

Technogroup schärft Blick über den Tellerrand

Technogroup kann eine bis ins Jahr 1990 zurückreichende Firmengeschichte vorweisen. Der **positive Umgang mit den Mitarbeitern**, das in sie gesetzte Vertrauen sowie die **offene Firmenpolitik** machen sich immer wieder bezahlt. von Esther Fuchs-Runkel, Technogroup

Anpassungswille und unternehmerisches Geschick sind Voraussetzungen, um Krisen zu überstehen. Eine Krise bietet auch immer die Chance für neue Ideen und Konzepte und nicht zuletzt zur Überprüfung des Bestehenden«, findet Claus Fischer, Geschäftsführer der Technogroup IT-Service GmbH. »Allein mit dem Spruch – den Gürtel enger schnallen – ist es nicht getan. Mut, Vertrauen, Stärke und damit Werte setzen und Vorbild sein, sollte als Maßstab gelten und Vorrang haben«, ergänzt der zweite Geschäftsführer Gebhard Dieser. »Leben mit Stil und Anstand, bis in die kleinste Kleinigkeit«, hält er deshalb für ratsam.

WIE ALLES BEGANN

Das Motto hat die Firmengeschichte geprägt. Im Juli 1990 gründeten Fischer und Dieser in Hochheim am Main die Technogroup als Zwei-Mann-Unternehmen. Die beiden Macher hatten zwar ihr abgeschlossenes Studium als Informationselektroniker in der Tasche, aber wenig Geld und große Pläne. »Über den Tellerrand hinausschauen, möglichst die Scheuklappen ablegen, offen für ungewöhnliche, pffiffige Ideen sein und den Mut haben, diese umzusetzen«, formuliert Fischer das Erfolgsrezept der folgenden Jahre, das noch immer Gültigkeit hat.

Ersatzteilbeschaffung und Reparaturen von Großrechnern war die ursprüngliche Idee von Fischer und Dieser. Damals kauften sogar die Hersteller bei Technogroup ein. Bis heute ist der Handel mit Austauschteilen ein wichtiges Standbein geblieben.

HOHER ANSPRUCH

Zu Recht stolz verweisen Fischer und Dieser, die Planer bei Technogroup, auf die kurzen Informationswege im Hause und zu



GEBHARD DIESER (links) und **CLAUS FISCHER**, die beiden Gründer und Geschäftsführer der Technogroup, im modernen Rechenzentrum.

80 Prozent des Umsatzes ist Service

Fachkompetenz, konsequente Zielstrebigkeit und sich stetig am Puls der IT-Zeit befinden hat mit dazu beigetragen, dass die Technogroup heute über 80 Prozent ihres Umsatzes mit regelmäßig erbrachten Wartungs- und Serviceleistungen im Midrange- und Mainframe-Bereich im Umfeld hochverfügbarer Rechenzentren erzielt. Und das zu Konditionen, die nicht nur für KMUs sondern inzwischen auch für die »500 Größten« interessant sind.

den Kunden. Entscheidungen, wie etwa zu individuellen Serviceverträgen, werden schnell gefällt. Das freut den Kunden.

Auch die Investitionen in ein neues Ortungssystem für Service-Techniker, das seit Mai 2007 bessere Koordination erlaubt,

zahlen sich aus. Seit der Nutzung des Systems sind die Reaktionszeiten der mobilen Einsatzkräften und die Bereitstellungszeit der benötigten Ersatzteile deutlich gesunken. Hiervon profitiert ebenfalls der Endkunde.

AUS DEN EIGENEN REIHEN

Seit Anbeginn war es den beiden Geschäftsführern ein Anliegen, dass einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren eines Unternehmens die Mitarbeiter sind. Sie sollen sich durch hohe Fach- und Sozialkompetenz auszeichnen. Zudem lässt sich Wachstum bei einem gleichzeitig qualitativ hohen Service-Level nur mit einer entsprechenden Anzahl von Köpfen vernünftig realisieren.

Deshalb wird konsequenter Weise sehr viel Wert auf die Ausbildung der Mitarbeiter, besonders des eigenen Nachwuchses, gelegt, um den hohen Qualitätsanforderungen der Kunden an das Know-how der Kundenbetreuer jederzeit gerecht zu werden. Seit vielen Jahren beschäftigt Technogroup mindestens zehn Auszubildende mit dem Ziel, diese zu übernehmen. Auch für die nächsten Jahre plant der IT-Dienstleister, diese Ausbildungspolitik fortzusetzen.

RESPEKT VERDIENT

Gestartet mit drei Mitarbeitern in den 90ern, sorgen inzwischen über 110 qualifizierte Mitarbeiter bei Technogroup dafür, dass die Kunden eine professionelle Dienstleistung erhalten. Zur Sicherstellung der Qualifikation gehören ebenso Ausbildungsplätze in den unterschiedlichsten Bereichen. Im IT-Markt hat sich das Unternehmen außerdem durch ein hohes Maß an Glaubwürdigkeit, Fairness und sozialem Engagement auch den Respekt und die Anerkennung der Mitbewerber verdient. □