Projekt Verbandsarbeit

MODUL INFORMATIONS- UND WISSENS- MANAGEMENT

STUDIENGANG BUSINESS ADMINISTRATION

Willkommen auf der Webseite unseres Projektes

[Das Team]

[Das Projekt]

[Die Ergebnisse]

[Impressum]

Volker Battermann

- Prüfungsform: Kurzpräsentation
- Sichtweise: Nachfrageseite

- Kurzbeschreibung:
  - Branche: Sanitäreinrichtungen
  - Tätigkeit: Produktmanager

Zurück zur Startseite

Bernhard Walker

- Prüfungsform: Web-Präsentation
- Sichtweise: Branchenverband Elearning

- Kurzbeschreibung:
  - Branche: Automobilindustrie
  - Tätigkeit: Sachbearbeitung technische Dokumentationen, CE- Dokumentationsverfahren

Zurück zur Startseite

Hendrik Wöst

- Prüfungsform: Web-Präsentation
- Sichtweise: Anbieterseite
- Kurzbeschreibung:
  - Branche: Automatisierungsindustrie
  - Tätigkeit: Konstruktionsingenieur

Zurück zur Startseite

zurück

Organisatorisches

Der Projektplan

Das Literaturverzeichnis

Zurück zur Startseite

zurück

Abhängigkeiten

Nachfrager

- Bedarf an Infos zur Problemlösung in Unternehmen
- Pull-Wirkung (fordert Infos ein)
- hat kein Überblick über die Anbieter
- hat kein Überblick über mögliche Lösungen

Branchenverband

- Nachfrage suchen auf Web-Seite nach Infos
- hat dadurch Kontakt zu Nachfragern
- hat Zugang zu möglichen Lösungen
- pflegt Kontakt zu Anbietern
- hat Zugang zu den Bedürfnissen

Anbieter

- Angebot der möglichen Lösungen zu Unternehmensprobleme
- Push-Wirkung (stellt Infos zur Verfügung)
- hat kein Überblick zu den möglichen Kunden
- hat wenig Überblick zu den Problemen in den einzelnen Unternehmen

Lösungs-Unkenntnis | Beschleuniger innerhalb des Informationsweges | Lösungs-Wissen

Zurück zur Startseite

Quelle: eigene Darstellung

Nächstes Kapitel

Unternehmen Hüppe

- Kurzpräsentation der zweiten Präsenz hier als Download
- Sehen Sie hier ein Beispiel- Video zur Einbauanleitung der Firma Hüppe
- Vorteile und Nachteile einer Elearning Schulung bei Hüppe:
  - Vorteile:
    - bildliche, verbesserte Darstellung gegenüber der Montage
  - Nachteile:
    - Monteure zum Großteil kein IPad zur Hand,
    - Handwerkerarbeit oftmals sehende Arbeit

zurück

Zurück zur Startseite

Nächstes Kapitel

Branchenverband eLearning

- Verband als „Marktplatz“ für
  Anbieter und Nachfrager von eLearning Solutions

- Erste Fragen von Nachfragern durch Informationen beantworten.
  - z.B. Anbieter von Solutions
  - z.B. Lösungsmöglichkeiten

Quelle: www.elearning-ag.de

Zurück zur Startseite

Verbandsarbeit

- Vorstellung des Branchenverbandes:
  - Google Suchergebnisse nach VEBN: 1.060.000 Ergebnisse
  - Das Netzwerk
  - Weitere Informationen zu Kooperationspartnern hier
- Vorstellung von Elearning
- Vorstellung des Gütesiegels
  - Erklärung
  - Link zu weiteren Informationen www.vebn.de/vebn-guetesiegel.html
- Internetauftritt des Verbandes www.vebn.de

Zurück zur Startseite

Elearning Lösungen

- Blended Learning-Kurse — Zum Bereich
- Wissensmanagement — Zum Bereich
- Beratung und Dienstleistung — Zum Bereich
- Lernsoftware und Content-Produktion — Zum Bereich
- Learning Management Systeme und Services — Zum Bereich

Zurück zur Startseite

Reichweite des Verbandes

- Grundsätzlich sind die Informationen des Verbandes weltweit abrufbar. Allerdings beschränkt sich der Verband über seine Mitglieder auf den norddeutschen Raum.

- Mit ca. 40 Mitgliedern ein relativ kleiner Verband

- Wozu die Netzwerkarbeit in einem Verband?

Zurück zur Startseite

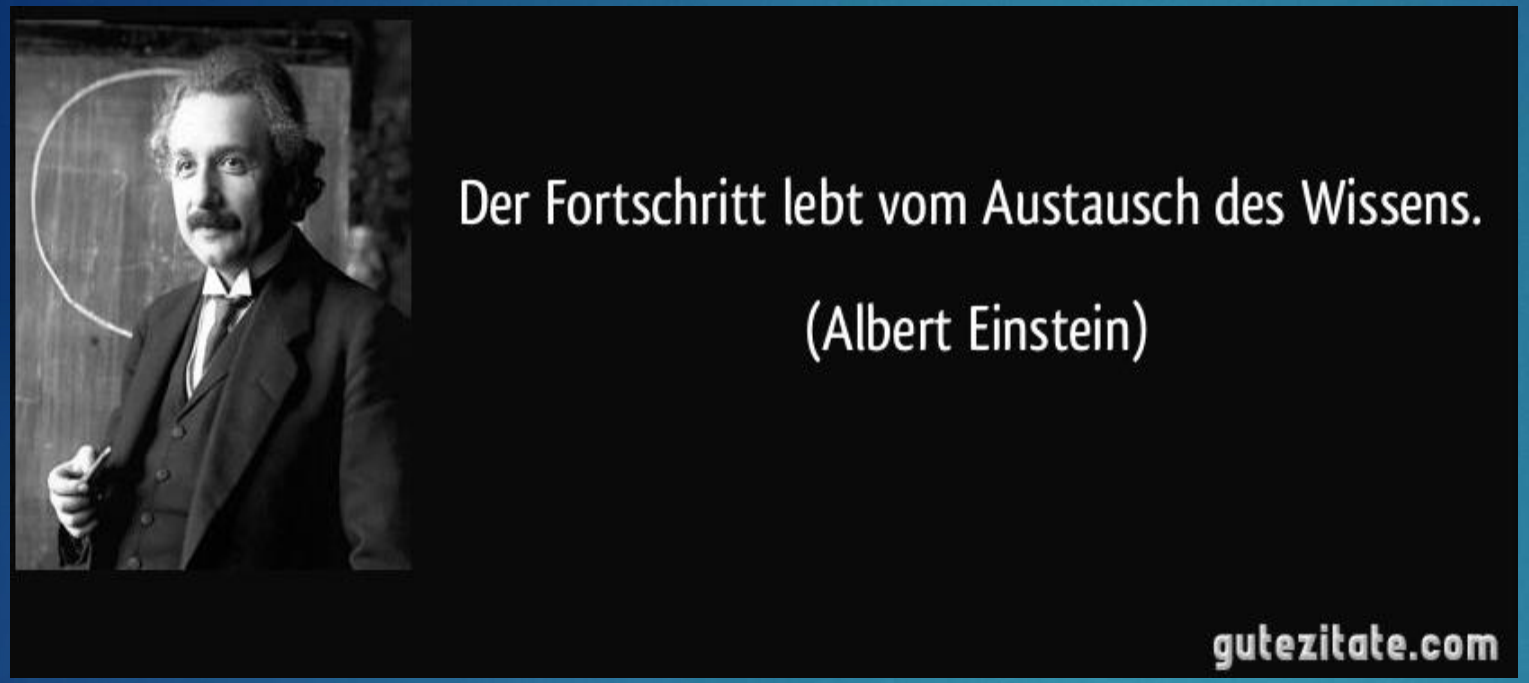
Netzwerkarbeit

Zu den Trends in der Qualifizierung gelangen Sie hier

Zurück zur Startseite

Quelle: www.dgvm.de

Netzwerkarbeit



Kommunikation in Netzwerken:

„Das Netzwerk bildet ein Potenzial zukünftiger Zusammenarbeit und dieses personenbezogene Beziehungsgeflecht fungiert als tragende Infrastruktur.
Das netzwerkbildende Medium ist die Potenzialität ansprechbarer Kontakte und die damit abrufbaren Ressourcen“

(Aderhold/ Wetzel, 2004)

Wissen setzt sich zusammen aus Information x Kommunikation
(G. Lembke, 2006)

Zurück zur Startseite

Netzwerkarbeit

Kommunikation ist der entscheidende Faktor eines Netzwerkes, denn wenn der Puls lebendiger Interaktion nicht schlägt, existiert kein Netzwerk und alle potenziellen Synergien liegen brach. Die Akteure verwandeln erst durch Kommunikation ein Netzwerk in Realität

(G. Lembke, 2006)

Weitere Informationen finden Sie hier

Lorenz Zeilen bringen ein Problem der Kommunikation auf den Punkt:

Seinen Gesprächspartner zu verstehen! Zwischen den Zeilen zu lesen, das „Nicht- gesagte“ zu verstehen.

Zurück zur Startseite

Theoretischer Rahmen

- Definition von „Information“
- Zur Information selbst
- Informationen geben & Informationen suchen
- Zu den Zielen des Informationsmanagement finden Sie hier weitere Information
- Zum Bedarf, einem Angebot und der Nachfrage lesen Sie hier

Zurück zur Startseite

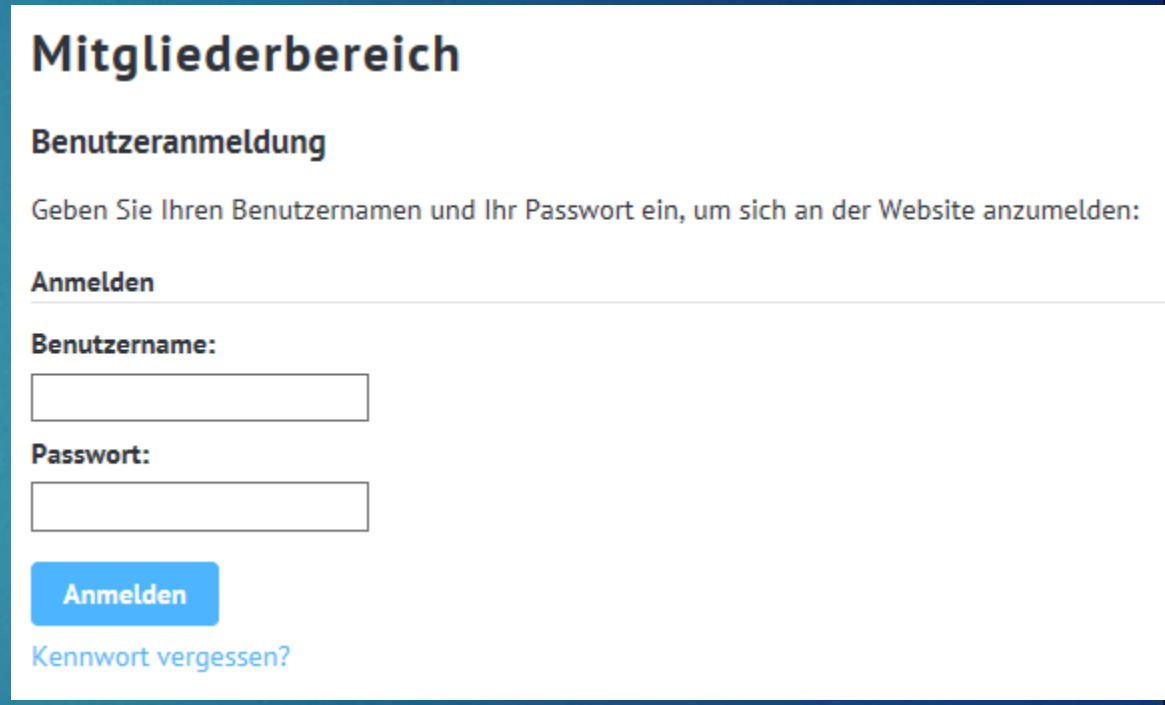
Information durch den Verband

- Vorstellung des Verbandes und seiner Mitglieder:
  - Auf Messen
  - Bei Ausstellungen
  - In Zeitschriften/ Magazinen
- Informationskanal Website:
  - Übersicht aller im Verband organisierten Mitglieder
  - Rubrik „Einer von uns“ für Einzelvorstellung
  - Zur Mitgliedervorstellung hier

Zurück zur Startseite

Information für Verbandsmitglieder

- Gesicherter Mitgliederbereich
  - Neuigkeiten
  - Ausschreibungen
  - Marktinformationen
  - Tagungen
- Informationskanal Website:
  - Werbung für Mitgliedschaft im Verband
  - Wahlweise Vollmitgliedschaft oder Fördermitglied
- Zu den Vorteilen für Mitglieder



Zurück zur Startseite

Vorteile für Verbandsmitglieder

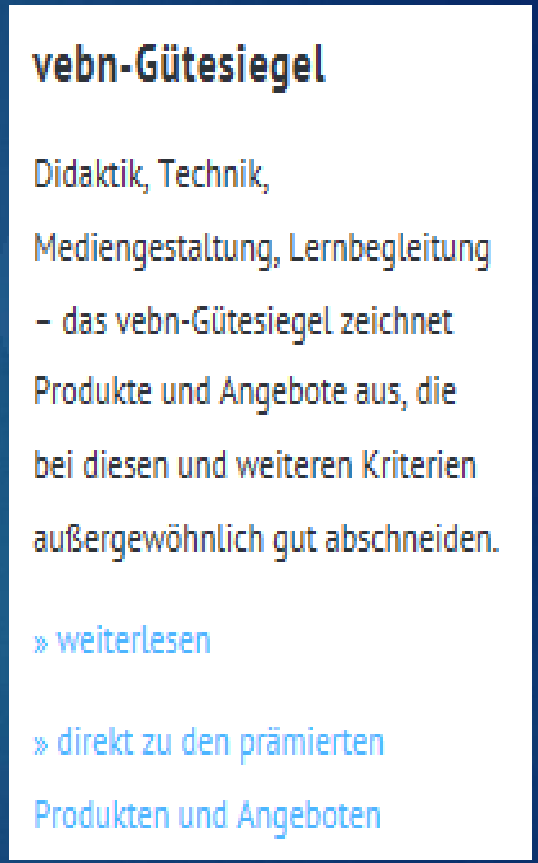
- Informationen aus der Lobbyarbeit
  - Kontaktpflege zur Politik
  - Vergünstigter Eintritt für Tagungen
  - Eintrittskarten für Messen
  - Tagungen

Zurück zur Startseite

Gütesiegel des Verbandes

- Auszeichnung nur für Mitglieder möglich
  - Qualitätsmerkmal
  - Information für Kunden bzw. potenzielle Kunden
  - Mehrwert für den Anbieter
  - Erweitere Qualitätssicherung als direkter Nutzen für Anwender

- Zur Website des ausgezeichneten Unternehmens Viwis hier



Zurück zur Startseite

Interview mit dem VEBN- Vorstand

- Ergebnisse aus dem Interview
  - Anzahl der Seitenaufrufe in Statistik erfassbar
  - Kunden werden durch VEBN- Website auf Anbieter aufmerksam
  - Feedback durch Mitglieder und Kunden vorhanden

  - Bisher noch nicht erfasst, welche Mitgliederseite über die Verbandswebseite aufgerufen wird

Zurück zur Startseite

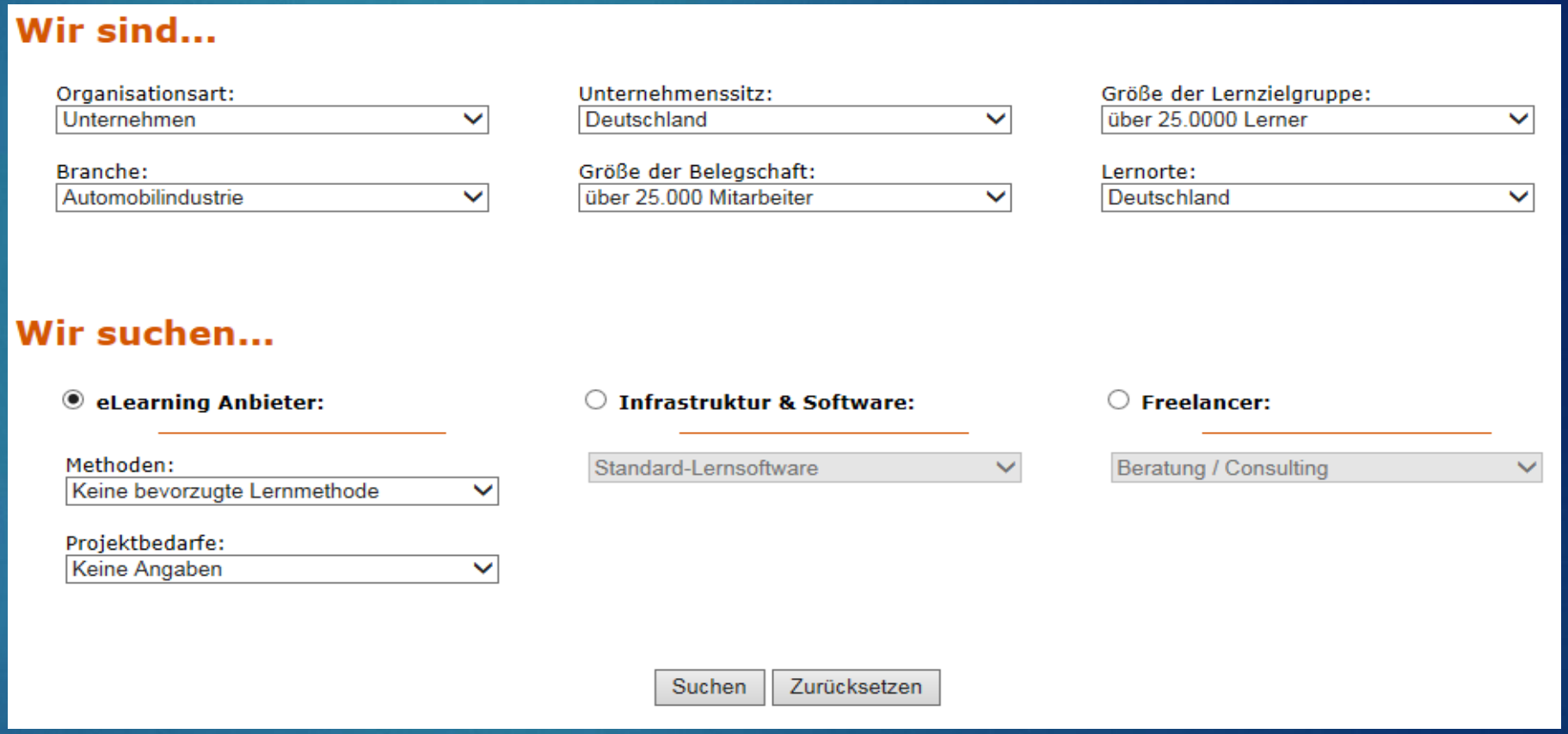
Lösungsvorschläge

- Das Angebot
  - Auf der Website des eLearning Magazins ist eine Projekt Partner Börse hinterlegt. Hier sollte sich der Branchenverband VEBN als Multiplikator engagieren und dieses Auswahl- Tool verlinken.
  - Weitere Informationen zur Partner Börse finden sie hier
- Die Website
  - Für potenzielle Kunden ist es wichtig, bei der Suche im Internet leicht auf entsprechende Websites aufmerksam zu werden. Hier bietet es sich an, eine Optimierung für Suchmaschinen vorzunehmen. Hier erfahren Sie mehr, wie man eine Website bei einer Suchmaschine nach vorne bringen kann

Zurück zur Startseite

Lösungsvorschlag Projektpartner Börse

- Das Angebot:



- Weitere Informationen zur Partner Börse finden sie hier

Zurück zur Startseite

Nächstes Kapitel

Zwischenfazit

- Aktivitäten des Verbandes als Vermittler und Treiber von Informationsaustausch zum Thema eLearning ausbaufähig
- Win- Win- Situation für Anbieter und Nachfrager von eLearning sollte Stärker in den Vordergrund gestellt werden

- Ausblick:
  - Nutzung sozialer Netzwerke (Xing, Facebook, Twitter)

zurück

Zurück zur Startseite

Ergebnisse Anbietersichtweise

- Die Anbieter haben derzeit keinen Überblick über die potenziellen Kunden von Lösungen zur Wissensvermittlung, wie z.B. E-Learning.

- Der Grund liegt darin, dass eigentlich jedes Unternehmen mit denselben Problemen konfrontiert ist, aber nicht jedes Unternehmen diesen Bedarf als Lösung zum Problem erkannt hat bzw. jedes Unternehmen geht auch anderes mit dieser Problemstellung um.

Zurück zur Startseite

Ergebnisse Anbietersichtweise

- Der Hintergrund dieses Wissensverlustes besteht darin, dass z.B. erfahrene Mitarbeiter das Unternehmen verlassen und jüngere Mitarbeiter nachrücken.
- Gleichzeitig gestaltet sich die Einarbeitungszeit immer aufwendiger, da aufgrund der Globalisierung die Kunden international verstreut sind und nicht mehr in einem engen Radius um den Lieferanten herum platziert sind.
- Zudem soll die Phase der Einarbeitung immer kürzer und effektiver gestaltet werden um Kosten zu sparen.

Zurück zur Startseite

Ergebnisse Anbietersichtweise

- Bedingt durch diese Vorgehenswiese der einzelnen Unternehmen, also der eigentlichen Nachfrager von Lösungen, ergibt sich wiederum eine undurchsichtige Situation für die Anbieter von Lösungen.

- So kommt es zustande, dass keines der Nachfrager-Unternehmen auf den direkten Weg zu den Anbieter-Unternehmen Kontakt aufbaut, da sie in der Regel gar nicht selber wissen was sie brauchen.

- Dies ist dadurch geschuldet, dass der Bereich der neuartigen Wissensvermittlung (E-Learning, usw.) ein eher innovatives Segment ist, sodass viele Unternehmen das Potenzial dieses Bereiches noch gar nicht überblicken können.

Zurück zur Startseite

Ergebnisse Anbietersichtweise

- Aus Anbietersichtweise gibt es derzeit nur eine Möglichkeit diese Situation, des eher passiven Verhaltens der Nachfrager zu durchbrechen, in dem es durch aktive Werbung ihrer Lösungen ein erstes Interesse bei den Nachfrager erzeugt.

- Dabei gibt es eine Vielzahl von Möglichkeiten das Wissen in die Unternehmen zu verbreiten:
  - Präsenzschulung
  - Training mit erfahrenem Tandempartner (intern)
  - Wissensdatendanken (bedarfsorientiertes Wissen)
  - Externer Berater (Consulting)
  - Lernsoftware

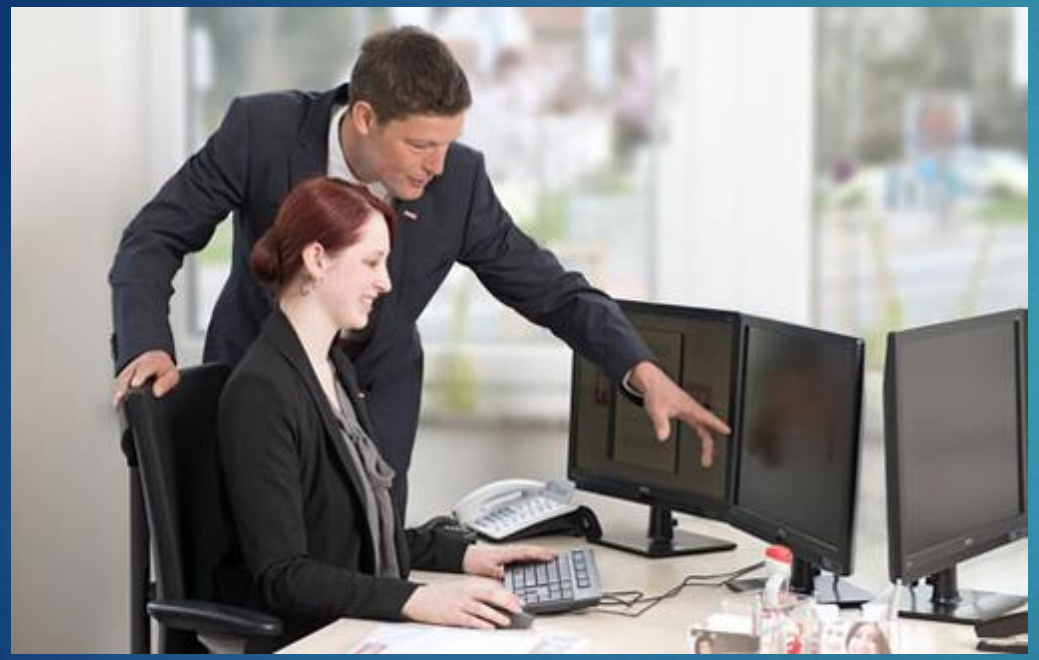
Zurück zur Startseite

Präsenzschulungen

- Präsenzschulungen stellen die Regel der betrieblichen Schulungen dar.
- Hier wird eine Gruppe von Mitarbeitern durch einen erfahrenen Mitarbeiter oder Spezialist in dem Thema unterrichtet.
- Diese Schulungsmethode ist meistens dadurch gekennzeichnet, dass den betroffenen Mitarbeitern frontal an einen Bildschirm die Ausführungen des Spezialisten zuschauen.
- Die Kommunikation ist ganzheitlich und der Dozent kann flexibel auf die Rückfragen eingehen.

Zurück zur Startseite

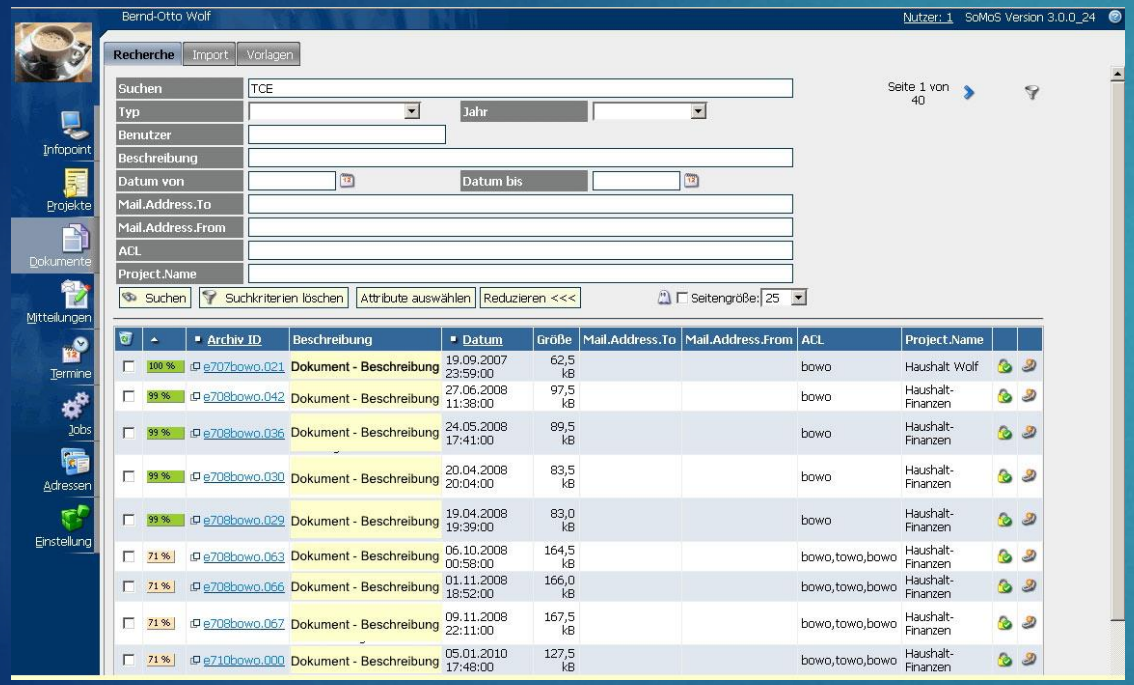
Training mit Tandempartner



- Das Training mit einem erfahrenen Tandempartner stellt eine interne Schulungsmethode dar und hat die Besonderheit, dass der unerfahrene Mitarbeiter parallel zum erfahrenen Mitarbeiter mitläuft.
- So können anhand von praktischen Beispielen direkt an Objekt das Wissen vermittelt wird. Auch können besondere Handgriffe beigebracht werden, die sehr schwer in Worte gefasst werden können.
- Diese Art der Schulung ist zwar sehr zeitaufwendig, da im Grunde genommen für die Dauer der Einarbeitung zwei Mitarbeiter ein Arbeitsgang ausführen.

Zurück zur Startseite

Wissensdatenbank



- Eine Wissensdatenbank ist in dem Fall eine Ansammlung von Wissenseinträgen.
- Dabei ist eine Wissensdatenbank wie ein Speicher in dem alles relevante Wissen zu einem Thema in Kategorien eingeteilt, aufgelistet ist.
- Eine Datenbank eignet sich besonders gut, um eine Menge an kategorisiertes Wissen bereit zu halten.
- Wichtig ist hierbei zu beachten, dass die Bedienung über sog. Suchkriterien anspruchsvoller ist, als bei anderen Methoden.

Zurück zur Startseite

Externe Berater

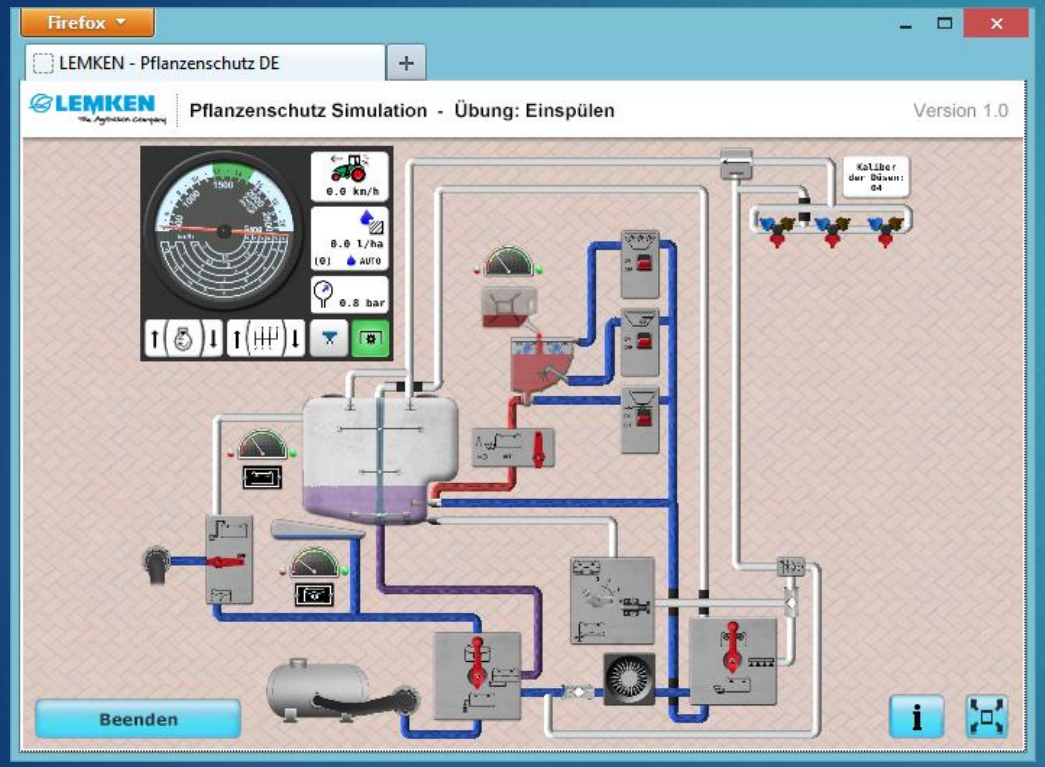
interner Coach	Mitarbeiter aus Stabsabteilung	Mitarbeiter in Linienfunktion (Vorgesetzter)
externer Coach	Mitarbeiter einer Unternehmens-Beratung	freiberuflicher Coach

- Der externe Berater kann Wissen innerhalb einer Belegschaft verbreiten, in dem er individuell die Problemstellung aufarbeitet.
- Die Mitarbeiter des Unternehmens schauen sich dann die Arbeitsweise und Ausführungen dieser Consulting-Person an und reflektieren diese wiederum für neue Aufgaben.
- Externe Berater vermitteln ihr Wissen zu unterschiedlichen Thema, so auch zu technischen Themen.
- Bei dem externen Berater gibt es auch eine interne Variante, das „interne Consulting“.

Quelle: http://www.daswirtschaftslexikon.com/d/coaching_und_moderation/coaching_und_moderation.htm

Zurück zur Startseite

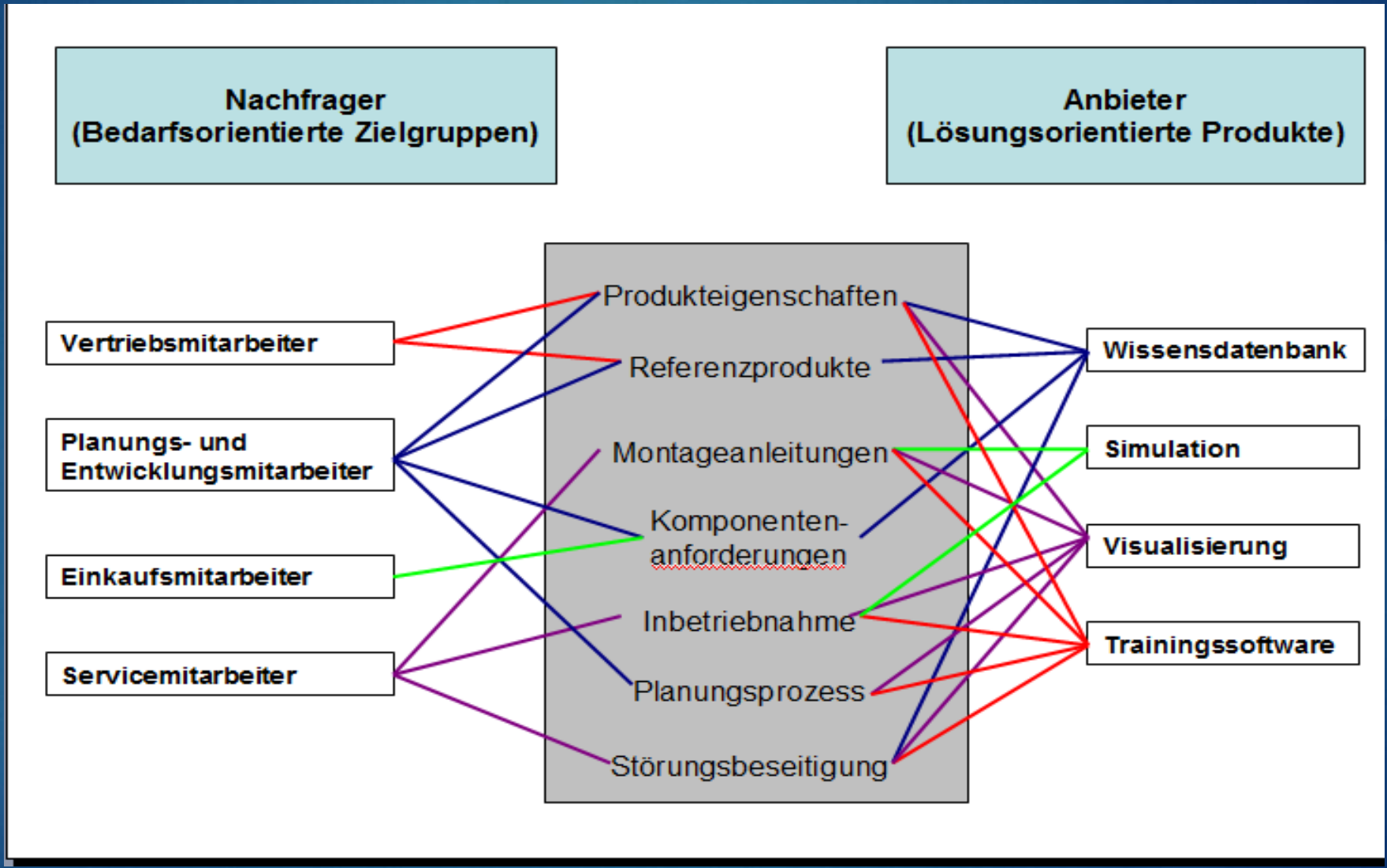
Lernsoftware



- Die Lernsoftware ist eine Methode, in der das Wissen mittels eines elektronischen Programms festgehalten wird.
- Der Benutzer hat verschiedene Eingriffs- und Steuerungsmöglichkeiten.
- Innerhalb dieser Software ist es möglich Filme, Visualisierungen und Simulationen einzubinden.
- Die Information wird über verschiedene Sinnesmodalitäten vermittelt.
- Oft können auch Szenarien durchgespielt werden, wodurch der Anwender ein besseres Gefühl für die Abläufe erhält.
- Durch integrierte Tests kann das Wissen überprüft werden.

Zurück zur Startseite

Schnittstellen-Übersicht



Zurück zur Startseite

Quelle: eigene Darstellung

Ende

Beispiel einer Visualisierung

Starten der Visualisierung durch klicken auf der Bild-Fläche.

Dieses Beispiel ist eine Anlehnung an die Nachfrage-Seite, welche von Volker Battermann bearbeitet wird. Als Beispiel ist ein Dusch-System aufgeführt, welches von der Fa. Hüppe stammt.

Zurück zur Startseite

zurück

Impressum

Verantwortlich für den Inhalt:

Volker Battermann

Theodor- Storm Straße, Oldenburg

Bernhard Walker

Erste Südwieke, Rhauderfehn

Hendrik Wöst

Lerchenweg, Oldenburg

Kontakt: bernhard.walker@uni-oldenburg.de

zurück