



# Online-Schulungen in Echtzeit – über jeden Bildschirm und zu jeder Zeit

NterOne setzt bei der Weiterentwicklung des eigenen Online-Schulungsprogramms innovative Methoden ein und ist der Konkurrenz so einen großen Schritt voraus.

„Wir konnten neue Märkte erschließen und unseren Umsatz um 20 Prozent steigern.“

– Anthony Hamilton, Chairman und Executive Vice President bei NterOne Corporation

NterOne wusste, dass es Innovationsbedarf hinsichtlich der Schulungsplattform gab. Dabei ging es nicht nur darum, technisch versierte Zielgruppen anzusprechen, sondern auch der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein und sich neuen Herausforderungen zu stellen.

## Herausforderungen

- Online-Schulungen optimieren, um differenzierte Services anzubieten.
- Kunden die Teilnahme an Schulungssitzungen mit den eigenen Videosystemen ermöglichen.
- Geschäftstätigkeiten ausbauen, um mehr Kunden zu erreichen.

Das operative Geschäft in 31 Ländern und das Durchführen von IT-Schulungen in verschiedenen Zeitzonen wurde für NterOne im Laufe der Zeit immer schwieriger und zwang das Support-Team, wöchentlich – und zeitweilig sogar über Nacht – die Schulungsübungen neu aufzubauen. Damit bestehende Kurse weitergeführt und fortgeschrittene Kurse eingeführt werden können, musste NterOne das System optimieren und benötigte eine vollständig automatisierte Lösung unabhängig von Netzwerken und Zeitzonen.

NterOne war mit der Produktfamilie von Cisco® bereits vertraut, da das Unternehmen schon seit über sieben Jahren mit Cisco WebEx® Meeting Center arbeitete. Schließlich kombinierte die Organisation die Cisco TelePresence®-Technologie mit den Cisco WebEx-Produkten und entwickelte so eine Umgebung, die Meetings zu jedem Zeitpunkt ermöglichte.

Die Cisco WebEx-Technologie war dabei zwar die ideale Lösung für Remote-Teilnehmer, doch suchte NterOne immer noch nach einer Lösung, die Cisco TelePresence-Lösung mit ClearConnect – einer Entwicklung im Bereich der Greenscreen-Technologie – zu integrieren.

## Anwenderbericht | NterOne

Unternehmensgröße:  
50 Mitarbeiter

Standort: Reston,  
Virginia (USA)

Branche: Bildungswesen





Dank der Cisco Collaboration Meeting Rooms (CMR) Cloud können durch die Produktintegration neue Märkte erschlossen und die Benutzererfahrung optimiert werden.

### Lösungen

- Kombination von Cisco Videokonferenzen mit der NterOne-Lösung
- Größere Kundenkonferenzräume
- Bereitstellung der neuen Greenscreen-Technologie für optimierte Kundens Schulungen

### Neue Umgebung schafft neues Anwendererlebnis

Cisco CMR Cloud ist der Schlüssel zu einer neuen Bereitstellungsmethode, der ClearConnect-Schulung, mit der sich NterOne von anderen Anbietern von Online-Schulungen in Echtzeit absetzt.

Mit ClearConnect wird anstelle von statischen Grafiken die Greenscreen-Technologie eingesetzt, um den Hintergrund, vor dem der Schulungsleiter präsentiert, individuell anzupassen.

### Mehr Angebote für Unternehmenskunden

Um auch Konferenzräume von Unternehmenskunden in das System einzubinden, musste NterOne technische Probleme bei der Verbindung der Kunden mit deren eigenen Videosystemen beheben.

Dank der CMR Cloud konnte NterOne bestehende Services ohne großen Kapitaleaufwand auf ein größeres Zielpublikum ausweiten. So konnten die Kapitalausgaben um 80 Prozent gesenkt werden.

### Schulungsteilnahme mit kundeneigenen Videosystemen

„Vor Einführung der CMR Cloud kamen wir mit der Zielgruppe der Unternehmenskunden gar nicht in Kontakt“, erinnert sich Hamilton.

„Mit den ClearConnect-Schulungen können Kunden jetzt auch ihre eigenen Videokonferenzsysteme nutzen. Das hat einen neuen Markt für uns eröffnet und unseren Umsatz um 20 Prozent gesteigert.“



Umsatzsteigerung von  
**20 %**





## Ergebnisse

- Private Schulungssitzungen wurden um 50 Prozent gesteigert.
- Der Umsatz bei Schulungsservices für Unternehmen wurde um 20 Prozent gesteigert.
- Bei den Kapitalausgaben wurden Einsparungen von 80 Prozent erzielt.

## Verbesserte Technologie stellt Weichen auf Wachstum

Dank der visionären Funktionen von ClearConnect konnte NterOne seinen Vertriebszyklus verkürzen und Geschäftsmöglichkeiten schneller umsetzen. Die Technologiekombination ist zudem noch ein zusätzlicher Wow-Faktor bei der Vorstellung des Produkts durch das Vertriebsteam an neue Kunden. Die Mitarbeiter von NterOne betonen unermüdlich, wie wichtig diese Technologie ist. Durch ihre Begeisterung werden weitere Spitzentalente angezogen, die Unternehmenskultur wird optimiert und die Zufriedenheit mit der Ausrichtung des Unternehmens erhöht.

„Wir können mit Stolz sagen, dass die CMR Cloud maßgeblich zum Erfolg unserer ClearConnect-Schulungen beigetragen hat“, bestätigt Hamilton. „Wir haben unseren Umsatz, die Marktdurchdringung bei Unternehmenskunden und unsere Videopräsenz bei den Schulungsservices insgesamt gesteigert.“

### Weitere Informationen

- Weitere Informationen zu den Lösungen von Cisco in diesem Anwenberbericht finden Sie unter [www.cisco.com/go/collaboration](http://www.cisco.com/go/collaboration) und [www.cisco.com/go/cmrccloud](http://www.cisco.com/go/cmrccloud).

## Produkte und Services

### Cisco Collaboration

- Cisco WebEx Meeting Center
- Cisco Collaboration Meeting Rooms (CMR) Cloud
- Cisco TelePresence Quick Set SX20



**Hauptgeschäftsstelle Nord- und Südamerika**  
Cisco Systems, Inc.  
San Jose, CA

**Hauptgeschäftsstelle Asien-Pazifik-Raum**  
Cisco Systems (USA) Pte.  
Ltd. Singapur

**Hauptgeschäftsstelle Europa**  
Cisco Systems International BV Amsterdam,  
Niederlande

Cisco verfügt über mehr als 200 Niederlassungen weltweit. Die Adressen mit Telefon- und Faxnummern finden Sie auf der Cisco Website unter [www.cisco.com/go/offices](http://www.cisco.com/go/offices).

Cisco und das Cisco Logo sind Marken oder eingetragene Marken von Cisco und/oder Partnerunternehmen in den Vereinigten Staaten und anderen Ländern. Eine Liste der Cisco Marken finden Sie unter [www.cisco.com/go/trademarks](http://www.cisco.com/go/trademarks). Die genannten Marken anderer Anbieter sind Eigentum der jeweiligen Inhaber. Die Verwendung des Begriffs „Partner“ impliziert keine gesellschaftsrechtliche Beziehung zwischen Cisco und anderen Unternehmen. (1110R)

© 2015 Cisco und/oder Partnerunternehmen. Alle Rechte vorbehalten. Dieses Dokument enthält öffentliche Informationen von Cisco.

C36-736354-00 12/15

