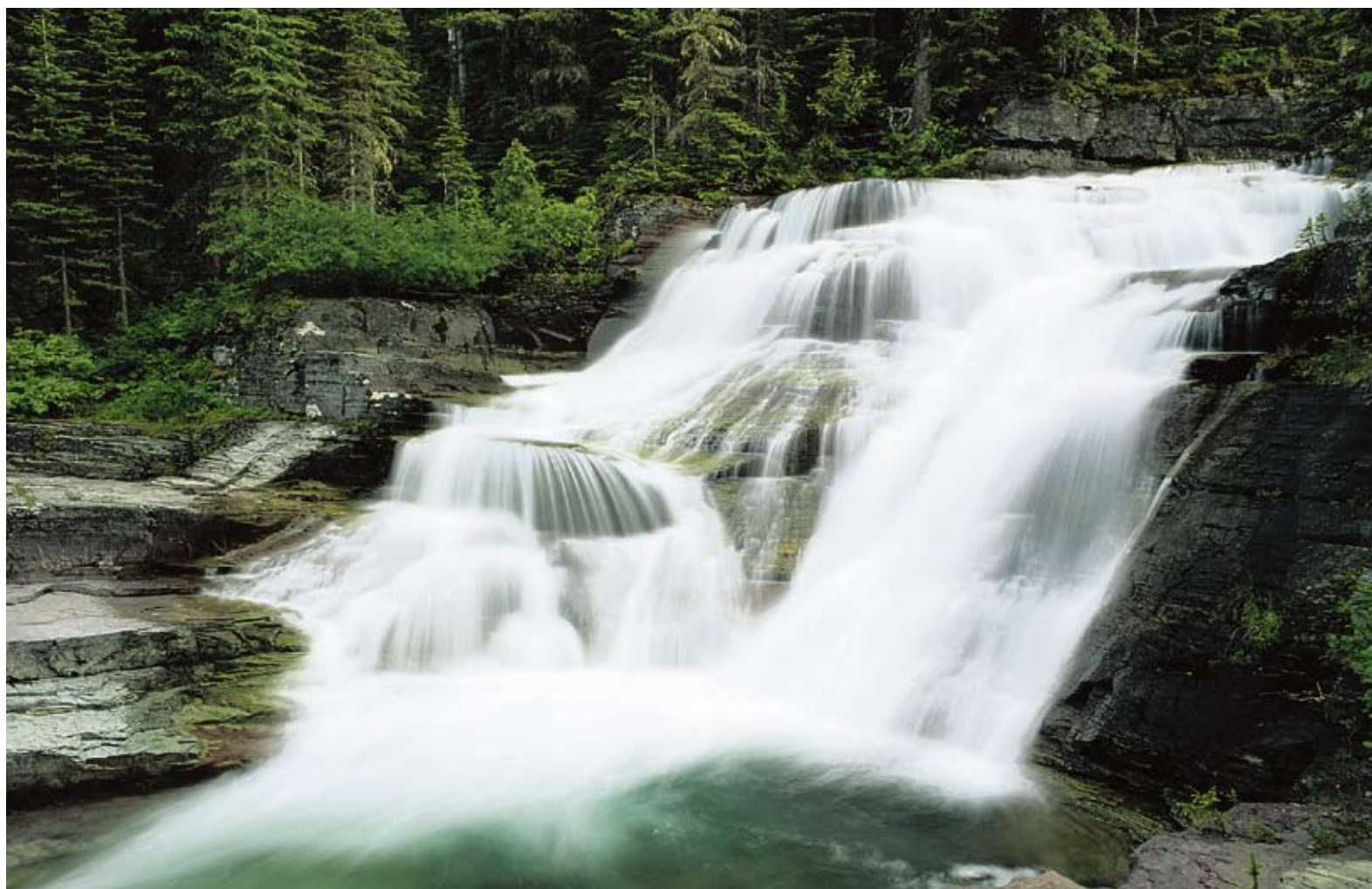


Entsprechend ihrer Philosophie versteht die HTSM GmbH Kommunikation als fließenden Prozess. Ihr Ziel ist es, diesen Prozess kosten- und ablaufseitig mit den Kunden gemeinsam zu optimieren



Kommunikation

Innovative Lösungen und Konzepte

Mit mehr als zehn Jahren Erfahrungen am Markt hat sich die HTSM GmbH zu einem der größten, herstellerunabhängigen Systemhausunternehmen Norddeutschlands entwickelt. Geschäftsführer Volker März spricht im Interview über Kommunikation, Information und Sicherheit für Unternehmen.

Was bedeutet Kommunikation in Ihrem Geschäftsumfeld?

Volker März: Wer bei dem Wort Kommunikation an das plumpe Telefonieren denkt, der irrt natürlich. Kommunikation besteht hier aus vielen Modulen, die den Anforderungen entsprechend ausgesucht und miteinander kombiniert werden. Gefragt sind heute mehr denn je Ideen und Konzepte, die das Arbeitsleben erleichtern, also eine reibungslose Kommunikationsversorgung gewährleisten und gleichzeitig ein perfektes Netzwerk bilden. Bei einem Kunden reicht ein Modul, in anderen Fällen werden viele Module zu einer Gesamtlösung zusammengefasst. Wir denken bei Kommunikation an innovative Systeme, die von der Telekommunikationsanlage über die Zutrittskontrolle und die Brandmeldung bis hin zum Unified Communication Server reichen. Das hängt ganz von den Anforderungen der Kunden ab, denn kleinere Unternehmen haben meist ganz andere Bedürfnisse als mittlere oder große, ein Steuerberater benötigt andere Lösungen als ein Altenheim.

Wie finden Sie optimale Kommunikationslösungen für jedes einzelne Unternehmen?



Volker März ist einer der drei Geschäftsführer der HTSM GmbH

März: Die Basis hierfür sind zunächst die Wirtschaftlichkeit, der Investitionsschutz und die organisatorischen Maßnahmen, die für einen reibungslosen Projektablauf notwendig sind. Üblicherweise leisten wir Bullet Analyses der Kostenstruktur für die Telekommunikation, des möglichen Einsparpotentials, des Workflows der internen und externen Kommunikation sowie der Infrastruktur. Dann unterstützen wir unsere Kunden bei der Durchführung und Abwicklung von Anbietergesprächen. Und am Ende steht natürlich die Projektrealisierung. Für mittlere und große Unternehmen bieten sich zum Beispiel offene Plattformen von Aastra oder Avaya an. Damit wird ein Außendienstmitarbeiter, der sein Büro zu Hause hat, virtuell in

das Firmennetz integriert. Ruft ein Kunde im Unternehmen an, wird er unbemerkt zum Außendienstmitarbeiter weitergeleitet. Bei großen Unternehmen wie Krankenhäusern, Flughäfen oder Einkaufszentren geht es meist um ganz spezielle Projekte.

Das hört sich zum Teil sehr technisch an.

März: Ja, aber bei aller Technik zählt immer der Mensch. Das Beispiel des Außendienstmitarbeiters zeigt ja schon, dass die Technik immer nur Hilfsmittel für die tägliche Arbeit der Menschen ist. Wir stellen unser technisches Know-how in den Dienst des Kunden. Dazu gehört ein umfangreiches Serviceangebot, denn im Gegensatz zum Menschen muss die Technik perfekt funktionieren. Gerade jetzt wird bei einigen

Unternehmen aber der Finanzierungsspielraum kleiner. Welche Lösungen können Sie da bieten?

März: Es wäre fatal, wenn sich Unternehmen jetzt den rasanten Entwicklungen in der ITK-Technologie verschließen würden. Allerdings verlangen diese Entwicklungen wirklich überlegte Investitionen in die Zukunft. HTSM bietet unterschiedliche Finanzierungsmodelle an. Neben dem klassischen Kauf von Komponenten können zum Beispiel auch Leasing- oder Mietmodelle betriebswirtschaftliche sinnvoll sein.

Andere Alternativen sind die Finanzierung im Rahmen von Betreiber- oder Überlassungsmodellen. Der Kunde bekommt jegliche Unterstützung zum Betrieb seiner Anlage und kann auf einer festen Kalkulationsbasis die monatlichen Kosten errechnen. In einzelnen Fällen besteht auch die Möglichkeit, die gewünschte Anlage über Gestaltungsverträge zu finanzieren.

Um Kosten zu sparen sollten Unternehmen zudem den Aufwand für die Wartung der Systeme beachten. Denn hier zählen Schnelligkeit, Flexibilität und natürlich der Preis. Bei der Wartung einer Brandmeldeanlage haben Sie zum Beispiel ein Einsparpotenzial von mehr als 50 Prozent.

Wie reagiert HTSM selbst auf die Wirtschaftskrise?

März: Unser Unternehmen zeigt sich derzeit wenig beeindruckt von den wirtschaftlichen Turbulenzen. Natürlich ist Vorsicht und Unsicherheit spürbar. Aber um die neuen Kundenbedürfnisse erfüllen zu können, investieren wir in neue

qualifizierte Mitarbeiter. Wir wollen unser Unternehmen langfristig ausbauen und unseren Kunden den bestmöglichen Service bieten. Das geht auch in der Wirtschaftskrise nur mit ausgewiesenen Fachkräften.



Kontakt:
Tel.: 040/23806-210 oder per
E-Mail: volker.maerz@htsm.de

HTSM GMBH AUF EINEN BLICK

Die HTSM GmbH zeichnet sich durch besondere Kompetenzen auf den Gebieten der Telekommunikation, Daten- und Sicherheitstechnik aus. Im Hamburger Stammhaus und an fünf weiteren Standorten arbeiten mehr als 50 qualifizierte Mitarbeiter. HTSM ist Ausbildungsbetrieb und zertifiziert nach DIN ISO 9001.

Die Geschäftsfelder sind unter anderem:

- Telekommunikationsanlagen
- Brandmeldeanlagen
- Zutrittskontrollsysteme
- Lichtrufanlagen
- Call Center
- Einbruchmeldeanlagen
- Unified Communication Server
- Unified Messaging Systeme

HTSM betreut Altenheime, Krankenhäuser, Dienstleister, Flughäfen, Hotels, Gemeinden und Industrieunternehmen.
> www.htsm.de