



B2V - BUSINESS-TO-VIDEO

Werden wir jetzt alle britisch?

B2V - BUSINESS-TO-VIDEO

RHK 07 Juli 2020

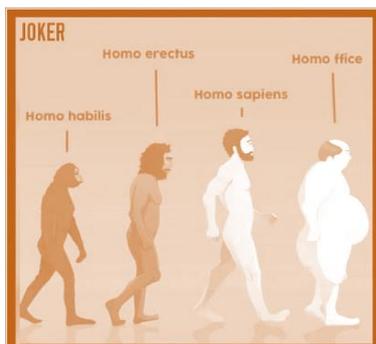
Die ultimativen Tipps für Videocalls mit der Erfahrung aus der Corona Zeit.

B2B, B2C, B2B2C, B2G, ... diese Abkürzungen stehen für verschiedene Vertriebswege. Ich möchte aufgrund der in den letzten Monaten gemachten Erfahrungen einen neuen Ansatz hinzufügen: B2V – Business-to-Video. Dies ist die passende Beschreibung für die vielen Videocalls, die wir mit unseren Kunden in letzter Zeit führten. Doch wie bereitet man sich und seine Vertriebsmannschaft auf B2V vor? Hier mein Vorschlag, wie das gehen kann.

Und dann kam Corona

Der COVID-19 - Lockdown hat viele von uns über mehrere Wochen oder auch länger ins Homeoffice geschickt. Ich fand es interessant, dass es auf einmal so viele Anleitungen gab, wie man sich im Homeoffice organisieren kann. Für mich war das nichts Neues, da ich seit über 15 Jahren regelmäßig von zuhause aus arbeite. Der Unterschied ist, dass es damals einfach gemacht wurde und sich niemand große Gedanken gemacht hat, was außer einem Drucker und einer Internetverbindung (damals sehr, sehr langsam) noch benötigt würde. Der Hype und die vielen Homeoffice Lifehacks sind für mich da schon sehr amüsant. Dennoch passt es auch nicht immer: nur rund 40 % aller Tätigkeiten können überhaupt regelmäßig im Homeoffice ausgeführt werden und kaum einer denkt daran, wie man die IT-Sicherheit und Arbeitssicherheit im Homeoffice hinbekommt.

Die größte und wichtigste Lehre aus der Corona Zeit ist, dass sich die Disziplin wesentlich verbessert hat. Heute gilt es schon als unschick, auch nur eine Minute zu spät in den Call zu kommen. Disziplin heißt auch, dass alle ihr Mikro aushaben, wenn sie nicht sprechen und aus Rücksichtnahme vor allem bei Videokonferenzen mit Teilnehmern aus unterversorgten Internetgebieten haben wir mittlerweile auch alle gelernt, die Kamera nach dem anfänglichen kurzen Winke-Gruß auszuschalten. Somit wird die Verbindung im Regelfall stabiler und die Übertragungsqualität steigt. Neu ist auch, dass Teilnehmer besser vorbereitet sind. Das habe ich so in den Präsenz Meetings nicht immer erlebt. Tagesordnungen werden tatsächlich gelesen und man macht sich sogar vorher schriftlich Gedanken („Ich teile mal schnell meinen Bildschirm“)!



Meine Erfahrungen und Tipps aus 15+ Jahren Homeoffice

Zuerst: Homeoffice bzw. Videokonferenzen haben nichts mit Digitaler Transformation oder Digitalisierung zu tun, das ist die klassische „Digitisierung“, indem etwas das was analog ist (physische Treffen) durch ein digitales Werkzeug ersetzt wird. Den Unterschied zwischen den beiden Begriffen Digitalisierung und Digitisierung habe ich [hier](#) erläutert.

Interessant ist auch, dass nun intensiv darüber nachgedacht wird, Mitarbeitenden öfter Homeoffice zu gewähren. Meine Erfahrung ist: ich bin im Homeoffice produktiver, im Büro aber kreativer. Die kleinen Gespräche auf dem Gang, in der Teeküche oder beim Mittagessen sind dann doch das Salz in der Suppe, da bekomme ich wertvolle Impulse. Simon Sinek beschreibt das in [diesem](#) Kurzvideo sehr gut.

Das neue Verhalten hat auch weitgreifende Auswirkungen: Konzerne denken weltweit wegen gesteigerter Nutzung von Homeoffice darüber nach, Büroflächen zu kündigen und künftig kleiner zu bauen. Bei Bedarf an Präsenzarbeit können Mitarbeitende in firmeneigenen dezentralen „Cosy Hubs“ arbeiten oder in Metropolen kurzfristig Coworking Spaces tage- oder wochenweise buchen. Allianz-CEO Oliver Bäte geht sogar davon aus, dass sich Büroflächen auf längere Sicht um ein Drittel reduzieren lassen. Von den Reisekosten will er dauerhaft 50 Prozent einsparen. "Wir brauchen die ganzen Reisen nicht mehr."

Software

Dem Glaubenskrieg, welche App oder Anwendung sich am besten für Videokonferenzen eignet möchte ich mich gar nicht erst anschließen und er ist meiner Meinung nach hinfällig. Ich arbeite als Interim Manager und im Vertrieb. Somit muss ich immer das nehmen, was meine Mandanten oder deren Kunden vorgeben: Microsoft Teams, Skype, Zoom, GoToMeeting, Blizz, Cisco WebEx und immer mehr Google Meet.

Meine Erfahrung ist: alle funktionieren! Und je nachdem, was die IT-Abteilung für sicherer hält (Datenschützer haben bei allen Lösungen Bedenken) wird halt das dann auch genommen. Praxis: der weltgrößte Pharmakonzern arbeitet z. B. komplett in der Google Cloud. Hier ist Flexibilität gefragt. Im Prinzip funktionieren für den Anwender alle gleich und gut.

Ich möchte hier auch mehr auf die Punkte eingehen, die man selbst beeinflussen kann, um als Profi im Rampenlicht zu stehen.

Hardware

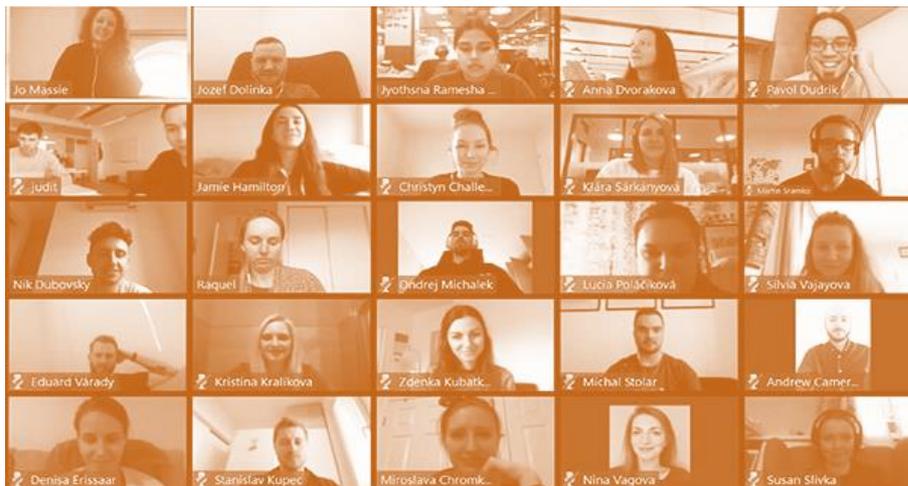
Natürlich ist eine schnelle Internetverbindung wichtig (50 Mbps mindestens). Doch wie schnell ist sie denn wirklich? Selten so, wie im Vertrag angegeben. Ich kann eine großartige Webseite empfehlen, mit der man das ganz einfach überprüfen kann: fast.com. Auf Basis dieses Ergebnisses kann man sich beschweren oder ggf. den Provider wechseln.

Ich empfehle auch alle nicht benötigten Programme während eines Video Calls zu schließen, bzw. über eine Blocker-Anwendung, wie zum Beispiel „[tripmode](#)“ nur den Applikationen Internetzugriff gewähren, die man für die Videokonferenz tatsächlich benötigt. Somit wird ein Software Update oder ein Synchronisieren der Dropbox während einer Präsentation verhindert. Auf alle Fälle muss Outlook geschlossen sein. Zumindest (und das gilt generell): bitte stellen Sie die Benachrichtigungen über einen neuen Maileingang aus. Das Pop-up Fenster stört, lenkt ab und es kann ja auch gerade eine Mail mit einem Auftrag von der Konkurrenz des Gesprächspartners eingehen...

Ebenso empfiehlt es sich das Smartphone mit allen Apps zu bestücken, da ja nicht immer WLAN zur Verfügung ist oder man auch manchmal von unterwegs oder aus dem Auto heraus teilnehmen muss. Teams und andere Software funktionieren z. B. auf dem iPhone sehr gut.

Auf Augenhöhe kommunizieren

Der wichtigste Punkt für mich ist: im Stehen an der Videokonferenz teilzunehmen. Somit kann man mit den anderen auf Augenhöhe kommunizieren, vorausgesetzt die Videokamera (ab-und-zu Linse putzen nicht vergessen) ist eben auch auf Augenhöhe positioniert. Das ist nicht immer leicht hinzubekommen, aber es wirkt deutlich präsenter, wenn man im Stehen spricht, als wenn man im bequemen Bürostuhl lümmelt. Nachrichtensprecher z.B. im Fernsehen stehen immer. So wird auch vermieden, dass man von oben herab auf andere schaut was einschüchternd oder herablassend wirkt. So wird auch vermieden, dass die Betrachter nicht von unten in die Nase des Referenten blicken! Denn das sieht wirklich nicht schön aus, ist jedoch das übliche Bild, welches wir bei fast allen Videokonferenzen sehen, oder? Stellen sie sich so hin, dass der Kopf nicht abgeschnitten wird, also nicht zu nah ran gehen! Über dem Kopf sollte noch etwas Bild sein, aber auch nicht zu viel. Und das allerwichtigste: immer Lächeln!



Auf den Hintergrund kommt es auch an

Den Video-Hintergrund kann man heute bei den meisten Softwarepaketen individualisieren bzw. unscharf darstellen („blurren“). Das sieht auf den ersten Blick gut aus, auf dem zweiten und genaueren jedoch erkennt man, dass entweder ein gelber Schleier als Aurora um den Kopf herum zu sehen ist bzw. manchmal auch der Kopf kantig abgeschnitten wird. Ich habe mir hier für wenig Geld einen Fotohintergrund gekauft, der hinter mir im Raum hängt und einen qualitativ besseren Eindruck gibt als eingblendete Fotos.

Wichtig ist auch, dass man alle Softwaretools vorher herunterlädt, installiert und testet. Bei manchen muss man sich zusätzlich anmelden, bei den meisten jedoch nicht. Die laufen dann im Browser, aber auch da gilt es zu testen. Google Meet z.B. läuft am besten in Chrome. Der Performance-Test ist spätestens einen Tag vorher zu machen, um sicherzustellen, dass dann auch alles glatt läuft.

Ich persönlich mag keine Headsets, ich finde man sieht damit immer wie ein DJ aus. Die in Laptops eingebaute Technik an Mikro und Lautsprecher entspricht nicht meinem Qualitätsanspruch. Hier habe ich meinen kleinen „Jabra Speak 510“ Lautsprecher sehr schätzen gelernt. Den kann ich auch überall mit hinnehmen ohne dass er Schaden leidet und er funktioniert wirklich hervorragend.

Bei einem Web-Seminar (Achtung, der Name „Webinar“ ist geschützt) mit mehreren Vortragenden empfiehlt es sich, statt zwischen den teilnehmenden Sprechern hin und her zu schalten, die Präsentationen rechtzeitig vorher einzusammeln und in einer einzigen Datei (z.B. PowerPoint) zusammenzufassen. Hierbei bitte darauf achten, dass beim Einfügen der Folien die ursprüngliche Formatierung beibehalten wird, sonst sieht es übel aus...

Rücken Sie sich ins rechte Licht

Für einen auch optisch gelungenen Videocall ist das Licht, die Beleuchtung entscheidend. Am besten soll das Licht von vorne und von unten kommen, auf gar keinen Fall nur von oben, von einer Deckenleuchte. Diese sollte man am besten sogar ausschalten. Ein geschickt platziertes Führungslicht, das von schräg unten den Sprecher beleuchtet (Unterlicht) ist sehr zu empfehlen. Gibt es auch als Akkuversion und man kann es problemlos optimal positionieren. Das Führungslicht kann zusätzlich über eine „Softbox“ gemildert werden. Hierfür steht entweder eine hochwertige Lösung zur Verfügung (z.B. Aputure AL-MC), bei der man auch die Farbtemperatur genau einstellen kann (ideal: 5600 Kelvin) oder man nutzt die einfache Lösung eines Schminklichtes (z.B. MÜLLER-LICHT LED Belle Lux). Wer kein Zusatzlicht hat, der kann auch eine einfache weiße Seite (z.B. eine leere Word-Datei ohne Text) auf dem Computer öffnen und das Computerlicht zur Beleuchtung verwenden. Brillenträger*innen, sollten auf Spiegelungen achten und sich so hinstellen, dass es keine Reflexionen gibt.

Die Kleiderordnung darf für einen Videocall nicht allzu leger sein. Auch hier gilt es den Zuhörenden und anderen Teilnehmern Respekt zu erweisen und zumindest „Business Casual“ aufzutreten. Bitte beachten: kleinkarierte Muster auf Hemd oder Sakko führen zum sogenannten Moiré-Effekt, der den Betrachter durch das Flimmern irritiert. Wenn sie zu fettender Haut neigen hilft es, sich kurz abzupudern. Das hat nichts mit Eitelkeit zu tun, es wirkt einfach professioneller.

Und warum steht in der Unterschrift „Werden wir jetzt alle britisch?“

Wir alle bewundern die Briten, wie sie schön sauber in einer Reihe auf den Bus warten. Ich hoffe, eine Lehre aus der Corona Zeit wird sein, dass das hintereinander anstellen und Abstand halten zukünftig auch in unsere tägliche Routine, in unser Leben eingeht und somit alles ein wenig geordneter vorstattengehen wird. Meine Hoffnung.

Diese Hinweise sollen nicht belehrend wirken, sondern ihre Professionalität steigern und gegenüber den anderen Teilnehmern höflich wirken.

Autor



Diplom-Wirtschaftsingenieur Ralf H. KOMOR ist Interim Manager DDIM® in Ladenburg, entwickelt neue Geschäftsmodelle und Vertriebsstrategien für den Mittelstand und begleitet Veränderungsprozesse in Menschen und Organisationen (komor.de - E-Mail: ralf@komor.de)

Als Interim Manager und absoluter B2B-Salesprofi blickt er auf über drei Jahrzehnte Erfahrung aus nationalen und internationalen Projekten zurück. Dabei war und ist er in erster Linie für produzierende Unternehmen, im Anlagenbau sowie im Objektgeschäft tätig. Den Vertrieb von Produkten, Systemen, Anlagen und Dienstleistungen entwickeln, neu strukturieren und erfolgreich verantworten ist sein Schwerpunkt. Er bringt sich leidenschaftlich in die Mandate ein und schätzt die Arbeit mit Menschen aus dem Unternehmensumfeld. Als ausgebildeter Energieanlagenelektroniker und Diplom-Wirtschaftsingenieur kennt er die Zusammenarbeit mit Blue und White Collar Mitarbeitern.

Ralf H. Komor besitzt operative Führungserfahrung auf C-Level als Geschäftsführer, Geschäftsleitungsmitglied und Prokurist; im Laufe seiner Tätigkeit hat er Personalverantwortung für bis zu 1.250 Mitarbeiter und Umsatzverantwortung für bis zu 120 Mio. Euro übernommen. Er begleitet Veränderungsprozesse bei Menschen und Organisationen und berät mittelständische Unternehmen und internationale Konzerne bei der Auswahl und Entwicklung von Talenten und Strategien.

In der Branche ist er als B2B Salesprofi anerkannt und leitet die DDIM.fachgruppe // Vertrieb und Marketing in der sich ausgewiesene Fachleute aus dem Interim Management regelmäßig zu aktuellen Vertriebsthemen austauschen und kontinuierlich weiterbilden.



Sein Credo

"Resulting statt Consulting", oder wie der große Denker Max Weber schrieb: "Der Einfall ersetzt nicht die Arbeit".

KURZVITA:

- # Seit 2014: KOMOR INTERIM MANAGEMENT
- # 2011 – 2014: Dresdner Kühlanlagenbau (Vertriebsdirektor)
- # 2009 – 2011: komor business vizions (Beratung)
- # 2005 – 2008: Victaulic (Regional Manager Central Europe)
- # 2002 – 2004: Nohl Darmstadt (Geschäftsleitung, Prokurist)
- # 1999 – 2002: Rheinelektra Technik / ROM (Hauptniederlassungsleiter)
- # 1994 – 1999: ABB (Business Development, Sales & Marketing Manager)
- # 1988 – 1994: Raychem (Sales Manager)
- # 1984 – 1988: Studium Wirtschaftsingenieurwesen
- # 1981 – 1984: MBB (Informationselektroniker)
- # 1977 – 1981: Ausbildung Energieanlagenelektroniker

BRANCHEN:

- # Interim Management
- # Maschinenbau
- # Anlagenbau
- # Baunebengewerbe (Schwerpunkt BIM – Building Information Modeling)
- # Beratungsdienstleistungen

SCHWERPUNKTTHEMEN:

- # Interim Management
- # Sales Management
- # Business Development
- # Innovations Management
- # Geschäftsmodelle
- # Digital Sales Excellence

KONTAKT:



RALF H. KOMOR
Jahnstraße 13 | 68526 Ladenburg
[+49-173-148-6843](tel:+491731486843)