

Guten Tag liebe Leserin, lieber Leser,

Partnerschaft(en) – unter diesem Motto steht diese neue Ausgabe unserer Kundenzeitung.

Ein Blick in das Synonym-Lexikon gibt zunächst einen Einblick und nennt die „Wahlverwandtschaften“ des Wortes „Partnerschaft“.

Partnerschaft – Synonym für „Beziehung“, „Gemeinschaft“, „Freundschaft“, „Verbindung“.

Mit dem Wort „Beziehung“ verbinden wir die Begriffe „Bezug“ oder „Bezugnahme auf“, aber ebenso „Berücksichtigung mit Rücksicht“ oder „Hinsicht“ bis hin zur „Freundschaft“.

Der Begriff „Freundschaft“ vermittelt „Einvernehmen“, „Einverständnis“ und „Vertrautheit“ bis hin zur „Vertraulichkeit“, aber auch die weniger enge „Gemeinschaft“.

Partnerschaften haben eben sehr viel Positives.

Erfahren Sie in dieser Ausgabe von den aktuellen und strategischen Partnerschaften, die uns erst kurz oder schon jahrelang mit unseren Partnern verbinden. Es stellt sich hier die Frage: Wann profitieren Sie von der Partnerschaft mit uns?

Ihr

Rudolf Braun
Vorstand

Michael Steinfartz
Vorstand

Inhalt:

Begrüßung

Vom Einzelarbeitsplatz hin zum Netzwerk – Eine verlässliche Partnerschaft von Anfang an

Citrix-Partnerschaft

Die anyWARE AG AG – das Führungsduo, dessen Philosophien und Arbeitsweisen

Qualitäts- und Testmanagement

IT_kom 2006 - Nachlese

comTeam Partnerschaft – Interessante Aspekte für unsere Kunden

Die Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern

Mitarbeiter der anyWARE AG stellen sich vor

Ausblick / Impressum

Vom Einzelarbeitsplatz hin zum Netzwerk – Eine verlässliche Partnerschaft von Anfang an

Die RE-INTEGRA GbR ist eine Informations- und Beratungsstelle zur beruflichen Integration von schwer behinderten Menschen und einer der ersten Kunden der anyWARE AG. Sie startete als Modellprojekt des Landes Rheinland-Pfalz und ist seit Mai 1995 vom Landesarbeitsamt Rheinland-Pfalz – Saarland offiziell als Personalagentur anerkannt.

Erste Kontakte entstanden im gemeinsamen Gründungsjahr (1994) der beiden Unternehmen. Zunächst mit nur 2 Einzelplatzrechnern ausgestattet, dienten diese Arbeitsplätze lediglich der Erfassung von Klienten- und Unternehmens-Kontaktdaten. Zum damaligen Zeitpunkt wurden zur aktiven Vermittlung der Klienten hauptsächlich ausgedruckte Listen erstellt und bearbeitet.

Das sich stetig verändernde Dienstleistungsprofil der RE-INTEGRA forderte jedoch über all die Jahre regelmäßige Aktualisierung und Wachstum im IT-Bereich, der inzwischen bis heute kontinuierlich auf 6 PCs und einen Telearbeitsplatz erweitert wurde.

Ein Novell-Server sowie Standard-Office-Produkte bildeten den Anfang des Netzwerkes. Mit dem Produkt GS-Adressen zur Pflege der Kundendaten wurden erstmals Datenaustausch und -abfragen rechnergestützt möglich. Später kam Tobit David zur Fax- und eMail-Kommunikation hinzu.

Zur täglichen Bewältigung der Beratungstätigkeit, wie z. B. das koordinierte Terminmanagement, wurde es im Laufe der Zeit notwendig, den bestehenden Windows 2000 Server durch einen Microsoft Small Business Server 2003 zu ersetzen und damit Exchange 2003 als Groupwareprodukt einzuführen. Die Vorteile für Terminmanagement von Exchange können damit auch bei RE-INTEGRA genutzt werden.

„Durch die kompetente Unterstützung der anyWARE AG sind wir wirklich problemlos in vielen Teilschritten gewachsen und sahen einem anstehenden Umzug im Jahr 2000 gelassen entgegen. Denn wenn wirklich mal ein Problem entsteht, erhalten wir immer sehr zeitnah die passende Lösung“, so kommentiert Frau Hadumoth Levy, Projektleiterin der RE-INTEGRA GbR die Zusammenarbeit mit der anyWARE AG.

Auch für zukünftige Projekte vertraut Frau Levy auf die kompetente Unterstützung der anyWARE AG: „Jetzt steht aktuell ein neues Kontaktmanagementsystem (CRM) ins Haus. Aufgrund der langjährigen Partnerschaft mit anyWARE sehen wir auch dieser Installation mit der Übernahme unseres Datenbestandes gelassen entgegen.“

Zusätzlich implementierte die anyWARE AG Ende 1999 den Firmenauftritt der RE-INTEGRA GbR im Internet unter www.reintegra.de.

Citrix-Partnerschaft

Als Spezialist für Netzwerklösungen bieten wir unseren Kunden ein breites und fundiertes Fachwissen in diesem Bereich an. Zahlreiche Zertifizierungen (z. B. Microsoft Gold Partner) und Kooperationspartnerschaften mit namhaften Anbietern (u. a. Symantec, oder McAfee) belegen die Spezialisierung unseres Teams in diesen Bereichen.



SILVER
Solution Advisor

Nachdem anyWARE Mitarbeiter Marcel Kösling bereits im Februar 2006 erfolgreich die Prüfung zum *Citrix Certified Administrator* (CCA) bestand, konnte er sich anschließend zusammen mit den Mitarbeitern Daniel Capilla und Christian Barber zum *Citrix Certified Sales Professional* (CCSP) zertifizieren. Hiermit konnte die anyWARE AG im Rahmen des *Citrix Partner*-Programms den Status des *Citrix Solution Advisors Silver* erreichen. Somit erweitern wir unser Know-how-Spektrum um eine weitere Kompetenz kundenspezifischer Netzwerk- und Systemlösungen.

Die anyWARE AG – das Führungsduo, dessen Philosophien und Arbeitsweisen

Die Geschichte der anyWARE AG ist von einer Partnerschaft - einer Führungspartnerschaft - geprägt. Vor zwölf Jahren gründeten Rudolf Braun und Michael Steinfartz die anyWARE Datentechnik GmbH, die 2002 zur anyWARE AG umfirmiert wurde. Beide arbeiten aufgrund ihrer zahlreichen Gemeinsamkeiten in Bezug auf die Firmenphilosophie und Arbeitsweise seit Beginn ihrer Partnerschaft sehr erfolgreich zusammen.

Gemeinsam haben: Beide je fast 20 Jahre Berufserfahrung – Beide sind einmalig gut in ihren Fachgebieten ‚Netzwerk- sowie Qualitäts- und Testmanagement‘ – und – Beide haben die Leidenschaft, den Kunden stets mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Beiden liegen dabei der Servicegedanke, die Ehrlichkeit zum Kunden und die Arbeit

auf höchstem Niveau besonders am Herzen. Dabei wird Wert darauf gelegt, dass auch jeder Mitarbeiter diesem Qualitätsanspruch der anyWARE AG gerecht werden kann.

Zudem dienen die sorgfältig durchdachten Partnerschaften und Kooperationen stets dafür, den Kundenansprüchen schnell und fachkundig gerecht werden zu können. Stolz bestätigt Rudolf Braun „Seit Jahren sind wir Microsoft Partner, inzwischen sogar mit GOLD-Status und zahlreiche Mitarbeiter erarbeiteten sich erfolgreich die MCSE-Zertifizierung. Sehr gute Kooperationen wie beispielsweise zu Hewlett Packard garantieren zusätzlich unsere Kompetenz und unsere gute Arbeitsqualität.“

Unsere neusten Kooperationen sind die

Aufnahme in den comTeam-Systemhausverbund sowie der Status des Citrix-Access-Silver-Partners. Dies alles zusammen macht die anyWARE AG zu dem IT-Partner, den viele Kunden schätzen. Unsere partnerschaftliche Arbeit wird durch langjährige Kundenbeziehungen immer wieder belegt. Kunden wie die Cube Optics AG oder die Dorr Oliver Eimco Germany GmbH schenken uns seit vielen Jahren ihr Vertrauen und bestätigen uns in unserer Arbeitsweise. Freundschaftlich, schnell und mitdenkend – Schlagworte, die anyWARE auszeichnet und die die Philosophie widerspiegeln. Erfahren Sie in den nächsten Ausgaben mehr darüber was hinter den Kulissen der anyWARE AG passiert.

Qualitäts- und Testmanagement

Software ist in allen Bereichen der modernen Betriebsführung im Einsatz, wie zum Beispiel in der Buchhaltung, der Verkaufsabteilung, dem Kundendienst und auch im Archiv. In vielen Fällen übernimmt sie zentrale Aufgaben oder liefert Ergebnisse von juristischer Relevanz.

Dem entsprechend hoch sind die Anforderungen an die Qualität der Software-Applikationen. Mängel oder gar Ausfälle aufgrund von falschen Informationen, Nicht-Funktionsfähigkeit oder tatsächlichen Fehlern verursachen nicht nur hohe Kosten bei der Fehlersuche, sondern führen langfristig zu einem erheblichen Imageschaden. Deshalb liegt es im Interesse eines Unternehmens, die Qualität der Programme vor der Einführung zu überprüfen.

Wofür Qualitäts- und Testmanagement stehen und was Sie zu diesem Thema wissen sollten, stellen wir Ihnen in der nächsten Ausgabe vor.

Vorab-Informationen erhalten Sie unter www.anyware.de/qmtm/.

IT_kom 2006 - Nachlese

Am 7. Juni 2006 fand in der Mainzer Phoenix-Halle die Fachmesse IT_kom statt, auf der sich 84 Aussteller aus der Branche präsentierten und die von über 1.100 Fachbesuchern der Wirtschaftsregion besucht wurde. In diesem Jahr nahm erstmals auch die anyWARE AG, Mainzer Systemhaus und IT-Dienstleister, teil.

Das Messestandkonzept stellte alltägliche IT-Themen vereinfacht dar: Einerseits wurden Problembereiche in Form von chaotisch angeordneten Stapelboxen aufgezeigt und andererseits mit einer geordneten Boxenwand die praxisrelevanten Lösungen präsentiert.



Die Gegenüberstellung wurde vom Fachpublikum mit Interesse beachtet und wieder erkannt. Dieser gegenständliche Messeauftritt bildete oft den Einstieg in weiterführende kundenspezifische Gespräche. „Die Messe war vor allem aus Marketing-sicht für uns ein Erfolg!“, resümiert Vorstand Rudolf Braun. „Allein aufgrund der Tatsache, dass weit über 70% der Messebesucher eine Tragetasche mit anyWARE Logo nutzten, war es während der IT_kom unmöglich uns zu übersehen!“

www.anyWARE.AG

comTeam Partnerschaft – Interessante Aspekte für unsere Kunden

Die anyWARE AG hat sich im Juni 2006 gezielt dem comTeam Systemhaus-Verbund angeschlossen. comTeam ist der Informationstechnologie- und Telekommunikations-Systemhaus-Verbund von ElectronicPartner. Mit diesem Schritt ergeben sich für uns und unsere Kunden verbesserte Möglichkeiten in puncto

- bundesweite Projekt- und Servicenetzwerkbetreuung
- effiziente Einkaufskonditionen
- zentrale Marketingaktionen

Wie profitieren Sie als anyWARE-Kunde hiervon?

Der Nutzen für unsere bestehenden Kunden oder potenziellen Interessenten besteht darin, dass nun zusätzlich auf noch mehr fachspezifisches IT-Know-how aktiv zurückgegriffen werden kann. Dies ist möglich, da im Bereich Informationstechnologie und Telekommunikation über 230 comTeam-Systemhäuser bundesweit organisiert sind, und damit ein noch breiteres Know-how für die individuelle Beratung vor Ort zur Verfügung steht.

So können dringende Projektgeschäfte im

comTeam
SYSTEMHAUS-VERBUND

■ VERSTEHEN
■ PLANEN
■ UMSETZEN

Bereich Netzwerk und konkrete Vor-Ort-Planung zeitunkritischer und kosteneffizienter für den einzelnen Kunden umgesetzt werden.

Zu guter Letzt profitieren Sie, als anyWARE-Kunde, von speziellen Konditionen im Hardware und Software Einkauf. Detailinformationen zum comTeam Systemhaus-Verbund erhalten Sie unter www.comteam.de.

Die Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern

Konsolidierung bedeutet doch im vereinfachten Sinn, Systeme zusammenzuführen und Synergien zu schaffen. Dahinter stehen sowohl finanzielle Gründe als auch personelle Ziele der Unternehmer. Strategische, zuverlässige Partnerschaften sowohl im Kunden- als auch im Lieferantenbereich ermöglichen es, diese Ziele auch nachhaltig zu verwirklichen.

Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit, Flexibilität und Vertrauen prägen die Beziehung zu unseren Kunden und Partnern und sind die Basis für eine langjährige, partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Bei vielen unserer, vorerst rein fachlichen Beziehungen, wuchs im Laufe der Jahre auch eine freundschaftliche Komponente heran, die wir sehr schätzen. Das Vertrauen in unsere Partner und in uns als Dienstleister bewährt sich inzwischen täglich aufs Neue. Lassen Sie uns an dieser Stelle einen Blick in die Entwicklungsgeschichte der anyWARE AG im Hinblick auf die Entstehung eines optimierten Netzwerkmanagements und Serverkonsolidierung werfen. Gehen wir zurück in das Jahr 2001. Die anyWARE AG war damals bereits sieben Jahre am Markt und firmierte noch als anyWARE Datentechnik GmbH. Einer unserer Kunden trat damals mit dem Anliegen an uns heran, die vermehrt auftretenden Netzwerkprobleme zuverlässig und dauerhaft zu beheben. Es galt also zunächst eine „IST-Analyse“ der bestehenden Infrastruktur durchzuführen. Das Unternehmen hatte damals 60 Arbeitsplätze verteilt auf einem Stockwerk. Die Verkabelung des Netzwerkes war mit Kupferkabeln realisiert worden, die leider des Öfteren für Spannungsspitzen anfällig waren und damit zu kompletten Netzausfällen führten. Schnell war klar, dass sobald wie möglich Glasfaserkabel eingesetzt werden müssen, um diesem unangenehmen und vor allem kostenintensiven ‚Phänomen‘ entgegenzuwirken. Um nicht nur das bestehende System zu optimieren, sondern gleichzeitig eine lang anhaltende, zukunftsorientierte Infrastruktur entwickeln zu können, lernten wir zunächst mehr über die Unternehmenszukunft/-ziele unseres Kunden. Denn eines unserer primären Ziele ist es, auf Unternehmen maßgeschneiderte IT-Systeme zu designen. Im Gespräch mit unserem Kunden stellte sich schnell heraus, dass dringend ein zuverlässiges Netzwerkmanagement entstehen muss. Dabei sind grundsätzlich Serverkonsolidierung und das entsprechende Netzwerkmanagement nach unseren Erfahrungen erst dann sinnvoll, wenn die Situation beim Kunden auch Anlass für diese Investitionen bietet, wie beispielsweise: Es ist zu wenig Platz vorhanden oder es liegen Störungen im Netzwerk vor, die Anschaffung umfangreicher neuer Hardware steht bevor oder bestehende Hardwaregarantien laufen ab.

Die Planung unseres Kunden sah wie folgt aus: Zum einen wollte man sich personell vergrößern und zum anderen langfristig gesehen die Räumlichkeiten wechseln.

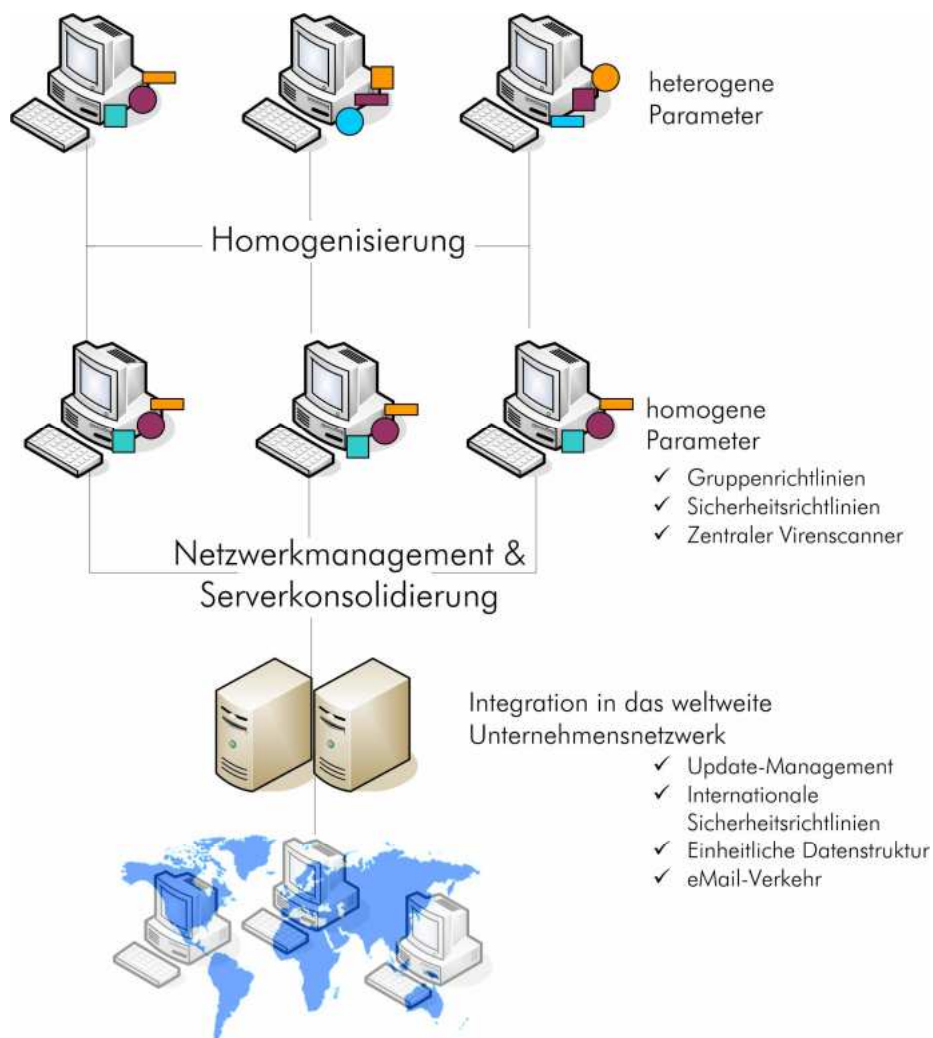
Im Interesse unseres Kunden lag unser besonderes Augenmerk darauf, die bestehende, sehr störanfällige und somit unfunktionelle IT-Struktur in ein solides, effektives, funktionelles System zu wandeln.

Schritt für Schritt näherten wir uns diesem Ziel. Ein Netzwerkmanagement konnte in der Vergangenheit nicht funktionieren, da auf den verschiedenen Arbeitsplätzen unterschiedliche Betriebssysteme von Windows NT über Windows 98 bis hin zu Windows 2000 vertreten waren. Auch die verschiedenen und zum Teil veralteten Netzwerkkarten erschwerten ein optimales IT-System. Zunächst homogenisierten wir deshalb die 60 beteiligten Clients, indem wir ausschließlich das Betriebssystem Windows 2000 installierten und einheitliche Officeversionen etablierten sowie identische Konfigurationen auf den Rechnern einrichteten. Das Netzwerkmanagement zog daraufhin ein – damit waren zentral verwaltbare Gruppenrichtlinien und eine einheitliche Laufwerk-/Pfadstruktur möglich. Gleichzeitig wurde der extrem hohe Virenbefall durch den zent-

ralisierten Virenschutz auch auf dem nun unternehmenseigenen Mailserver (Microsoft Exchange 2000) auf ein Minimum reduziert. Ein großer Teil der Netzwerkstörungen waren mit dieser Vorgehensweise – Homogenisierung der Clientstruktur und Optimierung der Servernutzung – bereits behoben. Das Supportaufkommen in Bezug auf System-/Netzwerkprobleme sank damit bereits deutlich. Zukünftig waren somit auch automatisierte und zentral gesteuerte Updates von notwendigen Softwarekomponenten kein Problem mehr. Wir konzentrierten uns zunehmend auf die Betreuung der Anwender und deren Funktionserweiterungen. Die Anwender gewannen das Vertrauen in ihr IT-System und nutzten es fortan optimal für ihre Arbeitsprozesse. Im Laufe der Zeit verbesserten wir die Netzwerkgeschwindigkeit, Zuverlässigkeit und Anbindung der Server mit 1 GBit an das Netzwerk.

Eine Fusion mit einem Wettbewerber sowie die Anbindung an den kanadischen Mutterkonzern schaffte dann eine neue Ausgangssituation: Die Netzwerkinfrastruktur musste in das weltweite Netzwerk integriert werden. Dafür wurde die Domänenstruktur unter Windows 2003 neu erstellt.

(Fortsetzung auf Seite 4)



(Fortsetzung von Seite 3)

Der Exchange-Server der deutschen Niederlassung wurde an den Hauptmailserver in Übersee angebunden und somit in eine einheitliche Struktur integriert. Der Domaincontroller und der Exchange-Server wurden dazu auf neue Serverhardware umgestellt und waren zukünftig der entscheidende Dreh-und-Angelpunkt für Europa im kompletten Unternehmensnetzwerk. Wir definierten die Sicherheitsrichtlinien und ermöglichten ein zentral gesteuertes Microsoft-Update-Management sowie einheitliche, zentralisierte Virens Scanner mit der Konfiguration in den Standorten selbst.

Der anstehende Umzug des Unternehmens ermöglichte uns, die Netzwerkstruktur weiter deutlich zu verbessern, zukunftssicher zu machen und das Netzwerkmanagement noch weiter zu vereinfachen. Die Mitarbei-

ter arbeiten jetzt auf zwei Stockwerken verteilt. Jedes Stockwerk wurde mit einer 1Gbit Glasfaser-Anbindung versehen, so dass Störungen auf den Leitungen weiterhin der Vergangenheit angehören. Zudem haben wir peu à peu neue Server von unserem langjährigen und zuverlässigen Partner Hewlett Packard (HP) zur Funktionserweiterung, zum Beispiel in Form neuer Fileserver, bereitgestellt. Mittlerweile zählt die komplexe Infrastruktur 12 Hardware-Server sowie 4 virtuelle Systeme.

Diese Kundenbeziehung ist nun schon seit sechs Jahren sehr erfolgreich und bietet uns die Möglichkeit neue Herausforderungen im Infrastruktur-Segment anzunehmen und Lösungen im verbesserten Netzwerkmanagement zu entwickeln. Auch zukünftig werden wir dazu beitragen, den erfolgreichen Status Quo zu sichern und Anregun-

gen für Verbesserungen der Prozesse zu liefern.

Die Beständigkeit von solch erfolgreichen Partnerschaften kann nur durch beiderseitiges Vertrauen erreicht werden - Vertrauen in die fachlichen und menschlichen Fähigkeiten aller Beteiligten. Mitwirkende sind dabei nicht allein die anyWARE-Mitarbeiter und deren erforderlichen Know-how in diesem Bereich, sondern auch die zuverlässige Zusammenarbeit mit unseren Hard- und Softwarepartnern.

Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner

Mitarbeiter der anyWARE AG stellen sich vor

In unserer Rubrik werden wir Ihnen zukünftig pro Ausgabe einen Mitarbeiter vorstellen.

Besonderen Wert legen alle – das Führungsteam und die Kollegen – auf die Ausbildung. Es ist für alle selbstverständlich, dass besonders die Berufsanfänger gefördert werden müssen. Deshalb bilden wir seit 2001 jährlich einen Azubi zum Fachinformatiker, Fachrichtung Systemintegration aus. Seit dem 01.08.2006 zählt sogar eine Auszubildende zu unserem Team und wir sind stolz, dass Katrin Schmidt diesen Schritt mit uns geht.

Seit drei Jahren beendet nun jährlich ein Azubi seine Ausbildung erfolgreich – in diesem Jahr war dies Dawid Veltzé. All unsere Absolventen unterstützen uns weiterhin als Festangestellte – so auch Dawid. In dieser Ausgabe stellt sich Ihnen nun unser „Kleinsten“ näher vor.

»Meine Eltern kürten mich vor 22 Jahren mit dem Namen Dawid Veltzé, die meisten nennen mich jedoch Kleiner. Grund dafür ist wohl meine eher kleingeratete Körpergröße von 1,68 m. Das Licht unserer schönen Welt erblickte ich 1984 in Gleiwitz (Polen). Mein Haar hat noch die dunkelbraune Farbe, meine Augen strahlen ebenfalls in einem schönen Braun.

In meiner Freizeit erfreue ich mich entweder am Tennis spielen und am Lesen oder man trifft mich auf Partys oder in „rockigen“ Diskotheken.

Die anyWARE AG ist mir auf der Suche nach einem Ausbildungsplatz zum Fachinformatiker ins Auge gesprungen und seit 01.08.2003 bereichere ich sie nun durch meine Fähigkeiten in der IT-Dienstleistung. In meiner Ausbildungszeit konnte ich mir quasi „meine Hörner abstoßen“ und habe gelernt selbstständig und verantwortungsbewusst zu arbeiten. Inzwischen habe ich mich nach meiner dreijährigen Ausbildungszeit

vom Azubi für Fachinformatik - Fachrichtung Systemintegration zum Junior-Berater im Bereich Qualitäts- und Testmanagement (QM) entwickelt. Deshalb schlagen Sie sich bitte niemals mit Problemen im Bereich QM unnötig herum, schreiben Sie mir Ihre Fragen unter dawid.veltze@anyware-online.de. Ich eile gern schnell wie der Wind zu Ihnen: Schnelligkeit und Flexibilität sind eine unserer leichtesten Übungen.

Ich möchte den Arbeitsalltag unserer Kunden stets sorgenfrei halten und dafür arbeite ich mir mit größter Hingabe gern auch die „Hände“ sprichwörtlich wund. Unser Arbeitsgeist zeichnet sich eben aus. Hier werden die Köpfe zum Überkochen gebracht. Geistige Höchstleistung steht auf der Tagesordnung. Energisch sind wir die Köche, die Lösungen bei IT-Problemen, Netzwerkschwierigkeiten, Qualitätsmängeln (QM)... schnellstmöglich zusammenbrauen, umgehend servieren und Sie entspannt Ihre Mittagspause oder Ihren Feierabend genießen lassen. Doch das ist nicht alles, das



Gute ist: Wir sind ein Team. Sollte ich eine Lösung nicht umgehend parat haben, kann ich jederzeit auf das Wissen jedes Einzelnen zurückgreifen. Von diesem speziellen Wissen profitieren wir und Sie stets in Problemfällen.

Mein Tag hier bei anyWARE ist geprägt durch ständige neue Herausforderungen, kein Tag ist wie der andere – sehr schön und sehr spannend: Dabei ist mein Motto stets >Erst denken, dann handeln<.

Ach ja, was ich endlich mal loswerden will:

Damals bin ich zwar zu anyWARE gegangen, weil ich einen Ausbildungsplatz gesucht habe. Heute stellt anyWARE für mich Spaß an der Arbeit dar. Die Arbeit nimmt im Alltag eben den höchsten Stellenwert ein und ich habe viel Spaß dabei und einige neue Freunde kennen gelernt.«

Ausblick:

Die nächste Ausgabe von anyWARE kompakt hat das Thema: „anyWARE stellt sich vor“

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:

3000 Exemplare