

(+) PLUS AKUT

TRENDS WAS SICH VERÄNDERT HAT

X SCHUB FÜR HELPDESK. Der Support für die unterschiedlichsten Microsoft-Produktlinien geht in eine neue Runde. Vor einem Jahr gab der Redmonder Softwareriese den heimischen Geschäftsbereich Microsoft Assistant Helpdesk an die Wiener ICE-IT ab. Die Callcenter-Agents des Spezialisten beantworten Fragen von KMUs oder selbst Endkunden bezüglich MS-Office-Produkten oder Netzwerklösungen via Bezahlnummer 0900-353535. Drei Viertel der Anfragen können im First-Level-Support am Telefon geklärt werden,

die gesamte Lösungsrate pendelt sich bei 100 Prozent ein. Jetzt soll der Markt weiter aufgerollt werden. Als neuen starken Vertriebspartner hat sich die

ICE jetzt die IT-Consult & Sales an Bord geholt.

»Das Angebot wird neben Back-Office-Services auch verstärkt Service Cards, Consulting oder Programmierung umfassen«, so IT-Consult-Verkaufsdirektor Peter Brossmann. Zielrichtung der neuen Marktinitiative ist vor allem der preis-sensitive SoHo- und Mittelstandsbereich. Neben dem kostengünstigen Basisservice werden in Kürze auch Angebote im topaktuellen ASP-Bereich realisiert. Die Wachstumsraten liegen bei 40 Prozent.



Brossmann:
Mittelstand
im Visier.



Großartige Chance: Jenbacher-Aktionärsvertreter Liaunig.

GE garantiert nichts

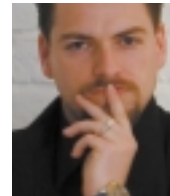
Jenbacher-Übernahme: keine Beschäftigungsgarantie, auch Erhalt des Markennamens nicht gesichert.

Herbert Liaunig, Vertreter der Hauptaktionäre der Jenbacher AG, spricht von einer »großartigen Chance«. Gemeint ist das Angebot des US-Energetechnikriesen General Electric (GE), die rund im 4,3 Millionen im Streubesitz befindlichen Aktien des Tiroler Gasmotorenherstellers zu einem Preis von 17,43 Euro pro Aktie zu übernehmen. Mit erfolgreicher Übernahme soll Jenbacher in die GE-Tochter Aero Energy Products übernommen werden. Ob die Mitarbeiter das Angebot auch so großartig finden, ist fraglich. Denn eine noch so kurzfristige Beschäftigungsgarantie für sie gibt es nicht, bestätigte GE-Vertreter Rick Stewart dem *Report*: »Niemand gibt solche Garantien ab, auch wir nicht.« Auch der Bestand der Marke Jenbacher ist langfristig nicht gesichert: »Vor-erst bleibt der Name, aber nichts gilt ewig.«

Bereits im November 2002 hatten Vertreter des US-Konzerns und eine Gruppe von Jenbacher-Hauptaktionären, die 55 der Stimmrechte halten, einen Vertrag zur Übernahme ihrer Anteile unterzeichnet. Sie sollen dafür mit 20,50 Euro pro Aktie mehr bekommen als die Kleinaktionäre. Die Übernahme der Streubesitzaktien läuft noch bis zum 26. März. GE will insgesamt mindestens 90 Prozent der Stimmrechte übernehmen. Gelingt das nicht, ist der Deal geplatzt. Liaunig: »Eine Katastrophe wäre das nicht. Wir hätten zwar ein Jahr mit Verhandlungen verlorren und müssten einen neuen Partner suchen. Aber Jenbacher ist gesund, da ist das kein Problem.« (KF)

Kampf den Oldie-Consultern

Im Consultingbereich stellt sich ein Newcomer mit einer Kampfansage gegen die arrivierten Mitbewerber auf. »Strategie, Kundennutzen und eine gesunde Finanzierung«, so umreißt Radix-GF Alexander Tichy die simple Philosophie des Management-Buy-outs. Als Dienstleister setzt man auf Konzepte, welche die Wirtschaft derzeit gerne sieht: Der Kostendruck wird gemildert, die Konkurrenzfähigkeit gestärkt. Beraten wird in drei Kernbereichen. Unterstützt werden die Kunden bei Knowledge-Development, Marketingexpertise und Human Resources. Bereits kurz nach Gründung der österreichischen Gesellschaft stehen die Neo-Consulter vor dem Sprung in die neuen EU-Beitrittsländer. Dem Zufall hat Radix-Chef Tichy nichts überlassen. Im Advisory-Council sitzen Finanzkapazitäten wie Martin Göttfried, langjähriger Direktor im internationalen Bankenbereich, oder der Harvard-Mann Helge Petersen, ehemals europäischer McKinsey-Direktor oder Aufsichtsrat von Thum und Taxis. Auch die Partnerfront des Buy-outs ist vom Fleck weg gestanden: Hier finden sich die Renommieranwälte von Dorda, Bruger & Jordis, die Delphi-Gruppe oder die AIESEC. Auf der Referenzliste Namen wie Alcatel, Siemens-Töchter, Europatreuhand, Connect/One, die Wiener Börse, Kapsch oder die Stadt Wien.



Neoconsulter.
Kostendruck mildern.