

Guten Tag liebe Leserin, lieber Leser,

unsere vierte Ausgabe von anyWARE kompakt ist dem „Unternehmen anyWARE“ gewidmet.

In der letzten Ausgabe berichteten wir über Partnerschaften und Vertrauen. Eine Führungspartnerschaft prägt auch die Geschäftsleitung der anyWARE AG. Denn wir, die Firmengründer Rudolf Braun und Michael Steinfartz, bestreiten seit nun mehr als 12 Jahren den gemeinsamen anyWARE-Weg.

Erfahren Sie in dieser Ausgabe mehr zu den Anfängen von anyWARE. Lesen Sie, wie sich anyWARE zu dem IT-Dienstleister entwickelt hat, der heute für seine Kunden weltweite Netzwerksysteme zuverlässig betreut. Wir werden darüber sprechen, was uns mit Stolz erfüllt und wohin die Reise noch gehen soll.

Springen Sie auf. Wir wollen Sie kennen lernen. Werden Sie ein Teil unserer Unternehmenshistorie?

Ihr
Rudolf Braun
Vorstand

Michael Steinfartz
Vorstand

Inhalt:

Begrüßung

Die Historie der anyWARE AG

Drei Fragen zum 11-jährigen Jubiläum

Ausblick

Das Dienstleistungsangebot
der anyWARE AG

IT_kom – wir kommen ein zweites Mal!

Weiteres Augenmerk – Datenschutz /
Schwachstellenanalyse

Mitarbeiter der anyWARE AG
stellen sich vor

Profil – Der Unternehmer
Michael Steinfartz

Impressum

Die Historie der anyWARE AG - eine Erfolgsgeschichte!

Über 12 Jahre Firmengeschichte kann anyWARE vorweisen. In den Jahren hat sich sowohl anyWARE als auch der Kundenstamm vergrößert und die eigenen Ansprüche wurden jährlich angehoben. Nehmen Sie nun teil an einem Stück Erfolgsgeschichte: Verfolgen Sie die erfolgreiche, unternehmerische Entwicklung einer, heute über die Region bekannten, namhaften Firma – vom zweiköpfigen Start hin zum 18-köpfigen starken Unternehmen.

1994

anyWARE erblickt das Licht der Welt.

Am 11.11.1994 in Mainz gründeten zwei junge „IT-Weltverbesserer“ das Unternehmen anyWARE Datentechnik GmbH mit dem Motto „Es besser machen zu wollen als andere auf dem Markt“. Zu zweit wollen sie die Arbeit ihrer Mainzer Kunden mit ihren Dienstleistungen verbessern und unterstützen. Die erste Zeit ist von strategischen Änderungen in der Besetzung der Geschäftsleitung geprägt. Schon bald jedoch formiert sich die heutige Konstellation der Geschäftsleitung heraus: Führungsgespann des Jungunternehmens bilden Rudolf Braun sowie Michael Steinfartz. Das kleine anyWARE-Team ist von Beginn an und noch bis heute Partner von TurboMed – ein modernes Arztpraxisprogramm, dessen Umfang alle Belange von Arztpraxen wie beispielsweise Patientenaufnahme, Formulare und

Abrechnungen berücksichtigt. Einen großen Teil des Kundenstammes bilden deshalb die ansässigen Arztpraxen im Raum Mainz und Wiesbaden.

1996

Der Wachstum macht sich bemerkbar.

Der erste Umzug von anyWARE steht auf dem Plan. Das 3-Raum-Büro von ca. 70 qm in der Großen Langgasse hier in Mainz ist nun eindeutig zu klein. Die zahlreichen Hardwarebestellungen für den wachsenden Kundenstamm lassen die Räume einfach aus allen Nähten platzen.

1997

Neue Räume – Neue Leute.

Ab Anfang 1997 haben die Jungunternehmer ihr neues Zuhause in der Kaiserstraße in Mainz. 150 qm verteilt auf vier Räume ermöglichen den beiden Geschäftsführern sowie Herrn Daniel Capilla, der bei der anyWARE Datentechnik GmbH seine Ausbildung beendet, den Platz für eine volle Entfaltung ihrer IT-Dienstleistungen. Herr Capilla absolviert seine Ausbildung sehr erfolgreich, qualifizierte sich inzwischen unter anderem zum Microsoft-MCSE-Security-Spezialist und unterstützt die Kunden seither vor allem in den Bereichen TurboMed sowie Projektarbeit und Eskalationssupport.

1998

Erste Serviceverträge werden geschlossen.

Im Jahr 1998 bietet man den Kunden erstmals Serviceverträge (Outtasking) an und kann somit die komplette Netzwerkbetreuung neu in das Dienstleistungsportfolio aufnehmen. Im Sommer '98 wird der erste festangestellte, technische Mitarbeiter, Herr Michael Lorio, begrüßt, der im Jahr 2000 nach seiner Zivildienstpause fest als Werkstudent eingestellt wird. Noch heute begleitet er die anyWARE AG in den Bereichen Projektarbeit und Eskalationssupport, inzwischen jedoch als vollständig diplomierter Informatiker.

2000

Microsoft als neuer Partner.

In den Jahren übernimmt anyWARE stetig neue Leistungen ins Portfolio und bleibt damit den fortschreitenden Marktanforderungen gewachsen. Eine Vorgehensweise, die sich bis heute auszahlt.

Die Technologien werden klarer: neben Novell entsteht Windows NT, ab 1999 Windows 2000. anyWARE entscheidet sich, von nun an auf Microsoft als homogene Lösung zu setzen und sich mit ständigen Fortbildungen in diesem Bereich besonders weiter zu entwickeln. Bestätigt wird dieses Vorgehen durch die Handelspartnerschaft mit Microsoft. Die bisherigen Teammitglieder absolvieren ab 2001 gemeinsam die Prüfung

(Fortsetzung auf Seite 2)

(Fortsetzung von Seite 1)

zum MCSE (Microsoft Certified System Engineer), die von nun an zur Tradition für künftige Mitarbeiter wird. Die Microsoft Partnerschaft wird inzwischen jährlich verbessert und erreicht kontinuierlich einen höheren Leistungsgrad.

2001

anyWARE setzt auf den Nachwuchs.

Der vorerst letzte Umzug steht an. Die anyWARE Datentechnik GmbH zieht in den 1. Stock der Holzstraße 32. Dort ist man für Sie noch heute auf 330 qm tätig. Die Gründe bei der Wahl dieses Standortes war einerseits die Nähe zur Infrastruktur der Altstadt für die Mitarbeiter sowie andererseits die gute Aufteilung der offenen Räumlichkeiten und ausreichende Parkmöglichkeiten für Mitarbeiter und Kunden.

Gleichzeitig beginnt man langfristig in die Zukunft zu blicken. In diesem Jahr wird erstmals ein Azubi, Herr Stefan Kraus, zum Fachinformatiker ausgebildet, welcher noch heute für anyWARE arbeitet. Fortan folgt diesem jährlich ein neuer Azubi - bis heute.

Mit dem Bereich Qualitäts- und Testmanagement wird ein weiteres Standbein aufgebaut.

2002

Aus GmbH wird AG.

Im November des Jahres findet die Umfirmierung von anyWARE Datentechnik GmbH zur anyWARE AG statt. Den Vorstand bilden die beiden Firmengründer Rudolf Braun und Michael Steinfartz, als Aufsichtsrat werden Ralf Schwitzgebel, Martin Quetscher und Hadumoth Levy benannt.

In diesem Jahr erhält die anyWARE AG den Microsoft Certified Status, der sich bis 2006 zum Gold Status entwickeln wird. Auch die interne Struktur wandelt sich zunehmend und bildet weitere Ausrichtungen. Sowohl langjährige Kundenbeziehungen zu Kleinstkunden sowie komplette Netzwerkplanungen und IT-Projekte für weltweite Unternehmen gehören inzwischen neben

vielen anderen zum Leistungsportfolio. Auch die Outtasking-Partnerschaften bilden sich weiter aus. Es entstehen Partnerschaften, die sich bis heute bewähren. Gemeinsam entwickelt man neue IT-Konzepte mit Kunden wie Dorr Oliver Eimco GmbH, Moguntia-Werke Gewürzindustrie GmbH, Pluralis AG oder CubeOptics AG.

Der zweite Azubi, Pascal Pochiero, beginnt seine Ausbildung zum Fachinformatiker, Fachrichtung Systemintegration. Auch er wird übernommen und ist noch heute für anyWARE tätig.

2004

10-Jahre Erfolgsgeschichte.

Die anyWARE AG, feiert ihr 10-jähriges Firmenjubiläum. Gefeierte wird bescheiden. Still blicken die beiden Vorstände auf die Entwicklung zurück. Mit etwas Stolz betrachten sie das ausgereifte Leistungsportfolio: Mit individueller Netzwerkplanung, Netzwerkinstallation und deren Wartung, Service & Support sowie dem Vertrieb von Hard- und Software bietet man den Kunden inzwischen eine durchdachte, professionelle Unterstützung für jede IT-Landschaft an. Zudem bereichert das Know-how im Qualitäts- und Testmanagement vor allem Kunden im Bank- und Finanzdienstleistungssektor.

2005

11.11.2005 – 11 Jahre anyWARE.

Das närrische Firmenjubiläum wird groß gefeiert. Im Frühjahr 2005 feiern Mitarbeiter und Kunden ausgelassen bis spät in die Nacht 11-Jahre anyWARE in Mainz. Gemeinsam lässt man die Vergangenheit Revue passieren und schmunzelt zusammen über das Erlebte.

2006

Neue Partnerschaften stärken.

Erstmals beteiligt sich die anyWARE AG an der regionalen Fachmesse für Informations- und Kommunikationstechnologie

„IT_kom“ in Mainz. Auf Stand Nr. 40 werden die Kompetenzen in der IT den Messebesuchern, die sich aus Entscheidern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung oder Geschäftsführern und Abteilungsleiter mittelständischer Unternehmen zusammensetzen, präsentiert. Das Erscheinungsbild der Messe ist stark von anyWARE geprägt – fast jeder 2. Besucher ziert das Bild mit einer anyWARE-Tragetasche mit großem Firmenlogo. Die strategischen Partnerschaften werden weiter ausgebaut: Die Microsoft-Partnerschaft erreicht den höchsten Status „Microsoft Gold Certified Partner“. Im Citrix-Bereich erhält anyWARE den Status „Citrix Solution Advisor Silver“. Auch die vielfältigen Auflagen für eine Mitgliedschaft im comTeam Systemverbund werden erfüllt. Das Potpourri an Partnern erweitert nachhaltig die Flexibilität und Zuverlässigkeit, die die Kunden schätzen.

Als Azubi startet in diesem Jahr erstmals eine weibliche Auszubildende: Katrin Schmidt verstärkt das Team seit August 2006.

Nachdem Marcel Kösling erfolgreich die Ausbildung zum Datenschutzbeauftragten abgeschlossen hat, startet im Herbst der neue Geschäftsbereich Datenschutz und Datensicherheit. Neben der reinen Datenschutzberatung wird ab Jahresende auch die Stellung des (externen) Datenschutzbeauftragten angeboten.

2007

Das Portfolio wächst weiter.

Seit Beginn des Jahres beschäftigen sich die IT-Spezialisten der anyWARE AG intensiv mit den Themen Schwachstellenanalyse. Aus diesem aktuellen Anlass wird die nächste anyWARE kompakt Ausgabe u. a. auch diesem Thema gewidmet. Ein weiteres Leistungsgebiet wird der Bereich Customer Relation Management (CRM) werden. Dafür wird die Partnerschaft mit Microsoft weiterentwickelt, um Lösungen für die reibungslose Integration der Microsoft Dynamics CRM 3.0 in bestehende IT-Landschaften zuverlässig anzubieten.

Weiteres Augenmerk – Datenschutz / Schwachstellenanalyse

Das Bundesdatenschutzgesetz erfuhr durch Umsetzung der europäischen Datenschutzrichtlinie 2003 eine Novellierung und der Datenschutz in der Bundesrepublik und Europa wird zukünftig im weltweiten Vergleich einen besonders hohen Stellenwert einnehmen. Unsere fachkundigen Mitarbeiter beraten auf Basis des Bundesdatenschutzgesetzes, um eine erhöhte IT-Sicherheit für IT-Systeme zu bieten und um die gesetzlichen Vorgaben zu erfüllen.

In die gleiche Kerbe schlägt eine Schwachstellenanalyse. Eine Vielzahl von Testprozeduren analysiert ihre gesamte

Netzwerkstruktur mit allen beteiligten Komponenten auf Sicherheitslücken. Am Ende entsteht ein realistischer Report über die Sicherheit der IT-Infrastruktur mit entsprechenden Lösungsvorschlägen zur Behebung der erkannten Schwachstellen. Eine regelmäßige Analyse schützt nicht nur vor Virentattacken und ähnlichem, sondern auch vor Datenmanipulationen. Die Wahrscheinlichkeit für wirtschaftliche Schäden kann mit einer Beratung und Analyse effektiv minimiert werden.

Erfahren Sie mehr zu diesem Thema in der nächsten anyWARE kompakt Ausgabe.

Microsoft®
GOLD CERTIFIED

Partner

Ausblick:

Die nächste Ausgabe der anyWARE kompakt informiert zu folgenden Themen: mehr Sicherheit durch Schwachstellenanalyse, Datenschutzberatung, und Microsoft Dynamics CRM 3.0

Das Dienstleistungsangebot der anyWARE AG

Die anyWARE AG in Mainz bietet den Kunden ein umfangreiches Dienstleistungsangebot. Es reicht vom Service & Support über Netzwerkmanagement und Eskalationssupport bis hin zu Qualitätsmanagement und Datenschutzberatung.

Service & Support

Wir begleiten Sie gern bei der technischen Einrichtung Ihrer IT-Landschaft. Dabei stehen wir Ihnen nicht nur beratend bei der Konzeption Ihrer IT zur Verfügung, sondern liefern Ihnen die komplette Hardware und schulen Ihr Personal auf neue Systeme. Vor-Ort-Service, Hotline und Fernwartung bieten wir darüber hinaus als Komplettpaket mit an.

Netzwerkmanagement

Zuverlässige und schnelle Kommunikationswege sind im heutigen Wettbewerb entscheidende Kriterien. Effektivität und Effizienz in der täglichen Arbeit aller Unternehmen gewinnt an Bedeutung. Daher entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen maßgeschneiderte Kommunikations- und Netzwerklösungen, exakt abgestimmt auf Ihre individuellen Anforderungen. Dabei sind Client-Server-Systeme und die zuverlässige Anbindung an die Unternehmensaußenwelt bei den Möglichkeiten im Netzwerkmanagement nur ein kleiner Ausblick unseres Dienstleistungsangebotes. Durch Outsourcing/-sourcing helfen wir, Ihr Personal

gezielt zu unterstützen. Punktuell stellen wir Ihnen dabei nach Absprache die Spezialisten für das jeweilige Fachgebiet aus unserem Hause zur Verfügung.

Projektarbeit & Eskalationssupport

Projektorientierte Unternehmen kennen den Zeit- und Leistungsdruck bei der Durchführung von großen Projekten sicherlich zu Genüge. Deshalb bieten wir Ihnen die IT-Lösung an, die in Ihrem Projekt sinnvoll und effizienzsteigernd wirkt. Dabei gehen wir gezielt auf die Projektvorgaben ein, entwickeln eine individuelle IT-Lösung und liefern Ihnen wunschgemäß durch unsere zahlreichen Partnerschaften kostenoptimierte Hardware/Software-Produkte.

Um Ihre Firmensicherheit zu gewährleisten, bietet unser Eskalationssupport optimale Hilfestellung an. Die Praxiserfahrung und die zeitnahe Reaktion unseres Teams schützt Sie zwar nicht vor ad-hoc-Problemfällen im Netzwerk, lässt Sie jedoch beruhigt durchatmen, mit der Gewissheit, dass ein Team von Experten den aufgetretenen Fehler analysiert und so umfassend wie möglich reparieren wird – schnellsten.

Qualität- & Testmanagement

Bei der Einführung von neuer Software kennt jedes Unternehmen die Risiken: das System funktioniert nicht korrekt, führt zu langen Verzögerungen und auch die Qualität der eigenen Arbeit kann nicht sicherge-

stellt werden. Unsere Lösung lautet: Qualität muss eben gesichert werden. Unser Qualitäts- und Testmanagement bietet Ihnen Sicherheit für eine funktionsfähige, zuverlässige Einführung von neuer Software. Wir begleiten Sie gern von Anfang bis Ende.

Datenschutz und Datensicherheit

Das Bundesdatenschutzgesetz gilt in vollem Umfang. Nicht nur ein besonderer Personenkreis wie Rechtsanwälte oder Ärzte, sondern auch Unternehmen sind verpflichtet, ein besonderes Augenmerk auf den Datenschutz zu legen. Alles andere könnte zu hohen Bußgeldern und einem Imageschaden für Ihr Unternehmen führen. Wir beraten Sie, wie Sie die gesetzlichen Datenschutzaufgaben korrekt erfüllen und helfen Ihnen, Lösungen für einen funktionierenden, angemessenen Datenschutz im Unternehmen umzusetzen.

Als Grundsatz für unser Dienstleistungsangebot gilt die Devise „immer über den Tellerrand hinaus zu schauen“ und dabei die Denk- und Arbeitsweise der Kunden zu verstehen. Darauf sind wir sensibilisiert – in jeder Phase unseres Angebotes.

www.anyWARE.AG

IT_kom – wir kommen ein zweites Mal!

Auch in diesem Jahr wird die anyWARE AG wieder auf der IT_kom anzutreffen sein. Das Augenmerk wird neben dem kompletten Leistungsportfolio der anyWARE AG vor allem auf Datenschutzberatung und Schwachstellenanalyse sowie der Microsoft Dynamics CRM 3.0 liegen. Im Bereich Da-

tenschutz werden wir Interessierten die Neuheiten in einem Workshop vorstellen. Am Messestand (Stand 45/47) selbst wird allen Besucher wieder eine Auswahl unseres kompletten Kompetenzteams mit Rat und Tat zur Seite stehen. Wir freuen uns auf interessante Gespräche.



Informationstechnologien kommunizieren
**Fachmesse der IT_Branche in der Region
 am 13. Juni 2007 in Mainz, Phönix-Halle**

Drei Fragen zum 11-jährigen Jubiläum

Im Rahmen eines Kurzinterviews der Redaktion wurde den Vorständen zum 11-jährigen Firmenjubiläum Fragen über die Firmengründung bis zur Zukunftsperspektive gestellt. Lesen Sie nun einen Auszug.

Herr Braun, gezielt nachgefragt zum Stichwort „Teamarbeit“: Sie legen im Rahmen Ihrer Firmenstruktur besonderen Wert auf Teamarbeit und flache Hierarchien; dies fordert Ihnen persönlich doch sehr viel mehr ab. Warum wählten Sie diese Organisationsstruktur?

Hätten wir mehrere Hierarchieebenen, könnten wir unsere Firmenkultur und Philosophie kaum erhalten, die besagt „Der Mensch steht bei uns im Vordergrund.“

Ergänzend leben wir die „Open-Door-Policy“, d.h. jedes Teammitglied kann uns immer ansprechen. So haben wir ein offenes Ohr für unsere MitarbeiterInnen, denn wir hören hin, wenn sie Ideen und Anregungen äußern. Als Vorstand der Unternehmung verstehen wir uns als Vordenker und Förderer und nicht als Spitze einer Organisationsstruktur.

Herr Steinfartz wie bewerten Sie die Themen „Erfolg und Spaß“: Was macht Ihrer Meinung nach den Erfolg von anyWARE aus? Besteht ein direkter Zusammenhang zum Firmenmotto „Spaß an der Arbeit“ – wenn ja, wie fördern Sie dies?

Ja, der Spaß an und bei der Arbeit wird

gefördert, aber nicht ausschließlich. Uns geht es mehr um die Persönlichkeit des Einzelnen. Unsere Teammitglieder haben hohes Experten-Know-how, sind alle Spezialisten, die im Team arbeiten wollen und können. Daraus entsteht ein besonderes Betriebsklima, das den Erfolg ausmacht.

Worauf sind Sie heute besonders stolz und was ist Ihnen innerhalb der letzten Jahre besonders gut gelungen?

Stolz sind wir im eigentlichen Sinne des Wortes nicht. Besonders gut gelungen ist uns z.B. die Tatsache, dass wir bis heute keinen Servicemitarbeiter entlassen mussten, selbst in gesamtwirtschaftlich schwierigen Situationen. Wir konnten so das vorhandene Team halten und damit allen eine sichere Zukunftsperspektive bieten.

Mitarbeiter der anyWARE AG stellen sich vor

Firmengründer Rudolf Braun, Jahrgang 1972, im Interview:

Unter uns, warum hast Du anyWARE damals gegründet?

Zunächst betreuten wir, Michael und ich, unsere ersten Kunden neben dem Studium. Dann setzte jedoch allmählich verstärkt Mund-zu-Mund-Propaganda ein – unsere Kundenanzahl wuchs und wuchs. Wir mussten eine Entscheidung treffen. Das war die Geburtsstunde. Wir sind sehr dankbar, dass daraus anyWARE entstanden ist.

Dein nachhaltigstes Erlebnis bei anyWARE:

Eigentlich bin ich jeden Tag aufs Neue angetan und beeindruckt. Hinter anyWARE steht ein Team von Spezialisten, die gemeinsam ihr Wissen zu Kräften bündeln können. anyWARE strahlt Energie aus – es wird gelebt. Es macht einfach Spaß, ein solches Team hinter sich zu haben und vor allem Teil des Ganzen zu sein.

Was ist für Dich das Besondere bei der Entwicklung von anyWARE?

Die Historie von anyWARE zeigt, dass wir vor über 12 Jahren klein angefangen haben und nicht immer alles glatt lief. Wir konzentrieren uns jedoch ständig auf unsere Kernkompetenzen, haben zukünftige relevante Themen immer im Auge. So ergänzen wir unser Leistungsportfolio kontinuierlich sinnvoll, um den Marktbedürfnissen gerecht zu werden.

Welche Zukunftspläne hast Du für anyWARE?

Neben dem „Tagesgeschäft“ arbeiten wir momentan verstärkt im Bereich Qualitäts-

und Testmanagement sowie Datenschutz und Schwachstellenanalyse. Bei den homogenen Märkten können sich heutzutage viele Unternehmen durch ihre Qualität vom Wettbewerb abzeichnen. Dahinter steht eine sichere und stabile IT-Landschaft.

Auch eine effektive Auswertung und Bearbeitung von bestehenden Kundendaten stellt einen klaren Wettbewerbsvorteil für unsere Kunden dar. Dafür ist eine zuverlässige CRM-Lösung unabdingbar. Einen Lösungsansatz sehen wir im Produkt „Microsoft Dynamics CRM 3.0“.

Unsere Spezialisten stehen in all diesen Gebieten an vorderster Front.

All dies ist die Grundlage für einen dauerhaften und gesicherten Arbeitsplatz unserer Mitarbeiter.

Was sind Deine Wertvorstellungen bei Deiner Arbeit als Vorstand von anyWARE?

– Ehrlichkeit, Bodenständigkeit und produktives Denken –

Zum einen haben wir als Vorstände natürlich eine repräsentative Aufgabe gegenüber den Marktteilnehmern, zum anderen stehen wir in hoher sozialer und wirtschaftlicher Verantwortung zum Team und Aufsichtsrat. Dessen sind wir uns sehr bewusst.

Wo liegen die Stärken der Führungspartnerschaft mit Michael Steinfartz?

Wir ergänzen uns einfach. Unsere Denkweisen in Richtung Lösung sind so verschieden, dass am Ende ein neuer Weg mit optimalem Ziel beginnt. Das schließt natürlich ein, dass oft sehr intensiv diskutiert werden muss: Energie, die zu Synergie wird!



Die Vorstände der anyWARE AG, Rudolf Braun und Michael Steinfartz.

Profil – Der Unternehmer Michael Steinfartz

Er ist der Partner an der Seite von Rudolf Braun, oder ist es umgekehrt? Als Außenstehender könnte man behaupten „Zusammen sind beide nahezu unschlagbar“. Das Geheimnis? Beide vertrauen blind dem anderen und das zu Recht. Sie sind ein faires Team und verstehen, die Defizite des Anderen auszugleichen. Mal ein Beispiel: Herr Steinfartz ist eher der Impulsivere von beiden – er braucht Rudolf Braun manchmal als Ruhepol und umgekehrt. „Steinis“, wie er gern genannt wird, laissez-faire Führungsstil deckt sich mit dem des Führungspartners, bei Notwendigkeit kann er diesen allerdings durchaus etwas autoritärer wirken lassen. Ehrlichkeit ist dabei nicht nur für ihn entscheidend wichtig – innerhalb und auch außerhalb der Unternehmenswände. Die Ehrlichkeit im Umgang mit den Kunden ist jedoch nur eine von Michaels Besonderheiten. Auch jede Struk-

tur eines Unternehmens wird mit einer gewissen Einzigartigkeit von ihm behandelt. Eine IT-Landschaft kann aus seiner Sicht nur individuell entwickelt und betreut werden. Deshalb stehen beide Vorstände im ständigen Dialog mit den Kunden, um so wirklich sinnvolle Optimierungspotentiale zu erarbeiten. Das Telefon ist damit quasi der „dritte Partner“ im täglichen Geschäft.

Doch nicht nur beruflich passen Michael Steinfartz und Rudolf Braun wie der Topf zum Deckel und das schon seit der Firmengründung – nein, auch privat – der persönliche Lebensweg beider beginnt sich zu ähneln. So hat Michael Steinfartz mit seiner Hochzeit und Vaterschaft, eine völlig neue Ära eingeläutet. Es ist für beide Mittdreißiger an der Zeit zu beweisen, dass Sie anyWARE und auch Familie unter einen Hut bekommen. Und das werden Sie – davon sind hier alle überzeugt!

Impressum:

Herausgeber:

anyWARE AG
Holzstr. 32
55116 Mainz
Tel. +49 (6131) 965 96 50
Fax. +49 (6131) 965 96 55
eMail: feedback@anyWARE.AG
Web: www.anyWARE.AG

Vorstand:

Rudolf Braun (ViSdP)
Michael Steinfartz

Redaktion:

Jana Jabusch
Barbara Külps (MarComInN)

Auflage:

3500 Exemplare