

Macher Solutions Der Business-Intelligence-Anbieter präsentierte im Rahmen der ITnT erstmals ein eigenes Produkt für die SAP-Company

Neue Tools für Business Objects

Dieter Macher freut sich über ein trotz Krise sehr erfolgreiches Geschäftsjahr.

CHRISTOPH FELLNER

Wien. Anders als die Not leidende Autoindustrie zieht der Business Intelligence Anbieter Macher Solutions eine positive Jahresbilanz für 2008. „Die Übernahme von Business Objects durch SAP hat die Nachfrage nach innovativen Business Intelligence Lösungen positiv beeinflusst“, so Geschäftsführer Dieter Macher. „Auch der Bedarf an qualifizierten Dienstleistungen in diesem Umfeld ist deutlich gestiegen. Die Umsatzerwartungen für das Jahr 2008 konnten mehr als erfüllt werden. Das Beraterteam ist in der Zeit auf insgesamt zwölf Mitarbeiter angewachsen.“

Im abgelaufenen Jahr konnten außerdem einige namhafte Kunden hinzugewonnen werden, darunter Raiffeisen Informatik, Zumtobel und Böhler Uddeholm (Voest-Konzern). Darüber hinaus sollen strategische Partnerschaften, sowohl

mit Produktherstellern als auch mit anderen namhaften Beratungsunternehmen in Österreich und Deutschland, dabei helfen, den Bekanntheitsgrad des Unternehmens im deutschsprachigen Raum zu steigern.

Eigenes Produkt

Ein professioneller Auftritt in der Öffentlichkeit unterstützt diese Bemühungen - wie beispielsweise der gemeinsame Messeauftritt mit SRB Consultingteam bei der ITnT, die von 27. bis 29. Jänner 2009 in Wien stattfand. Im weiteren Verlauf sind eine Kunden-

veranstaltung im Sommer, eine Roadshow sowie die Teilnahme an der CRM-Expo im Oktober 2009 in Nürnberg geplant. Mit seinem Lösungsportfolio war das Unternehmen auch auf der kürzlich in Wien stattgefundenen ITnT-Fachmesse präsent - und zwar erstmals auch mit einem eigenen Produkt. Das Report Import Tool (RIT) ist eine funktional gewachsene Sammlung von Tools rund um die Business Objects-Produktpalette, die dem Anwender monotone und zeitaufwendige Tätigkeiten im administrativen Bereich abnimmt und Routinetätigkeiten vereinfacht.

www.machersolutions.at



Dieter Macher, Geschäftsführer von Macher Solutions, plant ein interessantes Geschäftsjahr mit neuen Lösungen und strategischen Partnern.

Avnet bündelt Divisions Neue Zentrale

Wien. Avnet Technology Solutions Österreich bündelt seine Kräfte - und zwar auf 1.950 m² im Avnet Haus in Schönbrunn. 80 Mitarbeiter haben kürzlich ihre neuen Büros bezogen. Avnet Inc. zählt als Fortune 500-Unternehmen zu den weltweit größten Distributoren für Elektronikbauteile, Netzwerk- und Computerausstattung der Enterprise-Klasse sowie Embedded-Subsysteme.

Judith Ecker, Managing Director Avnet Technology Solutions Austria und CEMAAS Sales Director: „Wir wollen Marktführer in Wachstum, Innovation, Wertsteigerung und Effizienz sein und so entscheidend zum Erfolg unserer Kunden und Hersteller beitragen.“

Guter Jahresstart

Kunden und Partner werden mit allen starken Marken und Produkten von Nummer 1-Herstellern wie IBM, HP, Eizo, AMD und vielen anderen beliefert. Partner von Avnet können mit breiter Unterstützung in den Bereichen Marketing, Technik und Schulungen rechnen. Von Österreich aus betreut Avnet auch den wachsenden Markt in Osteuropa. Langfristige Partnerschaften und Kundennutzen stehen national und international im Vordergrund.

„Wir freuen uns, wenn unsere Partner von unserem Engagement profitieren und so gut wie wir ins Jahr 2009 starten“, sagt Judith Ecker optimistisch.

www.avnet.com



Judith Ecker, Managing Director Avnet Technology Solutions Austria.

Das medianet Special anlässlich der CallCenterWorld Fachmesse in Berlin.

Sonderthema CallCenterWorld.

Noch wirksamer werben:
Ihre Anzeige im richtigen Umfeld

medianet Sonderthema CallCenterWorld: Erscheinungstermin 19.2.2009

Zielgruppen: Entscheidungsträger für Outsourcing von CallCenter Dienstleistungen sowie für CallCenter Equipment.

Auflage: 32.000 Stück

Ihre Ansprechpartner bei medianet:

Mag. Oliver Jonke
o.jonke@medianet.at
T. 01/919 20 - 2214
M. 0664/358 08 36

Thomas Gschlenk
t.gschlenk@medianet.at
T. 01/919 20 - 2221
M. 0688/869 31 81



30 Millionen Chancen monatlich. Versprochen!

Das Jahr 2009 wird anspruchsvoll, so viel steht fest. Die Konjunkturbarometer geben wenig Anlass zur Euphorie. Gerade in schwierigen Zeiten ist es wichtig, sich auf das zu besinnen, das man am besten kann, sich seiner Kernkompetenzen bewusst zu werden. Kernkompetenz eines CallCenters ist die Kommunikation mit Kunden. Diese muss heuer mehr denn je dazu geeignet sein, das Vertrauen ins Unternehmen und in die Dienstleistung zu stärken. Professionelles Service wirkt kundenbindend und ist die Basis für nachhaltigen Erfolg. In Österreich sind 35.000 Menschen im CallCenter-Umfeld beschäftigt. Diese bearbeiten monatlich über 30 Millionen Anrufe, E-Mails oder schriftliche Anfragen. Monat für Monat also 30 Millionen Chancen, Ihre Kunden zu überzeugen. Nutzen Sie sie!

Milosch Alexander Godina
Head of Customer Services Tele2/DMVÖ Vorstand für den Fachbereich CallCenter



www.medianet.at

TELE2

DMVÖ
SIGNED MEMBER