

Presseclipping

Publikation: DV-Dialog
Ausgabe: 4 / 2011 – 20. April 2011
Seite: 10
Titel: „Rundruf“
Auflage: 14.086

RUNDRUF

In welchem Einsatzfeld können die neuen Internettechnologien des „Social Networking“ beim Einsatz in mittelständischen Unternehmen heute schon Nutzen stiften?

Oliver Schallhorn

Fritz & Macziol



Social Networking ist in den Unternehmen, insbesondere in verteilten Organisationen, längst angekommen. Nicht nur, um Projekte gemeinsam zu bearbeiten oder in Foren über verschiedenste Themen zu berichten und zu diskutieren. Ein ideales Werkzeug sind interne soziale Netze vor allem auch bei der Expertensuche bzw. Skillsuche: So kann man auch bei speziellen Problemstellungen die richtigen Leute einfach und schnell finden. Das Ergebnis ist Transparenz, mehr Geschwindigkeit und mehr Effektivität.

Stefan Sucker

We4IT



Jedes Projekt profitiert vom Informationsaustausch aller Mitarbeiter. Es stellt sich nur die Frage, wo die beteiligten Akteure kommunizieren. Bei LinkedIn oder Xing – oder in einem Netzwerk, das vom Unternehmen selbst bereitgestellt wird und somit das Firmenwissen sichert? Natürlich müssen auch diese Netzwerke offen sein für Partner, Lieferanten und andere Personenkreise, mit denen im Netzwerk gearbeitet werden soll. Dies muss aber zielgerichtet und mit entsprechenden Sicherheiten geschehen.

Matthias Friedrich

ULC Business Solutions



„Wissen Sie, dass Ihr Kollege aus dem Büro nebenan vor kurzem ein ähnliches Projekt abgeschlossen hat und er dabei Erfahrungen gemacht hat, die auch für Ihr Projekt relevant und wichtig wären? Wären Sie mit ihm im sozialen Netzwerk Ihrer Firma verbunden, hätten Sie es gewusst.“ Social Networking, Wikis und Blogs z.B. Beispiel mit Hilfe von Lotus Connections bei einem Mittelständler sind kein Luxus, sondern ein Muss. Wir wissen, wie Enterprise 2.0 geht. So finden Sie schnell Experten und Mitstreiter, kontaktieren sie einfach und entwickeln zusammen neue Ideen und Lösungen. Sie, Ihre Kollegen, Kunden und Partner profitieren vom gemeinsamen Wissen.

Dr. Nikolaus Krasser

Pentos AG



Mittelständler profitieren z.B. bei der Suche nach neuen Mitarbeitern. Moderne Recruiting-Lösungen erlauben es, die eigenen Kontakte oder die Kontakte von Kollegen aus Xing, LinkedIn, Facebook usw. in die Suche nach Kandidaten mit einzubeziehen. Auch im Bereich „Kundenbindung“ sehe ich schon heute Vorteile. Der Mittelstand steht für qualitativ hochwertige Produkte und hat treue Kunden, die sich für Neuerungen interessieren. Mit Hilfe des modernen „Social Networking“ lassen sich Kunden nicht nur einfacher informieren, sie bekommen außerdem die Chance, die Produktentwicklung mit ihren Ideen aktiv zu beeinflussen.