

NEUE WEGE STATT SCHWARZE LÖCHER

Torben steuert als dritter Kapitän das „Raumschiff Talkline“. Die Flugroute ist klar: Vorbei an den schwarzen Löchern im unendlichen Providerraum. Mit einer Besatzung, die die magische Zahl 10 fest im Blick hat und mit guten Ideen überzeugt.

Talkliner: Das Projekt 10 – ist das der Königsweg, um weiterhin wirtschaftlich zu bleiben?

Torben: Nein, der Königsweg ist und bleibt das klassische Serviceprovider-Geschäft. Das Projekt 10 soll dieses Kerngeschäft unterstützen. Da wir für 2003 im Mobilfunk mit weniger Marge rechnen, brauchen wir 10 Prozent mehr Rohertrag über andere Produkte und Dienstleistungen.

Talkliner: Was genau ist eigentlich ein Rohertrag?

Torben: Rohertrag oder Rohmarge ist ein finanzielles Ergebnis, bei dem die eigenen Kosten noch nicht abgerechnet wurden. Ein Beispiel: Im Mobilfunk machen wir unseren Umsatz in erster Linie durch Airtime und Grundgebühr. Wenn wir jetzt die „externen“ Kosten, die uns etwa Netzbetreiber und Händler in Rechnung stellen, abziehen – dann erhalten wir die Rohmarge. Wie gesagt, ohne eigene Kosten wie für Personal usw.

Talkliner: Einige Projekte laufen schon an, wie der Verkauf von Zubehör, Wireless LAN und Billing für andere Unternehmen. Andere Projekte sollen noch kommen. Wann rechnest du 2003 mit den ersten Roherträgen aus dem Projekt 10?

Torben: Ziel ist, im 2. Quartal 2003 erste Ergebnisse zu sehen. Es geht ja bei der magischen 10 darum, 10 Prozent Kosten zu sparen und 10 Prozent mehr Marge zu machen. Beide Ziele erreichen wir am schnellsten, wenn alle mitarbeiten. Schönes Beispiel: Wenn früher jemand eine gute Idee hatte, hat er sie an den „Pfennigfuchs“ geschickt. So ähnlich stelle ich mir das mit der e-mail-Adresse 10@Talkline.de vor.

Talkliner: Viele gute Ideen hast du dir ja auch vom Workshop auf Römö erhofft. Wie lief's?

Torben: 120 Ideen haben wir von der Insel mitgebracht. In den nächsten Wochen treffen wir eine Auswahl der Ideen, die wir umsetzen wollen. Römö war ein Startschuss, ein erster Workshop, von dem wir lernen können. Denn weitere werden folgen.



Torben auf Römö: „Worum geht es hier eigentlich? Es geht um Geld!“



Teamwork: Die 7 Gruppen bereiten sich auf ihre Präsentationen vor (o.). Strand: Sonne tanken für die nächste Runde (u.).



Nagelprobe: Talkliner hatten knifflige Aufgaben zu lösen. Die Lösung: 10 Nägel auf einem Kopf.

PENGE, PØLSER UND IDEEN

Ende Oktober hat im Rahmen des „Projekt 10“ ein erster Workshop auf Römö stattgefunden – ein Startschuss für eine Reihe weiterer Veranstaltungen dieser Art. 45 Teilnehmer haben sich unter der Leitung von Torben Rick sehr kreativ gezeigt: Output sind 120 Ideen, die es jetzt auszuwerten gilt. Alle, die nicht dabei waren, können sich auf den nächsten zwei Seiten einen Eindruck verschaffen.

Teilnehmer:

45 Mitarbeiter. Erstmals waren keine Fachbereichsleiter dabei, lediglich Torben war fast die ganze Zeit vor Ort. In sieben Gruppen wurden Ideen geschmiedet, an denen jetzt weiter gearbeitet wird.

Location und Surrounding:

Rundum gelungen. Vom Wetter über den Ort bis zum Hotel und der Verpflegung. Beste Voraussetzung für kreative Ideen also. Und falls nicht: Beim Spaziergang durchs Watt wurde der Kopf ordentlich freigeputzt.



Impressionen: Hat der eine schon die Idee? Grübeln die anderen noch?



Überzeugungsarbeit: Wer präsentiert die beste Idee?
Stärkung für mehr Penge: Jede Menge Pölsler.

Ideen:

Hier die Auswahl der Ideen, die vielleicht in Zukunft umgesetzt werden:

- DIAL: Eine Mobilfunk-Billigmarke unter anderem Namen (ALDI der Branche)
- Tchibo-Prinzip (branchenfremde Produkte im Store/E-Shop)
- Werbesubventionierte Verträge (Billige Tarife, Kunde erhält SMS-Werbung)
- Talkline-Info-Bus („TL-Store-Doppeldeckerbus“ mit Beratung und Verkauf)
- Premium Services (Ausbau von Talkpark, z.B. Lotto tippen per SMS)
- M/E-Commerce: Bezahlen per Handy
- Kundendaten „weiterverkaufen“, Call-Center-Know-how „weiterverkaufen“
- ... und viele andere Ideen mehr.

Kritik:

Die Veranstaltung war erfolgreich, aber so die TCC-Analyse: Man hätte mehr rausholen können. Zum Beispiel durch andere Moderatoren (zwei externe führten den Workshop) und andere Methoden. Die gewählte Einstiegsmethode, eine Stärken-Schwächen-Analyse, war nicht so gelungen, da deren Erarbeitung zu viel Zeit in Anspruch nahm. Zumal ähnliche Analysen im Haus vorliegen. Ansonsten waren die Teilnehmer bei Ideen fördernden Spielen, die sowohl die Abstraktions- als auch die Selektionsfähigkeit schulen sollten, gefordert.

Summa summarum:

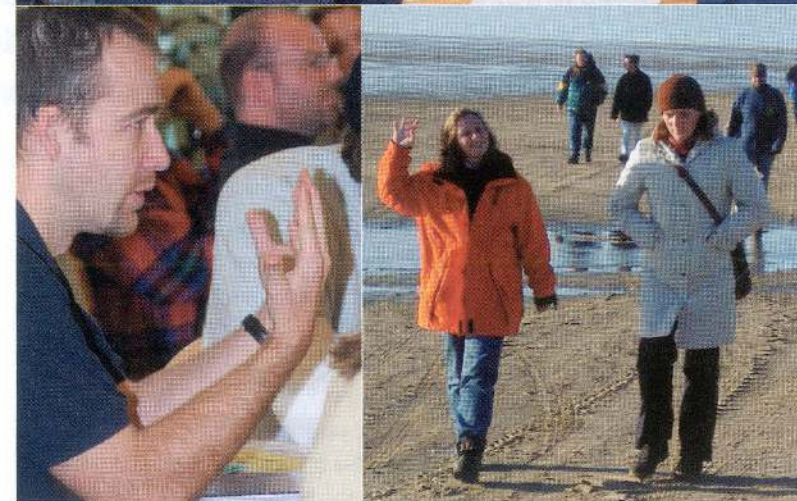
Von den tollen Ideen abgesehen, haben sich 45 Talkliner besser kennen gelernt und werden auf jeden Fall besser zusammenarbeiten als vorher: Gruppenarbeit, Bierchen trinken und Pölsler essen verbindet halt. Und last but not least ist der Workshop eine Pionierleistung – und alle wollen daran arbeiten, sie zu verbessern.

Die Mail zur Idee unter 10@talkline.de:

Wer nicht auf dem Workshop war, aber eine gute Idee hat, mit der entweder die Marge in Richtung 10 Prozent erhöht oder die Kosten in Richtung 10 Prozent gesenkt werden können, hat hier ein Forum!

**DAS ZIEL:
MANGE PENGE
(DÄNISCH: VIEL GELD)!**

Bimmelbahn: Restaurant-Shuttle der besonderen Art.
Talkshow: Alle Ideen auf den Tisch!



Kopf- ...

und Beinarbeit auf Römö.