



Videokonferenz: Telekommunikation inklusive Körpersprache.

Freiräume für Innovationen

Mit modernen Kommunikationslösungen können Unternehmen viel Zeit und Geld sparen und damit ihre Wettbewerbsfähigkeit deutlich erhöhen.

Viele Unternehmer kennen das zermürbende Gefühl, dass ihnen Stunden und Tage buchstäblich zwischen den Fingern zerrinnen. Ihr zumeist randvoller Terminkalender lässt ihnen kaum noch Spielräume für kreative Ideen.

Die Zeit für Innovationen ist jedoch gerade vor dem Hintergrund des immer schärfer werdenden internationalen Wettbewerbs einer der wichtigsten Faktoren für den Erfolg. Der schweizerische Zeit-

experte Ivo Muri kennt dieses Problem. Muri leitet das Institut für Zeitwirtschaft und Zeitökologie und entwickelt außerdem Zeiterfassungssysteme für die Wirtschaft. „Wer nicht jedes zweite Jahr auf einer Messe eine völlige Neuheit zu bieten hat, erntet von den Besuchern bestenfalls noch ein Lächeln“, so Muri. Zudem hätten die Qualitäts- und Serviceansprüche der Kunden in den vergangenen Jahren stark zugenommen.

Doch wo sollen all die Freiräume herkommen, die Unternehmen für die Entwicklung eines entscheidenden Wettbewerbsvorsprungs so dringend

benötigen? Die Antwort kennt der Hamburger IT-Kommunikationsspezialist und Vorstandsvorsitzender der avodaq AG Andreas Kusch: „In vielen Unternehmen sind die Kommunikationsstrukturen und -prozesse nicht optimal organisiert. Ineffiziente Abläufe kosten viel Zeit, die den Firmen dann auch für wichtige Kernbereiche wie Forschung und Entwicklung verloren geht.“ Als Beispiel nennt Kusch unter anderem die zahlreichen Geschäftsreisen, die viele Manager regelmäßig unternehmen, um beispielsweise Meetings in Filialen, Tochtergesellschaften oder Auslandsniederlassungen abzuhalten.

Kommunikation vereinheitlichen

„Ein klassisches Telefongespräch oder E-Mails allein können jedoch eine Begegnung von Angesicht zu Angesicht nicht ersetzen“, weiß Kusch. Denn mehr als die Hälfte der zwischenmenschlichen Kommunikation spielt sich auf der Ebene der Körpersprache ab. Ein zweifelnder Gesichtsausdruck, ein fragender Blick, ein Lächeln – selbst kleine Veränderungen der Mimik können bei Gesprächen ausschlaggebend sein. Deshalb sollten Unternehmen lieber auf die Vorzüge von modernen Unified-Communications-Lösungen (UCL) setzen, rät Kusch. Das Konzept: Im Unternehmen werden Sprach-, Daten- und Videoübermittlung miteinan-

„ Ineffiziente Abläufe kosten viel Zeit und Geld

Andreas Kusch, avodaq AG

der verzahnt und Kommunikationsprozesse gebündelt. Das ermöglicht Funktionalitäten wie beispielsweise den Empfang von Sprachnachrichten als E-Mail oder Videoconferencing in Echtzeit und steigert damit die Erreichbarkeit, Effizienz und Flexibilität der Mitarbeiter.

Prozesskosten im Unternehmen reduzieren

Führend im Bereich dieser onlinebasierten Bündelung verschiedener Kommunikationskanäle und -anwendungen ist der Netzwerkausrüster Cisco. Mit den Hightechprodukten des amerikanischen Herstellers können Arbeitskollegen nicht nur spontan Videokonferenzen abhalten, sondern außerdem zeitgleich an ein und demselben Dokument arbeiten. Der Vorteil: Änderungen, die eine Person an einem Text oder einer Kalkulation vornimmt, können von allen Konferenzteilnehmern in Echtzeit gesehen und kommentiert werden. Das optimiert Abstimmungsvorgänge und reduziert dadurch in erheblichem Maße die Prozesskosten innerhalb eines Unternehmens. Wer bei UCL ein paar grundlegende Erfolgsfaktoren beachtet, könne seiner Firma zu einem klaren Vorsprung am Markt verhelfen, betont Kusch (siehe Interview rechts).

Viel Zeit hinzugewinnen

Zu den Unternehmen, die mit Hilfe der avodaq AG die Anzahl ihrer Dienstreisen erheblich reduzieren konnten, zählt beispielsweise TNS Infratest. Seit knapp zwei Jahren finden standortübergreifende Besprechungen in dem Marktforschungsinstitut mit



Audiovisuell: Moderne Unified-Communications-Lösung.

Zweigstellen in ganz Deutschland fast ausschließlich mittels UCL statt. Diese Strategie ist voll und ganz aufgegangen, wie Oliver Bauchinger, Director IT bei TNS Infratest, berichtet: „Unsere Mitarbeiter setzen die Systeme konsequent ein. Teure und zeitintensive Flugreisen für Meetings mit Kollegen anderer Niederlassungen sind bei uns heute die Ausnahme.“ Durch die gesunkenen Reisekosten und die hinzugewonnene Zeit hat sich die Investition bei TNS Infratest bereits nach einem halben Jahr amortisiert. Nach einem Jahr lag die Summe der eingesparten Reisekosten bereits bei einer halben Million Euro.

„Die enormen Vorteile entdecken“

EXECUTIVE: Herr Kusch, was entscheidet darüber, ob sich eine Unified-Communications-Lösung für das Unternehmen auszahlt?

Andreas Kusch: Der Erfolg für das Unternehmen steht und fällt mit der Akzeptanz der Mitarbeiter gegenüber den Systemen. Denn je intensiver und konsequenter die Angestellten die neuen technischen Möglichkeiten mit all ihren zeitsparenden Applikationen nutzen, desto eher rechnet sich die Investition für das Unternehmen.

EXECUTIVE: Welche technischen Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit die Akzeptanz gegenüber den Geräten steigt?

Kusch: Die wichtigste Grundvoraussetzung ist zunächst eine solide IT-Infrastruktur, die eine hohe Verfügbarkeit garantiert. Bei Übertragungsproblemen oder Ausfällen wäre es für das Unternehmen schwer, die Belegschaft für die neuen Kommunikationswege zu begeistern.

EXECUTIVE: Und worauf ist bei den Endgeräten zu achten?

Kusch: Entscheidend ist, dass der Anwender die Lösung nicht als komplex und umständlich wahrnimmt, sondern die Geräte und Applikationen intuitiv bedienen kann. Deshalb schaffen wir bei unseren Kunden nicht nur die technischen Voraussetzungen für Unified Communications (UC), sondern bieten ihnen auch Anwenderschulungen. Auf diese Weise sinkt die Hemmschwelle der Mitarbeiter, und sie können unter professioneller Anleitung die enormen Vorteile dieser Technologie entdecken.

EXECUTIVE: Welchen Rat können Sie Unternehmen abschließend geben?

Kusch: Als UC-Spezialist mit langjähriger Erfahrung raten wir Unternehmen, sich im Vorfeld der Investition ein genaues Bild von den Dienstleistern für die Systemintegration und von den Hardwaregeräten zu machen. Wir verstehen uns als Premiumanbieter und setzen bei unseren Kunden beispielsweise fast ausschließlich Systeme des internationalen Marktführers Cisco ein. Dessen UCL haben sich als äußerst zuverlässig erwiesen. Sie lassen sich individuell an die Bedürfnisse der Unternehmen anpassen und sorgen erfahrungsgemäß für eine hohe Anwenderzufriedenheit.

Andreas Kusch
Vorstandsvorsitzender der
avodaq AG

