

# tec vision

**Traditionalistin**

**Hedonist**



Serie: IT-Tools  
Seite 4



GW präsentiert  
Investitionsplan 2008  
Seite 5



Samsung: Service in  
rot-weiß-rot  
Seite 6

**Verschiedene Konsumenten-  
maßgeschneiderte Logistik** Seite 3



Walter Fischer,  
Business Development  
tectraxx

Liebe Leserinnen,  
Liebe Leser

Viele unter uns werden sich wohl noch gut erinnern, wie unterschiedlich 1995 die Reaktionen der Bevölkerung zum EU-Beitritt Österreichs waren. Noch viel kontroverser fielen im Mai 2004 die Kommentare zum Beitritt zehn neuer Länder, unter ihnen auch unsere unmittelbaren Nachbarn Ungarn, Tschechien, Slowakei und Slowenien, aus. Heute steht fest: Die österreichische Wirtschaft und ihre Arbeitnehmer profitieren enorm von dieser Osterweiterung. Ein Großteil unseres Wirtschaftswachstums stützt sich auf die stark gestiegenen Exporte in die neuen EU-Länder. Österreich hat einmal mehr eine wichtige Brückenfunktion zu unseren östlichen Nachbarn übernommen.

Lange bevor selbst die größten Visionäre unter den Politikern an eine solche Erweiterung Richtung Osten dachten, war bereits Gebrüder Weiss mit eigenen Niederlassungen in diesen Ländern vertreten. Namhafte internationale Konzerne wie

Hewlett Packard oder Alcatel-Lucent bauen auf den Erfahrungen ihres Logistikdienstleisters in diesen Ländern auf und profitieren von dessen Know-how. Da ist es nur logisch, dass auch wir uns mit unserem Leistungsportfolio für den technischen Bereich mit Erweiterungsgedanken in Richtung unserer Nachbarländer auseinandersetzen. In vielen technischen Bereichen haben unsere Nachbarn eine oder mehrere Entwicklungsstufen einfach übersprungen. Auf den langwierigen und kostenintensiven Ausbau verkabelter Information etwa wurde einfach verzichtet, statt Festnetzanschlüssen boomt das Mobilfunknetz.

Wie die Durchschnittseinkommen in den neuen EU-Ländern so steigen auch die Ansprüche und das Konsumverhalten verändert sich. Je größer der Wohlstand, desto mehr zählen Komfort und Service für den Kunden. Exakt in diesem Bereich wollen wir ansetzen: mit Distributions- und Service-Konzepten für die Haushalts-, Office- und Unterhaltungs-

elektronik, mit Vor-Ort-Services bei Firmen und Privathaushalten. Schließlich haben viele der Entscheidungsträger für den Vertrieb in diese Länder ihre Wurzeln und/oder ihre Büros in Österreich und kennen unsere Servicequalität als größter österreichischer Logistikdienstleister.

Seit April dieses Jahres tragen wir dieser Entwicklung mit der Neuausrichtung unserer Abteilung Business Development Rechnung. Maßgeschneiderte, grenzüberschreitende Konzepte für Logistik, Transport und Service sollen Kunden in Österreich den Umstieg auf unsere „All-in-one“-Produkte leicht machen. In Ungarn und der Slowakei wollen wir an eigenen Standorten mit technischen Dienstleistungen und Vor-Ort-Services punkten.

Sie als unsere Leser werden von uns natürlich unverzüglich und umfassend über jede Veränderung informiert,

Ihr

[www.tectraxx.com](http://www.tectraxx.com)

## Impressum

### Medieninhaber, Eigentümer und Herausgeber:

Gebrüder Weiss Ges.m.b.H.  
Produktmanagement tectraxx  
2326 Maria Lanzendorf,  
Wiener Straße 26

### Redaktion:

Gabriela Amann, Klaus Tumler,  
Wolfgang Leuthner

### Verlags- und Herstellungsort:

Wien (Druck: Hans Jentzsch & Co  
GmbH, Scheydgasse 31, 1210 Wien)

**Auflage / Erscheinungsweise:**  
1.000 Stk., 4 Ausgaben pro Jahr

Fotos/Grafiken/Illustrationen (wenn  
nicht anders angegeben):  
Gebrüder Weiss Ges.m.b.H.

### Offenlegung nach § 25 Mediengesetz:

#### Medieninhaber, Herausgeber und Verleger:

Gebrüder Weiss Ges.m.b.H.  
Produktmanagement tectraxx  
2326 Maria Lanzendorf, Wiener  
Straße 26, Telefon 01.79 799.0

**Unternehmensgegenstand:**  
Internationale Spedition

#### Grundlegende Richtung:

Hintergrundinformationen über  
die aktuellen Entwicklungen  
im Dienstleistungsbereich für  
Unternehmen mit Bedarf  
an technisch-logistischen  
Lösungen

#### Hinweis:

Vorbehaltlich Irrtum und  
Druckfehler

## Messenews

**Orbit-iEx IT**  
20. - 23. Mai 2008,  
Zürich

Die Orbit-iEx IT bietet  
Business-Interessierten als  
einzige Schweizer Fachmes-

se einen umfassenden Überblick über die dynamische ICT-Branche (Internet- und Computertechnologie). Parallel dazu läuft auch die Orbit-iEx Konferenz.  
[www.orbit-iEx.ch](http://www.orbit-iEx.ch)

**AUTOMATICA 2008**  
10. - 13. Juni 2008,  
München

Internationale Fortschrittsplattform für Robotik und Automation. Für Hersteller und

# Ungarn lieben es emotional. Und Polen?

Egozentrisch und trendbewusst, aber dennoch kostenorientiert - so sieht der typische mittel- und osteuropäische Verbraucher aus

Wer Waren und Dienstleistungen an die Frau oder an den Mann bringen will, braucht genaue Informationen, wer seine Kunden sind. Speziell in den Ländern Osteuropas gründet dieses Wissen häufig auf rein empirischen Daten. Eine aktuelle Studie von Roland Berger Strategy Consultants bietet erstmals mehr Durchblick. Die Studie hat die Gewohnheiten von mehr als 9.000 Verbrauchern in Österreich und fünf weiteren Ländern Mittel- und Osteuropas (Kroatien, Polen, Rumänien, Tschechien, Ungarn) untersucht. Im Mittelpunkt der Analyse standen die persönlichen Wertvorstellungen und Bedürfnisse der Konsumenten. Für die MOE-Region lassen sich sieben Verbraucher-Archetypen

festmachen (siehe Grafik): Traditionalisten, Emotionalisten, Performer, Minimalisten, Maximalisten, Rationalisten und Hedonisten. „Die insgesamt sehr ausgeglichenen Ergebnisse differieren von Land zu Land jedoch erheblich. Österreichische Konsumenten ähneln den kroatischen, alle anderen Länder haben aber eigene Charakteristika“, sagt Studienautor Roland Falb.

Wir Österreicher sind demnach ein Volk von Minimalisten. 21 Prozent der Konsumenten denken sehr preisbewusst und machen für den kleinsten Preis Abstriche bei Qualität, Service und Innovation. Trotzdem spielen ethische und ökologische Faktoren eine wichtige Rolle bei der Kaufentscheidung“, so Falb. Minimalisten lieben

es gemütlich: Stress und Hektik sind ihnen ebenso suspekt wie Neuerungen im Angebot. „Mit einfachen, auf das Wesentliche reduzierten Produkten kann man bei Minimalisten punkten.“ Nur in Kroatien und Ungarn sind Minimalisten ähnlich weit verbreitet.

Hedonisten bilden mit 19 Prozent die zweitgrößte Konsumentengruppe in Österreich und die größte in MOE. Sie sind egozentrisch und leben spontan, trendbewusst, sorglos und dennoch kostenorientiert. „Hedonisten verlangen Trendprodukte, für die sie aber nicht viel bezahlen wollen. Sie jagen Schnäppchen nach und machen dabei durchaus Abstriche bei Qualität und Service. Öko und Fairtrade spielen für sie keine Rolle, wohl aber Prestige und Status“, meint der Berater. Egozentriker zählen zu den jüngeren Zielgruppen und haben mit durchschnittlich 2.300 Euro das geringste Haushaltseinkommen in Österreich. In Polen und Rumänien stellen sie mit je 23 Prozent die größte bzw. zweitgrößte Konsumentengruppe dar. Auch in Tschechien und Kroatien sind sie stark vertreten.

„Emotionalisten wissen, wie man das Leben genießt. Sie geben sich sozial denkend und gleichzeitig lustbetont. Leistungskriterien lehnen sie ab“, so der Berater. In Ungarn stellen die Emotionalisten mit 32 Prozent die mit Abstand größte Konsumentengruppe. In Rumänien zählen 15 Prozent dazu. Danach folgen Kroatien, Tschechien und Polen.







Performer hingegen sind leistungsorientiert, zielstrebig und erfolgreich. Sie pflegen

## Kommentar

Walter Fischer, Leiter der Abteilung Business Development bei tec-traxx, sieht im steigenden Wohlstand der osteuropäischen Länder Chancen für höherwertigen Service. „Mit dem Wohlstand steigen Bequemlichkeit und Anspruch auf Qualität und Service. Damit ist der Kunde auch bereit, sich zusätzliche Dienstleistung etwas kosten zu lassen“, erläutert Fischer. „Wenn wir bereits jetzt in den MOE-Ländern beginnen, die Services für die wohlhabenderen Schichten zu installieren, dann haben wir die Möglichkeit mitzuwachsen zu können. Das verschafft unseren Partnern und Kunden einen klaren Wettbewerbsvorteil.“

einen rationalen Konsumstil und investieren in Qualität, Service und Nachhaltigkeit. Die meisten Performer findet man in Rumänien, wo sie mit 24 Prozent das stärkste Kundensegment bilden, gefolgt von Polen.

Markenpositionierungen stellen nach der eben gezeigten Methode die Summe der Bedürfnisstrukturen all ihrer Konsumenten dar. Sie basieren nicht mehr auf manipulierbaren Einschätzungsfragen, sondern auf den konkreten Bedürfnismustern der Markennutzer. Der vom Bauchgefühl bestimmte Kaufprozess wird dadurch mess- und bewertbar und schafft für Markenmanager einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil. „Markentechnik ist eine sehr komplexe Managementaufgabe und eigentlich immer Chefsache. Vor allem in einer heterogenen Region wie Mittel- und Osteuropa stellt sich die Frage nach dem Markenkern, der für alle Länder gilt, und danach, welche Faktoren lokal unterschiedlich sein können“, ist der Markenexperte überzeugt.

Konsumententypen (in Prozent) nach Ländern	Traditionalist	Emotionalist	Performer	Minimalist	Maximalist	Rationalist	Hedonist
 Österreich	17 %	11 %	10 %	21 %	9 %	13 %	19 %
 Kroatien	17 %	14 %	11 %	20 %	7 %	16 %	16 %
 Tschechien	9 %	12 %	11 %	9 %	14 %	25 %	20 %
 Ungarn	17 %	32 %	9 %	18 %	9 %	4 %	12 %
 Polen	8 %	12 %	18 %	13 %	16 %	10 %	23 %
 Rumänien	5 %	15 %	24 %	7 %	21 %	5 %	23 %
MOE gesamt	12 %	16 %	15 %	14 %	13 %	12 %	18 %

Quelle: Roland Berger

Anwender von Montage- und Handhabungstechnik, Robotik sowie industrieller Bildverarbeitung ist die AUTOMATICA 2008 ein Pflichttermin.

[www.automatica-muenchen.de](http://www.automatica-muenchen.de)

**IFA 2008**  
29.08.2008 - 03.09.2008,  
Berlin

Internationale Vertriebsplattform der CE-Industrie.  
[www1.messe-berlin.de](http://www1.messe-berlin.de)

## Serie: IT-Tools

Fünfter Teil unserer Serie über ein zeitgemäßes und umfassendes Servicekonzept



Foto: ImageSource

Neben den bereits vorgestellten Bausteinen des Servicekonzepts setzt tetraxx zur optimalen Kundenbetreuung und zur Unterstützung aller Prozesse auf zeitgemäße Software-Lösungen.

Als Hightech-Logistiker befasst sich tetraxx mit den vielfältigsten und unterschiedlichsten Anforderungen. Je umfangreicher die Lösung für den Kunden ist, desto komplexer gestalten sich die abzubildenden Prozesse und die Anforderungen an die Software-Programme.

Im Transport vertraut tetraxx auf die Applikation CIEL, die alle Transportbereiche - von der Vorholung über den Hauptlauf bis hin zu Zustellung und Rechnungslegung - abdeckt und den Mitarbeitern die effiziente Disposition der Sendungen ermöglicht. Für die Lagerlogistik nutzt tec-

traxx die Software ELK, die von Gebrüder Weiss (weiter-) entwickelt wird. Im After-Sales-Bereich und insbesondere in der Mehrwertlogistik vertraut tetraxx auf Axapta. Axapta ist ein komplettes ERP-System von Microsoft Business Solutions, das seit 2007 „Microsoft Dynamics NAV“ heißt. Es ist als Open Source implementiert, wodurch vorhandene Module den jeweiligen Anforderungen angepasst bzw. neue Funktionen sowie Individuallösungen vom hauseigenen Entwicklungsteam integriert werden können.

Bei all diesen Softwarelösungen steht neben hoher Effizienz für die User vor allem die Transparenz für den Kunden im Vordergrund. So können bei CIEL und ELK über die Internet Interfaces ISIS und IWIS ständig Status- oder Bestandsinformationen (Tracking) abgerufen werden. Axapta geht noch einen Schritt weiter. Hier können

Businesskunden nach erfolgreicher Registrierung und Freischaltung Reparaturaufträge über die Plattform „IRS“ (Internet Repair Solution) erfassen. Damit kann der Kunde jederzeit den Status seines Gerätes einsehen, ob es nun noch unterwegs oder schon im Servicecenter ist. Nach abgeschlossener Reparatur kann der Kunde über den neuen Status informiert werden und erhält so frühzeitig ein Aviso, wann er das Gerät wieder beim Händler abholen kann. Über dieselbe Schiene können Erinnerungen an Händler verschickt werden, wenn diese z.B. einen Auftrag zwar erfasst, das Gerät aber nach einer bestimmten Zeitspanne noch immer nicht zum Servicecenter geschickt haben.

**F 01.79799.7639**

Ein besonderer Vorteil von Axapta liegt darin, dass

es die optimale Betreuung der Kunden ermöglicht. Jeder Kundenkontakt, wiederholt eingeschickte Reparaturen, Reklamationen, eingebaute Ersatzteile und Kostenvorschläge sind im System hinterlegt und jederzeit abrufbar. So können Kundenanfragen effizient und professionell beantwortet werden. Alle relevanten Belege zur Seriennummer eines Gerätes bzw. zu dem jeweiligen Auftrag werden von der Dokumentenverwaltung erfasst. Sie speichert Fotos, pdf-Dokumente, Microsoft-Standarddateien aus Excel oder Word bzw. sämtliche E-Mails. Die Verrechnung erbrachter Leistungen ist mit diesem System sehr einfach und für den Kunden transparent darstellbar. Alle Leistungen - vom Transport über Lager, Reparatur bis hin zu Mehrwertleistungen - können abgebildet und dem Kunden in Form eines Spesendetails übersichtlich dargelegt werden.

## Ein Tag im Leben von ...

Sonntag, 22 Uhr, tetraxx Logistikcenter in Wiener Neudorf. Nur wenige Menschen sind unterwegs, nur einzelne richtig munter. Für Thomas Parth beginnt jetzt sein ganz normaler Arbeitstag. Er nimmt in der Führerkabine des LKW Platz, nachdem er zuvor einen prüfenden Blick auf die Ladung und alle Papiere geworfen hat. Dann geht es los Richtung Klagenfurt. Die Autobahn ist beinahe leer, abgesehen von all den anderen LKW-Fahrern, die alltägliche und weniger alltägliche Waren zu den Kunden bringen. Thomas Parths wichtigster Begleiter ist sein Mobiltelefon, natürlich mit Freisprecheinrichtung. „Funken war früher. Heute ist das Handy unentbehrlicher Freund und Kontakt zur Welt abseits der Autobahnen“,

räumt Parth mit dem Bild der LKW-Romantik auf. Außerdem ist heute überhaupt alles anders. Heute geht es nicht mehr um die Freiheit auf Rädern, sondern um pünktliche Zustellung trotz Einhaltung aller Pausen und der maximalen Fahrzeit. Spätestens alle viereinhalb Stunden muss Parth per Gesetz eine dreiviertel Stunde Pause einlegen. Er nützt diese Zeit vor allem dazu, eine Kleinigkeit zu essen und eine Tasse starken Kaffees zu trinken. „Alkohol ist klarerweise strikt verboten und überhaupt brauche ich stets einen klaren Kopf“, erklärt Parth. Um 4 Uhr morgens erreicht er den tetraxx-Terminal in Klagenfurt. Jetzt hat er bis zur Entladung seines LKW rund eine Stunde Zeit, die er für ein kleines Nickerchen nutzt. Während

# Gebrüder Weiss investiert nachhaltig

Mit klugen Lösungen und ganzheitlichem Blick auf seine Kunden, speziell auch in Mittel-, Südost- und Osteuropa, startet Gebrüder Weiss in das neue Geschäftsjahr

**M**it einem vorläufigen Nettoumsatz von EUR 950 Millionen verzeichnet der österreichische Transport- und Logistikkonzern Gebrüder Weiss ein neuerliches Umsatzwachstum von neun Prozent. Wirtschaftliches Wachstum ist für GW aber nur ein relevantes Kriterium. Gleicher Stellenwert wird ökologischen und gesellschaftlichen Aspekten eingeräumt. Unternehmerisch verantwortungsvolles Handeln ist gefragt. Kluge Lösungen werden nicht als Schlagwort, sondern als praktische Herausforderung betrachtet.

„Nach ersten Berechnungen sind wir mit einem Umsatz von EUR 950 Mio. weiterhin auf Erfolgskurs“, freut sich Vorstandsvorsitzender Wolfgang Niessner bei der Veröffentlichung der Zahlen im März. In allen Bereichen verzeichnete GW Wachstum und stellte erneut seine

sein LKW dann entladen und mit neuer Ware beladen wird, kann er unter einer warmen Dusche neue Energie tanken, bevor er seine Fahrt fortsetzt. Um 8 Uhr legt er einen Zwischenstopp in Graz ein. Während der Fahrt erzählt er lustige und auch berührende Geschichten aus der Zeit,



Der Gebrüder Weiss Vorstand, v.l.n.r.: Wolfgang Niessner, Wolfram Senger-Weiss, Heinz Senger-Weiss, Peter Kloiber

**T 01.79799.7600**

als er noch Haushaltsgeräte zugestellte. „Ich sollte einmal eine Waschmaschine bei einem jungen Chinesen ausliefern und anschließen. Normalerweise rufe ich Kunden an, wenn ich auf dem Weg zu ihnen bin. Nur war dieser Mann taub, wie mir der Kollege vorab mitgeteilt hatte. Ich überlegte kurz und hab ihm einfach eine SMS geschickt, dass ich auf dem Weg zu ihm bin. Vor Ort konnten wir uns recht gut mit Händen und Füßen verständigen. Ein paar Tage später freute ich mich sehr über eine SMS von eben diesem Mann, der sich für den Service bedankte.“ Um 11 Uhr vormittags kommt Thomas Parth endlich am tectraxx-Terminal in Wiener Neudorf an. Jetzt darf er erst einmal richtig ausschlafen, bevor er um 18 Uhr wieder starten wird.



nachhaltige Entwicklung unter Beweis.

Die Wertschöpfung im Detail: Der größte Teil wird mit 30 Prozent nach wie vor durch die internationalen Landverkehre erwirtschaftet. Eine immer stärkere Rolle spielt aber mit 28 Prozent auch der Bereich Logistik. Niessner betont: „Logistiklösungen sind für uns eine wichtige Säule. Wir haben die richtige Größe und Struktur sowie hochqualifizierte Mitarbeiter, um individuelle Lösungen für unsere Kunden entwickeln und umsetzen zu können.“

Das Investitionsprogramm von über EUR 100 Millionen in Zentral- und Osteuropa steht auch 2008 im Blickpunkt. In einer ersten Phase hat GW den Zukauf neuer Grundstücke in Rumänien und der Slowakei sowie die Erweiterung des Standortes Ungarn abgeschlossen.

Zur Verdichtung des GW-Netzwerkes sind für 2008 weitere Investitionen in die Standortsicherung in Bulgarien, Kroatien, Slowenien, Serbien und Tschechien geplant. Weiterhin steht der Bau von modernen Speditionsterminals in Rumänien und der Slowakei auf dem Programm. „Die geplanten Investitionen 2008 werden EUR 50 Millionen übersteigen. Damit wollen wir unseren Kunden Lösungswege innerhalb einer nahtlosen Organisation anbieten. Im Vordergrund steht ein technisch leistungsstarkes Logistik-Netzwerk, das auf einer gemeinsamen Firmenkultur basiert“, erklärt Wolfgang Niessner.

Die Logistik birgt für das Transportunternehmen weiterhin großes Potenzial. Bereits jetzt verfügt GW in der Lagerlogistik über 250.000 Quadratmeter Lagerfläche mit 230.000 Palettenstellplätzen. „Die Veränderung hin zu Wertschöpfungsketten mit regionalen Logistikkreisläufen, insbesondere in Pöchlarn, Wien und Ungarn für osteuropäische Verteilung, wirkte in den letzten Jahren äußerst positiv“, vermerkt Peter Kloiber, GW-Vorstandsmitglied. Im Segment Logistiklösungen werden aus verschiedenen Produkten mittels intelligenter Informationslogistiklösungen maßgeschneiderte Kundenlösungen angeboten. Die Entwicklung wurde und wird mit einer Vielzahl an Qualifizierungsmaßnahmen in der Logistik unterstützt. In allen Niederlassungen gibt es Logistikteams, die gemeinsam mit den Kunden spezifische Logistikdesigns erarbeiten, umsetzen und zukünftige Anforderungen aufspüren.

## Samsung ist Österreich Fan!

*Viele Unternehmen lassen im benachbarten Ausland reparieren. Samsung Electronics Austria ist näher beim Kunden und nutzt deshalb lokale Lösungen.*



**D**as Österreich-Fieber abseits der Euro 2008 hat auch Michael Blutmager, Senior Service Manager bei Samsung Electronics Austria, gepackt. Als Leiter der Serviceabteilung für die Länder Österreich, Schweiz und Slowenien lässt er Logistikleistungen bewusst im eigenen Land durchführen. Seit kurzem hat tectraxx, das auf Hightech-Logistik spezialisierte österreichische Unternehmen, das „Grading“ für die gesamte Produktpalette von Samsung übernommen. Bei Grading handelt es sich, um es mit einem anderen englischen Wort zu erklären, um „technical returns“, welche bewertet werden müssen. Bei diesem Prozess werden Geräte, die entweder aus dem Reparaturprozess oder aus Kundenrücknahmen stammen, auf ihren Zustand

geprüft und einem „Grade“, einer Klasse, zugeordnet. Es gibt vier solcher Grades: A, B, C und D. Klasse A bezeichnet ein absolut neues und noch nicht ausgepacktes Gerät, ein Gerät der Klasse D hingegen weist einen Fehler auf, dessen Reparaturkosten den Geräteeupreis übersteigen. „Bisher hatten wir die Aufgaben für das Grading unter drei verschiedenen Partnern aufgeteilt. Um Transportkosten, Logistik- und Kommunikationswege zu sparen, haben wir die Bündelung dieser Dienstleistungen bei einem Partner angestrebt“, erklärt Michael Blutmager den Grund, warum er auf tectraxx gekommen ist. Da nun Grading und Logistik aus einer Hand kommen, profitieren Samsung-Kunden einerseits von einem wesentlich verkürzten Grading-Prozess, andererseits von der stark vereinfachten Abwicklung.

Um so weit zu kommen, musste allerdings bei Samsung die grundsätzliche Entscheidung getroffen werden, nur einem einzigen Partner alle Serviceleistungen zu übertragen. tectraxx ist für Samsung Electronics Austria sowohl Servicepartner

im Handybereich als auch Grading-Partner. Sobald ein Partner mehr als nur einen Bereich der Servicestruktur sowie der sehr prozessorientierten Servicelandschaft eines Unternehmens abdeckt, hat man die große Chance, Kommunikationswege zu verkürzen, Transportwege zu optimieren und Prozesse wesentlich zu vereinfachen. „Was hingegen die Risiken einer engen Partnerschaft anbelangt, so vergleiche ich sie gerne mit einem All-in-One-Gerät. Funktioniert eine Komponente nicht mehr, trennt man sich in der Regel gleich von dem ganzen Gerät. Um dies zu vermeiden, bedarf es regelmäßiger

Kommunikation und permanenter Abstimmung“, erklärt Michael Blutmager und kann sich schon heute eine Ausweitung der Kooperation im Bereich Grading auf die Schweiz vorstellen.

Zukünftige Trends im After-Sales-Bereich sieht Blutmager in der zunehmenden Geschwindigkeit und in mehr Nähe zum Kunden. „Viele produzierende Unternehmen haben ein Zentralservice oder lassen im benachbarten Ausland reparieren. Samsung Austria ist mit dem Partner tectraxx einfach näher beim Kunden. Ich bin ein Österreich-Fan“, steht Blutmager voll hinter der österreichischen Lösung.

*Samsung Electronics Austria bekennt sich zu Österreich - und das nicht nur zur EM 2008*

## Der Weg zum Elektronikkonzern

Auf genau 30.000 Won (heute rund 140 EUR) belief sich die Summe, die Byung-Chull Lee investierte, als er am 1. März 1938 in der koreanischen Provinz Taegu seinen Samsung General Store gründete. Noch bis in die frühen 50er-Jahre ist Samsung nichts anderes als eine Kette von Warenhäusern in den verschiedenen Provinzen des Landes.

Doch diese Perspektive befriedigt Lee auf Dauer nicht. Damit beginnt der Weg Samsungs in die Elektroindustrie und hin zum Weltkonzern. Der Export boomt, Samsung schafft ein eigenes Handelsunternehmen, das die boomenden Auslandsverkäufe immer stärker vorantreibt. In den frühen 80ern folgt eine technologische Errungenschaft nach der anderen: der erste Farbfernseher, der erste komplett in Korea gefertigte Flugzeugmotor, der erste dynamische Speicher (DRAM) mit 64K. Heute ist

die Samsung Electronics Co. Ltd. mit Sitz in Seoul (Korea) eines der größten Elektronikunternehmen der Welt und verfügt über eine einzigartige Anzahl von Patenten und Spitzentechnologien, die weltweit höchste Anerkennung genießen. Eine Schar hochqualifizierter Entwickler hat in Forschungszentren technologische Innovation zu ihrem höchsten Ziel erklärt.

Heute beschäftigt Samsung Electronics in 62 Ländern rund 150.000 Mitarbeiter. Das Elektronik-Unternehmen erwirtschaftete 2007 einen Konzernumsatz von 103,4 Mrd. US-Dollar. Die Produktpalette der fünf Hauptgeschäftsfelder - Digital Media Business, LCD Business, Semiconductor Business, Telecommunication Network Business und Digital Appliance Business - reicht von digitalen TV-Geräten und Monitoren über Speicher-Chips bis zu Halbleiter- und Mobiltelefontechnologie.

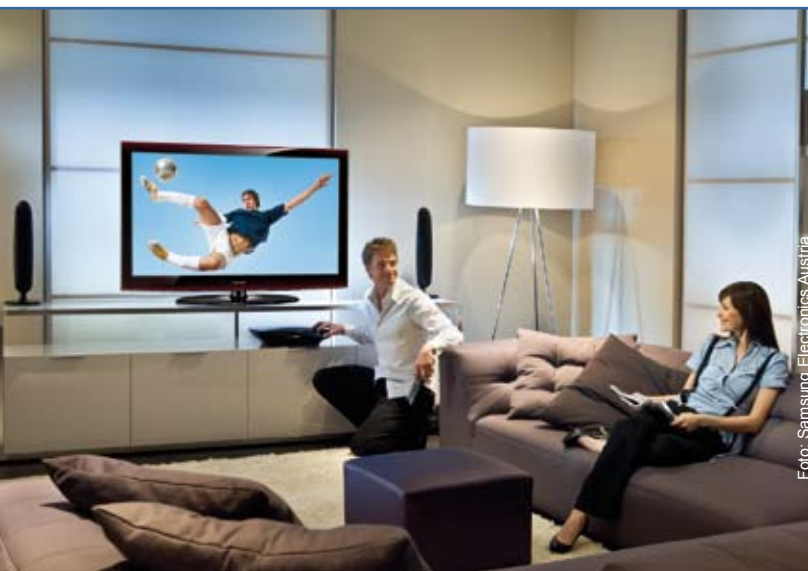


Foto: Samsung Electronics Austria



*Strong - führender Anbieter digitaler TV-Receiver - hat die Reparatur seiner SAT-Receiver seit kurzem an tectraxx ausgelagert*

Seit 1. März dieses Jahres leitet Walter Fischer den Bereich Business Development bei tectraxx. Fischer verfügt über fundierte Projekt- und Logistikkennnisse. Als Projektleiter bei Rail Cargo Austria war Walter Fischer maßgeblich für die ersten Logistik-Center der Bahn verantwortlich. Danach leitete er bei Gebrüder Weiss das Outsourcing-Projekt Alcatel in Strebersdorf - die Geburtsstunde von tectraxx. Bei der Österreichischen Post AG war Fischer dann Bereichsleiter der Brieflogistik, ehe er wieder zu Gebrüder Weiss/tectraxx zurückkehrte. Seine erste große Herausforderung im neuen Aufgabenbereich ist die Expansion der tectraxx Dienstleistungspalette in den MOE-Ländern.

Seit 1. Mai 2008 freut sich tectraxx über den Neukunden Strong, einen der führenden Anbieter digitaler TV-Receiver für den Empfang über Antenne, Satellit und Kabel, für dazupassendes Zubehör und Lösungen für mobiles Fernsehentertainment. Ab sofort übernimmt tectraxx die Reparatur der SAT-Receiver sowie Lagerung und Distri-

bution sämtlicher Strong-Geräte. Besonders stolz ist man bei tectraxx auf die Übernahme des Help Desk für Strong. „Derzeit befindet sich diese Einrichtung in Deutschland. Ab 1. Juni 2008 wird der technische Support bei uns eingerichtet. Hier können alle Strong-Kunden zwischen 8 und 18 Uhr anrufen und sich technische Hilfe holen“, freut sich Dragan Djenadic, Key Account Betreuer bei tectraxx, über die neue Herausforderung.

Noch ein weiterer namhafter Kunde konnte kürzlich gewonnen werden: Pago. tectraxx hat die gesamte Logistik der Pago-Kühlvitriolen übernommen - Kommissionierung, Distribution, den kompletten Aufstellservice sowie die Altgerätemitnahme. Der tectraxx Service ist exakt auf die Bedürfnisse des Premium-Fruchtsaftherstellers zugeschnitten. Derzeit bereitet man sich bei tectraxx intensiv auf die Fußball-Europameisterschaft 2008 vor, damit ab Juni die reibungslose Abwicklung gewährleistet ist.



## Tschechien als Silicon Valley Europas

In den kommenden Jahren sollen in Tschechien fünf „Centers of Excellence“ entstehen, die die EU fördern will.

Bis zum Herbst wird eine EU-Kommission über die Förderung des Ausbaus von bis zu fünf tschechischen Forschungsstandorten zu so genannten „Centers of Excellence“ entscheiden und die Vergabe von bis zu 60 Mrd. CZK (rund 3 Mio. EUR) regeln. In Frage kommen neben Prag auch Standorte in Brno, Ostrava und Pardubice, in denen Forschungsprojekte auf „höchstem internationalen Niveau“ in den Bereichen Biotech, Energie, Informatik und Materialforschung gepusht werden sollen. Weitere 20 Mrd. CZK könnten aus nationalen Mitteln hinzukommen. Die EU unterstützt solche Projekte, um den Innovationsabstand zu Asien und den



*Tschechische Forschungszentren werden kräftig subventioniert*

USA zu verringern. Mehr als 200 Forschungsprojekte aus Tschechien haben sich um diese Förderungen beworben.

Eine erste Vergaberunde scheiterte an der Nichteinhaltung der Einreichtermine. Daraufhin musste die damalige Ministerin für Forschung und Bildung in Tschechien, Dana Kuchtova, ihren Rücktritt einreichen.

## Ungeschützte WLANs

Ein Drittel der heimischen Unternehmen, die WLANs einsetzen, haben diese gar nicht bzw. nur ungenügend geschützt. Allein in Wien wird der Einsatz der Wireless Local Area Networks (WLAN) Basisstationen (Access Points) auf 200.000 bis 300.000 geschätzt.

Oberste Priorität bei der Sicherheit dabei ist, dass ein unsicheres Netz - und das WLAN ist als ein solches zu betrachten - grundsätzlich von internen „Kabel-“ Netzwerken zu trennen ist. Wenn WLAN vollkommen in ein internes Netzwerk integriert wird, kann ein Hacker problemlos in alle Programme eines Unternehmens eindringen. Ein weiteres Risiko stellt der allzu lässige Umgang mit der Verschlüsselung dar. Ein Drittel verschlüsselt gar nicht, ein Drittel verschlüs-

selst mit WEP Standard, der schon vor Jahren geknackt wurde. Nur ein Drittel benutzt den derzeit einzig sicheren Verschlüsselungsstandard WPA. Zusätzliche Sicherheit bietet eine Firewall zwischen internem LAN und Access Point.

*Ein Drittel aller WLANs ist gar nicht oder nur ungenügend geschützt*



# Sichern

... Sie sich zufriedene Kunden.

Durch ein **promptes Reparaturservice**  
samt durchgängigem Nachverfolgungssystem.



**tectraxx.** Ihr Servicepartner für  
technische Reparaturen und Reparaturlogistik.

**tectraxx – Logistikzentrum B17**

Brown Boveri Straße 6  
2351 Wiener Neudorf  
T. +43.(0)1.79799.7600  
office@tectraxx.com

[www.tectraxx.com](http://www.tectraxx.com)

**tectraxx**  
*Solutions for High Tech Logistics*

powered by Gebrüder Weiss