



Bundesministerium
für Wirtschaft und Arbeit

Digitale Prozessketten im Mittelstand

Best-Practice-Beispiele der für den Deutschen Internetpreis 2004
nominierten Unternehmen

www.Internetpreis-Deutschland.de



Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
www.bmwa.bund.de

Konzept, Redaktion, Gestaltung

LoeschHundLiepold Kommunikation GmbH
www.lhlk.de

Druck

Thierbach Richard GmbH Buch- u. Offset Druckerei, Mülheim a. d. Ruhr

Bildnachweis

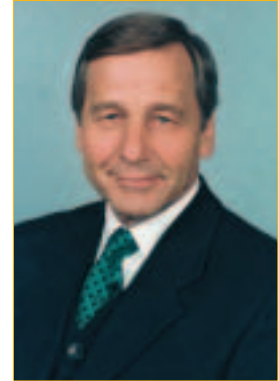
Bassermann Minerals
Getty Images

Stand

November 2004

- 4** Vorwort
- 5** Porträt
- 6**  **Die Rechnung der Zukunft kommt elektronisch**
Digitale Zeitstempel und Signaturen lösen Papierform ab
- 8**  **Auch mobil immer das richtige Format**
Mit dynetic solutions kommen die Daten im Display zur Geltung
- 10**  **Als die Prozesse laufen lernten**
Grüne Welle für Änderungsanfragen
- 12**  **Smaragde aus Simbabwe oder Chrom aus Karatschi?**
Geo.net ist ein globaler Marktplatz für mineralische Rohstoffe und Metalle
- 14**  **Kennst du einen, kannst du alle kennen lernen**
Erfolgreiches Netzwerken mit dem Open Business Club
- 16**  **Ein Link zur intellektuellen Welt Osteuropas**
C.E.E.O.L. – ein Internetportal zur osteuropäischen Periodikallandschaft
- 18**  **Wenn das Handy nicht mehr klingelt**
Schnelle Reparatur und transparenter Service bei w-support.com
- 20** Multimediaprojekte des BMWA
- 22** Kontakt/Bezugsquellen
- 23** Ausblick
- 24** Sponsoren und Partner

Der Mittelstand in Deutschland nutzt das E-Business immer intensiver. Jedes dritte kleine oder mittlere Unternehmen hat Business-to-Business-Lösungen schon in seine Geschäftsprozesse integriert, Tendenz weiter steigend. Die mittelständischen Unternehmen nehmen im internationalen Vergleich vor allem dort eine Vorreiterrolle ein, wo E-Business auch die Digitalisierung interner Prozesse mit einbezieht. Wie eine vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit vorgestellte Studie zeigt, lautet eines der Erfolgsrezepte im E-Business dabei „Gemeinsamkeit“. Wer mit seinen Kunden gemeinsame Lösungen entwickelt, stärkt die Kundenbeziehung und trägt zum nachhaltigen Erfolg beider Seiten bei.



Mit Initiativen wie dem „Deutschen Internetpreis“ möchten wir erfolgreiche Beispiele innovativer E-Business-Anwendungen im Mittelstand auszeichnen und diejenigen, die noch vor der Integration einer E-Business-Strategie in die Unternehmensstrategie stehen, zur Nachahmung anregen.

Ganz im Sinne von Gemeinsamkeit lautet das diesjährige Schwerpunktthema „Digitale Prozessketten im Mittelstand“. 508 Unternehmen reichten ihre Bewerbungen ein und zeigten ihre erfolgreichen Internetanwendungen in den Bereichen integrierte Wertschöpfungsketten, Services after Sale und Informationsmanagement für Mitarbeiter und Kunden.

Das breite Leistungsspektrum der Bewerber bestätigt das hohe Qualitätsniveau der vergangenen Jahre und zeigt die anhaltende Innovationskraft des deutschen Mittelstandes. Diesen positiven Trend möchten wir mit dem Deutschen Internetpreis weiter bestärken.

Mein ausdrücklicher Dank gilt dem Engagement unserer zahlreichen namhaften Sponsoren und Medienpartner.

Die in der vorliegenden Broschüre vorgestellten sieben Unternehmen wurden mit Hilfe einer unabhängigen Jury aus Wissenschaft, Wirtschaft und Sponsoren für den Deutschen Internetpreis 2004 nominiert. Die drei Gewinner werden am 12. November bei der Preisverleihung im Rahmen des D21-Jahreskongresses in Bremen bekannt gegeben.

Lassen Sie sich von den in dieser Broschüre dargestellten Internetlösungen inspirieren und finden Sie für sich selbst neue Wege, um mit Hilfe des Internets innovative Ideen für ihren Geschäftserfolg zu finden.

Ihr

Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit

Mit dem Deutschen Internetpreis werden dieses Jahr bereits zum fünften Mal Best-Practice-Beispiele kleinerer und mittlerer Unternehmen (KMU) für innovative Internetanwendungen ausgezeichnet. Erneut konnte das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) eine Jury mit namhaften Vertretern der Wissenschaft und Wirtschaft sowie den Sponsoren einberufen, um aus der Vielzahl der eingereichten Bewerbungen die sieben nominierten Unternehmen auszuwählen. Das Thema des Deutschen Internetpreises 2004 lautet „Digitale Prozessketten im Mittelstand“ und beinhaltet folgende Bereiche: „Integrierte Wertschöpfungsketten“, „Services after Sale“ und „Internetbasiertes Informationsmanagement für Mitarbeiter und Kunden“.



Der Deutsche Internetpreis war ursprünglich auf fünf Jahre konzipiert, wegen des großen Erfolges wird seine Vergabe jedoch bis in das Jahr 2006 fortgesetzt.

Ziele des Deutschen Internetpreises

Der Deutsche Internetpreis ist Teil des Aktionsprogramms „Innovation und Arbeitsplätze in der Informationsgesellschaft des 21. Jahrhunderts“ der Bundesregierung. Er soll dazu beitragen, dass

- die kommerzielle Nutzung des Internets durch den Mittelstand weiter ansteigt,
- sich die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Mittelstandes weiter verbessert,
- auch andere KMUs die Möglichkeit wahrnehmen, ihre Geschäftsprozesse mit der Nutzung des Internets zu optimieren oder zu erweitern.

Insgesamt sind für die diesjährige Runde 508 Bewerbungen eingegangen. Aus diesen Einsendungen hat die Jury sieben Unternehmen für den Deutschen Internetpreis 2004 nominiert, die in dieser Best-Practice-Broschüre vorgestellt werden.

Wichtige Kriterien für die Auswahl waren unter anderem:

- die konkrete Darstellung von Erfolg und Mehrwert für das Unternehmen mit Bezifferung erzielter Umsatzsteigerungen, Kostenvorteile, Zeitersparnisse o.Ä.,
- die Übertragbarkeit auf andere Unternehmen unter Berücksichtigung von Sicherheitsmaßnahmen sowie internationalen Standards und Normen,
- ein hoher Innovationsgrad und Originalität.



Die Rechnung der Zukunft kommt elektronisch

Rechnungen, Ablagen, Abstimmungen, Archive: Für Unternehmen waren diese Vorgänge bisher mit großen Papiermengen verbunden. Doch zwischen den raschelnden Papierbergen verstecken sich deutliche Einsparpotenziale. Das Düsseldorfer Softwarehaus AuthentiDate bietet innovative Lösungen für signaturbasierte Geschäftsprozesse an, die sich durch einfache Integration und hohe Wirtschaftlichkeit auszeichnen. Das Spektrum umfasst Lösungen für E-Billing, E-Mail-Signaturen, Archiv-Signatur-Lösungen bis hin zu Signaturlösungen für Workflows in international operierenden Unternehmen.



Global agierende Unternehmen modernisieren ihren Rechnungsversand mit AuthentiDate

Beispiel Einsparen durch eBilling: Seit 2002 können Unternehmen nicht nur herkömmliche Papierrechnungen, sondern auch elektronische Rechnungen zum Vorsteuerabzug geltend machen, vorausgesetzt, diese tragen eine qualifizierte Signatur gemäß Signaturgesetz. Seit Januar 2004 haben auch die meisten EU-Staaten die Verwendung von Signaturen für elektronische Rechnungen gesetzlich verankert. Für alle Unternehmen mit hohem Aufkommen an Einzelrechnungen, beispielsweise in den Bereichen Handel, Telekommunikation, Chemie und Pharma, ergeben sich dadurch große Potenziale zur Kosten- und Zeitersparnis. Doch um diese realisieren zu können, sind geeignete Technologien notwendig, die elektronische Rechnungen – insbesondere auch bei hohen Rechnungsvolumen – mit qualifizierten Signaturen versehen. Hier setzt AuthentiDate an,

Gründung	2000
Mitarbeiter	25 im Jahr 2004
Geschäftsidee	Geschäftsprozesslösungen mit qualifizierten elektronischen Zeitstempeln und Signaturen
Rechtsform	Aktiengesellschaft
Schwerpunkt	Integrierte Wertschöpfungsketten

indem sie eine Signaturlösung bietet, die sich nahtlos an bereits bestehende Prozesse anschließt.

Mit dem AuthentiDate-eBilling-Signatur-Server kann man elektronische Rechnungen beliebigen Formats in einem Massenverfahren automatisch mit qualifizierten personenbezogenen Signaturen versehen und an den Rechnungsempfänger übermitteln. Dadurch ist neben erhöhter Effizienz auch absolute Sicherheit garantiert: Anhand einer personenbezogenen Signatur kann genau nachgewiesen werden, wer welche Inhalte erstellt oder versandt hat – sie ist also verbindlich. Daneben ist sie die Garantie dafür, dass ein Dokument nicht von Dritten unbemerkt manipuliert wurde.

SCHNELLER GELD BEKOMMEN UND DABEI GELD SPAREN

Arbeitsschritte, die bisher zum Versand einer Rechnung nötig waren, wie z.B. Ausdrucken, Abzeichnen und Eintüten, fallen durch die eBilling Signaturlösung komplett weg. Auch der Rechnungsempfänger wird mit der elektronischen Übermittlung spürbar entlastet. Elektronisch vorliegende Rechnungen tragen zur Reduzierung des Erfassungsaufwandes und Vermeidung staubiger Archive bei und begründen verschiedenen Studien zufolge so eine Kostenersparnis von bis zu neun Euro pro Rechnung.

DIE DIGITALE WERTSCHÖPFUNGSKETTE REICHT WEIT

Die Nutzung und Integration ist für mittelständische Unternehmen über externe Dienstleister einfach, kostengünstig und schnell zu realisieren. Darüber hinaus kann die Signaturtechnologie als Ergänzung zu häufig bereits bestehenden komplexeren Systemen, wie z.B. Navision und SAP, sowie anderen Anwendungen einfach integriert werden.

Und da ein nahtloser Anschluss an bereits bestehende Prozesse möglich ist, macht sich die Investition in die eBilling Signaturlösung von AuthentiDate bei den Unternehmen meistens schon nach weniger als einem Jahr bezahlt.



Mit elektronischer Signatur auf der sicheren Seite

Von der Regulierungsbehörde akkreditiert



Seit 2001 ist die AuthentiDate International AG akkreditierter Zertifizierungsdiensteanbieter gemäß dem neuen deutschen Signaturgesetz und den europäischen Richtlinien. Der Unternehmensschwerpunkt liegt auf signaturbasierten Geschäftsprozesslösungen, die unter anderem den elektronischen Versand und Empfang einstiger Papierrechnungen ermöglichen. Der Nutzen dieser Lösungen ist offenkundig, wie Vorstandsvorsitzender Jan C. Wendenburg bekräftigt: „Elektronische Signaturen führen durch die Vermeidung von Papierprozessen zu Kosteneinsparungen und garantieren erhöhte Sicherheit von elektronischen Daten und Prozessen.“ Global agierende Unternehmen wie z.B. die METRO-Gruppe, Dow Chemical, National Car Rental oder John Deere haben sich bereits für den kostengünstigen elektronischen Versand von Rechnungen entschieden und schätzen neben der großen Erfahrung von AuthentiDate im Signaturumfeld vor allem die internationale Einsetzbarkeit der Lösungen.

VORSTANDSVORSITZENDER JAN C. WENDENBURG



Auch mobil immer das richtige Format

Wer schon mal mit seinem Handy bei eBay mitgesteuert oder einen E-Mail-Anhang bearbeitet hat, ist wahrscheinlich schon einmal unbewusst

mit dynetic solutions in Berührung gekommen. Die Kaiserslauterer Softwareschmiede setzt dort an, wo Content sich seinen schmalen Weg

ins Display mobiler Endgeräte sucht. Und dies tut sie mit großem Erfolg: Gegründet im Jahr 2000, ist sie heute einer der großen Player für Softwarelösungen in den Wachstumsmärkten Mobile Media und Mobile Business.



Eigentlich wäre das Chaos perfekt: Im mobilen Internet existiert weltweit eine unüberschaubare Anzahl unterschiedlichster mobiler Endgeräte wie Handys, PDAs oder Smartphones. Hinzu kommen verschiedene Medienformate wie WAP-, i-mode- oder PDA-Dienste. Diese Formate verwenden mit Hilfe von über 20 Browsersoftware-Produkten verschiedene Beschreibungssprachen zur Darstellung von mobilen Inhalten. Für Contentanbieter, die auf jedem Display ihre Inhalte optimal aufbereitet sehen wollen, bedeutet dies eine enorme Herausforderung, die viel Zeit und Aufwand kosten würde. Genau an dieser Schnittstelle setzt das Softwarehaus dynetic solutions an.



Vom Bildschirm aufs Handy – ohne Verluste

Gründung	2000
Mitarbeiter	20 im Jahr 2004
Geschäftsidee	Softwarelösungen für Mobile Media und Mobile Business
Rechtsform	GmbH
Schwerpunkt	Internetbasiertes Informationsmanagement für Mitarbeiter und Kunden

HANDELN AM HANDY UND GUTE UNTERHALTUNG DANK „EMOVEO“

Längst ist Mobilfunk nicht mehr nur der Austausch von Sprache über das Handy. Seit das Internet zum täglichen Leben gehört und die Mobilfunknetze durch GPRS und UMTS für die Übertragung der immensen Datenmengen ausgerüstet sind, entwickeln sich die mobilen Endgeräte zu immer intelligenteren Werkzeugen der Datenübertragung. Von der klassischen SMS über E-Mail und Bearbeiten von angehängten Dateien bis zur Übertragung von Videos reicht das Leistungsspektrum der handlichen Geräte.



Software für gute Sicht

Dass der Nutzer im kleinen Display dabei alle notwendigen Informationen erhält und sich Inhalte oder Funktionen nicht außer Sicht befinden, hat sich dynetic solutions zur Aufgabe gemacht. Das Unternehmen bietet mit emoveo UAP eine Entwicklungsplattform an, mit der Content an alle gängigen Endgeräte in Europa und den USA automatisch angepasst werden kann. Damit kann ein per Handy aufgerufenen Internetportal oder Video auf dem kleinen Display so aussehen, wie es im Sinne des Nutzers und von Vorteil für den Siteanbieter ist. Denn durch den Wegfall umständlicher Arbeiten für Anpassungen und Änderungen von neuen mobilen Medienformaten reduziert sich der Aufwand in der Applikationsentwicklung. Ferner würde es ein Unternehmen enorm viel Zeit und Geld kosten, die weit mehr als 1000 Endgeräte auf dem Markt sowie die monatlich rund 20 neu hinzukommenden Handys zu testen. Ohne diese Hindernisse können Unternehmen auch selbst qualitativ hochwertigere Dienste entwickeln und dabei internationale Standards nutzen.

WENN DER POSTMANN ZWEIMAL KLINGELT: PAKETANNAHME MIT GESCANNTER UNTERSCHRIFT

Das zweite Standbein der Kaiserslauterer Softwareschmiede sind Lösungen für den wachsenden Markt des Mobile Business. Immer mehr Unternehmen möchten ihren Mitarbeitern permanent Zugriff auf Unternehmensinformationen ermöglichen und rüsten sie mit Smartphones aus. Der Markt für die Mobile-Office-Lösung „Blackberry“, mit der beispielsweise E-Mails direkt empfangen, gelesen, bearbeitet, versendet oder gespeichert werden können, wächst stark und der Absatz der Blackberry-Lösung verdoppelt sich jährlich. dynetic solutions ist hier Lösungspartner aller großen Mobilfunkanbieter in Deutschland und installiert individuelle Systeme vor Ort. Und auch für den Datenversand via Scanner und Mobilfunk ins Unternehmen hat dynetic solutions spezielle Branchenlösungen für Energie, Handel, Logistik und Service entwickelt.

Der Rahmen stimmt

Die von der dynetic solutions GmbH entwickelte Middleware-Software emoveo UAP bietet die einfache und effektive Möglichkeit, unterschiedlichsten Content von Website bis Video für eine möglichst breite Palette von mobilen Endgeräten zur Verfügung zu stellen.

„Die Innovation unserer Software ist es, Contentanbietern im Wildwuchs der verschiedensten Geräte und Standards eine Technologie anzubieten, die sich extrem leicht an bestehende Content-Management-Systeme und Datenbanken anbinden lässt und zentral alle Medienformate optimal bedient“, beschreibt Geschäftsführer Michael Neidhöfer sein innovatives Produkt.



GUIDO MOGGERT, MICHAEL NEIDHÖFER, CHRISTIAN REITZ, MARTIN SÜSS (v. l. n. r.)

Für Unternehmen bedeutet das eine erhebliche Reduktion der Betriebskosten und mehr freie Kapazität für die eigenständige Entwicklung neuer Mobilportale. Von der hohen Qualität der Dienste profitieren Hersteller wie User gleichermaßen.



Als die Prozesse laufen lernten

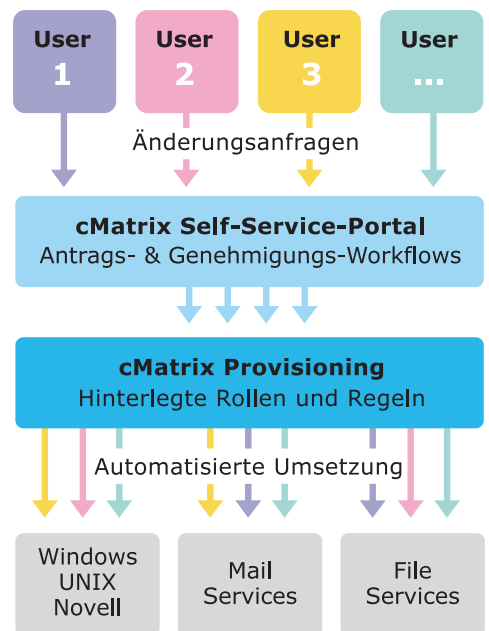
Im produzierenden Gewerbe werden längst mit konsequenter Automatisierung und Standardisierung die Prozesse optimiert und so die Stückkosten gesenkt. Die Informationstechnologie größerer Unternehmen dagegen verschlang über die Jahre immer höhere Budgets, oft ohne den Nachweis eines konkreten Wertschöpfungsbeitrags. Doch der wachsende wirtschaftliche Druck verlangt auch hier die Ausnutzung der vorhandenen Einsparpotenziale und die konsequente Ausrichtung an den Geschäftsprozessen des Unternehmens.



Die von der econet AG entwickelte Softwarelösung cMatrix bedient die Forderung nach Standardisierung und Automatisierung in der Informationstechnologie. IT-Dienstleister oder auch Unternehmen und Behörden mit eigener IT-Abteilung können die maßgeblichen Abläufe mit einer Sammlung standardisierter Servicemodule abbilden und betreiben sowie über Systemgrenzen hinweg komplett automatisieren.

SELBSTBEDIENUNG AUF HOHEM NIVEAU

Der innovative Ansatz von econet cMatrix ist, Prozesse dort zu realisieren, wo sie entstehen. Das System gewährleistet eine durchgängige Prozesskette von der Beantragung über die Genehmigung bis zur Auslieferung eines IT-Service. Mit einem so genannten Anwender-Selfservice lassen sich zahlreiche Workflows nun komplett in die Fachabteilungen ver-



Durchgängige Prozessketten auf Basis von Webservices

Gründung	1994
Mitarbeiter	40 im Jahr 2004
Geschäftsidee	Software zur Optimierung von Prozessen im IT Service Management, IT Cost Management und Provisioning
Rechtsform	Aktiengesellschaft
Schwerpunkt	Integrierte Wertschöpfungsketten



Ob Neuanmeldung, Zugriff auf Dateiablagen oder zuverlässige Reports – mit den benutzerfreundlichen Oberflächen kein Problem

legen. Gleichzeitig ist für die Administration jederzeit nachvollziehbar, wer wann und von wem welche Rechte und Ressourcen zugeteilt bekam. Die nun erreichte Prozessdurchgängigkeit sorgt dafür, dass beispielsweise die Arbeitszeit für das Anlegen eines neuen Anwenders weit unter zehn Prozent der ursprünglichen Laufzeit gesenkt werden kann.

SCHEMATISIERT UND DOCH INDIVIDUELL ABGESTIMMT

Nicht jedes Unternehmen meint das Gleiche, wenn es einen neuen Mitarbeiter ins System aufnehmen lassen möchte. Beim einen bedeutet ein „new user“ nur das Anlegen eines Accounts, beim anderen auch eine Mailbox. Auch dieser Problematik wird cMatrix gerecht: Hier ist für jeden Kunden ein individuelles Regelwerk hinterlegt.

EINSPARPOTENZIALE WERDEN GENUTZT

Aufatmen können insbesondere die Administratoren, die nun von zahlreichen manuellen Tätigkeiten entlastet werden. Durch geringere Fehlerquoten und die hohe Qualität der ausgelieferten Services steigt die Kundenzufriedenheit laut

einer Gartner-Analyse deutlich an. Derartige Investitionen machen sich durch Einsparungen bei den IT-Betriebskosten bereits nach wenigen Monaten nachweislich bezahlt.

IM EINSATZ BEWÄHRT

Siemens Business Services (SBS) München ist einer der führenden IT-Service-Anbieter entlang der gesamten IT-Dienstleistungskette vom Einrichten eines einfachen Accounts bis zum komplexen Reengineering für seine Kunden. Eine Analyse zeigte, dass beispielsweise bei der Umsetzung von kundenseitigen Änderungsanfragen der Hauptanteil der Leistung aus immer wiederkehrenden Arbeitsabläufen besteht, die Servicedesk-Mitarbeiter und Administratoren unnötig stark binden. Deshalb nutzt SBS die Fähigkeiten von cMatrix einerseits, um Standardanfragen aus dem Servicedesk automatisiert umzusetzen, und andererseits dafür, dass Anwender im Rahmen des Selfservice-Angebots ihre Dateiablagen nun selbständig beantragen und verwalten.

„economy + ecology = econet“



Die 1994 gegründete econet AG mit Sitz in München beschäftigt derzeit über 40 Mitarbeiter. Mit der Produktplattform cMatrix hat sie eine Lösung geschaffen, mit der sich IT-Geschäftsprozesse komplett standardisieren lassen.

Die Notwendigkeit sowie das Einsatzgebiet der Softwarelösung cMatrix erklärt Gründer Max Peter so: „IT kann heute die Geschäftsmöglichkeiten und die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen entscheidend vergrößern, aber bisher wird diese Fähigkeit nur wenig genutzt. Mit der konsequenten Unterstützung von Geschäftsprozessen durch automatisierte IT-Prozesse werden Kosten- und Produktivitätsvorteile erzielt, die sich wiederum in nachhaltiges Wachstum umsetzen lassen.“

MAX PETER, GRÜNDER UND VORSTANDSVORSITZENDER; GEBHARD PROSKE, VICE PRESIDENT PRODUCT DEVELOPMENT; MARTIN KACALEK, VICE PRESIDENT PRODUCT SERVICES; THOMAS REEB, VICE PRESIDENT CONSULTING UND MARKETING SALES (V. L. N. R.)



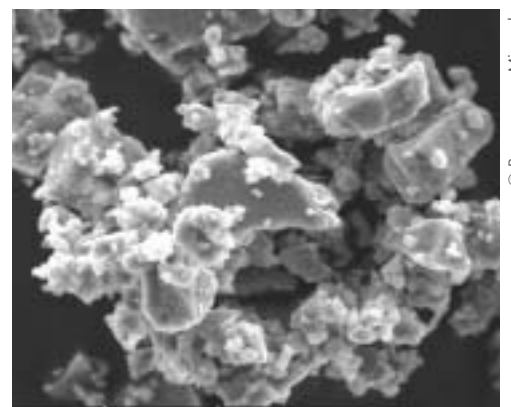
Smaragde aus Simbabwe oder Chrom aus Karatschi?

Rohstoffe werden eigentlich an den Börsenplätzen in London, New York und Tokio gehandelt. Milliarden US-Dollar werden hier täglich für Öl, Gas, Gold, Aluminium und andere Rohstoffe

umgesetzt. Für außerbörslich gehandelte Rohstoffe herrschte bisher hingegen weitgehende Markttransparenz. Da die Rohstoffsicherung aufgrund von steigenden Preisen und Lieferengpässen zunehmend an Bedeutung für die Industrie

gewinnt, besteht Bedarf an neuen Strategien im Handel mit Rohstoffen. Einen innovativen Handelsweg zeigt das Beispiel von Geo.net auf.

Geo.net hat eine Plattform für den Handel mit Industriemineralien, künstlichen und synthetischen Produkten, Metallen, Energierohstoffen, Edelsteinen und Natursteinen etabliert. Die Berliner Rohstoffspezialisten recherchieren weltweit nach zuverlässigen Lieferanten für mineralische Rohstoffe und Metalle und stellen eine Preisübersicht aktueller Angebote auf dem globalen Marktplatz zur Verfügung. Bergbauern und Weiterverarbeiter treffen sich auf Geo.net und schließen mit Hilfe des Geo.net-Service ihre Geschäfte ab. Von A wie Aluminiumoxid bis Z wie Zirkon findet sich fast das gesamte Spektrum, das die Erde zu bieten hat, bei Geo.net wieder. So kann die weiterverarbeitende Industrie derzeit aus rund 650 Rohstoffangeboten ihren Bedarf decken.



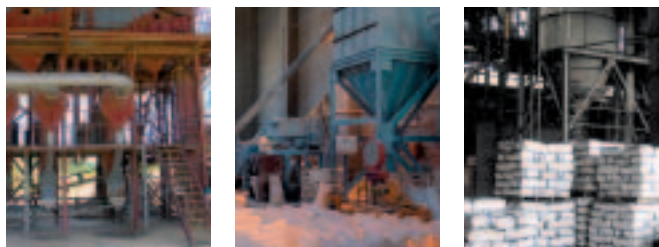
Qualitätsprüfung gehört zum Service



Gründung	2000
Mitarbeiter	3 im Jahr 2004
Geschäftsidee	Rohstoffhandel über das Internet
Rechtsform	GmbH
Schwerpunkt	Integrierte Wertschöpfungsketten

MEHR TRANSPARENZ UND GRÖßERE VIELFALT IM ROHSTOFFHANDEL

Geo.net-Gründer Dr. Peter Hanstein und Dr. Peter Buchholz sind IT- und gleichzeitig Rohstoffexperten mit internationaler Erfahrung in der Bergbauindustrie. Die beiden Berliner wollten nicht einfach den Rohstoffhandel in das für jedermann und jederzeit zugängliche Internet verlegen. Ihr Mehrwert zeichnet sich durch das Abdecken der gesamten Handelskette aus. So reicht das Leistungsspektrum von der strategischen Rohstoffberatung für Vermarktung und Einkauf



Der Weg des Rohstoffs von der Aufbereitung bis zur Verpackung

und diversifiziert ihre Lieferquellen. Gerade kleine und mittelständische Unternehmen in den Industrienationen, aber auch in den Entwicklungs- und Schwellenländern, profitieren von der gesteigerten Markttransparenz.



Die Tore zum Marktplatz

über die Erstellung von Marktstudien die Suche nach innovativen Produkten bis zu Logistik und Qualitätskontrolle.

Die Vorteile gegenüber dem traditionellen Handel sind vielfältig: Bergbaufirmen verbessern ihren Markteintritt und Exportanteil, die weiterverarbeitende Industrie nutzt beim Direkteinkauf in Übersee den Preis- und Qualitätsvorteil

INNOVATION AWARD 2003 DER INTERNATIONALEN BERGBAUSZENE

Dass Geo.net seinen Platz in der Szene gefunden hat, bestätigte vergangenes Jahr auch die Verleihung des Innovation Award 2003 der in der Bergbauszene führenden Londoner Fachzeitschrift „Mining Journal“.

Aber Geo.net ist nicht nur ein Marktplatz für mineralische Rohstoffe. Ihre Kernkompetenz, IT mit Geowissenschaften zu kombinieren, nutzen Dr. Hanstein und Dr. Buchholz für zwei weitere Geschäftsbereiche. Zum einen gibt es den Vertrieb von öffentlichen Ausschreibungen. Die in Deutschland einmalige Datenbank umfasst sämtliche georelevanten Ausschreibungen, die in den deutschen Medien veröffentlicht werden. Zum anderen nutzt Geo.net-IT seine Erfahrung im Aufbau von weiteren Marktplätzen und Content-Management-Systemen für die Geobranche.

Partner im Rohstoffhandel neu verlinkt



Geo.net verbindet Know-how in Geowissenschaften, Rohstoffhandel und Informationstechnologie. Mit dieser seltenen Mischung haben die beiden Rohstoffexperten Dr. Peter Hanstein und Dr. Peter Buchholz einen innovativen Marktplatz für den globalen Handel mit mineralischen Rohstoffen im Internet geschaffen. Beratungskompetenz bei der Vermarktung und dem Einkauf von Rohstoffen einerseits und umfassende Serviceleistungen wie Marktstudien, Evaluierung von Exploration und Bergbau, Qualitätskontrolle und Logistikleistungen andererseits verschaffen Geo.net einen Namen in einem Geschäft, dessen Markt bis vor kurzem noch als verteilt galt.

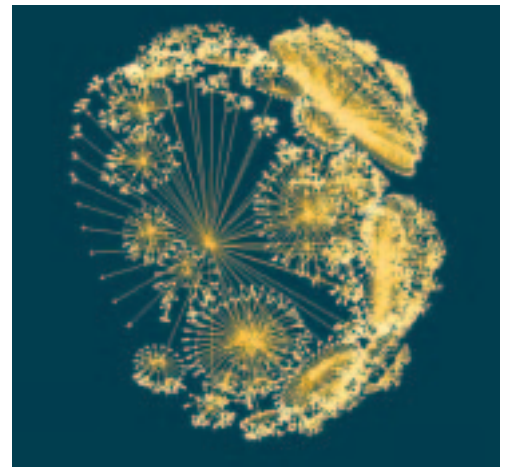
DR. PETER HANSTEIN, DR. PETER BUCHHOLZ, GRÜNDER



Kennst du einen, kannst du alle kennen lernen

Über 150.000 Mitglieder umfasst das Netzwerk von openBC derzeit und es wächst weiterhin rasch. Business Networking gilt als einer der Schlüssel zum persönlichen Erfolg und hilft Geschäftsleuten ihre Verbindungen auszuweiten. Die Online-Networking-Plattform von openBC schafft spielend erste Kontakte zu Menschen auf der ganzen Welt, die ähnliche Interessen haben oder mit ihrem Know-how weiterhelfen können. Derzeit steht das Netzwerk in acht Sprachen zur Verfügung und komprimiert die Welt zu einem virtuellen Business Club, in dem Geschäftsleute neue Kontakte anbahnen, qualifizierte Kooperationspartner finden sowie zusätzliche Absatzmärkte erschließen können.

Der Hamburger Lars Hinrichs hatte die Vision, ein branchenübergreifendes und weltweit aufgestelltes Netzwerk fern von traditionellen Firmenmeetings oder Stehempfangen einzurichten. Vor kaum einem Jahr öffneten sich die virtuellen Tore von openBC und ziehen nun Geschäftsleute aus aller Welt an. Der Club ist untergliedert in eine zahlende Premium- und eine kostenlose Standard-Mitgliedschaft. Beide Mitgliedergruppen haben Zugang zu den Foren, die sich mit den unterschiedlichsten Themen beschäftigen – von Corporate Governance über Existenzgründung und Outsourcing bis hin zu Vertrieb und Verkauf gibt es hunderte Business Foren. Es gibt keine Begrenzung und nicht zuletzt deshalb wurde Social Networking in den USA als Trend des Jahres gefeiert. Mit openBC hat sich nun die erste Plattform durchgesetzt, die sich über Mitgliedsbeiträge finanziert.



Kürzeste Wege zum großen Netzwerk

Gründung	2003
Mitarbeiter	10 im Jahr 2004
Geschäftsidee	Virtuelles Business-Netzwerk
Rechtsform	GmbH
Schwerpunkt	Internetbasiertes Informationsmanagement für Mitarbeiter und Kunden



Nur ein paar Mausklicks vom persönlichen Kontakt entfernt

QUALIFIZIERTE PARTNER FÜR PROJEKTE ODER ZUKÜNFTIGE MITARBEITER FÜR OFFENE STELLEN FINDEN

Um Teil des Netzwerkes zu werden, muss sich der User nur registrieren lassen. Dazu gibt er seine geschäftlichen Kenn- daten, wie Firma, Kontaktdaten, Interessen und Karriere- eckpfeiler an. Die Karrierestationen werden vernetzt und so kann der User analog zum Alumni-Club beispielsweise ehe- malige Kollegen finden. Schon durch diese einfache Ver- netzung entsteht ein gigantischer und doch individueller Bekanntenkreis, auf den das Mitglied Zugriff hat. Einer per- sönlichen Kontaktaufnahme steht nichts mehr im Wege und das persönliche Netzwerk erwacht zum Leben.

SICHERES UND PROFESSIONELLES KONTAKTMANAGEMENT

Weil sich sein Firmensitz in Europa befindet, unterliegt openBC den strengen Datenschutzbestimmungen der Europäischen Kommission. Jegliche Form von SPAM und MLM (Multi-Level-Marketing) wird ausdrücklich verboten und die Kundendaten werden zu keiner Zeit an Dritte wei- tergegeben.

Mehr als 150.000 Mitglieder sind bereits von diesem Prin- zip überzeugt. Da jedes Mitglied auch weitere Bekannte zu einer kostenlosen Probemitgliedschaft einladen kann, steht einem weiteren Wachstum nichts entgegen. Und für den Hamburger Gründer machte sich die Investition schnell bezahlt: Schon im vierten Monat nach Geschäftsgründung schrieb openBC schwarze Zahlen.

Mit der Welt vernetzt



„Netzwerken ist heute alles“, weiß Lars Hinrichs, Gründer des Open Business Club. Diese Erkennt- nis, gepaart mit dem Gedanken, dass jeder mit jedem über sechs Ecken bekannt ist, ließ die Idee entstehen, eine weltweite Online-Networking-Plattform für Business im Internet aufzubauen.

Bei der Gründung hielt niemand viel von seiner Idee eines virtuellen Business-Clubs. Zwischen- zeitlich wurde die „Social Software“ aber zum Innovationstrend des Jahres in Amerika gewählt. openBC war das erste webbasierte, businessorientierte Kontaktnetzwerk in Europa und arbeitete von Anfang an profitabel. Das ehrgeizige Ziel ist es, zum unerlässlichen Begleiter für jeden zu werden, der Geschäfte macht. Das Netzwerk ist so konzipiert, dass alle Aspekte einer Kontakt- aufnahme in verschiedenen Bereichen und nach persönlichen Interessen in vielen Ländern und Sprachen ermöglicht werden. Und so hat openBC derzeit schon Mitglieder in über 150 Ländern.



Ein Link zur intellektuellen Welt Osteuropas

Der Gründungszweck von Questa.Soft war die Schaffung einer virtuellen Bibliothek, die die wichtigsten Periodika aus Mittel- und Osteuropa einer weltweiten Leserschaft zur Verfügung stellt.

„Zugänglichkeit“ war das entscheidende Motiv für das Entstehen der CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN ONLINE LIBRARY. Denn die osteuropäischen Zeitschriften und ihre potenziellen Leserinnen und Leser weltweit fanden bisher

nur sehr selten zueinander. Die virtuelle Bibliothek erschließt den osteuropäischen Verlagen einen weltweiten Markt und bindet sie in das World Wide Web ein. Durch das Projekt können Forschungsgelder von Universitäten effizienter eingesetzt werden und zahlreichen Migranten aus Osteuropa

wird ein regelmäßiger Einblick in das Leben in ihrer Heimat ermöglicht. Die „virtuelle Bibliothek“ hat sich den Geist einer traditionellen Bibliothek bewahrt, deren Inselcharakter aber abgelegt.



Von jeder Universität und jeder Redaktion, aber auch jedem privaten Haushalt aus kann auf das umfangreiche Angebot der Bibliothek zugegriffen werden.

Die Geschichte von Questa.Soft und C.E.E.O.L. beginnt mit Freundschaften. Vielfältige Kontakte und freundschaftliche Beziehungen zu Verlegern in Osteuropa und das Verständnis für ihre Probleme gaben den Anstoß zu diesem Bibliotheksprojekt. Da ein Netzwerk in der geplanten Größe nicht gemeinnützig zu finanzieren war, wurde 1998 die Questa.Soft von zwei Partnern in Frankfurt am Main gegründet. Alle Kosten für den Aufbau der Bibliothek wurden durch Projekte im IT-Consulting erwirtschaftet. Insgesamt zehn Mitarbeiter teilen sich heute diese beiden Geschäftsbereiche.



C.E.E.O.L.: Anziehungspunkt auf der Buchmesse Frankfurt



Central and Eastern European Online Library

Gegründet	1998
Mitarbeiter	10 im Jahr 2004
Geschäftsidee	Onlinebibliothek für mittel- und osteuropäische Periodika
Rechtsform	GmbH
Schwerpunkt	Internetbasiertes Informationsmanagement für Mitarbeiter und Kunden

Viele zweifelten daran, dass ein Netzwerk unter 100 plus x Redaktionen bis hin nach Albanien oder Moldawien jemals nachhaltig funktionieren könnte. Aber der Plan ging auf: Schon heute umfasst das System 120 osteuropäische Zeitschriften und zählt die für die Erforschung Osteuropas wichtigsten amerikanischen Universitäten zu seinen Kunden. Neben der Zusammenarbeit mit der Schweizer Osteuropabibliothek sind Kooperationen mit der Bayerischen und der Berliner Staatsbibliothek in Vorbereitung.

C.E.E.O.L. will bis 2006 die 250 wichtigsten osteuropäischen Periodika online zur Verfügung stellen. Jedes Osteuropa-Forschungsinstitut könnte dann seine Kosten für Fachzeitschriften halbieren und erhielte gleichzeitig mehr Content als bisher. Die weitaus größere Reichweite und die damit wachsenden Verkaufszahlen begründen den wirtschaftlichen Vorteil für die Verlage, die an dem ambitionierten Projekt teilnehmen.



Die virtuelle Bibliothek hat rund um die Uhr geöffnet

INTERNETZUGANG FÜR OST-EUROPÄISCHE VERLEGER

Ein Onlinearchiv als solches ist nicht mehr sonderlich aufregend. Das Besondere an C.E.E.O.L. liegt in der geographischen Ausrichtung auf einen Teil Europas, der vielfach noch unter dem „digital Gap“ leidet und in der technischen Herausforderung. Die „Supply Chain“ zwischen Redaktionen und dem Bibliotheksserver muss den

technischen Möglichkeiten der Partner Rechnung tragen und doch weitgehend automatisiert sein. Dazu wurde eine Clientsoftware entwickelt, die mit allen Systemen der osteuropäischen Verlage kompatibel ist. Sie steuert die bibliographische Katalogisierung der Dokumente und den Transfer zum Archivserver. Ein spezifisch entwickeltes Content-Management-System für mehr als 20 Sprachen und ihre verschiedenen Alphabete steuert die Ausgabe der Bibliothek auf www.ceeol.com.

„Eine Bibliothek muss für alle zugänglich sein.“



Dieser Meinung ist nicht nur Wolfgang Klotz. Mit der virtuellen Bibliothek C.E.E.O.L. für mittel- und osteuropäische Periodika wurde eine Bibliothek fern von Lesesälen geschaffen. In dem Archiv soll bis 2006 jeder Interessent auf die 250 wichtigsten Periodika dieser Regionen Zugriff haben. Das Besondere ist die Überwindung des „digital Gap“, der noch immer viele Verleger Osteuropas von einer professionellen Internetnutzung ausschließt. Die verwendete Software ermöglicht nicht nur die technische Ausweitung des Netzwerkes, sondern auch die automatische Speicherung aller erfassten Dokumente und die stetige Anpassung an internationale Standards. Für die Verleger ist das Projekt eine ideale Plattform, Lesern auf der ganzen Welt ihre Erzeugnisse zugänglich zu machen und so deren Bekanntheitsgrad zu erhöhen.

WOLFGANG KLOTZ, AURELIAN URZICA, GRÜNDER VON C.E.E.O.L.



Wenn das Handy nicht mehr klingelt

Inzwischen sind Handys, Navigationssysteme, PDAs und Mobilfaxgeräte in jeder Hand. Es sind Alltagsgegenstände geworden, die wir bedienen wie Kaffeemaschinen oder Fernseher. Meistens vergessen wir dabei allerdings, dass auch das für einen Euro gekaufte Handy ein hochtechnisches Gerät ist. Kaum tritt dann auch nur die kleinste Störung auf, stehen wir hilflos da und sind in der Regel außerstande, das Problem zu lösen. Hier springen die Techniker von w-support.com ein und erwecken die Geister unserer Maschinen zu neuem Leben. Seit 2000 leisten sie umfangreichen Service after Sale und haben schon so manche Nerven von Handy- oder PDA-Besitzern beruhigt. Und für den Händler ist es ein erfolgreiches Marketingtool ganz nach dem Motto: Nach dem Kauf ist vor dem Kauf.



Know-how bei der Reparatur

Das Dienstleistungsunternehmen ist spezialisiert auf den After-Sales-Markt in der Telekommunikations- und Informationstechnologiebranche. Der Service erstreckt sich von Reparaturen für digitale TK-Endgeräte wie Mobiltelefone, Festnetzprodukte, Mobilfaxgeräte, PDAs, Smartphones und Navigationssysteme bis zu den dazugehörigen Logistik- und Zusatzdienstleistungen. w-support.com bietet den Händlern und Endverbrauchern nach ihren Wünschen maßgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen. Permanente Anpassungs- und Modernisierungsprozesse sorgen für effiziente Problemlösung mit Zeit- und Kostenersparnis und damit hoher Kundenzufriedenheit.



Gründung	2000
Mitarbeiter	90 im Jahr 2004
Geschäftsidee	Serviceportal für Reparaturen digitaler Kommunikationsgeräte
Rechtsform	GmbH
Schwerpunkt	Services after Sale



Feinstarbeit am Handy

DER KUNDE WIRD AUF EINE VIRTUELLE REPARATURREISE MITGENOMMEN

Die eigentliche Reparatur von technischen Geräten, so eine Analyse, nimmt die kürzeste Zeit in Anspruch. Aufwendiger sind die Formalien, die nach einer Reparatur entstehen: Nachweisebelege für Kunden und Händler werden benötigt, Einsendepapiere für Paketunternehmen müssen ausgefüllt werden. Ohne Serviceportal

wäre eine Reparatur um

ein Vielfaches teurer. Denn der Händler müsste alle Arbeitsschritte selbst leisten und bliebe meist auf den Kosten sitzen. Die Innovation von w-support.com liegt darin, den Serviceablauf mit Hilfe eines Onlinesystems für alle Beteiligten sichtbar zu machen. Der Händler muss lediglich gemeinsam mit dem Kunden ein Onlineformular über die zu erledigende Reparatur ausfüllen. Diese Eingabe generiert automatisch alle erforderlichen Formulare und Belege. Die weiteren Prozesse, von der Abholung bis zur Rücksendung des reparierten Gerätes, laufen automatisch. Der Kunde

kann online den aktuellen Status seines Auftrags einsehen und weiß so genau, wann er sein Gerät wieder in den Händen halten kann.

Ein Baukastensystem garantiert den passenden Service für jeden Kunden und lässt sich beliebig konfigurieren und anpassen. Durch die Sichtbarkeit der Abläufe kann der Händler seinem Kunden immer den aktuellen Status mitteilen und sogar online Bilder von den Schäden zeigen. Der Kunde kann so seinen Fall mitverfolgen und den Reparaturaufwand nachvollziehen. Das bedeutet für den Händler verstärkte Kundenbindung und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass auch die nächste Gerätegeneration bei ihm gekauft wird.



Partner für Service und Reparatur von Kommunikations- und IT-Geräten

Der Kunde steht im Mittelpunkt



„Wir wollen eine starke Kundenbindung für den Händler und kein Reparaturlabyrinth für den Kunden!“, sagt Axel Brandt, der Geschäftsführer von w-support.com.

Zwei Tage nach Initiierung des Onlinereparaturservice im Jahr 2000 nutzten bereits 30 Prozent der Fachhandelskunden das Angebot. Für den Händler bedeutet das Portal weniger Aufwand bei Reparaturen, für den Kunden umfassenden Service mit hoher Einsicht in die Abläufe. Mittlerweile wurden Händler auch durch die Serviceingenieure in der Reparatur geschult und nutzen w-support.com zur Bestellung von Ersatzteilen. So können sie sich ein teures Ersatzteillager sparen. Die Internetseiten des Portals sind besonders geschützt, und die Datentransfers werden auf mögliche Fehlerquoten und Manipulation von außen untersucht. Auf diese Weise wird garantiert, dass der Kunde sein Gerät auch sicher wiederbekommt.



Gründerwettbewerb – Mit Multimedia erfolgreich starten

Der Wettbewerb unterstützt kreative Existenzgründer im Multimediabereich bei der Umsetzung ihrer Geschäftsidee. Neben attraktiven Geldpreisen werden die Gewinner des Wettbewerbs im Rahmen von Coaching- und Seminarangeboten von erfahrenen Experten begleitet.

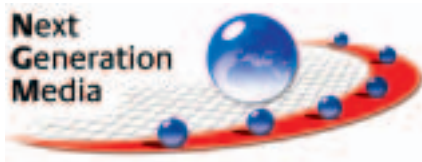
Dazu werden in der ersten Phase des Wettbewerbs die innovativsten und aussichtsreichsten Gründungsideen im Multimediabereich prämiert, die Grundlage eines tragfähigen Geschäftsmodells sein können. Die drei besten Gründungsideen einer Runde werden mit Hauptpreisen von je 25.000 Euro Startkapital ausgezeichnet, zehn weitere Preisträger erhalten je 5.000 Euro. Zusätzlich wird in jeder Runde ein Fokusthema ausgelobt, zu dem ein Sonderpreis von 5.000 Euro winkt.

In der zweiten Phase werden alle Gewinner dann aktiv im Rahmen von Coaching- und Seminarangeboten von erfahrenen Experten bei ihrer Unternehmensgründung unterstützt.

Von 2004 bis 2006 werden jährlich drei Ausschreibungsrunden veranstaltet. Der „Gründerwettbewerb – Mit Multimedia erfolgreich starten“ wird im Auftrag des BMWA durchgeführt von:

VDI/VDE Innovation + Technik GmbH
Rheinstraße 10b , D-14513 Teltow
www.vdivde-it.de

Umfassende Informationen unter: www.gruenderwettbewerb.de



NextGenerationMedia – vernetzte intelligente Systeme

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BWA) will mit dem Wettbewerb „NextGenerationMedia – vernetzte intelligente Systeme“ kooperative Forschungs- und Entwicklungsvorhaben zur Entwicklung, Erprobung und Anwendung von neuen Technologien und Standards für intelligente Objekte und deren Vernetzung in ausgewählten Anwendungsgebieten fördern:

- Konsumelektronik in vernetzten Systemen
- intelligente Logistiknetze
- intelligente Vernetzung von Produktionsanlagen
- intelligente Systeme in der Gesundheitsversorgung

Das hierzu verwendete Instrument ist Projektförderung mit einem vorgeschalteten Ideenwettbewerb. Gefördert werden bis zu zehn der besten Projektideen über einen Zeitraum von bis zu drei Jahren mit insgesamt ca. 40 Millionen Euro. Die Förderung erfolgt in zwei Phasen: In der ersten Phase werden die fünf am meisten ausgereiften Vorhaben bewilligt, in der zweiten Phase dann die restlichen Projekte. Infrastrukturinvestitionen (z. B. in Standardsoftware oder firmeneigene EDV) werden nicht in die Förderung miteinbezogen.

Umfassende Informationen unter: www.nextgenerationmedia.de

Städtewettbewerb MEDIA@Komm



MEDIA@Komm ist das bislang größte Multimedia-Fördervorhaben des Bundes. Im Mittelpunkt steht der breite Durchbruch auf dem Weg von der Information zu rechtsverbindlichen Interaktionen und Transaktionen im digitalen Netz. Das schließt die Anwendung der digitalen Signatur und die Fortentwicklung der technischen und rechtlichen Voraussetzungen ein. Mit dem Projekt werden E-Business und E-Government als Einheit vorangebracht.

Ansatzpunkt ist die kommunale Ebene. Leitziel ist eine ganzheitliche Systemlösung, die das virtuelle Rathaus und den virtuellen Marktplatz integriert. Die Projektumsetzung erfolgt in den drei – aus einem bundesweiten Städtewettbewerb hervorgegangenen – Modellregionen Bremen, Nürnberg und Esslingen. Daneben wird das Teilvorhaben „Elektronische Akteneinsicht“ in Rathenow gefördert. Die Ergebnisse haben Modellcharakter bei der Modernisierung des Gemeinwesens und werden durch eine Begleitforschung MEDIA@Komm mit dem Ziel aufgearbeitet, breitenwirksame Nachahmungseffekte und Investitionen auszulösen sowie Synergieeffekte und Standardisierung zu erreichen.

Umfassende Informationen unter: www.mediakomm.net

Beauftragter Projektträger des BMWA

Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt e.V.

Projektträger Multimedia

– Deutscher Internetpreis –

Linder Höhe, 51147 Köln

Tel.: 0 22 03/6 01-36 72

Fax: 0 22 03/6 01-30 17

E-Mail: internetpreis@dlr.de

Weitere Exemplare dieser Broschüre zum Deutschen Internetpreis 2004 können bestellt werden beim:

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit

Referat LP4 – Kommunikation, Internet

Bestellservice:

Postfach 30 02 65, 53182 Bonn

Bestell-Tel.: 0 18 88/6 15-41 71

Internet: www.bmwa.bund.de

Die gleiche Bezugsmöglichkeit besteht für folgende Publikationen des BMWA:

- Jahreswirtschaftsbericht 2004
- Monatsbericht – die wirtschaftliche Lage in der Bundesrepublik Deutschland
- Wirtschaftliche Förderung – Hilfen für Investitionen und Arbeitsplätze
- Starthilfe – der erfolgreiche Weg in die Selbstständigkeit
- Innovationsförderung – Hilfe für Forschung und Entwicklung
- Weltweit aktiv – Ratgeber für kleine und mittlere Unternehmen
- Wirtschaftspolitik für Kunst und Kultur – Tipps zur Existenzgründung für Künstler und Publizisten
- CD-ROM-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen
- Nextt – Initiative Unternehmensnachfolge

Ein ausführliches Informationsangebot enthält unsere Internetseite unter www.bmwa.bund.de

Von montags bis donnerstags von 8.00 Uhr bis 20.00 Uhr bzw. freitags von 8.00 Uhr bis 12.00 Uhr steht Ihnen unser Bürgertelefon zu den Themen Arbeitsmarktpolitik (Rufnummer 01 80/55 26 92-1), Arbeitsrecht (01 80/55 26 92-2) und Teilzeit-/Mini-Jobs (01 80/55 26 92-3) zur Verfügung.

Sie sind interessiert an weiteren aktuellen Informationen zum Deutschen Internetpreis oder wollen sich für den Deutschen Internetpreis 2005 bewerben?

Bitte registrieren Sie sich bzw. Ihr Unternehmen unter www.internetpreis-deutschland.de, um künftig alle aktuellen Informationen rund um den Wettbewerb zu erhalten.

Wir danken ihnen für ihr Interesse!

Sponsoren des Deutschen Internetpreises 2004

debitel[®]

 Postbank

Microsoft[®]

Deutsche
Telekom 

PRICEWATERHOUSECOOPERS 
Partner für den „Neuen Mittelstand“

Medienpartner

 COMPUTERWOCHE

 Handelsblatt

 impulse

 n-tv
Das Nachrichtenkanal

Kooperationspartner

 IBM[®]

INITI@TIVE **D**²¹