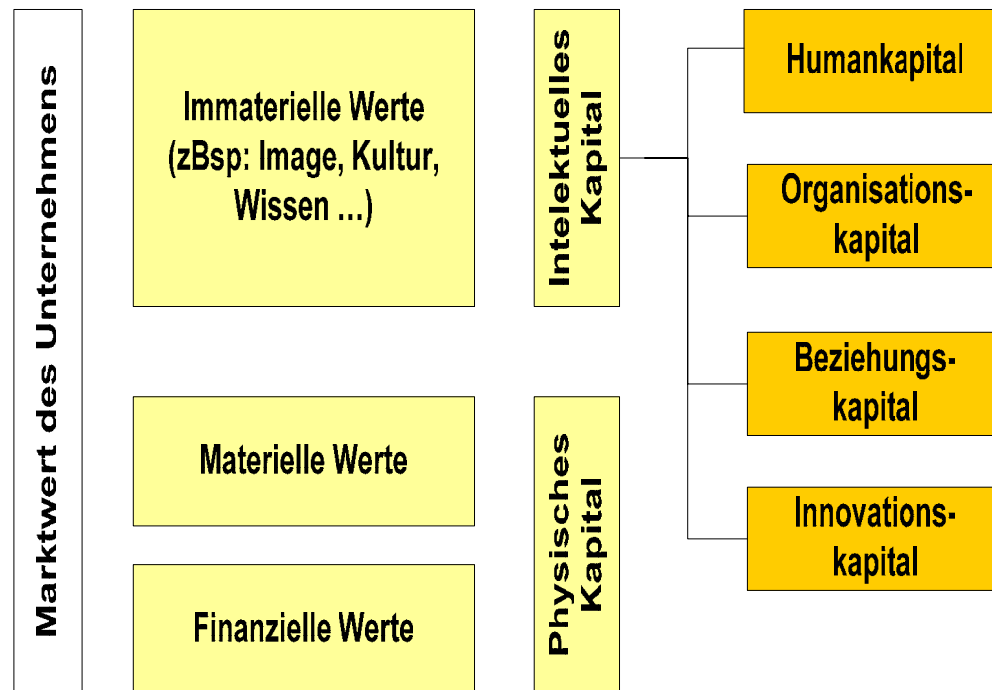




Kollaboratives Arbeiten

Wissensmanagement als
Wegbereiter des Erfolgs

Der Beitrag des Wissens zum Unternehmenswert



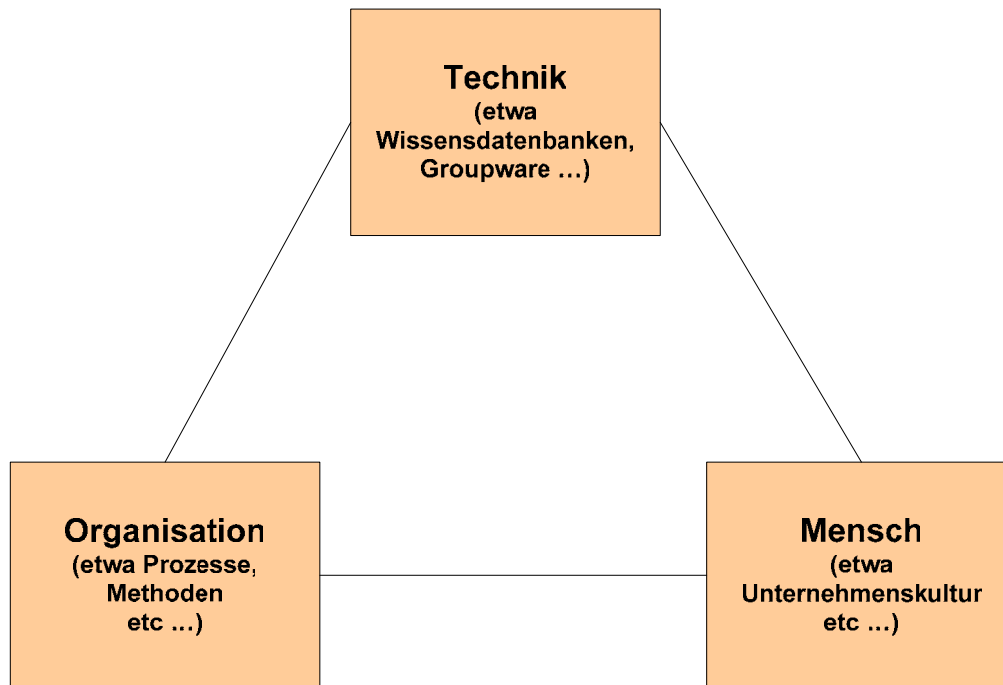
- Die Differenz zwischen Buch- und Marktwert von Unternehmen vergrößert sich zusehends!
- Untersuchungen zu Folge macht die „Ressource Wissen“ bis zu 40% des Unternehmenswertes aus!

Wissensmanagement



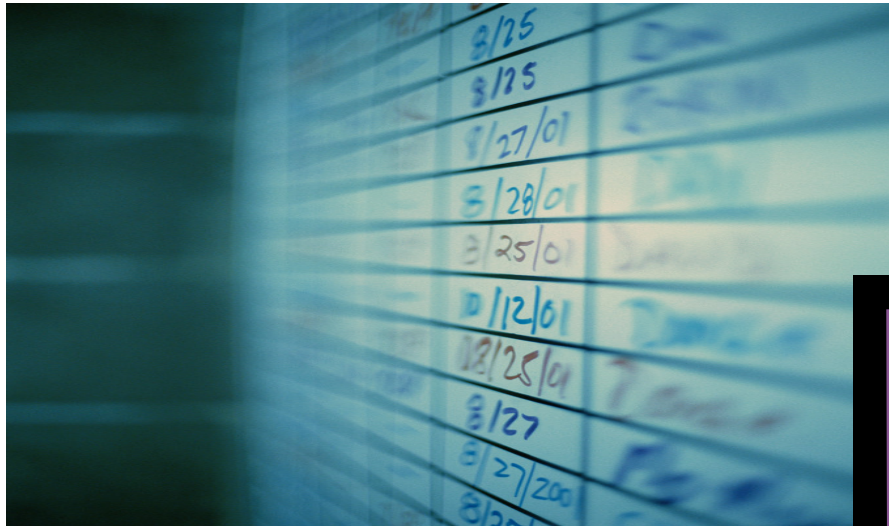
- Verbesserung der organisatorischen Fähigkeiten zum effizienteren Umgang mit der „Ressource Wissen“ auf allen Ebenen zwecks Erzielung von Wettbewerbsvorteilen
- Andere Definitionen stellen die Messung von Wissen oder die Kreation von Wissen in den Vordergrund
- Vereinzelt finden sich Tools auch in anderen Disziplinen (QM, Personalentwicklung ...)
- Prominente Vertreter für Wissensmanagement: HP, EADS, UTA ...

Säulen des Wissensmanagements („TOM Modell“)

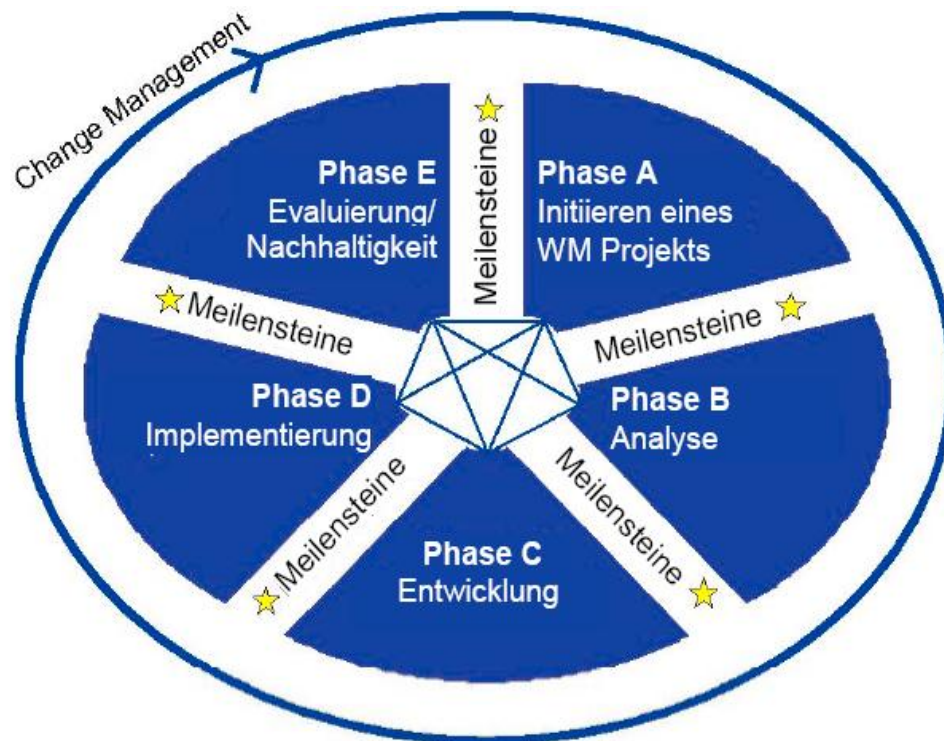


- Es sind immer alle drei Faktoren zu berücksichtigen
- Je nach Strategie können diese unterschiedlich ausgeprägt sein

Planen und Steuern Sie die Umsetzung kollaborativen Arbeitens!

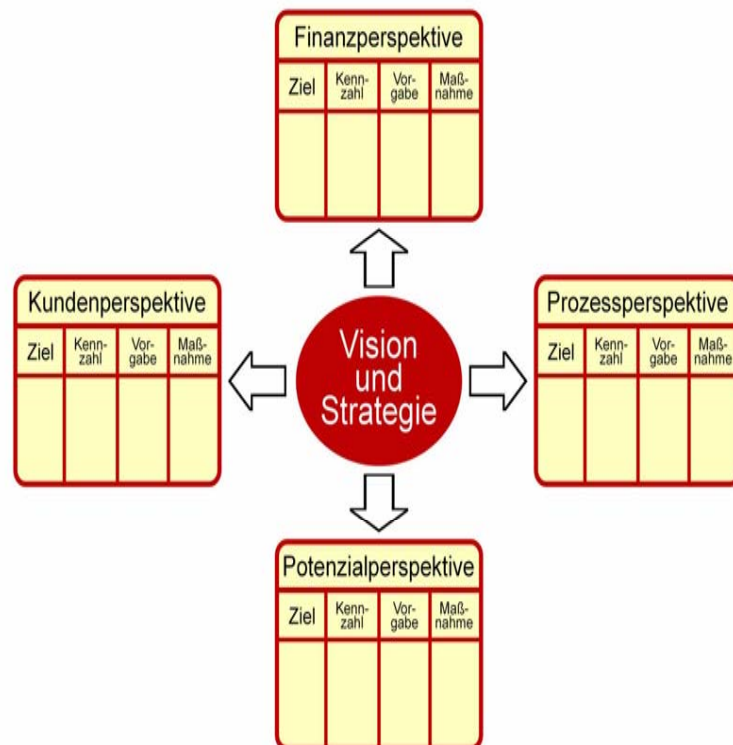


Vorgehensmodell gem. EU Leitfaden



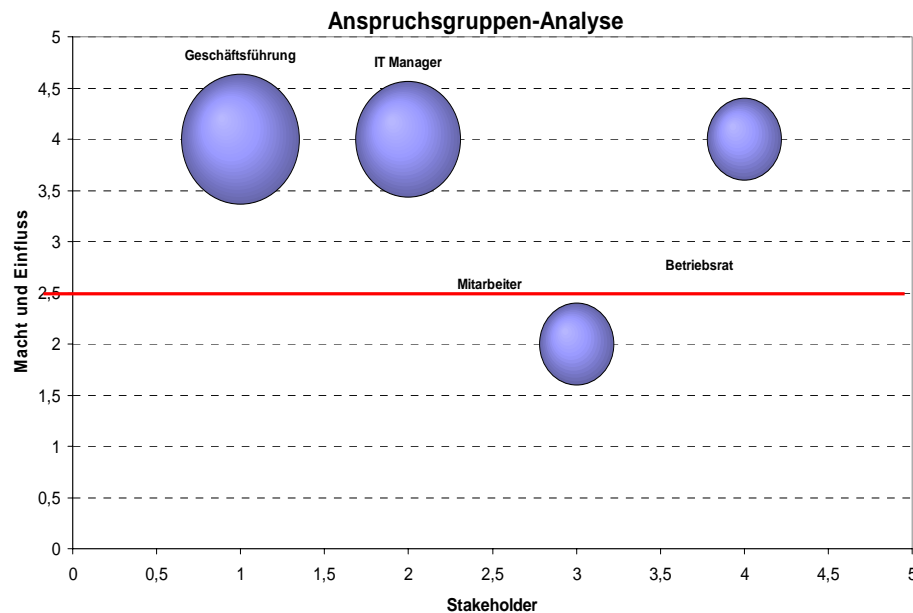
- Die Einführung ist ein Change Management
- Berücksichtigen Sie die Unternehmenskultur
- Binden Sie den Betriebsrat frühzeitig ein

Definieren Sie Ziele!



- Aufbauend auf Vision und Strategie Ihres Unternehmens definieren Sie Projektziele für:
 - Prozeßlandschaft
 - Kunden
 - Belegschaft
 - Werte
- Verwenden Sie die BSC
- Der Zieldefinition geht eine Analyse voran
- Definieren Sie „Quick-Wins“

Berücksichtigen Sie die Anspruchsgruppen!



- Je bedeutender eine Änderung, desto stärker werden sich die Anspruchsgruppen involvieren – jede vertritt eigene Interessen.
- Eine Änderung ohne Anspruchsgruppen ist wertlos (da sich dann ja für niemanden etwas ändert)
- Finden Sie passende Argumente für die Anspruchsgruppen, beginnen Sie mit jenen Gruppen, die Sie am leichtesten ins Boot holen können („Fürsprecher“)

Wählen Sie passende Instrumente!

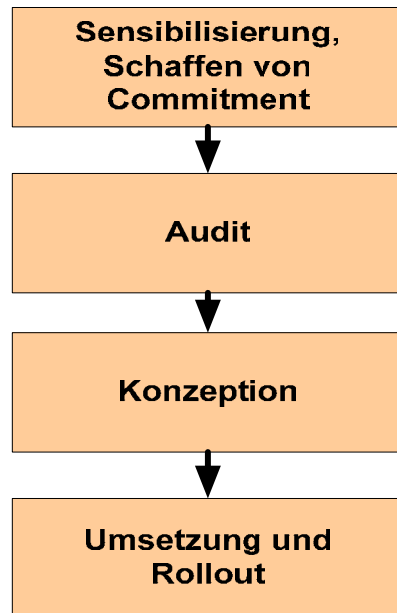


- Organisation
 - Communities of Practice (Treffen nicht nur „online“!)
 - Yellow Pages
 - Passende Karrierepfade
 - Lessons Learned
 - Wissenslandkarten, Wissensmatrizen
 - MA Gespräch
 - ...
- Technologie
 - Groupware
 - Web Conferencing
 - Mobile Technologien
 - Knowledge Retrieval, Knowledge Discovery
 - ...

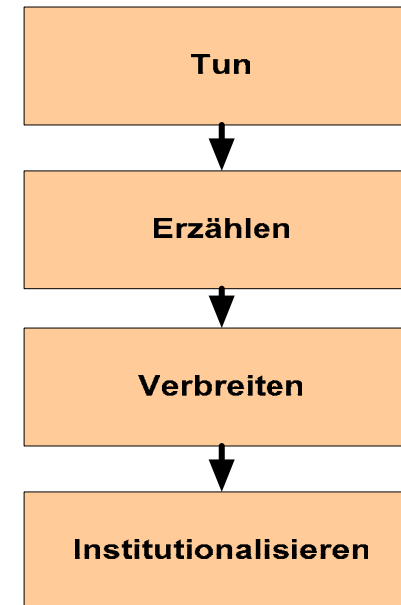
Einführungsstrategien



„Sanfte Einführung“

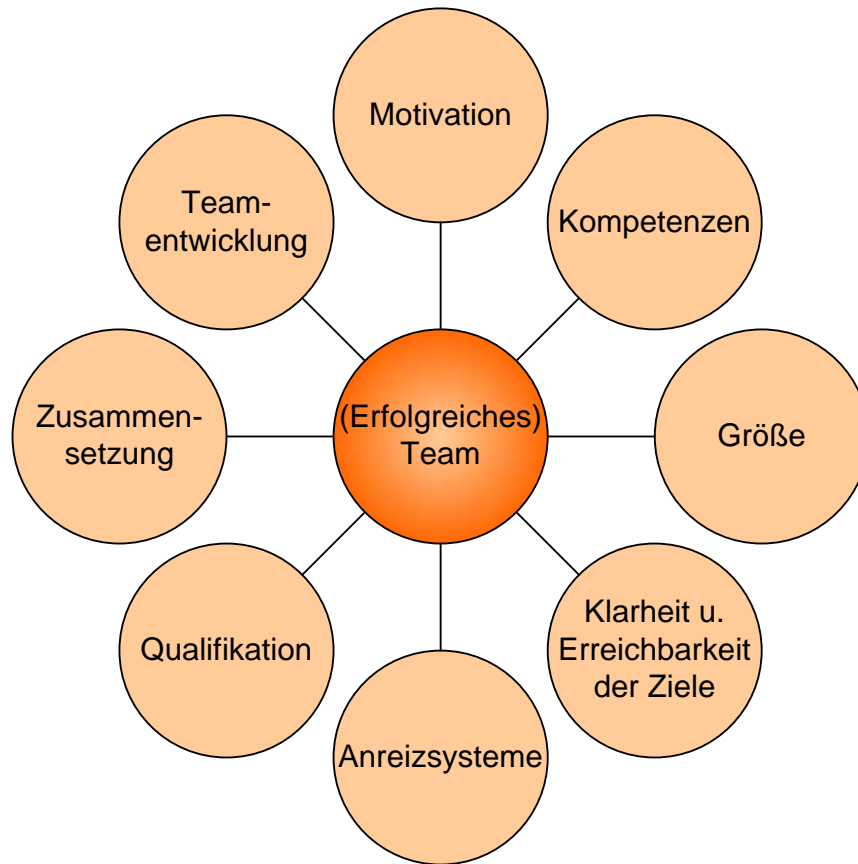


„Guerilla Einführung“



- Jedes Projekt ist individuell, üblicherweise „Mischform“
- Quick-Wins: Planen, Erreichen, Zelebrieren
- Entscheidung: Einführung unternehmensweit oder auf Abteilungen beschränkt

Gehen Sie ganzheitlich vor!



- Berücksichtigen Sie die Unternehmenskultur
- Schaffen Sie die Rahmenbedingungen für Teamarbeit
- Implementieren Sie die technische Infrastruktur (Rollout)
- Bieten Sie Training und Einzelberatung („Coaching“) an
- Evaluieren Sie laufend die Ergebnisse

Implizites Wissen

- Nicht jede Form von Wissen ist explizit (iSv kann einfach niedergeschrieben und archiviert werden)
- Implizites Wissen ist jedoch oft sehr wertvoll
- „Deep Smarts“ sind erfahrende Mitarbeiter, die Entscheidungen oft „aus dem Bauch heraus“ treffen → Hierbei kommt implizites Wissen zum Einsatz! (denken Sie an erfolgreiche SW Architekten, Projektleiter usw.)
- Weitergabe durch „moderierte Kollaboration“
- → Planen Sie auch Möglichkeiten zum persönlichen Kontakt ein!

Fazit

- Definieren Sie die Ziele der Kollaboration (meßbar)
- Bedenken Sie:
 - Der Austausch von Wissen ist ein wichtiger Aspekt von Kollaboration
 - Technik alleine kann eine erfolgreiche Kollaboration nicht garantieren
- Die Einführung von Kollaboration ist ein Change Management Prozeß und betrifft Unternehmenskultur, Organisation und Technik

Weitere Informationen



The screenshot shows the Simon website interface. At the top left is the Simon logo. Below it is a navigation bar with links: DAS UNTERNEHMEN | NEUIGKEITEN | BERATUNGSLEISTUNGEN | DOWNLOAD | LINKS | KONTAKT. The main content area is split into two columns. The left column is titled '* NEWSLETTER BESTELLEN' and contains a form with fields for Titel, Vorname, Nachname, Firma, and E-Mail (Pflicht). Below the form are buttons for 'BESTELLEN' and 'ABMELDEN'. The right column is titled '* HERZLICH WILLKOMMEN BEI DER SIMON GESMBH' and contains a welcome message: 'Vielen Dank für Ihr Interesse an unserem Unternehmen. Auf dieser WebSite möchten wir Sie über unser Angebot informieren. Sie können hier auch unseren EMail Newsletter bestellen. Für Ihre Anfragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung. Alexander Simon, Geschäftsführer'. At the bottom of the page is a footer with copyright information: © COPYRIGHT 2006 BY SIMON GESMBH, telephone number, email address, and links to AGBs and IMPRESSUM.

www.simon.at

- Newsletter bestellen
- Download Bereich (Präsentationsunterlagen...)
- Link Bereich
- Weitere Informationen zum Unternehmen
- Neuigkeiten
- Kontaktdaten



Kontakt

Simon GesmbH

Hasengasse 52/9, 1100 Wien

Tel.: +43 (0)1 603 99 60 - 0

Fax: +43 (0)1 603 99 60 – 30

Web: www.simon.at

Ihr Ansprechpartner:

Herr Alexander Simon

Mobil : +43 (0)660 5200 230

Email: a.simon@simon.at

Sie sind an unserem Info-Desk herzlich willkommen!