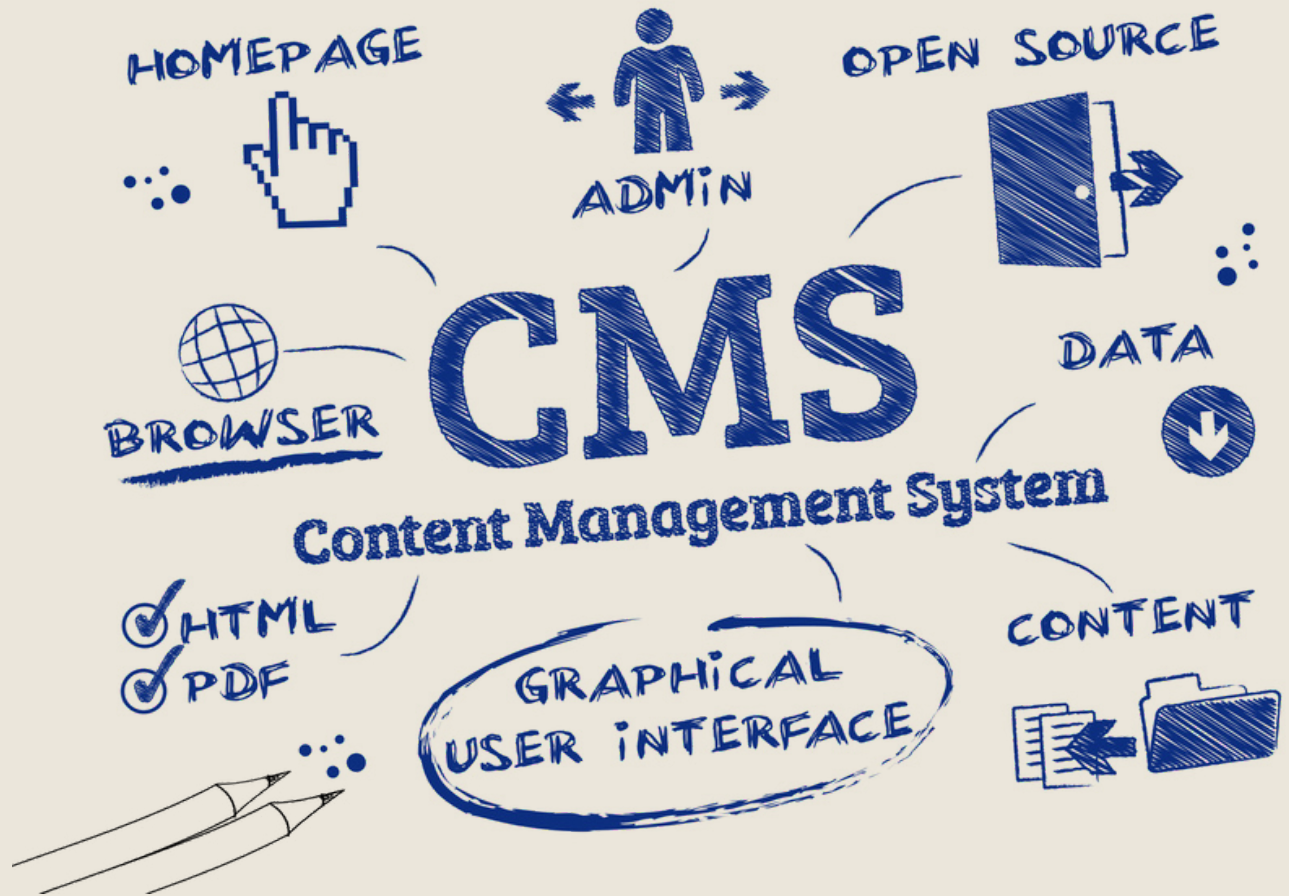


CMS goes Social

## VOM CMS ZUR SOCIAL BUSINESS LÖSUNG



Lars-Thorsten Sudmann  
lars@unoso.de

# Wie kam unoso zu Social Business?

---

Die ITProtect und seit 2009 unoso arbeiten bereits seit 16 Jahren sehr verteilt und kooperativ / kollaborativ.

Der Wunsch nach durchgängigem, verlustfreien und einfachem Zusammenarbeiten ohne Papier steht seit jeher im Vordergrund

Die initialen Kernslogans lassen sich in dem rechts stehenden Schild seit 2003 an der Bürotür im Münchner Büro zusammen fassen.



WOHER KOMMT SOCIAL  
BUSINESS EIGENTLICH?



# Herausforderung Demografischer Wandel

---

- In 5-10 Jahren verjüngen sich viele Belegschaften schlagartig.
- Die Generation über 50 dokumentiert und kommuniziert nur bedingt mit modernen Technologien.
- Konservierung von 50+ Expertenwissen ist eine Herausforderung





# Herausforderung Globalisierung

---

Arbeitsprozesse ändern sich massiv

## Bisher

- Feste Teamstrukturen
- Kultur der physischen Zusammenarbeit
- Enge, langjährige Zusammenarbeit

## Zukunft

- Wechselnde Teamkonstellationen von Experten
- Geografisch verteiltes Arbeiten
- unterschiedliche Nationalitäten und Kulturen



# Herausforderung für Organisationen

---

- Wie stärken wir unsere Organisation im globalen Wettbewerb?
- Wie können wir das Aufgabenmanagement optimieren?
- Wie kann unsere Kommunikation mit Kunden, Partnern und Kollegen besser, effizienter und erfolgreicher funktionieren?
- Wie wird das Wissen unserer Mitarbeiter dauerhaft verfügbar?



# Veränderungen im Vertrieb

---

- Wie finde ich heraus, was meine Kunden interessiert?
- Wie kann ich meine Kunden über die Themen informieren, die sie interessieren?
- Wie Sorge ich dafür, dass meine Kunden noch mehr von mir kaufen?



# Veränderungen im Einkauf und Partnermanagement

---

- Wie arbeite ich besser mit Partnern zusammen?
- Wie unterstütze ich Partner besser beim Einsatz meiner Produkte und Leistungen?
- Wie Sorge ich dafür, dass ich für meine Partner der beste Partner bin?





# Bereiche des Social Business

---

Arbeitsplatz

Mitarbeiter

Kunden

Partner &  
Lieferanten

# Der zentrale Arbeitsplatz

- Ansicht mit einzelnen Aufgaben, Neuigkeiten, etc
- Aggregation von Neuigkeiten als Streams und Nachrichten als Posteingang
- Gesamtüberblick über Meilensteine und Termine
- Integration von Kontakten aus Groupware, Social Networks und Social Business Software, CRM, etc.
- Übergreifende Suche auf relevante Informationen



# Miteinander zum Ziel

- optimierte Kommunikation
- Austauschen von Informationen
- Organisiertes Arbeiten an Workflows, Aufgaben und Themen
- vereinfachte Kommunikation mit Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und Partnern
- Einfache Erstellung und Nutzung von Wissensdatenbanken
- Beschleunigung der Vertriebsprozesse im Kombination mit anderen Abteilungen und Teams



# Kunden im Fokus halten

- Zentrale Kundenplattform zur
  - Registrierung von Produkten
  - Bereitstellung von Unterlagen, Software, Anleitungen
  - Finden von Ansprechpartnern
- Newsletter und zielgerichtetes Blogging informieren Kunden über die Dinge, die sie interessieren
- Kunden können in Produktentwicklungen einbezogen werden
- Zentrale Supportmöglichkeiten
- Anwender helfen Anwendern





# Mit Partnern und Lieferanten vorwärts gehen

- vereinfachte Arbeit an und in Projekten
- Austauschen von Informationen und Wissen
- Gemeinsam Produkte entwickeln
- Vernetzen und optimieren der Zusammenarbeit



Deutsche Bahn

# ZUKÜNFTIGER ARBEITSPLATZ & INTRANET

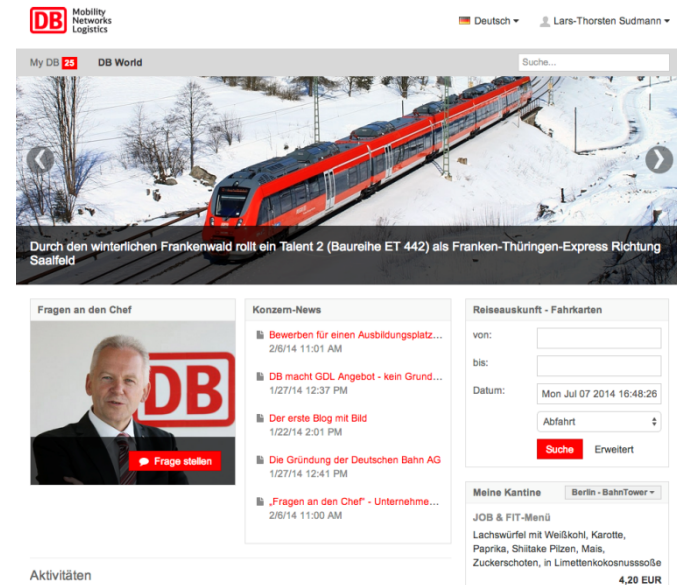
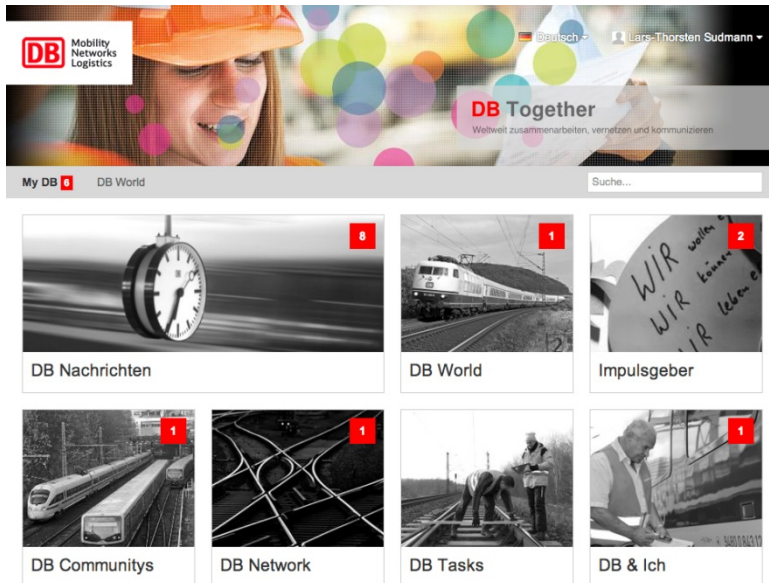


Do IT with a smile.™

unosO®

# Übersicht Referenzkundenbeispiele

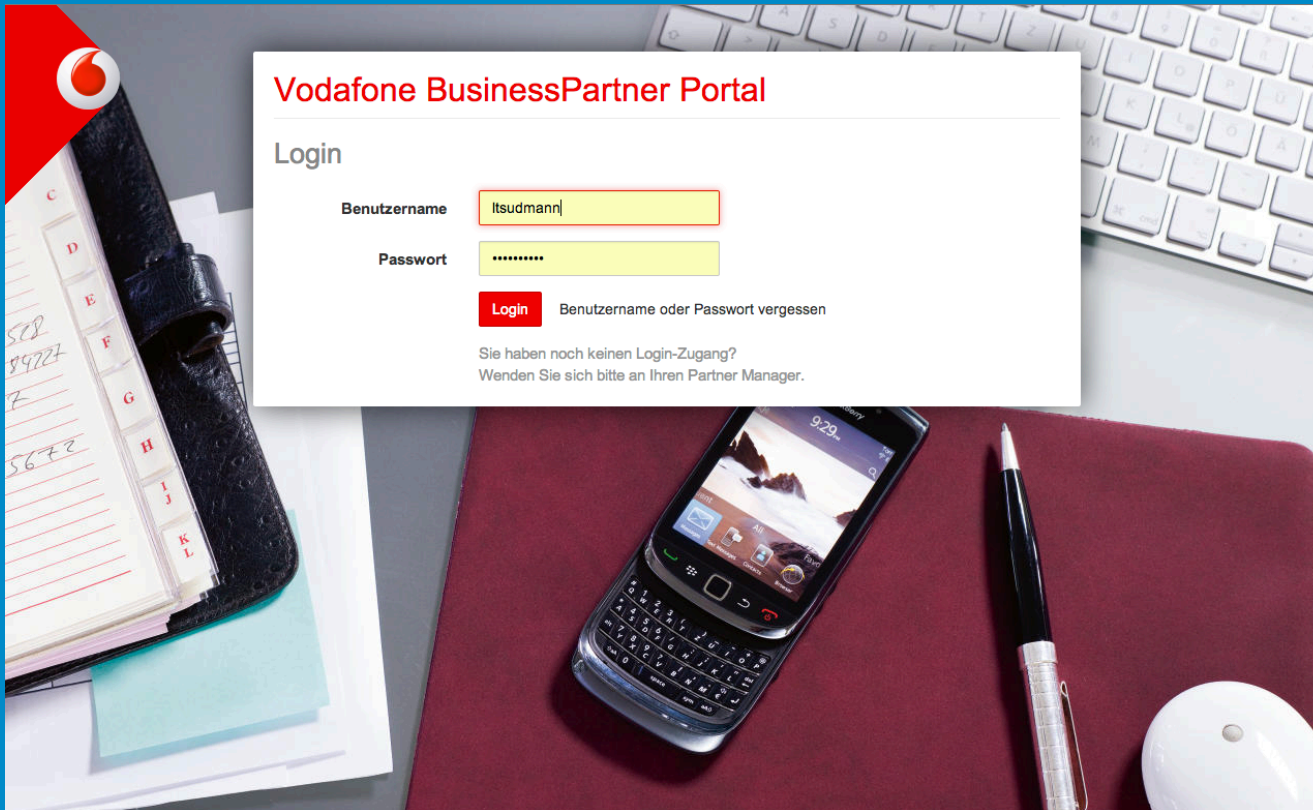
## DB – zukünftiger Arbeitsplatz & Intranet



- Bilaterale Wege vom Konzern zum Mitarbeiter und vom Mitarbeiter ins Unternehmen
- Aggregation von Aufgaben, Workflows, Informationen und Themen für den Mitarbeiter in einem Ort

Vodafone

# BUSINESS PARTNER PLATTFORM 2.0



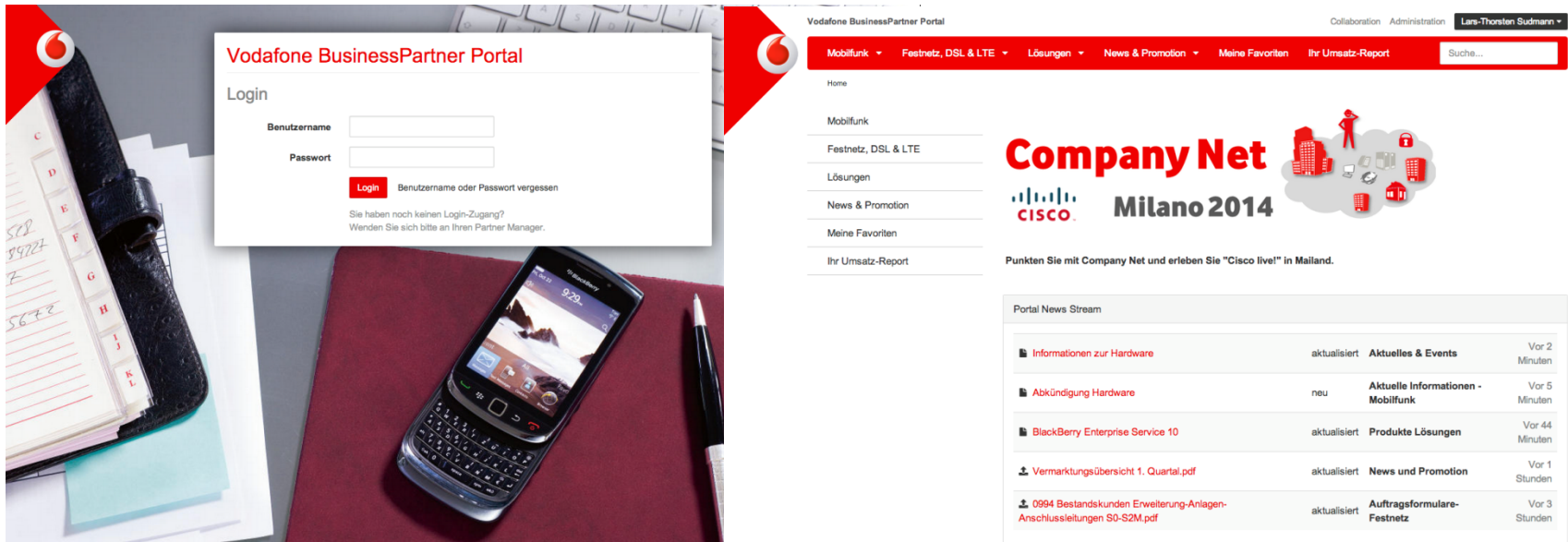
Do IT with a smile.™

unosO®



# Übersicht Referenzkundenbeispiele

## Vodafone BusinessPartner Portal



- Kommunikationsplattform von Vodafone zum Business Partner
- Aggregation von Neuigkeiten und Themen
- Feedback vom Partner zu Vodafone

OPENTEXT Web Solutions

# WAS HEISST DAS FÜR OPENTEXT PROJEKTE?



Do IT with a smile.™

# Chancen und Lösungen

---

## Was ist generell neu?

### Social Business Elemente

- Orte / Themen
- Personen
- Inhalte

### Social Funktionen

- Like / Share / Rate
- Kommentarfunktion
- Mentioning von Personen, Inhalten und Orten

### Neue Datentypen und

- Diskussionen / Foren
- Umfragen / Surveys
- Polls
- Termine
- Aufgaben

### Informationsaufbereitung

- Activity Streams
- Nachrichten
- Aktionen
- Benachrichtigungen

## Was verändert sich nicht?

### OPENTEXT Funktionen, Möglichkeiten und Konzepte

- Bestehende Systeme müssen nicht aufwendig und teuer migriert werden.
- Existente Workflows und Integrationen in OPENTEXT mit anderen Systemen
- Existente Entwicklungen und Erweiterungen
- Und vieles mehr, was OPENTEXT aus macht

# LIVE DEMO MIT OPENTEXT

Beispiel an einem Demosystem



# Wo kann unoso mit bloola im Business unterstützen?

---

## - **Beratung / Konzeption**

Wie sehen Plattformen in der Zukunft für den Blick auf Kunden, Partner, Lieferanten und Mitarbeiter aus?

Was ist bei der Einführung, dem Betrieb und dem Ausbau organisatorisch wie technisch zu beachten?

## - **Integration in OPENTEXT (zusammen mit i-d media)**

Integration in Templates

Erweiterung des Redaktionssystems

Individuelle Entwicklungen

Die individuelle Lösung von unoso

**EINFACH. BESSER. ZUSAMMENARBEITEN.**

unoso GmbH & Co. KG  
In den Weiden 18, 58285 Gevelsberg, Germany

Phone +49 (2332) 9169 – 01  
sales@unoso.de

Web [www.unoso.de](http://www.unoso.de)

Do IT with a smile.™

**unoso**®