

## Jubiläum: Know-how für IT-Fachhändler

Seit nunmehr 10 Jahren setzt der Wiener IT-Dienstleister NETVANCE anspruchsvolle und hochtechnisierte PC-Projekte in die Praxis um. In der schnelllebigen Branche der IT-Dienstleister ist das heute ein nicht mehr selbstverständliches Jubiläum, es gilt immer noch das Motto „Nur die Besten überleben...“.

Als Spezialist für Netzwerk- und Serverbetreuung ist Netvance von der Stunde Null des Internets in Österreich als Softwareentwickler und Designer von Internet-Anwendungen mit dabei. Server und Servertechnik sind das technische Umfeld von Netvance.

"In den 10 Jahren unseres Bestehens haben wir gelernt, dass man nur er-



folgreich im Markt bestehen kann, wenn die Kunden - die ich heute viel eher als Partner sehe - unsere drei strategischen Grundsätze tagtäglich erkennen und anerkennen: Qualitätsdenken, Kundenorientierung und IT-Full-Service", umreißt Mag. Andreas Bauer, Geschäftsführer von Netvance, den Arbeitsstil seines Teams.

Aufbauend auf den Erfahrungen bei der Betreuung und Herstellung von Firmennetzwerken, der Entwicklung spezieller, individueller Software und der Entwicklung von maßgeschneiderten Webseiten, setzt Bauer in den letzten Jahren vermehrt auf die Zusammenarbeit mit IT-Fachhändlern.

"Um unseren Kunden und Partnern den Kontakt mit uns noch leichter zu machen, haben wir das 10jährige Bestehen zum Anlass genommen, um auch unsere Website [www.netvance.at](http://www.netvance.at) neu zu gestalten. Wir wollen die erste Adresse für persönliche IT-Betreuung und IT-Consulting sein", so Bauer abschließend.

# Kleine Firmen "kommen ganz groß raus"

**Microsoft hat sein Partner-Programm um den Status „Microsoft Small Business Specialist“ erweitert. Partner, die ihre Qualifikation nachgewiesen haben, dürfen ein spezielles Microsoft-Logo führen, das sie als anerkannte Spezialisten für Kleinunternehmen ausweist. Kleinunternehmer erkennen daran, wer mit ihren individuellen Anforderungen vertraut ist. Für den IT Dienstleister bedeutet das mehr Transparenz und Awareness im Kleinunternehmenssegment in Österreich.**

In Österreich gibt es rund 400.000 kleinere Unternehmen. Diese verlangen nach sicheren, kostengünstigen und produktivitätssteigernden IT-Lösungen, um sich im Wettbewerb besser positionieren zu können. Sie benötigen oft eine Basisinfrastruktur, die eine sichere und effiziente Zusammenarbeit von Mitarbeitern und externen Teams ermöglicht.

Um Kleinunternehmen hoch qualifizierte IT-Dienstleister zur Seite zu stellen, kennzeichnet Microsoft jene Partner, die speziell für die Bedürfnisse und Anforderungen dieser kleineren Unternehmen geschult sind, mit dem Status "Microsoft Small Business Specialist".

"In Österreich gibt es über 400.000 Kleinunternehmen. Mit diesem Status möchten wir unsere Partner ermutigen, diesen vielversprechenden Markt zu erschließen und für die Kleinunternehmen eine kompetente Beratung gewährleisten", sagt Katja Piwerka, Partner Development Managerin bei Microsoft Österreich. Das Zertifikat, zu dem es ein eigenes Logo gibt, hebt Partner klar von Mitbewerbern ab, die eine andere Zielgruppe bedienen oder nicht über ein entsprechendes Expertenwissen verfügen.

Dass sich die Zertifizierung zum Microsoft Small Business Specialist für die IT-Dienstleister lohnt, beweisen erfolgreiche Pilotprojekte in Dänemark und Italien: "Zertifizierte Small Business Specialists

konnten ihren Umsatz über das Jahr gesehen deutlich steigern", berichtet Piwerka. "Dabei hat sich auch gezeigt, dass sich kleine Unternehmen in erster Linie für IT-Lösungen interessieren, die Kosten senken und die Leistungsfähigkeit der einzelnen Mitarbeiter erhöhen."

Wer Small Business Specialist werden möchte, benötigt einen aktiven Status im Rahmen des Microsoft Partner Programms, zumindest als Registered Member (kostenfreie Webregistrierung). Ferner ist die Bestellung des günstigen Lizenzpakets (Microsoft Action Pack, € 320,-), die Absolvierung eines kostenfreien Marketing- und Vertriebs Onlinetests und der Nachweis einer MCP (Microsoft Certified Professional) Prüfung Voraussetzung.

Partner, die den Status „Microsoft Small Business Specialist“ erwerben, werden im Microsoft KMU Portal, in der Online-Partnersuche bevorzugt und deutlich sichtbar ausgewiesen, sodass potenzielle Kunden sie leichter finden. Zusätzlich können sie mit dem Logo eigene Werbematerialien bestücken und es in ihre Geschäftsunterlagen und den Internetauftritt integrieren. Ferner setzt Microsoft immer wieder Spezialaktionen auf, die nur Small Business Specialists zugänglich sind (z.B. Microsoft & HP Server Power Pack – Rabatt beim HW Einkauf für Partner mit diesem Status).

"Um die Qualität innerhalb dieser Partner-Community noch weiter zu steigern, stellen wir unseren Partnern ein breites und kostengünstiges Weiterbildungsangebot bereit, das speziell auf das Kundensegment kleiner Unternehmen abgestimmt ist." erklärt Katja Piwerka. „Außerdem integrieren wir die Partner aktiv in unsere Marketing- und Vertriebsaktivitäten und bieten ihnen die Möglichkeit, bei exklusiven Veranstaltungen oder in Onlinecommunities und Managed Newsgroup mit Microsoft Experten und anderen Microsoft Partnern Erfahrungen und Wissen auszutauschen und ein Netzwerk aufzubauen".

(kperwinz/pil)

