

# WER WAGT – GEWINNT!

## Die roNet GmbH

Sie waren die ersten in der Region. 1996, als das Internet noch in den Kinderschuhen steckte, gründeten sie die roNet GmbH. Das Ziel: Von Anfang an anspruchsvolle und erfolgreiche Lösungen für

regionale und überregionale Kunden zu entwickeln. Wer wagt – gewinnt. Pioniergeist und Mut haben sich gelohnt. Heute ist die roNet GmbH Dienstleistungspartner für moderne Unternehmen, die das Infor-

mationszeitalter als Herausforderung und Chance für die Zukunft verstehen.

Wir haben mit dem Geschäftsführer der roNet GmbH, Dipl. Ing. Peter Tschervenka gesprochen.

## INTERVIEW



**innbusiness:**

Sie sind seit 2003 alleiniger Geschäftsführer der roNet GmbH. Hat sich der Wunsch, selbständiger Unternehmer zu sein, im Laufe der Jahre entwickelt? Oder verfolgten Sie dieses Ziel schon während Ihrer Studienzzeit?

Teils, teils. Ich war schon während des Studiums freiberuflich für verschiedene Kunden tätig. Als mich dann 1996 Freunde fragten, ob ich Lust hätte mit Ihnen eine Internet-Firma aufzumachen, habe ich ohne groß zu überlegen zugesagt.

**Innbusiness:**

Was sind die Kernkompetenzen der roNet GmbH?

Wir sind ein klassischer Internet Service Provider (ISP) mit den Schwerpunkten Hosting (Bereitstellung, Betreuung und Vermietung von Webservern), Domainservice (Registrierung und Verwaltung von Internetnamen) sowie e-Mail Services für Endkunden.

Unser zweiter Geschäftsbereich beschäftigt sich mit der Gestaltung und Programmierung von Internet-Auftritten und Online-Shops.

**Innbusiness:**

Was zeichnet Ihre Firma aus? Haben Sie einen besonderen Service für Ihre Kunden, mit dem Sie sich vom Wettbewerb abheben? Oder gibt es etwa den typischen roNet Kunden?

Nein: Wir betreuen sowohl Privat-Kunden

## innbusiness im Gespräch mit Herrn Peter Tschervenka, roNet GmbH

als auch große Mittelständler. Kunden, die nur ein einziges EMail-Postfach nutzen und Kunden, die mit ihrem Online-Shop mehrere 100 000 € Umsatz im Jahr machen.

Unsere Kunden verbindet, dass sie alle neben der Sicherheit und Hochverfügbarkeit unserer Systeme auf hohe Flexibilität und kurzfristige, schnelle Problemlösungen Wert legen.

Ein Call Center können wir nicht bieten, dafür die Durchwahlen unserer Techniker.

**Innbusiness:**

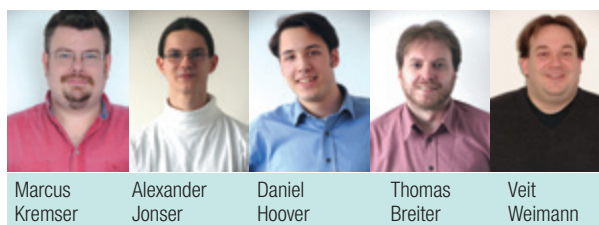
Was ist Ihre Firmenphilosophie?

Wir legen Wert auf Kompetenz und Zuverlässigkeit. Wir haben stets versucht, auch in Zeiten des Internet-Goldrausches, mit beiden Beinen auf dem Teppich zu bleiben und zuverlässiger Partner und Ansprechpartner für unsere Kunden in allen Fragen um IT und Internet zu sein.

**Innbusiness:**

Wer arbeitet für Sie? Wer garantiert für Kompetenz?

Wir sind ein Team von vier Informatikern, verstärkt durch freie Mitarbeiter.



**innbusiness:**

Seit 2002 besteht eine enge Partnerschaft mit der komro, einer Tochtergesellschaft der Stadt Rosenheim.

Wie hat sich die Verbindung auf Ihr Unternehmen, die roNet GmbH ausgewirkt?

Wie profitieren die roNet Kunden von dieser Verbindung?

Die komro betreibt das Hochgeschwindigkeits-Datennetz in Rosenheim, über das ein sehr vielfältiges und breites Spektrum an Dienstleistungen, wie analoge und digitale Fernsehprogramme, analoge Telefonie und Highspeed-Internet angeboten wird. Dabei ist die komro im Vergleich mit anderen Anbietern unschlagbar in der Bereitstellung von hochverfügbaren, schnellen und kostengünstigen Internetanbindungen. Wir haben die größere Kompetenz im Bereich Hosting. Zusammen sind wir nicht nur der größte Internet-Anbieter in der Region, sondern sicher der kompetenteste. Wir arbeiten nicht nur in der Forschung und Entwicklung zusammen, sondern versuchen auch unseren Einkauf zu koordinieren. So können wir beispielsweise durch den gemeinsamen Einkauf von Domains unschlagbar günstige Verkaufspreise anbieten.

**innbusiness:**

Seit längerer Zeit arbeiten Sie eng mit der Firma netzbyZ zusammen.

Was war der Grundgedanke für diese Zusammenarbeit und welche Vorteile ergeben sich daraus für Ihre Kunden?

Johannes Zwirner (netzbyZ) ist ein ausgewiesener Internet Security Experte. Während wir als Provider naturgemäß den Massenmarkt bedienen, kann netzbyZ maßgeschneiderte Sicherheitslösungen anbieten. Wir betreuen einige größere Mittelständler gemeinsam, wobei unsere Verantwortung an der Firewall aufhört und Herr Zwirner an der Firwall beginnt.

**innbusiness:**

Gibt es den Wunsch nach weiterer Zusammenarbeit im Netzwerk? Um vielleicht größere Aufträge abzuwickeln?

Zur Zeit erweitern wir unser Partnernetzwerk durch OEM Lösungen für Agenturen und Systemhäuser. Web-Designer können mit uns unter eigenem Namen Hosting und e-Mail-Services anbieten, ohne groß in technisches Know-how investieren zu müssen.

**innbusiness:**

Sie haben vor kurzem Ihre Kunden zu einem Vortragsabend : „SPAM – Chancen und Risiken“ eingeladen. Sind Kunden-Infoveranstaltungen künftig regelmäßig geplant? Gehen Sie damit in eine neue Richtung?

Nein, für roNet Kunden ist das eher Tra-



dition. Wir haben in der Vergangenheit immer wieder sporadisch Informationsabende veranstaltet. Künftig bieten wir unseren Kunden regelmäßig Vorträge und auch Workshops in einem festen Rahmen. Die nächste Veranstaltung mit dem Thema Suchmaschinenmarketing findet in der Icos Akademie, Pichlmayrstr. 7a in Rosenheim - am 17.Mai statt.

**innbusiness:**

Was haben Sie sich für 2006 vorge-

nommen?

Was können Ihre Kunden von Ihnen erwarten?

Wir entwickeln momentan ein Online Support Center, so dass Routine-Anfragen – falls gewünscht – noch mehr automatisiert als bisher abgearbeitet werden können. Kunden können damit nicht nur e-Mail-Adressen und Postfächer selbst neu einrichten und bearbeiten, sondern auch DNS Einträge selbst pflegen. Um unsere Kunden noch intensiver zu schützen, bauen wir in 2006 mit Partnern ein zweites Rechenzentrum zusätzlich zum Standort Aicherpark auf. Unsere Kunden bleiben auch im Falle eines Totalausfalls online.

Vielen Dank für das Interview.

Das Gespräch mit Herrn Peter Tschewenka führte Susann Niedermaier.

## TERMINE FÜR SELBSTÄNDIGE UND UNTERNEHMER

### PR und Öffentlichkeitsarbeit

#### Kurse und Seminare 2006 der Bayerischen PresseAkademie

**Grundkurse:**

Public Relations  
vom 4. bis 15. September  
Unternehmenskommunikation  
vom 4. bis 15. Dezember

**Aufbau Seminare:**

Kreatives Schreiben für Pressestellen  
vom 12. bis 13. Oktober  
Krisen-PR  
vom 2. bis 3. November  
Public Relations-Strategien  
vom 30. bis 31. Oktober

**Fachseminare:**

Cross-Media-Konzepte für PR und Agenturen  
vom 29. bis 31. Mai  
Pressemitteilungen verfassen  
vom 4. bis 5. Mai  
Interviews geben  
vom 16. bis 18. August  
Kreatives Schreiben für Pressestellen  
vom 07. bis 09. Juni  
vom 02. bis 04. August  
vom 18. bis 20. September

Public Relations  
vom 15. bis 19. Mai  
vom 21. bis 25. August  
vom 23. bis 27. Oktober  
Sprache und Redigieren für Pressestellen  
vom 7. bis 11. August  
Rhetorik  
vom 22. bis 24. Mai,  
vom 4. bis 6. Oktober  
vom 20. bis 22. November

Akademie der Bayer. Presse e.V., Rosenheimer Str. 145 c, 81671 München, Telefon 089-4999920, Fax 089-49999222, abp@a-b-p.de, www.a-b-p.de

### Erfolg im Business

#### Kurse und Seminare 2006 der Icos Akademie

**Immer gute Auftragslage**

(10x jeweils 1x mtl.)  
ab 11.05.06

**Führung und Unternehmer sein**

(11x jeweils 1x mtl.)  
ab 16.05.06

**Professionell Telefonieren**

20.05.06

**Kundenorientierter Schriftverkehr**

per Brief und Email  
20.05.06

**Ausstellungen, Messen und Veranstaltungen organisieren**

31.05.06

**Überzeugend präsentieren – wirkungsvoll vortragen**

09.-11.06.06

**Kommunikation und Rhetorik kompakt!**

24./25.06.06

**Selbst- und Zeitmanagement**

01.07.06

**Externe Veranstalter:**

**Workshop Suchmaschinenmarketing**

17.5.06

Veranstalter: roNet GmbH

Icos Akademie, Pichlmayrstr. 7a, 83024 Rosenheim, Telefon 08031-3693 0, Fax 08031-3693 99, info@icos-akademie.de  
Weitere Informationen und Online-Anmeldung unter www.icos-akademie.de