



mass response

Mass Response Service GmbH
Schlosshoferstraße 4|4|21
1210 Wien

Wien, 17.09.2013

Pressemitteilung zur sofortigen Veröffentlichung

Franz Pichler im Interview: „Ich stecke meine Kraft in die Zukunft“.

Mass Response-CEO zieht erste Bilanz

Dieser Tage jährt sich die Unterschrift des Management-Buy-Outs der Mass Response Service GmbH durch Franz Pichler zum zweiten Mal. Im Gespräch zieht der Eigentümer und Geschäftsführer Zwischenbilanz über Schatten der Vergangenheit, Erfolge der Gegenwart und zukünftige Ziele. Details zu Mass Response finden Interessierte unter <http://www.massresponse.com>

Beginnen wir mit einigen Worten zur umstrittenen Vergangenheit der Mass Response. Wie sind Sie direkt nach dem MBO mit den Altlasten umgegangen?

Mit der Abstoßung der TV-Sparte und der Abberufung der involvierten Führungsebene wurden die wichtigsten Schritte bereits vor dem Buy-Out gesetzt. Die Rückbesinnung auf das Kerngeschäft sowie das Aufbauen eines neuen Teams waren folglich die Aufgaben, denen ich mich gegenüber sah. Dieser markante Schnitt hat immens dazu beigetragen, dass die Mass Response heute nach nur zwei Jahren besser aufgestellt ist als je zuvor. Die Zahlen stimmen, unsere Produktpalette überzeugt und an Plänen für die Zukunft mangelt es nicht.

Welche Pläne wären das konkret?

Wir wollen in unseren Kernbereichen natürlich weiter wachsen und auch jüngere Produktparten vorantreiben. Doch darüber hinaus gibt es noch ein großes Vorhaben, zu dem ich noch nicht allzu viel verraten kann. Doch wir werden 2014 wohl den einen oder anderen Menschen in Österreich über Festnetz und Internet hinaus überraschen können.

*Wenn Sie sagen, es gab eine Rückbesinnung auf das Kerngeschäft, wo genau liegt dieses?
Ich denke, viele Menschen assoziieren mit Mass Response das Wort Call-in-TV.*

Derzeit fokussiert sich unser betriebliches Bestreben auf die Bereitstellung von hausintern entwickelter, multimedialer Kundenservice-Software aus der Cloud und auf das Geschäft als Telekommunikations-Provider. Wir bieten individuelle Kommunikationslösungen für Unternehmen sämtlicher Größen und für Situationen aller Art an. Darüber hinaus bauen wir uns zurzeit ein Standbein im Bereich M2M-Telematik auf.

In den letzten beiden Jahren konnten wir uns auf dem hart umkämpften IKT-Markt erfolgreich etablieren. Partnerschaften mit Microsoft, Cisco und Dell, ein zweiter Platz bei den EuroCloud Awards 2013 sowie unabhängige Zertifizierungen zeigen, welcher Evolutionssprung uns als Unternehmen in so kurzer Zeit gelungen ist.

Und wie laufen die Geschäfte?

Aktuell sind wir sehr zufrieden. Nach den drastischen personellen Einschnitten unmittelbar vor und nach dem MBO, stellen wir nun seit geraumer Zeit wieder neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein. Aufgrund dessen bauen wir derzeit auch unseren Standort in Wien-Floridsdorf aus, um der Wachstumssituation räumlich gerecht zu werden. Das laufende Geschäftsjahr verspricht nach den erfreulichen Zahlen 2012 erneut ein voller Erfolg zu werden. Die Nachfrage nach Produkten aus der Cloud ist ungebrochen und gerade dynamische Anbieter, wie die Mass Response, können sich in diesem Markt sehr gut positionieren.

Werden Sie von potentiellen Neukunden mit der Vergangenheit konfrontiert – ist das ein geschäftlicher Hemmschuh?

Natürlich sind manche interessiert und wollen wissen, inwieweit die Verfehlungen von damals noch ihre Verflechtungen im heutigen Unternehmen haben. Ich sage dann immer: „Mit den Personen haben auch deren Geschäftspraktiken das Unternehmen verlassen.“ Wir konzentrieren uns heute darauf, die Kunden durch unsere Produkte und den damit verbundenen Service zu begeistern. Und das Vertrauen, das uns zahlreiche Unternehmen entgegenbringen, ist der beste Beweis dafür, dass wir hier gute Arbeit leisten.

Sind Sie den aktuellen Stand der Dinge betreffend auf dem Laufenden? Stichwort Hochegger.

Ich lese natürlich Zeitung und werde auch gelegentlich von Journalisten angerufen, die etwas zur Causa wissen wollen. Aber im Grunde belaste ich mich mit Vergangenen nur

bedingt. Ich stecke meine Kraft in die Zukunft und freue mich über unseren Erfolg in der Gegenwart.

Mittlerweile sind Sie seit zwei Jahren Eigentümer der Mass Response. Gab es Momente, in denen Sie den Kauf des Unternehmens bereut haben?

Natürlich wünscht man sich manchmal, es würde nur Erfreuliches aufscheinen, wenn man Mass Response als Suchbegriff bei Google eingibt. Doch ich denke, dass wir aus der Vergangenheit viel gelernt haben und vielleicht auch nur deshalb als Betrieb heute so stark aufgestellt sind. Das Team steht zu 100 Prozent hinter der Vision, die wir gemeinsam verfolgen. Wir haben durch die Bank hochzufriedene Kunden, die sich tagein tagaus vertrauensvoll auf unsere Leistungen verlassen können und uns laufend weiterempfehlen. Und darüber definieren wir uns heute als Unternehmen und als erfolgreiches Team.

Herr Pichler, vielen Dank für das Gespräch.

Über die Mass Response Service GmbH

Die Mass Response Service GmbH ist ein mittelständisches, eigentümergeführtes, österreichisches High-Tech Unternehmen mit Sitz in Wien. Seit der Gründung im Jahr 2002 verschreibt sich die von Dipl.-Ing. Franz Pichler geführte Mass Response der automatisierten Massenkommunikation und gilt als Vorreiter in den Bereichen Televoting-Technik sowie Call & Contact Center-Lösungen. Zudem zählt der B2B-Provider auch innovative Telekommunikationslösungen und die ECO+ Calling Card zu seinem betrieblichen Portfolio.

Weitere Informationen unter <http://www.massresponse.com>