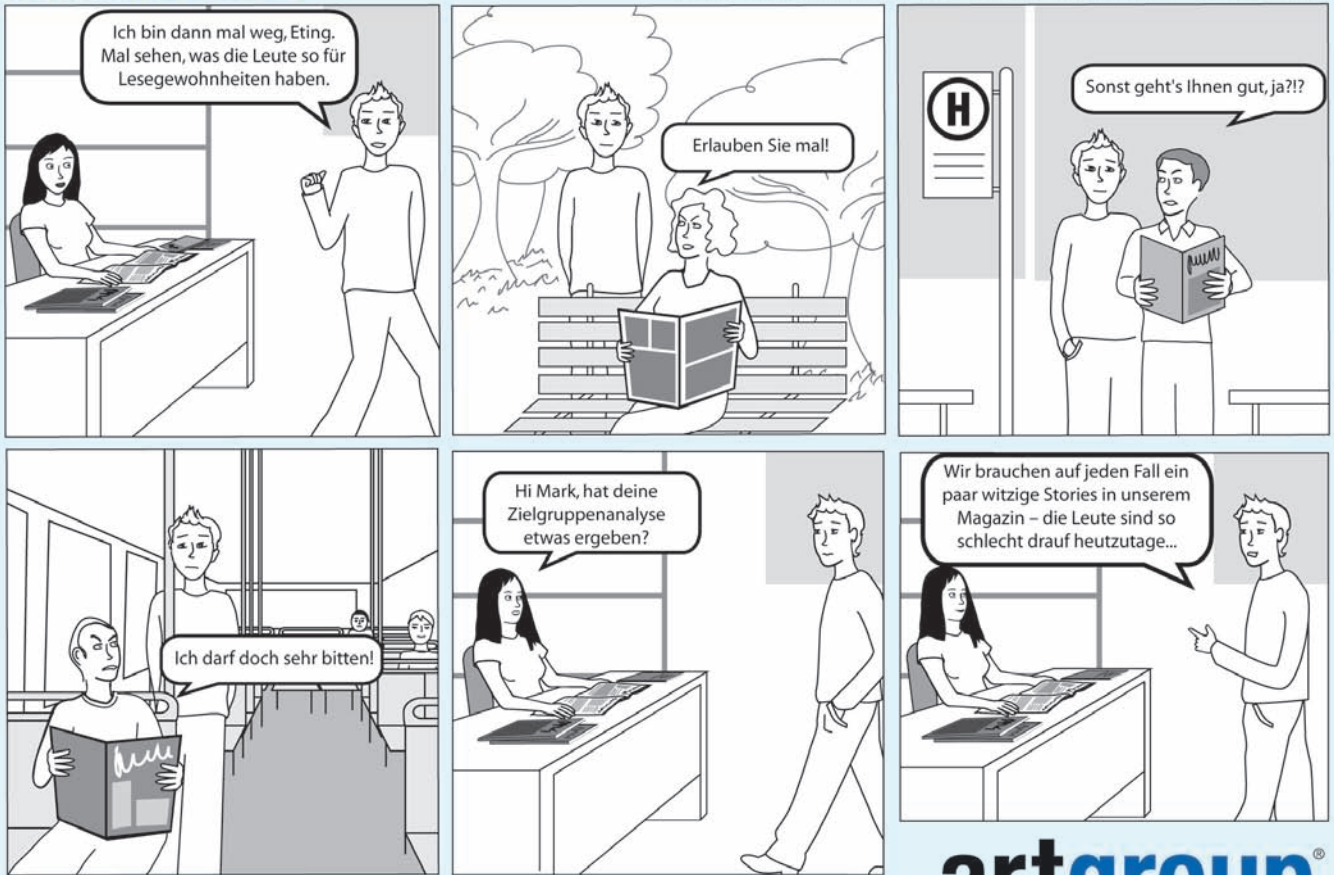
DI (FH) Robert Hutter
(GF PROLOGICS)



Sargon Mikbaeel
(GF artgroup Werbeagentur)



DI Georg Spiesberger
(GF techcEnter)



Mehr Alltagsgeschichten von Mark & Eting unter www.artgroup.at

artgroup[®]
Werbeagentur

Perfekt organisiert mit PROLOGICS FireStart™

Pro-aktive Unternehmensführung und flexible Geschäftsprozesse erleichtern die tägliche Arbeit der Mitarbeiter, verbessern die Datenqualität und steigern damit die Effizienz des gesamten Unternehmens.

Aktuelle Studien zum Thema Produktivität zeigen, dass nur wenige Unternehmen ihr vorhandenes Leistungspotential optimal ausschöpfen. Fehlende Planung und Steuerung von Unternehmensabläufen führen zu unstrukturierten Geschäftsdaten und

erzeugen damit hohen administrativen Aufwand. Dies beeinträchtigt maßgeblich die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens.

Um diesen Problemen zu begegnen, wurde PROLOGICS FireStart™ entwickelt. Die moderne Softwarelösung bietet umfang-

reiche Unterstützung bei der Planung und Umsetzung von mitarbeiterbezogenen Geschäftsprozessen. Die einfache und intuitive Bedienung erleichtert die vorausschauende Planung des aktuellen Arbeitsumfeldes und hilft da-

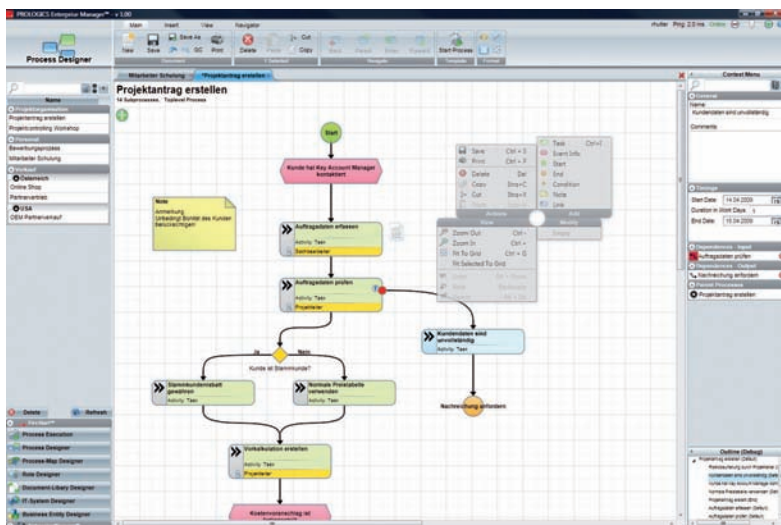
bei, Arbeitsaufgaben samt Geschäftsdaten termin- und ressourcengerecht zu koordinieren. Dadurch wird die Kommunikation innerhalb des Unternehmens vereinfacht und die zugrunde liegenden Geschäftsprozesse laufend verbessert.

PROLOGICS FireStart™ integriert sich perfekt in das tägliche Arbeitsumfeld mit Microsoft Office und Microsoft SharePoint. Weitere Informationen zu unseren Produkten und Dienstleistungen finden Sie auf www.prologics.at. Bei Interesse stehen wir gerne für ein persönliches Beratungsgespräch zur Verfügung.

PROLOGICS[®]
BUSINESS IN MOTION

PROLOGICS IT GmbH
Tel.: +43 (0)732 / 9015 - 6400
robert.hutter@prologics.at
www.prologics.at

Verbesserte Unternehmensorganisation mit
PROLOGICS FireStart™



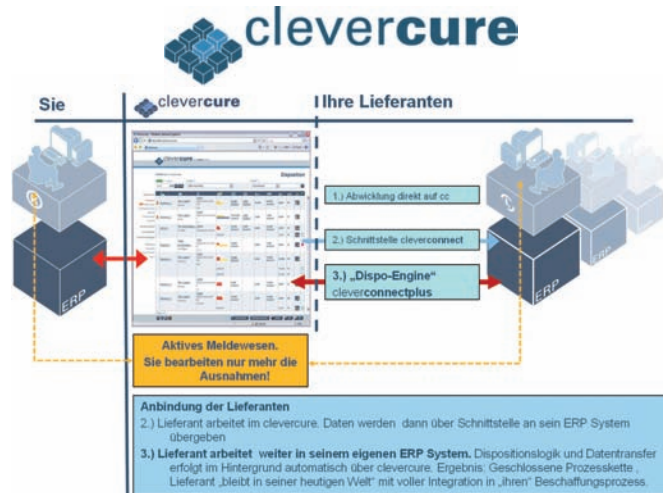
Vollautomatisierung zwischen Kunden und Lieferanten

Curecomp setzt mit der Neuentwicklung des Moduls „Dispoengine“ wieder einen entscheidenden Schritt in der Weiterentwicklung des etablierten Produktes clevercure.

Das Unternehmen curecomp hat sich auf die Automatisierung und Optimierung von Prozessen im Bereich der Beschaffung von Unternehmen mit dem Schwerpunkt „Vendor Manged Inventory“ (VMI), WEB-EDI, Sourcing und Katalogmanagement spezialisiert.

Namhafte Kunden setzen die Lösung bereits seit mehr Jahren erfolgreich ein, um deren Beschaffungsprozesse zu optimieren und zu automatisieren.

Inzwischen sind bereits mehr als 400 internationale Lieferanten an clevercure angebunden, die das



System täglich dazu nutzen, ihre Kunden automatisiert zu beliefern. Nun ist es gelungen, aus den Erfahrungen der Kunden und der Lieferanten ein Modul zu entwickeln, das es ermöglicht, die Beschaffungskette zwischen den Kunden und den Lieferanten vollstän-

dig zu automatisieren. Das Modul „Dispoengine“ errechnet dabei in einem ausgeklügelten Verfahren automatisch aus den Bestands- und Bedarfsdaten der Kunden die optimalen Lieferungen und sendet diese vollautomatisch an die ERP-Systeme der Lieferanten.

Damit können nun sämtliche Lieferanten vom Kleinstlieferanten ohne ERP-System bis zum großen Global Player mit EDI-Anbindung an das System gekoppelt werden. Auf beiden Seiten ist eine einzige Schnittstelle zu clevercure zu implementieren, die für sämtliche Partner genutzt werden kann.

Der Erfolg gibt uns insofern recht, so DI Peter Hackl, Geschäftsführer der curecomp, dass das Modul bereits vor Fertigstellung an einen Interessenten verkauft wurde und weitere auf das Go live warten.



curecomp Software Services GmbH
Tel.: +43 (0)732 / 9015-5561
office@curecomp.com
www.curecomp.com

KELAG: Komfortable Pflege von SAP-Anlagefakten

Das Unternehmen ist in den Geschäftsfeldern Strom und Erdgas österreichweit tätig, mit dem Schwerpunkt in Kärnten, dem südlichsten österreichischen Bundesland. Die Konzerntochter KELAG Wärme GmbH ist österreichweit im Wärmegeschäft erfolgreich. Den Netzbetrieb in Kärnten (Strom und Erdgas) nimmt das Tochterunternehmen KELAG Netz GmbH wahr. Der Kelag-Konzern hat jahrzehntelange Erfahrung im Erzeugen und Verteilen von Energie und zählt zu den größten Industriebetrieben in Kärnten. client4u betreut gemeinsam mit Drexler Consulting Group die KELAG im Bereich SAP IS-U Programmierung und SAP IS-U Output.

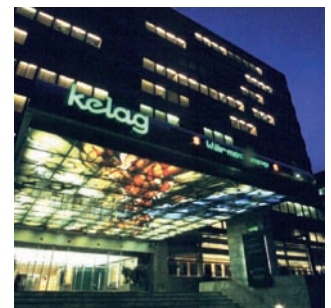
Als besondere Herausforderung stellte die KELAG an client4u die Aufgabe, eine Möglichkeit zur komfortablen Pflege von Anlagefakten in SAP IS-U zu schaffen. Es wurde hierfür eine Applikation entwickelt, die es erlaubt, ähnlich wie in einer Excel-Tabelle übersichtlich sämtliche Anlagefakten darzustellen, zu pflegen und auf Knopfdruck wieder zu aktualisieren.

Facts dieses Werkzeugs:

- tabellengesteuerte (Customizing) Definition wie und wo welche Werte dargestellt werden
- zeitscheibengerechte und zeitpunktgesteuerte Aktualisierung
- Beispiele für mögliche Customizing-Felder für eine Darstellung: Wert1, String1, Fixtext, epreih-

	Basis	Faktoren	Faktorenbild	Prozent	Schwankung	Mittel	Störang	Aktueller Wert	Lieferwert
1	313 336000	FM-HALB1	Fluss-HL-MC10 + Flact	0 1500000	0	0	0	840 2700000	228 000000
2	1801 800000	FM-HALB2	Heizl Leuch	0 1500000	0	0	0	822 5000000	834 150000
3	100 000000	FM-PRK12	Wärmegehalt Gas/Höhenenergieung	0 1500000	0	0	0	1920 4000000	1920 4000000
4	100 000000	FM-PRK12	Übergangswerte	0 3000000	0	0	0	12 0000000	12 0000000
5	101 100000	FM-VH-00	VH Gas Basis 2000	0 1500000	0	0	0	144 1000000	143 3000000
6	00 200000	FM-VH-00	VH Gas-Berang Strom GG	0 1500000	0	0	0	121 0000000	120 8000000

Komfortable Pflege der Anlagefakten



Die KELAG Zentrale in Klagenfurt
(Quelle: www.kelag.at)

Wert, Operandentext, Wert zum Aktualisierungszeitpunkt - 1

- Unterstützung von Farben und Zellenverbindungen



client4u IT-Consulting GmbH
Tel.: +43 (0)732 / 9015 - 5830
markus.goesweiner@client4u.cc
www.client4u.cc



Der Spielplan



GRUPPE A

- Artaker Linz
- client4u
- it&tel
- LifeTool

GRUPPE B

- Artaker Wien
- artgroup
- CATT
- smartpoint

GRUPPE C

- amit
- EDUHI
- Prologics
- Verein techEnter





Donnerstag, 18. Juni 2009
ab 17:00 Uhr
techcEnter Linz
Hafenstrasse 47-51
4020 Linz

OpenUp 2009

Wie schon in den letzten Jahren geht's beim OpenUp 09 um ein gemütliches und nettes Beisammensein von interessanten Leuten. Außerdem gibt es auch heuer wieder das Tischfußball-Turnier und somit die Chance auf einen neuen „techcEnter-Champion 2009“.

Dabei kommt der Spaß nicht zu kurz und auch ein besseres Kennenlernen abseits des hektischen Alltags soll ermöglicht werden.

Um 17:00 Uhr beginnt das OpenUp 2009.

Um 18:00 Uhr wird das Buffet eröffnet. Kredenzt werden diesmal mediterrane Spezialitäten, für Schleckermäuler gibt es außerdem einen „Schokobrunnen“.

Für köstliche Drinks sorgt heuer Cocktailmixer Norbert Moser, der auch schon für das ZDF-Traumschiff „geschaked“ hat.

Ab 19:00 Uhr geht es los mit unserem techcEnter Tischfußball-Turnier. Unsere 16 Firmenteams kämpfen um den „techcEnter-Champion 2009“.

Um 21:45 Uhr wird das große Finale des Tischfußball-Turniers ausgetragen.

Um 22:00 Uhr findet die Siegerehrung statt und der „techcEnter-Champion 2009“ wird gekürt.

Im Sinne des stets wachsenden techcEnter Netzwerkes laden wir Sie sehr herzlich ein, diesen Abend mit uns zu verbringen.

GRUPPE D

AXAVIA

AXAVIA

onlinegroup

onlinegroup.at

tech2b

tech2b

techcEnter

techcEnter



In Europa kooperieren

Oö. Organisationen nutzen die fachspezifische Beratung der CATT Innovation Management GmbH, um die grenzüberschreitende Zusammenarbeit mit Partnern aus Forschung und Industrie in Europa zu forcieren und davon zu profitieren.

Europaweite Kooperationen im Bereich Technologie und Forschung können wesentlich zur Stärkung der Wachstumskraft und Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen insbesondere von Klein- und Mittelbetrieben beitragen. CATT als Partner im Enterprise Europe Network bietet Unternehmen und F&E-Einrichtungen in OÖ daher zur Unterstützung einen kostenlosen Zugang zu einer der weltweit

größten Technologiedatenbanken (<http://www.een.at/marktplatz>).

Europaweite Technologiedatenbank

Diese Datenbank, ein Marktplatz für F&E, Technologie und In-

novation, ermöglicht schnell und effizient eine europaweite Suche von marktreifen Forschungsergebnissen sowie technologischen Innovationen zur Lösung technischer Problemstellungen. Eine Suchmaske erlaubt eine auf die jeweiligen Erfordernisse zugeschnittene

Online-Abfrage. Insgesamt sind derzeit mehr als 3300 aktuelle Kooperationsangebote und -anfragen von innovativen Unternehmen und F&E-Einrichtungen aus fast 40 europäischen Ländern sowie der USA online.

Das Expertenteam von CATT berät Sie gerne!



Ihre Kooperation in Europa (Foto: Bilderbox)



CATT Innovation Management GmbH
Tel.: +43 (0)732 / 9015 - 5420
info@catt.at
www.catt.at

Marketing für die Finanz- und Versicherungswelt

So mancher wird diese leidige Erfahrung bereits gemacht haben: Viele Finanzberater sind großartige Verkäufer, vergessen dabei aber sehr oft auf die Betreuung bestehender Kunden.

Den meisten dieser Finanzberater darf dabei keine böse Absicht sondern nur eine „marketingtechnische Passivität höheren Ausmaßes“ unterstellt werden. SEIMO nimmt sich seit 5 Jahren Unternehmen aus der Finanz- und Versicherungswelt an und sorgt dafür, dass dem Thema Marketing mehr Professionalität eingehaucht wird.

„Die Finanz- und Versicherungswelt kommuniziert in einer eigenen Sprache. Nur durch eine



Mag. Josef Bauer, Geschäftsführer der SEIMO Mobile Marketing GmbH

Branchenspezialisierung wurde es möglich, diese Sprache und somit auch deren Bedürfnisse und An-

forderungen zu verstehen. Wir wissen nun, wo bei diesen Unternehmen der Schuh drückt, und genau das zeichnet uns aus. So konnten wir in dieser Branche bis heute über 200 Unternehmen unterschiedlichster Größe, darunter Unternehmen wie die Donau Versicherung, ING Group, AUYA oder DWS Austria, gewinnen.“ so Mag. Bauer.

Die gesamtheitliche Newsletter-Lösung für Finanzberater

Neben der Erstellung von branchenspezifischen Webseiten und Printmedien entwickelte SEIMO mit |bizmail| finance eine ganzheitliche Newsletterlösung für Finanzberater. Diese umfasst neben einem professionellen

Newsletter-Programm, auch monatlich erscheinende, versandfertige Inhalte. Dadurch wird der zeitliche Aufwand für den Unternehmer auf ein Minimum reduziert.



SEIMO Mobile Marketing GmbH
Tel.: +43 (0)732 / 9015 - 6020
office@seimo.net
www.seimo.net

Kooperation Immformer und Immobilien.NET

IMMFORMER – Zeit fürs Wesentliche. Wieder einmal verschafft der IMMFORMER den Maklern mehr Zeit für die wesentlichen Dinge im Makleralltag.

IMMFORMER-Kunden können ab Ende Mai ihre Objekte direkt auf www.immobiliennet.net exportieren – somit bietet der IMMFORMER-Router eine Schnittstelle zu allen wichtigen österreichischen Immobilienportalen (Details auf www.immformer.com im Menü „Internetportale“).

www.immobiliennet.net ist seit 15 Jahren Österreichs größte und bedeutendste Immobilienplattform. Im März 2009 wurde das

Immobilien.NET-Netzwerk laut ÖWA monatlich von 257.240 Immobiliensuchenden und -interessierten besucht, registrierte 551.983 Visits sowie rund 14,5 Mio. PageImpressions.

Monatlich generiert diese Vermarktungsmaschine rund 25.000 eMail-Anfragen an professionelle Anbieter. 1000 österreichische Makler und Bauträger offerieren monatlich 54.000 Immobilien, die im vergangenen Jahr 142 Millionen-mal aufgerufen wurden – ganz nebenbei ergeben sich daraus knapp 600.000 Leads für den Vermarkter von Immobilien.

„Die Zahlen bestätigen unseren Vorsprung in Sachen Qualität.

Die Besucher finden auf www.immobiliennet.net schnell und ohne Umwege genau das, was sie suchen“, erklärt Immobilien.NET Geschäftsführer, Markus Ertler den Erfolg der Plattform.

„Durch die Kooperation mit IMMFORMER setzen wir die erfolgreiche Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft fort und gehen unseren Weg der Öffnung von Schnittstellen konsequent weiter. Das Ziel ist, den Zugang zu unserer Plattform für die erfolgreichen und qualitativ hochwertigen Immobiliensoftwareanbieter in unserem Netzwerk weiter zu erleichtern“, so Markus Ertler.

Messbares Marketing – Ein Wunsch wird Realität

In Kürze wird auch der IM-MOlogger als zusätzliches Produkt aktiviert: dieser analysiert mit einer einheitlichen Methode alle Internetzugriffe der teilnehmenden Partnerplattformen und liefert dem Makler aussagekräftige Daten zur Steuerung seiner Vertriebsaktivitäten. Der Makler er-



Manfred Kubicek, MSc beschäftigt sich seit 1986 mit der Entwicklung von Immobilien-Software

hält mithilfe dieser Informationen z.B. Vergleichswerte ähnlicher Objekte, sodass eine fundierte Argumentation über die Preisbildung mit dem Abgeber möglich ist – und er erhält Antworten auf wichtige Fragen wie: Welche, und wie viele meiner Objekte sieht sich ein und derselbe Besucher an? Wie lange studiert er/sie das Angebot? Ist der Benutzer zielgerichtet oder „surft“ er durch Ihre Objekte? ...



Suchen Anbieten Geld & Recht Bauen & Wohnen Mein Immobilien.NET

1 Österreich 2 Auswahl Region bzw. Bezirk 3 Wohnen 4

Wien Niederösterreich
Burgenland Oberösterreich
Steiermark Kärnten
Salzburg Tirol
Vorarlberg

Gewerbe
Anlage
Ferien

Bitte wählen Sie zuerst zumindest ein Bundesland aus, um sich für eine Immobilienart entscheiden zu können.

Miete Kauf Erstbezug

Suchen

Sie befinden sich hier: Startseite Alternative Suche

Immobiliennummersuche

Geben Sie hier eine gültige Immobiliennummer ein:
z.B. 1234/5678

Suchen

Aktuelle Top Immobilien

Am Schloss Hetzdorf
WOHNEN IM WEINHAUERORT
OPEN HOUSE am 18.4.2009
WOHNEN in PENZING
TopImmobilie JETZT BUCHEN!
Top Objekte Bundesländer

Anbieter suchen und finden

Mein Immobilien.NET

Login für Anbieter und registrierte Benutzer

Einloggen

Sie sind noch kein registrierter Benutzer? Jetzt registrieren!

Newsletter bestellen

Monatlich kostenlose Infos zum Immobilienmarkt, Preisen & Trends via eMail

Ihre eMail Adresse

Bestellen

Informationen zum Wohnen

Die richtige Finanzierung
Ein Umzug oder die Neugestaltung Ihres Eigenheims will nicht nur gut geplant, sondern auch richtig finanziert sein. Hier finden Sie die wichtigsten Tipps.
Lesen Sie mehr...

Registrieren und BlackBerry & Urlaub gewinnen
Immobilien.NET-User haben die Nase vorn – und das nicht nur bei der Suche nach dem Traumhaus oder der Traumwohnung! Unter allen registrierten „Mein Immobilien.NET“-Nutzern verlosen wir tolle Gewinne!
Lesen Sie mehr...

Jetzt schnell den Sommer pflanzen!
Zeit für Last Minute – Jetzt schnell den Sommer pflanzen!
Lesen Sie mehr...

Platz ist auch im kleinsten Zimmer!
Eine winzige Schuhschachtel von Zimmer, in dem auch noch mehrere Wohnbereiche gleichzeitig untergebracht werden müssen? Kein Grund zum Verzweifeln!
Lesen Sie mehr...

Werbung

Direktlinks Wohnungen

Wohnungen Wien
Wohnungen Niederösterreich
Wohnungen Burgenland
Wohnungen Oberösterreich
Wohnungen Steiermark
Wohnungen Kärnten
Wohnungen Salzburg
Wohnungen Tirol
Wohnungen Vorarlberg

Direktlinks Häuser

Häuser Wien
Häuser Niederösterreich
Häuser Burgenland
Häuser Oberösterreich
Häuser Steiermark
Häuser Kärnten
Häuser Salzburg
Häuser Tirol
Häuser Vorarlberg



Solutiongroup
Softwaretechnologie GmbH
Mooslackengasse 17
A-1190 Wien
Tel.: +43 (0)720 / 676 400 - 0
www.immformer.com

Sammler aus Leidenschaft!

Diese drei techEnterianer haben eine besondere Leidenschaft die sie teilweise nur durch Zufall entwickelten.

„Meine Sammelleidenschaft begann vor Jahren, als ich 20 unterschiedliche Biere geschenkt bekam. Nachdem ich sie ausge-trunken hatte, wollte ich sie nicht entsorgen, da mich die unterschiedlichen Flaschen-Designs begeisterten. Seither nehme ich immer wieder aus fernen Ländern aber auch aus Österreich Biere mit, um meine Sammlung (mittlerweile sind es ca. 100) aufzusto-cken.“

Sargon Mikhaeel,
artgroup Werbeagentur

„Infiziert mit der Faszination des Plattensammelns wurde ich vor einem Jahr bei einer soge-

nannten „Plattenparty“. Ich war von zigtausenden Schallplatten umgeben und beim Abspielen der Platten erkannte ich den Unterschied zu einer CD – nur eine Vinyl gibt die Wärme eines Klanges wieder. Begeistert bin ich auch von den Original-Plattencovers, die teilweise die reinsten Kunstwerke sind. Nun habe ich bereits hunderte Schallplatten und ich genieße die teilweisen „Kratzgeräusche“ der Oldies – meistens bei einem guten Glas Wein!“

Manfred Riegler,
Life Tool Solutions GmbH

„Ich sammle Ed-Hardy T-Shirts. Besonders toll finde ich die strassbestickten Tattoomotive und Totenköpfe. Die meisten T-Shirts bestelle ich im Internet und wenn dann das Paket kommt kann ich es kaum mehr erwarten es auszupa-



Die Sammler im techEnter: Manfred Riegler, Christian Angerer und Sargon Mikhaeel (v.l.n.r.)

cken. Mittlerweile habe ich schon 31 Stück – für jeden Tag Eines! ;-) Aber es werden sicher noch mehr!“

Christian Angerer,
*Küchenchef „luncherie“ –
das Restaurant im techEnter*

techEnter Veranstaltungen

ab Mai 2009

Datum	Veranstalter	Titel	Beginn	Ort	Anmeldung und nähere Infos
27.05.	tech2b Inkubator GmbH	Gründersprechtag: „Geschäftsidee – was nun?“	11:00 - 13:00	FH Steyr	marc.stein@tech2b.at
27.- 28.05.09	Automobil-Cluster	automotive.2009	18:00 bzw. 9:00	Steyrermühl	bettina.mayrhofer@clusterland.at
04.06.09	Netzwerk Design & Medien	Workshop Alles was im Design „Recht“ ist: z.B. Urheberrecht, Markenrecht	09:00	Linz	netzwerk-design@clusterland.at
15.-17.06.09	Automobil-Cluster	Operatives Vertriebsmanagement Automotive	09:00	St. Florian	bettina.mayrhofer@clusterland.at
16.06.09	CATT	Projektpräsentationstag: Chancen von Life Sciences in OÖ	08:00	FH OÖ	events@catt.at
16.06.09	Netzwerk Humanressourcen	Expertenforum: Potenziale – versteckt oder entdeckt? Talente & Know-how im Unternehmen erkennen, entwickeln und halten!	08:00	Gästehaus voestalpine Stahl Linz	www.netzwerk-hr.at
17.06.09	Netzwerk Umwelttechnik	Fachtagung „Abfall denken - Zukunft lenken“	13:30	ABC Anton Bruckner Centrum, Ansfelden	www.netzwerk-umwelttechnik.at
18.06.09	techEnter Linz Winterhafen	Kundenevent „OpenUp“	17:00	techEnter Terrasse/luncherie	www.techEnter.at
18.06.09	Artaker CAD Systems	Artaker Solutions Days 2009	14:00	techEnter Linz Winterhafen	www.artaker.com
18./19.06.2009	Business Circle Management Fortbildungen GmbH	smartpoint beim 4. Jahresforum für Geschäftsprozesse - „Prozessmanagement 2009“	09:00	Florido Lounge, Wien	http://www.businesscircle.at/veranstaltung.asp?vid=1094
30.06.09	CATT	Workshop „Schutzrechte + Technologieverwertung“	15:00	FH Wels	events@catt.at, www.catt.at
02.07.09	Mechatronik-Cluster	MC-Schulung „Servicemanager Maschinenbau - Proaktives Service als strategisches Geschäftsmodell“, Modul 2	09:00	Landhotel Schickberg	nina.meisinger@clusterland.at
13./14.7.2009	Kompetenznetzwerk KI-I	Fachtagung Informations- und Kommunikationstechnologie für Menschen mit Behinderungen: Praxis - Forschung - Entwicklung	09:00	Johannes Kepler Universität Linz	www.iktforum.at
16.09.09	Kunststoff-Cluster	KC-Tagesschulung Form- und Lagetoleranzen	09:00	Linz	jasmin.thanner@clusterland.at
19./20.10.2009	impactmanagement	Strategisch verhandeln nach dem IRRE© - Modell, Trainerin: Mag. Angelika Fuss	09:00	techEnter Linz Winterhafen	www.techcenter.at/Veranstaltungen

EXPERTENTIPPS

NEU IM INFORMER

Neue Serie im INFORMER „Expertentipps“ mit Vertriebsprofi Dietmar Schwarz und Technologieexperte DI Georg Spiesberger.

VERTRIEBSTIPP: EINSTELLUNG.

Achten Sie auf Ihre Einstellung! Ihr Verkaufserfolg hängt in einem hohen Maße davon ab, wie sie sich in Ihrer Rolle als Verkäufer sehen. Denken Sie darüber nach, welche Erfahrungen Sie mit Verkäufern gemacht haben. Gerade Unternehmer mit anfangs starkem technischem Fokus kämpfen mit dieser inneren Einstellung. Durch diese Disharmonie verlieren Sie Charisma und das Wichtigste was Sie für den erfolgreichen Abschluss brauchen, das Vertrauen! Schärfen Sie Ihre Wahrnehmung. Nehmen Sie sich ein Beispiel an Verkäufern, die sich in Ihrer Rolle ernst nehmen. Hier stellen Sie die Weiche damit Sie stressfrei den vollen Zugriff auf Ihr Wissen haben. Seien Sie stolz auf Ihre Rolle als Verkäufer!

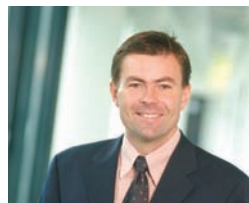


Vertriebsexperte
Dietmar Schwarz
E-Mail: d.schwarz@admina.at

TECHNOLOGIETIPP: ENTSCHEIDUNGSFINDUNG.

Im technologischen Umfeld werden viele Unternehmensgründungen von 2 oder mehr Personen durchgeführt. Ein großes Problem ist oft eine unklare Kompetenz- und Verantwortlichkeitsregelung: Wenn jeder bei jeder Entscheidung mitredet tritt ein exponentieller „Bremseffekt“ ein. Es werden die Humanressourcen der Beteiligten gebunden und rasche Entscheidungen sind unmöglich.

Tipp: Start Ups sind sehr dynamisch, Prozesse verändern sich oft oder entstehen neu. Definieren Sie gemeinsam einen Prozess zum Thema „Entscheidungsfindung“. Regeln sie klar welche Person(en) welche Entscheidungen treffen und was bei Pattsituation zu tun ist. So sparen sie viel Zeit und zwischenmenschliches Konfliktpotential.



techcEnter Linz Geschäftsführer
DI Georg Spiesberger
E-Mail: spiesberger@techcenter.at

Warum alles selber machen?

IT Outsourcing ist für viele Unternehmen die einzige Möglichkeit ihre EDV aufzubauen und zu betreiben. Das gesamte Knowhow, das notwendig ist, um eine effiziente EDV Infrastruktur zu gewährleisten und somit die Kosten niedrig zu halten, ist enorm umfangreich. Dieses Knowhow im eigenen Unternehmen aufzubauen und zu halten, ist sehr aufwendig und kostspielig und dadurch für viele Unternehmen nicht wirtschaftlich – Outsourcing ist die Lösung!

Unternehmensbezogene Bedürfnisse erkennen und eine möglichst perfekte Lösung anzubieten ist die Kunst, die man nur durch jahrelange Erfahrung erlernen kann. Die richtigen Fragen zu stel-

len um zu erfahren, welche Bedürfnisse der Kunde hat, ist die Basis. Neue Produkte zu kennen und aus dem Erfahrungsschatz der vergangenen Jahre zu schöpfen ermöglicht es, die optimale Lösung anzubieten. „Unsere Kunden wissen dies und genau aus diesem Grund bringen Sie uns ihr Vertrauen entgegen“, so Johannes Stelzer, Leiter der Netzwerktechnik und EDV Betreuung bei onlinegroup.at.

Vor allem die Vernetzung der verschiedenen EDV Bereiche stellt die Unternehmen zunehmend vor neue Herausforderungen. Damit die Technik (Internetzugang, Mailserver, Telefonanlage, Haustechnik, ...) der verschiedenen Anbieter ideal mitsammen funktioniert, braucht man einen Ansprechpartner, der diese Dinge koordiniert



Werner Prödl (Centerleiter Passage Linz)

und den optimalen Kundennutzen erzielt.

Werner Prödl – Centerleiter Passage Linz: „Für die Umsetzung unserer Projekte sind oft viele technische Details mit verschiedenen Ansprechpartnern zu klären. Die Fa. onlinegroup.at kann durch ihr Knowhow und ihre Flexibilität die Koordination übernehmen und

dadurch die Projekte schneller zum gewünschten Erfolg führen.“

Netzwerktechnik und EDV Betreuung ist eine der beiden business units der onlinegroup.at. Seit mehr als 9 Jahren ist die onlinegroup.at in diesem Bereich erfolgreich bei ihren Kunden tätig.

onlinegroup.at creative online systems GmbH – Ihr Ansprechpartner für EDV Lösungen!



onlinegroup.at
creative online systems GmbH
Tel.: +43 720 / 67 62 00 - 0
office@onlinegroup.at
www.onlinegroup.at

Achtung



A-Führerschein Ausbildung
ab € 620,-



Haidfeldstraße 33
4060 Leonding/Doppl
Tel. 0732/67 77 56

www.fahrschule-snopek.at

INFORMER 21

Magazin der Unternehmen im techEnter

Impressum:
Herausgeber: Verein Freunde des techEnters Linz-Winterhafen,
4020 Linz, Hafenstrasse 47-51, Tel. 0732/9015-5400
Redaktion: artgroup, 4020 Linz, Hafenstrasse 47-51
Layout Titel: artgroup, 4020 Linz, Hafenstrasse 47-51
Producing: CICERO, 4020 Linz, Hafenstrasse 47-51

Diese Zeitschrift berichtet in periodischen Abständen über
Aktivitäten um das techEnter Linz-Winterhafen. – Auflage: 8.600 Stück

tech cEnter
linz-winterhafen

Postentgelt bar entrichtet

GZ 05Z035401 S
Sponsoring Post
Verlagspostamt 4020 Linz