

Mainz, 28. Oktober 2005

## **Interview zum 11jährigen Firmenjubiläum der anyWARE AG**

Anlässlich des „nährischen“ Firmenjubiläums des Mainzer IT-Dienstleisters stellt die Marketingberatung, MARCOMINN, vertreten durch Frau Barbara Külps, den Vorständen der anyWARE AG, Herrn Rudolf Braun und Herrn Michael Steinfartz, im Rahmen eines Kurzinterviews grundlegende Fragen: Von der Firmengründung bis zur Zukunftsperspektive.

**Eine Frage, die sowohl Kunden wie auch Pressevertreter besonders interessiert, stelle ich Ihnen gleich zu Anfang des Interviews: „Was ist so anders bei anyWARE, dass man sich mit dem Unternehmen und seinen angebotenen Dienstleistungen beschäftigen muss?“**

Wir hören unseren Kunden zu; schauen ihnen bei der Arbeit über die Schulter und erkennen dadurch Optimierungspotenziale, um sie dann individuell beraten zu können.

**Frage an Sie, Herrn Braun, Vorstand und Firmengründer der anyWARE AG:**

**Als Sie vor 11 Jahren den Grundstein zur Selbständigkeit legten, welche Ideen und Ziele waren damals für Sie wichtig? Mussten Sie diese verändern und wenn ja, was trug maßgeblich dazu bei?**

Nein, wir mussten im Laufe der Jahre nichts von unseren Zielen oder gar Ideen verändern. 1994 hatten wir die Idee „Es besser machen zu wollen, als alle anderen, die bereits am Markt waren.“ Bis heute stellen wir einen hohen Anspruch an uns und die Arbeitsweise unserer MitarbeiterInnen. Wir starteten mit der Ambition, sinnvoll Wissen und Kräfte zu bündeln und dies realisieren wir noch heute.

**Herrn Steinfartz, Mitgründer und Vorstand der anyWARE AG:**

**Betrachtet man das breite Dienstleistungsspektrum Ihres Unternehmens, wie begegnen Sie skeptischen Nachfragern, die sich nicht vorstellen können, dass Sie und Ihr Team tatsächlich derartig breit gefächert, kompetent und qualitativ hochwertig auf Kundenanforderungen eingehen?**

Das sehen wir selber nicht so; wir konzentrieren uns schon auf Kernkompetenzen. Wir sind auch zukünftig bereit gewünschte Themen ergänzend mit aufzunehmen, damit unser Dienstleistungsspektrum zu jeder Zeit die Marktbedürfnissen widerspiegelt.

**Ergänzende Frage an Sie, Herrn Steinfartz:**

**Apropos Kundenanforderungen – woran orientiert sich die Gestaltung Ihrer Produktpalette? Wie erspüren Sie neue Kundenbedürfnisse und –wünsche?**

Wir bieten Kundenlösungen im Bereich der Kommunikation und Groupware-Lösungen an, wobei auch dieser Bereich fortwährend erweitert wird. Diese decken die Grundbedürfnisse unsere Kunden ab und wir arbeiten laufend mit dem Kunden an notwendigen Branchenlösungen, da wir uns kontinuierlich mit ihnen im Dialog befinden.

**Herrn 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 wählen Sie diese Organisationsstruktur?**

Hätten wir mehrere Hierarchieebenen, dann könnten wir unsere Firmenkultur-/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.

**Und wie bewerten Sie, Herrn Steinfartz, 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.

**Gleich noch eine weitere Frage, die ich gerne an Sie beide stelle:**

**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.

**In diesem Zusammenhang wüsste ich gerne, welche repräsentativen Beispiele Sie beide heute nennen können, die für Sie wegweisend für die Entwicklung der anyWARE AG sind/waren?**

Wir sind ein gesundes Unternehmen, das seit 11 Jahren am Markt agiert und bieten jedes Jahr einem Auszubildenden einen Ausbildungsplatz an. Derzeit sind drei Azubis im Unternehmen beschäftigt und wir haben zusätzlich zwei ehemalige Azubis fest einstellen können.

**Abschließend, Herr Braun, beim Rückblick und der Gegenwartsbetrachtung, darf die Zukunftsperspektive nicht fehlen. Wo geht's hin? Welche Ziele haben Sie sich für die nähere und fernere Zukunft gesteckt?**

Zunächst einmal wollen wir für unsere Kundenbasis weiterhin am Markt präsent sein. Darüber hinaus heißt es auch für uns, neue Kundenpotenziale zu erschließen und dabei gesunde Wachstumsziele mit zeitgemäßer Erweiterung unseres Leistungsspektrums zu konsolidieren.

**Last-but-not-least, Herr Steinfartz, was wünschen Sie sich für die geschäftliche Zukunft?**

Ein Anspruch unsererseits ist es, unsere doch recht jungen Teammitglieder auch weiterhin aktiv zu begleiten – in fast allen Lebenslagen. Dass bedeutet Ansprechpartner und Vertrauensperson zu bleiben, auch wenn die MitarbeiterInnen feste Partnerbindungen eingehen, Familien gründen. Hierbei aktiv Hilfestellung geben zu können, gehört für uns als „Chefs“ zu unserer Verantwortung dazu; dieser gerecht zu werden, das wünschen wir uns.

**Danke für Ihre Offenheit und Ihre fast visionären Statements!**