

Telefonkonferenz statt Büropräsenz

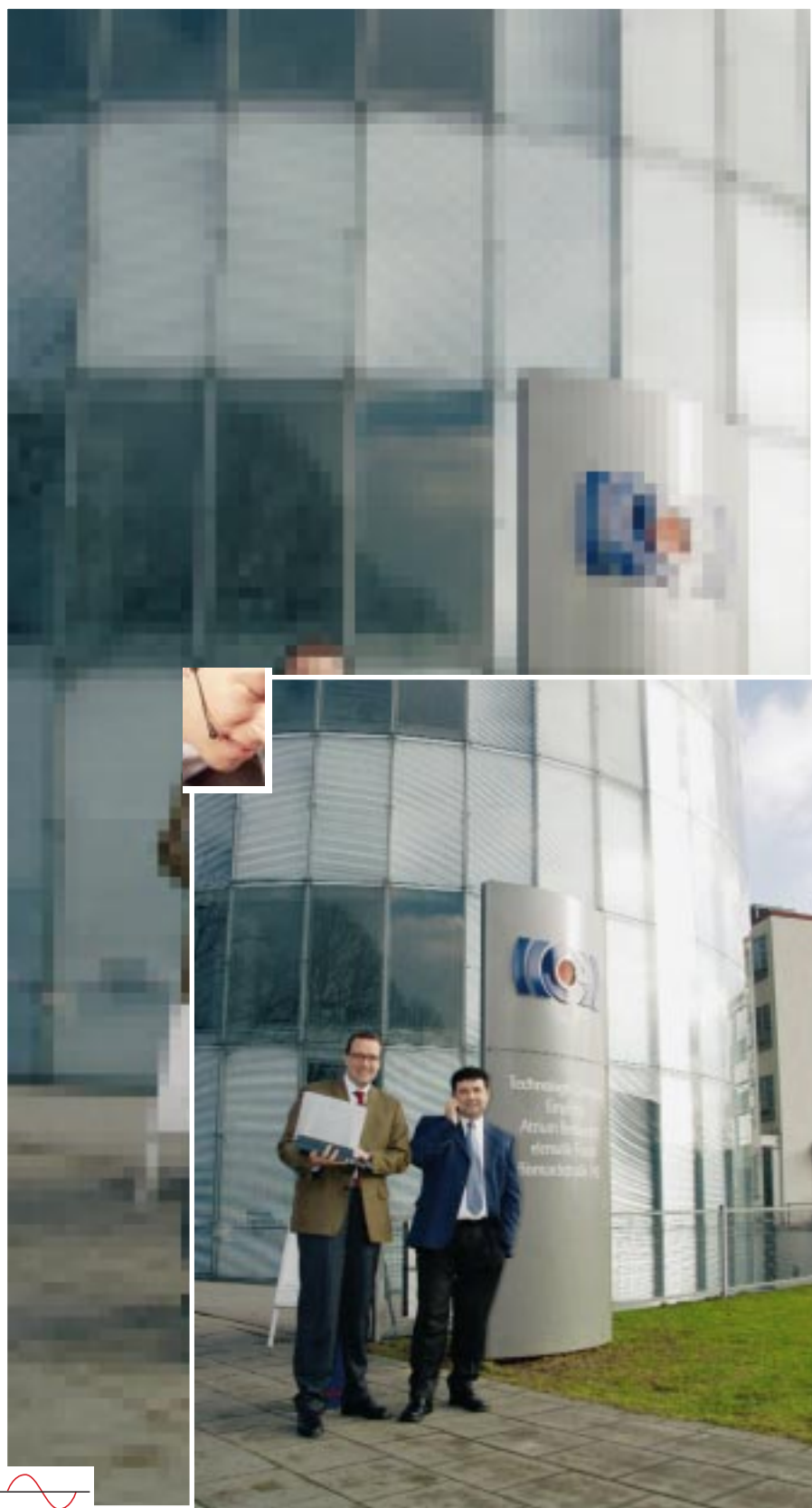
Duisburger Existenzgründer-Firma CSN organisiert Telefonkonferenzen für bis zu 720 Teilnehmer

Eine neue Technologie ermöglicht jetzt auch mittelständischen Anwendern komplexe Telefonkonferenzen und Präsentationen für bis zu 720 Teilnehmer über ein eigenes Konferenzportal. Voraussetzungen sind lediglich ein stationäres oder mobiles Telefon und eine vorherige Internetanmeldung. Die Existenzgründer CSN. Communication Service Network GmbH sieht durch ihre Entwicklung neue Einsatzfelder in Vertriebssteuerung, Projektmanagement, Akquisition und e-Learning.

Irgendwo am Niederrhein. Eine Entscheidung muss abgestimmt und getroffen werden. Ohne zeitintensive Vorbereitung. Interaktiv. Wirtschaftsberater P. bucht spontan über eine webbasierte Kommunikationsplattform per Mouseclick die Initiierung einer Audio-/Datakonferenz. In Sekundenschnelle ist Herr P. mit seinem Team telefonisch zusammengeschaltet.

Das virtuelle Meeting wird von Herrn P. als Moderator geleitet. Die Entscheidungsgrundlagen werden interaktiv besprochen und neues Wissen geteilt. Ergänzend präsentiert Herr P. Folien, wie in einem realen Raum, die die Teilnehmer online verfolgen. Nach knapp zwanzig Minuten ist eine gemeinsame Entscheidung getroffen. Das erfolgreich geführte virtuelle Meeting kann durch den Moderator beendet werden.

Ein Vision von morgen? Nein. Herr P. ist Mitarbeiter eines mittelständischen niederrheinischen Beratungsunternehmens, das moderne Kommunikationsformen in der Praxis einsetzt. Während kostenintensive, mit großem Aufwand installierte Videokonferenzräume Großunternehmen vorbehalten bleiben und hier die Echtzeit-Synchronisation von Wort und Bild via Internet nach wie vor noch an physikalische Grenzen stößt, setzt das niederrheinische Beratungsunternehmen auf die innovative Alternative eines jungen Duisburger Unternehmens. Die erst im Juni 2001 gegründete CSN. Communication Service Network GmbH nutzt zu diesem Zweck sowohl traditionelle als auch modernste Festnetz- und Mobilfunk-Infrastruktur. Damit sind die Konferenzteilnehmer überall dort erreichbar, wo ein Fest- oder Mobilfunknetz verfügbar ist – weltweit.



Geschäftsführer Christian Herres (r.) und Business Development Manager Thomas R. Palzer konferieren, wo immer ein Fest- oder Funknetz zur Verfügung steht. Ihre Neuentwicklung macht aufwändige Video-Konferenz-Technologien überflüssig. Foto: Linkemann

Ein weiteres Merkmal der CSN.-Plattform: Gleichzeitig können sich bis zu 720 Teilnehmer über eine vorab festgelegte Rufnummer zum vereinbarten Zeitpunkt in die Konferenz einwählen oder optional vom System angerufen werden. Als Erweiterung zur Audiokonferenz steht die visuelle Unterstützung mittels Bild-/Datenpräsentation parallel zur Verfügung, wenn sich die Konferenzteilnehmer online an ihrem Computerarbeitsplatz über www.konferenzportal.com oder über ein individuelles Portal im eigenen Corporate Design einwählen. Der Vorteil gegenüber herkömmlichen CD-ROM-Präsentationen, bei denen der Betrachter sich selbst überlassen bleibt, besteht in der zentralen Ablaufsteuerung durch den Konferenzinitiator selbst. Er entscheidet, wann die nächste Folie aufgerufen wird und führt alle Konferenzteilnehmer mit dem Cursor zu den Details, die zur Erläuterung des Erzählten gerade wichtig sind. Kein ungeduldiges Weiterblättern mehr oder Verständnisprobleme, weil sich der Konferenzteilnehmer noch auf einer vorhergehenden Grafik befindet.

Thomas R. Palzer ist Business Development Manager bei CSN. und erläutert die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der neuen Technologie: „Neben Management Meetings, wöchentlichen Routineabstimmungen mit Abteilungsmitarbeitern oder Briefings und Reportings des Außendienstes können auf diese Weise ortsunabhängig und ohne jeden Installationsaufwand beispielsweise auch Produktschulungen oder sogar Pressekonferenzen durchgeführt werden. Alle Teilnehmer werden über eine individuelle PIN eindeutig identifiziert. Über das Conference Control Panel (CCP) kann der Moderator das virtuelle Meeting online interaktiv gestalten und führen. Die Konferenzteilnahme kann zuvor definierten Kostenstellen direkt zugeordnet werden.“

Christian Herres ist geschäftsführender Gesellschafter der Communication Service Network GmbH und hat erst im Juni 2001 CSN. gegründet. Das Unternehmen beschäftigt heute bereits sechs Mitarbeiter: „Wir waren zuvor bei einem Telefon-Provider tätig, der sich auf dem Weg zum Vollsortimenter befand. Unser Produkt hatten wir bereits bis zur Marktreife entwickelt, als ein Wechsel im Gesellschafterkreis eine

weitere Entwicklung stoppte und man sich auf die Kernkompetenzen beschränken wollte. Das war das Startsignal, uns mit unserem Produkt selbstständig zu machen.“

Unglücklicherweise fiel die Gründung in eine Marktphase, in der sich Banken und Privatinvestoren aus informationstechnologie- und internetbasierten Neugründungen zurückzogen. Deshalb stellte sich die Kapitalbeschaffung als anfängliches Problem dar, das Geschäftsführer Herres jedoch lösen konnte: „Wir haben unser notwendiges Gründungskapital ausschließlich im Bekanntenkreis akquiriert und sind damit Herr unserer Entscheidungen geblieben. In den ersten vier Wochen haben wir noch vom Home Office aus gearbeitet und parallel unterschiedliche Standortoptionen geprüft. Schnell kristallisierte sich der ElectronicPark der Gesellschaft für Technologieförderung und Technologieberatung mbH in Duisburg-Neudorf als idealer und kostengünstiger Standort heraus.“ Neben einer günstigen Raummiete und der bereits vorhandenen Leitungsinfrastruktur schätzt das Gründerteam hier insbesondere den Pragmatismus und die Flexibilität des Park-Managements, sei es bei der Mobilisierung optionaler Erweiterungsflächen oder dem Angebot an Konferenzkapazitäten oder Leitungsnetzen.

Befragt nach dem Erfolgsrezept antwortet Existenzgründer Herres: „Wir haben uns von vorn herein auf die Bereitstellung einer marktfähigen technischen Lösung beschränkt und uns so von aufwändigen Vertriebskosten freigehalten. Jeder Netzbetreiber, Provider, Reseller oder Handelsvertreter kann unsere Lösung erwerben und als kostenpflichtigen Mehrwert seinen eigenen Kunden auf regionaler, nationaler oder internationaler Ebene anbieten. Wir geben lediglich einen auf unseren Erfahrungswerten basierenden kostendeckenden Mindestpreis vor, damit dieser Mehrwert nicht als kostenloser Marketing-Gag verramscht werden kann.“ Die Vision vom standortunabhängigen Büro ist bei CSN. bereits Realität: Statt permanenter Büropräsenz heißt es immer häufiger Telefonkonferenz. Der Nutzwert für die eine solche Technologie bereits einsetzenden Unternehmen ist unbestritten hoch, was nicht nur die zunehmenden Absatzzahlen belegen.

Martin Linkemann ■