

Das virtuelle Sekretariat

Bis vor gut zwei Jahren war **Petra Thonemann** Mitarbeiterin von **Jörg Kachelmann**. Sie gehörte zu den «**Wetterfeen**» des **Ersten Deutschen Fernsehens (ARD)**. Seit September 2001 ist sie selbständig und sorgt buchstäblich selbst für gutes Wetter; nämlich bei den Kunden ihrer Kunden. Sie gründete ihr **Virtual Professional Office (Vipo)** und offeriert **Sekretariatsdienstleistungen** für Freiberufler, Einzelunternehmer und KMU. Sie kooperiert auf Provisionsbasis mit einem professionellen **Callcenter** und kann deshalb mit sehr schlanken Strukturen fahren. Eine weitere Spezialität: Sie legt die **eingehende Post** ihrer Kunden auf den Scanner und schickt sie ihnen dann per Mail weltweit hinterher. Thonemann hat Erfolg – sie beschäftigt drei Mitarbeiter und zählt bereits 70 Unternehmen zur Kundschaft.

CASH-Tipp: Callcenter, die Sekretariatsdienstleistungen anbieten, gibts auch hier zu Lande. Der Clou beim Vipo-Modell ist die Virtualität. Wer

ein eigenes Callcenter aufbaut, hat hohe Fixkosten. Wer auf Callcenter-Dienste nur bei Bedarf zurückgreift, fährt günstiger und kann sich auf Marketing und Entwicklung von Zusatzservices konzentrieren. Das Modell eignet sich auch für die Schweiz, denn vor dem Dilemma zwischen Spardruck und dem Zwang zur effizienten Kundenbindung stehen auch viele Schweizer KMU.

Anforderungen: Gefragt sind Verkaufstalente. Selbstverständlich geht es nicht ohne die klassischen Tugenden eines privaten Sekretärs: Zuverlässigkeit, Seriosität und Diskretion.

Kapitalbedarf: Zu Buche schlagen vor allem die Marketingaktivitäten beim Start, derweil die teuren Callcenter-Leistungen zugekauft werden.

Konkurrenz: Konventionelle Callcenter.

Informationen: www.vipo-deutschland.de.