

Den eigenen Wunsch-Arbeitsplatz geschaffen

Die VoIP-One GmbH entwickelt seit 2007 Telefonanlagen für KMU auf Basis der Internet-Telefonie. Das Angebot soll laut Geschäftsführer Daniel Kapovic einen Gegensatz zu globaler Massen-Software von der Stange darstellen.

Abwechslungsreiche Aufgaben ohne Beschränkung auf nur einen Arbeitsbereich sind für mich eine grosse Motivation», entgegnet Daniel Kapovic auf die Frage, wieso er sich im April 2007 selbstständig gemacht hatte. Die Verwirklichung eigener Ideen sei aber der ausschlaggebendste Faktor gewesen. Seit den Anfängen von VoIP hat sich der heute 29-Jährige mit dieser Technologie beschäftigt. Was aber fehlte, waren entsprechende Arbeitgeber, bei denen er ausführlich in seinem Wunschbereich hätte arbeiten können. So schaffte er sich mit dem Aufbau der VoIP-One GmbH in Bronschhofen ein solches Umfeld kurzerhand selber.

Die Firma stellt in der Ostschweiz softwarebasierte Telefonanlagen für kleinere und mittlere Unternehmen her. VoIP-One unterstützt Kunden bei der kostengünstigen Vernetzung von Standorten und der Mobilfunk-Integration von Aussendienstmitarbeitern. «Durch die Verschmelzung von IT und Telefonie erhalten meine Kunden mehr Flexibilität», erklärt der Jungunternehmer. Anrufbeantworter-Nachrichten und Faxe können beispielsweise per E-Mail empfangen werden. Mit dem «Telefonie-Checkup» – einer individuellen Bestands- und Bedürfnisanalyse – berät Daniel Kapovic Kunden bei der Projekt-Umsetzung und nutzt Instrumente wie eine mobile Demo-Telefonanlage, um die Vorteile greifbar zu machen.

Eine der grossen Herausforderungen für den Techniker Kapovic ist das Herunterbrechen der grossen Gesamtvision in kleine Etappenziele. Diese müssen bereits wichtige Kundenbedürfnisse erfüllen und zugleich zeitnah bereitgestellt werden können. «Viel Engagement musste ich auch für die Nachbesserung von Bereichen aufbringen, die nicht zu den hauseigenen Stärken gehören,



Daniel Kapovic

aber wichtig für einen erfolgreichen Geschäftsaufbau sind», gesteht Kapovic. Denn ein technisch gutes Produkt alleine sei noch kein Garant für den Markterfolg.

Die Zukunftsvision hat der Geschäftsführer klar umrissen: Er möchte neuartige Software-Lösungen bereitstellen, mit denen die fast grenzenlosen Möglichkeiten der heutigen Telefonie intuitiv, mit Spass und auf einfachste Weise vom Kunden bedient

werden können. Die Lösungen sollen nah am Kunden weiterentwickelt werden und lokale Bedürfnisse erfüllen. «Es soll eine Art Gegensatz zu globaler Massen-Software von der Stange entstehen. Die Umsetzung von technischen Visionen in einem kleinen, engagierten Team vor Ort ist für mich ein zentraler Wunsch.»

www.voipone.ch