

Iceventure and VoIPstudio

Am Puls von Technologie und Markttrends
über mehrere Städte hinweg

ICEVENTURE

Kleinere und mittlere Unternehmen, die sich der Herausforderung der Globalisierung und internationaler Märkte stellen, haben oft die gleichen Merkmale. Sie agieren mit kleinen, geografisch verteilten Teams und in mehreren Städten und Ländern. Auch möchten sie ohne hohe Investitionskosten in strategisch wichtigen Städten und Ländern lokale Präsenz zeigen.

So auch Iceventure. Das Problem und gleichzeitig der Schlüssel dazu ist das Telefonsystem bzw. die Telefonanlage. Wie eine VoIP-Telefonanlage diesen Unternehmen helfen kann, zeigt die Fallstudie von Iceventure.

Hintergrund der Firma

Iceventure ist eine kleine, auf Technologiefragen, Business Development z.B. im SaaS-Bereich und Investments spezialisierte Unternehmensberatung, die Unternehmen verschiedener Größe berät.

Ein Servicebereich neben Digitalisierung ist sind Technologie- und Innovationsfragen. Hierfür bewertet es zum Beispiel oft die Auswirkungen neuer Technologien auf Firmen und Märkte, und erarbeitet für Kunden, Antworten wie Technologien in Firmen integriert und am effektivsten genutzt werden können.

Das Unternehmen ist, wie bei modernen KMUs nicht unüblich, auf mehrere Standorte in Deutschland verteilt und arbeitet auch oft mit internationalen Kunden zusammen.

Die Herausforderung

Durch die geografische Verteilung der Mitarbeiter, ist ein einheitliches System und Auftreten ein wichtiges Thema. „Nach unserer Expansion waren wir auf mehrere Standorte verteilt. Zunächst haben wir einfach mobil telefoniert; Allerdings war uns wichtig, trotz unserer dezentralen Bürosituation einheitlich aufzutreten. Hier haben uns die virtuellen Rufnummern geholfen. Es gibt eine Hauptrufnummer mit mehreren Durchwahlen der Mitarbeiter, anstatt verschiedener, unzusammenhängender Festnetz- und Mobilnummern,“ so Eggerz.

„Nach unserer Expansion waren wir auf mehrere Standorte verteilt. Zunächst haben wir einfach mobil telefoniert; Allerdings war uns wichtig, trotz unserer dezentralen Bürosituation einheitlich aufzutreten. Hier haben uns die virtuellen Rufnummern geholfen. Es gibt eine Hauptrufnummer mit mehreren Durchwahlen der Mitarbeiter, anstatt verschiedener, unzusammenhängender Festnetz- und Mobilnummern,“

Außerdem wollten wir – als Berater zur Digitalisierung – eine Cloud-Telefonanlage, die jedem das Arbeiten in jeder Situation ermöglicht – im Homeoffice, im Büro, unterwegs und beim Kunden.

Dann gab es das Thema ein flexibles System für Projekte einsatzbereit zu haben.

„Es gehört dazu, für unseren Kunden für die jeweiligen Projekte zu telefonieren - z.B. bei einer Technologiestudie - und Gespräche in Form

von Interviews mit Experten zu führen. Auch bei Meinungsbildern für ausländische Investoren ist den meisten Fällen das Telefon der effizienteste Weg,“ so Arnbjörn Eggerz, Geschäftsführer von Iceventure.

Für die einzelnen Projekte ist es notwendig, ein Team auch mit externen Mitarbeitern unter einer Nummer agieren zu lassen. Denn so haben Interviewpartner eine konkrete, eindeutige und dennoch zeitlich begrenzte Telefonnummer vor Augen.

„Hier ist der beste VoIP-Anbieter für uns, der, der dieses flexible hoch und runter fahren von Nutzern kostengünstig ermöglicht.“

Die Lösung

VoIPstudio hat Iceventure dabei unterstützt, die flexible, dezentrale Struktur der Firma technologisch und infrastrukturell zu untermauern. Doch die Vorteile durch die Cloud-Telefonanlage sind noch viel mehr.

Denn - eine weitere Herausforderung, die durch die hohe Anzahl geführter Gespräche entsteht - ist: Den Überblick behalten. VoIPstudio bietet die Möglichkeit, die geführten Telefonate zu protokollieren und so zu sehen, mit wem bereits gesprochen wurde, was bei umfangreicheren Befragungen hilfreich sein kann. „Für uns war auch die Anbindung an unser bestehendes CRM-System eine große Erleichterung,“ so Eggerz. „Wir mussten nicht all unsere Kontakte umständlich in ein neues Format oder eine Plattform migrieren“.

„Dank der Cloud-Telefonanlage und Funktionen, ist auf jeden Fall leichter, unsere Kunden- und Interviewtelefonate nachzuverfolgen,“ so Eggerz.