

KSV1870 INSIGHT

Service Description 2015.1

INHALTSVERZEICHNIS

1	LEISTUNGSBESCHREIBUNG	1
2	KSV1870 INSIGHT 2015.01	2
3	SOCIAL NETWORK	6
4	OPPORTUNITY SCORE	10
5	SUCHE	12
6	FILTER	13
7	COMPANY/MANAGER PAGE	16
8	MANAGER REPORT	20
9	KSV1870 AUSKÜNFTE	22
10	SERVICE ANFORDERUNGEN	23
11	GLOSSAR	25

1 LEISTUNGSBESCHREIBUNG

Beziehungsgeflecht

Soziale Netzwerke verbreiten sich in der heutigen Gesellschaft mit hoher Geschwindigkeit und eröffnen dadurch neuartige Vermarktungs- und Vertriebsmöglichkeiten. Obwohl die daraus entstehenden Vorteile für Geschäftspartner auf der Hand liegen, bleibt ein systematischer Netzwerkvertrieb oft Wunschdenken. Gute persönliche Kontakte zu relevanten Entscheidungsträgern sind ein maßgebender Faktor für die Erweiterung eines Netzwerks und für den wirtschaftlichen Erfolg.

Das Business-Netzwerk „KSV1870 Insight“ schlägt die Brücke zwischen den bestehenden Kontakten eines Unternehmens und einzelnen Managern der Wirtschaft wie auch den daraus entstehenden Opportunities. Es ermöglicht Unternehmen erstmalig, über das individuelle Business Netzwerk gezielt und systematisch Top-Entscheider der Zielkunden zu gewinnen.

KSV1870 Insight ermöglicht dem Nutzer:

- Identifikation von Zugängen zu bislang unerreichten Zielkunden über bestehende Kontakte.
- Erkennung von Potentialen hinter Bestandskunden.
- Wahrnehmung von neuen Opportunities durch Veränderungen im persönlichen Beziehungsnetzwerk.

Business Netzwerk

KSV1870 Insight visualisiert Netzwerke und Beziehungen zu Unternehmen und Personen, indem es **Daten aus Firmenbuch- und Wirtschaftsdatenbanken** dynamisch aufbereitet und veranschaulicht.

Nach einem **Beziehungsalgorithmus** werden die Businesskontakte intelligent bewertet und Netzwerkpotenziale von Kunden und Freunden sichtbar gemacht.

Der Nutzer erhält einen direkten Einblick in die vernetzte Welt von Top-Entscheidungsträgern, Board- Mitgliedern und Mitgliedern aus dem Management.

- **Personen zu Personen**

KSV1870 Insight evaluiert die Beziehungsstärke zwischen zwei Personen aufgrund der gemeinsamen Unternehmensfunktionen.

- **Personen zu Unternehmen**

KSV1870 Insight bewertet den Einfluss von Entscheidungsträgern in dem jeweiligen Unternehmen.

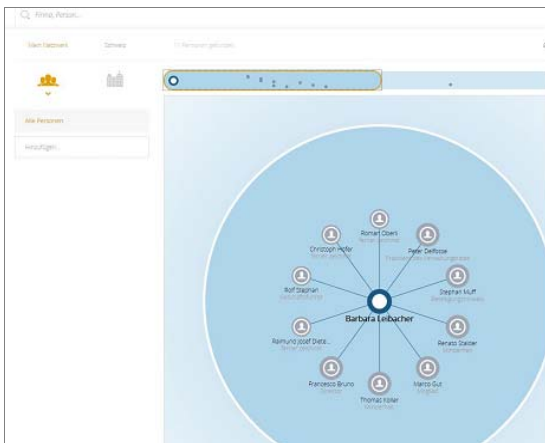
- **Unternehmen zu Unternehmen**

KSV1870 Insight zeigt Unternehmenskonglomerate auf, die über Manager, welche in mehreren Firmen einen hohen Einfluss aufweisen, verbunden sind.

2 KSV1870 INSIGHT 2015.01

Start

Nach Eingabe des Benutzernamens und des Passwortes erscheint die Startseite von KSV1870 Insight. Im Mittelpunkt der Startseite steht das individuell konfigurierte Netzwerk des Nutzers: „My Network“

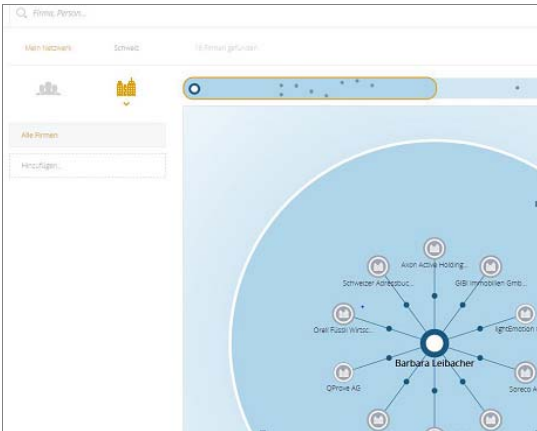


My Network

„My Network“ bietet eine neuartige Sicht auf Freunde, strategische Partner und die daraus resultierenden Netzwerkpotenziale.

Die Qualität und das Potenzial eines Business Netzwerks kann sich nur entfalten, wenn die einzelnen Kontakte durch den Nutzer selbst qualifiziert und eingeordnet werden. Mit „My Network“ können bestehende Beziehungen nach strategischen Zielen und persönlichen Bindungen (Prospects, Freunde und/oder Kunden) markiert werden. Das datenbasierte Netzwerk wird so um eine entscheidende persönliche Komponente erweitert und qualitativ aufgewertet.

Abhängig vom Profil des Nutzers bestehen zwei unterschiedliche Ausgangssituationen:



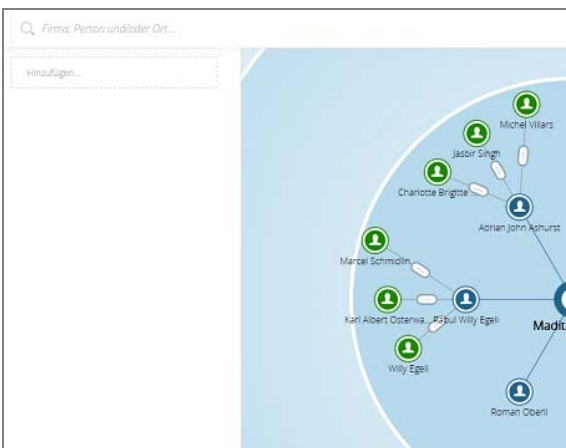
Der Nutzer ist im Firmenbuch eingetragen:

Basierend auf seiner aktuellen Tätigkeit sowie seiner Firmenbuch-Historie wird das eigene Netzwerk beim Einloggen in „My Network“ abgebildet. „My Network“ visualisiert alle bestehenden Verbindungen zu Personen und Unternehmen des Nutzers, die im Firmenbuch eingetragen sind.

List view for networks

Anzeige aller direkten Netzwerkverbindungen für alle Insights (Manager NW, Firmen NW, Mein NW) in einer Tabelle analog zum Management Insight (inkl. Druckfunktion).

Anzeige bspw. für Manager NW: Personen, Funktion, Beziehungsdauer, Beziehungsstärke, Manager Rank. Erhöhung der Transparenz und besseres Verständnis / Lesbarkeit der im Netzwerk angezeigten Informationen.



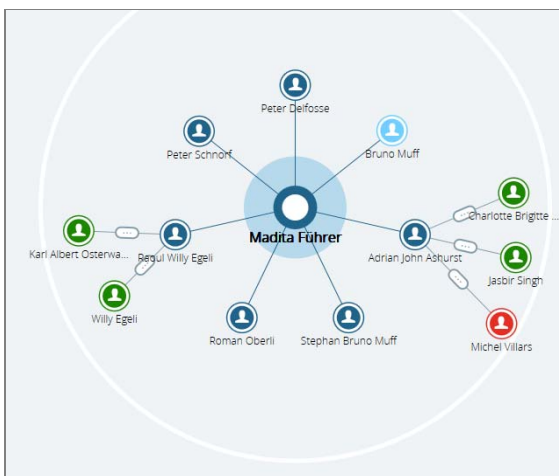
Der Nutzer ist nicht im Firmenbuch eingetragen:

Für den Fall, dass der Nutzer selbst nicht im Firmenbuch eingetragen ist, steht ein leeres Netzwerk zum selbst Ausfüllen zur Verfügung. Somit muss das „My Network“ individuell aufgebaut werden.

Netzwerk erweitern






Anhand der Verknüpfung von Firmenbuchdaten mit den persönlichen Markierungen durch den Nutzer identifiziert KSV1870 Insight neue interessante Schlüsselpersonen. So lässt sich innerhalb des eigenen Netzwerks der ideale Zielpfad zu einem potenziellen Neukunden ableiten.

Jeder Nutzer kann sein eigenes Netzwerk individuell konfigurieren. KSV1870 Insight ermittelt neue Opportunities basierend auf dem persönlichen Netzwerk des Nutzers.



Aufgrund der Markierungen werden die Beziehungen neu gewichtet und die jeweiligen Opportunities neu bewertet.

Um das eigene Netzwerk aktiv bearbeiten zu können, bietet KSV1870 Insight vier Möglichkeiten zur Markierung der Kontakte sowie das automatisch generierte Symbol „Opportunities“:

-  **Freund**
Der Nutzer markiert die Personen, die er persönlich kennt und über die er neue Verbindungen in seinem persönlichen Netzwerk generieren möchte.
-  **Kunde**
Der Nutzer markiert seine Kunden (Personen oder Unternehmen) und erhält einen Einblick in deren Netzwerke (Unternehmen und Personen). Der Nutzer analysiert, wie er Beziehungen für sich gewinnbringend nutzen kann.
-  **Prospect**
Der Nutzer markiert seine strategischen Ziele. KSV1870 Insight zeigt ihm, wie er durch das bestehende Netzwerk diese Ziele erreichen kann.
-  **Konkurrent**
Der Nutzer markiert seine Mitbewerber und erkennt frühzeitig Gefahren, die z.B. aus vergangenen, beruflichen Verbindungen zwischen Mitarbeitern seiner Zielkunden sowie seiner Mitbewerber resultieren können. Konkurrenten können neue Opportunities blockieren. Das bedeutet, dass der Zielpfad zu einer potenziellen Opportunity durch einen Konkurrenten unterbrochen werden kann.
-  **Opportunity**
Durch die Markierung von Freunden und Kunden, generiert KSV1870 Insight neue Opportunities. Jede erreichbare Person und jedes Unternehmen innerhalb einer bestimmten Distanz von einem Freund oder Kunden wird als neue Opportunity ermittelt.

Markierungen entfernen

Der Nutzer kann die Markierungen dynamisch anpassen und so geänderten Gegebenheiten Rechnung tragen.

Die von KSV1870 Insight als Opportunities bewerteten Personen und Unternehmer kann der Nutzer wieder entfernen. Der Nutzer entscheidet selbst, ob die von KSV1870 Insight ermittelte „Opportunity“ einen Mehrwert bietet. Markierungen, die entfernt werden, sind im persönlichen Netzwerk nicht mehr ersichtlich.

3 SOCIAL NETWORK

XING

Die Verknüpfung von Business-Kontakten aus sozialen Netzwerken mit den Businessinformationen von KSV1870 Insight eröffnet dem Nutzer zusätzliche Potenziale. Durch die Integration seiner Kontakte werden die Entscheidungsträger und Schlüsselpersonen in seinem Netzwerk identifiziert und deren Beziehungen zu weiteren Entscheidern visualisiert.



Login

Um die Kontakte aus den sozialen Medien in KSV1870 Insight einzubinden, muss der Nutzer auf die obere rechte Ecke klicken. Ein Auswahlménü gibt dem Nutzer die Möglichkeit, sich durch einfaches Anklicken der Schaltfläche bei XING einzuloggen.

KSV1870 Insight vergleicht alle XING-Kontakte mit Personen, die im Firmenbuch eingetragen sind.

Anmeldung bei XING

Benutzernamen und Passwort eingeben

Durch die Eingabe des Benutzernamens und des Passwortes werden die Kontakte aus der XING Datenbank in KSV1870 Insight übernommen. Das System gleicht die XING-Kontakte mit den Unternehmen und Personen im Firmenbuch ab und ergänzt so das persönliche Netzwerk des Nutzers um wichtige Entscheidungsträger.



Kontakte matchen

Das Hochladen kann einen Moment dauern. Sobald die Kontakte importiert sind, sieht der Nutzer, bei wie vielen XING-Kontakten eine Übereinstimmung mit den Daten von KSV1870 Insight besteht.



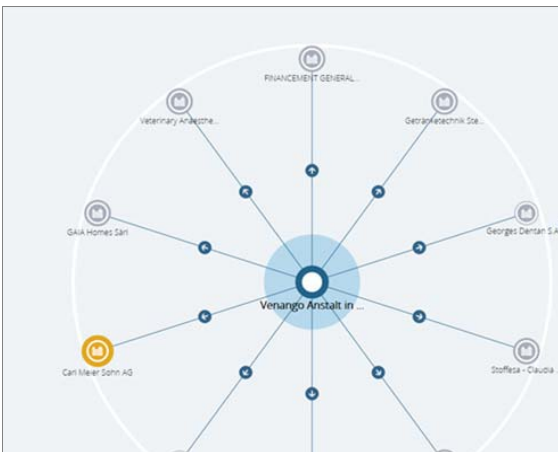
Upload beendet

Nach Beendigung des Upload-Vorgangs wird eine entsprechende Meldung angezeigt. Mit Klick auf den Button „Schließen“, kehrt der Nutzer zur „My Network“ Ansicht zurück. Weiterhin besteht die Möglichkeit, mittels Klick auf den Link „Kontakte“, in eine Listenansicht zu wechseln, welche alle erfolgreich verknüpften Personen darstellt.



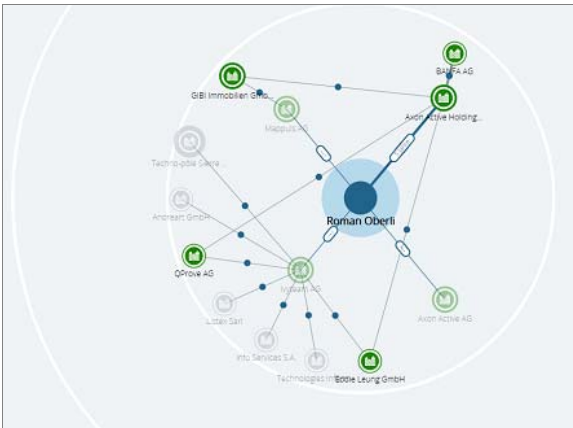
Markierung

Alle Kontakte, bei welchen eine Übereinstimmung festgestellt wurde, werden mit einem XING-Symbol gekennzeichnet. Mit der Bewertung eines Kontakts durch den Nutzer (in „Freunde / Prospects“) wird eine Veränderung des Opportunity Scores des eigenen Netzwerks registriert.



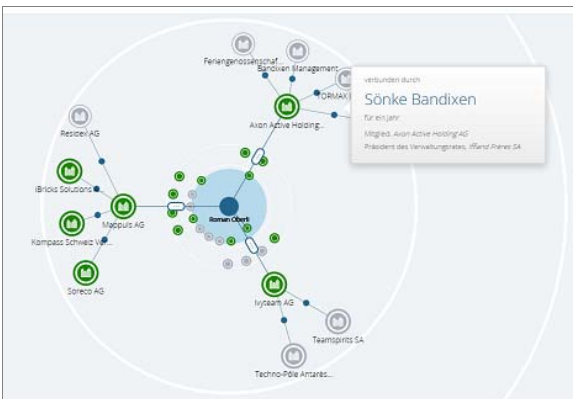
Näher ins Netzwerk Zentrum setzen

Markiert der Nutzer einen XING-Kontakt beispielsweise als „Freund“, so wird diese Verbindung höher gewichtet. Zudem können die Ergebnisse aktiv gefiltert werden.



Verlinkung

Jedes Profil, das mit einem XING-Symbol gekennzeichnet ist, kann direkt durch Mouseclick in einem neuen Browserfenster die XING-Profilseite anzeigen. Weiterhin können einzelne Beziehungen über „Verbindung löschen“ oder alle XING- und Markierungsdaten über das Opportunity Menü rechts oben gelöscht werden.



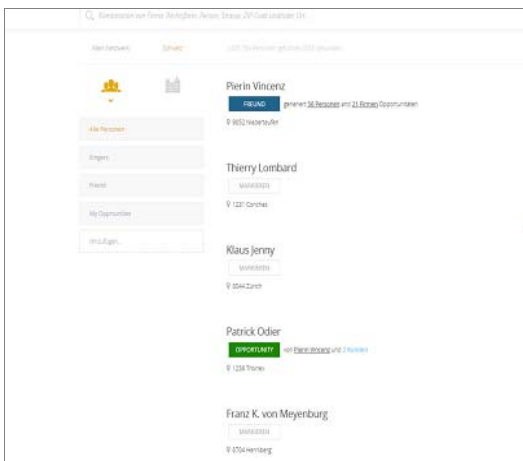
XING Integration Zusammenfassung

Statt alle XING-Kontakte manuell einzugeben, kann der Nutzer mit wenig Aufwand die Kontakte abgleichen und Zeit sparen. So entdeckt er mit wenigen Klicks versteckte Potenziale innerhalb seines Kontaktnetzwerks. Jedes Profil, das mit einem XING-Symbol gekennzeichnet ist, kann direkt auf XING angesehen werden.

4 OPPORTUNITY SCORE

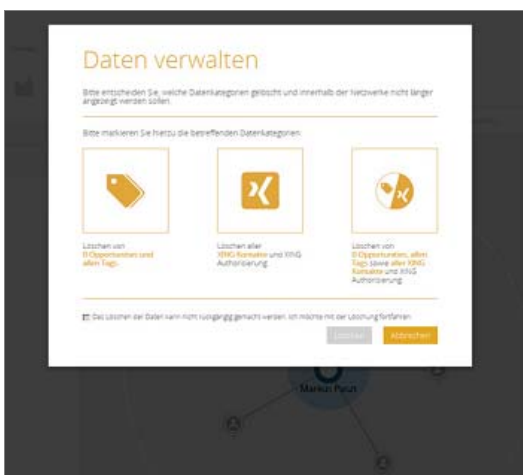
Analyseverfahren

Der individuelle Opportunity Score des Nutzers wird mit jeder generierten Verbindung neu berechnet. Jede erreichbare Person und jedes Unternehmen innerhalb einer bestimmten Distanz, von einem Freund oder Kunden, wird für den Nutzer als neue Opportunity ermittelt. Auf dieser Basis wird der Opportunity Score berechnet. Er ergibt sich aus der Addition von Opportunities, der als Kunden markierten Unternehmen, und der als Freunde markierte Personen.



Als „Freund“ und „Kunden“ markierte Kontakte weisen dabei die größte Beziehungsstärke zum Nutzer auf und befinden sich im innersten Zirkel. Die Netzwerkkontakte in den äußeren Netzwerkebenen bilden die Firmenbuch-Verbindungen des Nutzers ab. Jede aufgerufene Seite, jedes Suchresultat sowie jede Kartenansicht wird bei „My Network“ mit dem persönlichen Netzwerk des Nutzers systematisch in einen Kontext gesetzt.

Das persönliche Netzwerk ist ausschließlich für den jeweiligen angemeldeten Nutzer sichtbar. Jeder Nutzer hat die alleinige Kontrolle über seine Kontakte. Alle individuellen Daten können jederzeit gelöscht werden.



Sollen Daten gelöscht werden, kann man zwischen Datenkategorien unterscheiden. Es können nur XING-Kontakte, nur selbst erstellte Tags, oder XING-Kontakte plus selbst erstellte Tags unwiderruflich gelöscht werden.

Achtung: Gelöschte Daten können von KSV1870 nicht wieder hergestellt werden. Synchronisierte XING-Kontakte und Authentifizierungszeichen von XING gehen gegebenenfalls verloren.

Tagging / Prospect Tagging

Opportunitäten werden bei dem Freund / Kunden aufgehängt, zu welchem die kürzeste Distanz besteht. Zudem werden Prospects ebenfalls einem Freund oder Kunden angehängt (sofern eine Beziehung besteht), und damit wie Opportunitäten unabhängig davon behandelt, ob der Prospect in entsprechender Distanz liegt oder nicht.

Damit wird für den User ersichtlich, dass er einen Prospect ggfs. über einen Freund / Kunden erreichen kann. Zudem wird damit die Anzahl an Sputniks (als Prospect markierte Entitäten, welche keine Verbindung zu «Mein Netzwerk» aufweisen) reduziert. Sollte ein Prospect über mehrere Entitäten erreichbar sein, werden in der Atom View auch die Querverbindungen angezeigt.

Dies schafft mehr Transparenz im Hinblick auf die Opportunitätszuweisung und die Erreichbarkeit von Opportunitäten / Prospects über das eigene Netzwerk (optimale Pfade – kürzeste Distanz).

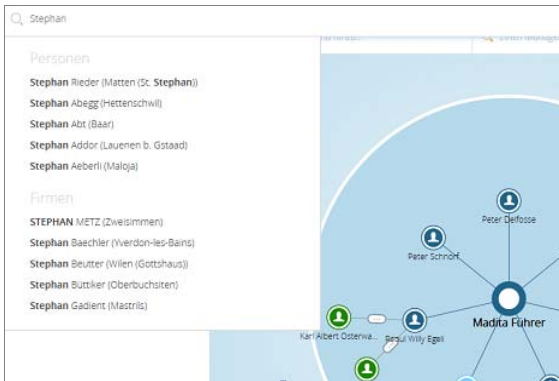
Opportunity Authority

Der Benutzer kann entscheiden, ob er das Opportunity-Feature nutzen möchte oder nicht.

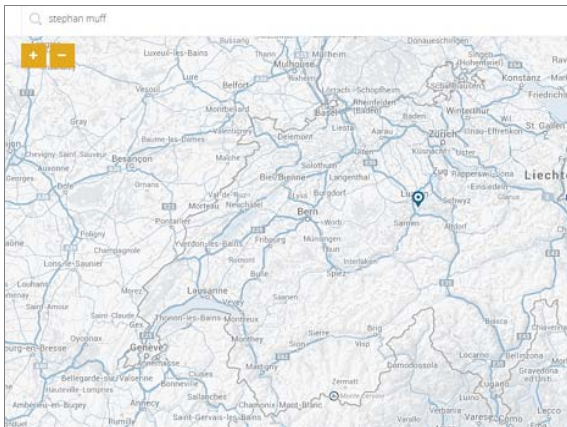
5 SUCHE

Zielunternehmen und -personen

Das Suchfeld ist ein weiteres wichtiges Instrument zur Identifikation von Zielunternehmen und -personen.



Nach der Eingabe von mindestens drei Buchstaben, generiert KSV1870 Insight entsprechend zum Suchverhalten des Nutzers automatisch Resultatvorschläge mit potenziellen Zielobjekten (Personen, Unternehmen).



Dabei werden von KSV1870 Insight Unternehmen und Personen vorgeschlagen, welche die entsprechenden Wortelemente beinhalten. Die bereits markierten Personen werden automatisch mit den jeweiligen Kennzeichen (Freund, Kunde, usw.) angezeigt. Die Anzeige des Firmensitzes, respektive des Wohnortes, erleichtert die Identifikation der/des gesuchten Zielperson/-unternehmens.

Opportunities suchen

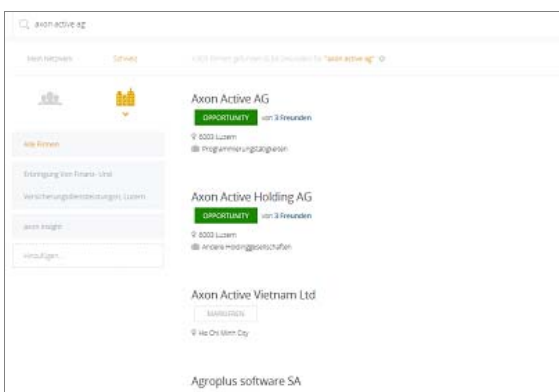
Innerhalb des gesamten landesspezifischen Netzwerks können die Suchergebnisse sowohl in Listen- als auch in Kartenform angesehen werden. Innerhalb von „My Network“ werden die Suchergebnisse in Form eines Ego-Netzwerks dargestellt.

6 FILTER

Übersicht

KSV1870 Insight bietet dem Nutzer die Möglichkeit, sein persönliches Netzwerk oder das landesspezifische Netzwerk (sämtliche Unternehmen und Personen des Landes) zu analysieren.

Hierfür stehen dem Nutzer intuitiv bedienbare Filterkategorien zur Verfügung. Anhand der Filter kann der Nutzer nach Markierungen, sozialen Kontakten, Ort, Unternehmen sowie einer Branche selektieren. Der Branchenfilter setzt sich aus den ersten zwei von fünf Ebenen der ISIC Notation (International Standard Industrial Classification) zusammen. Die Suchtreffer werden in einer hierarchischen Reihenfolge gemäß dem Bewertungsalgorithmus von KSV1870 Insight aufgelistet.



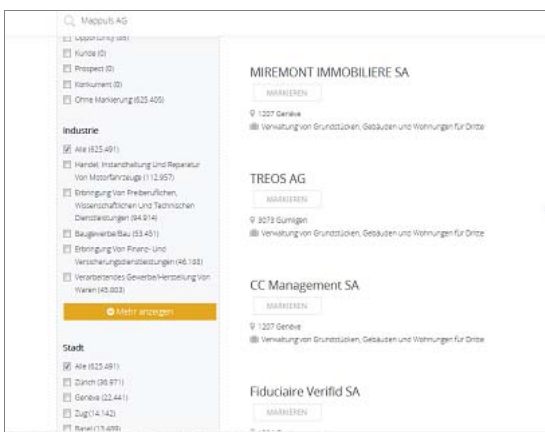
Dynamische Filter ermöglichen komplexe Suchanfragen und vereinfachen die Identifikation der gewünschten Resultate.

Können die gewünschten Zielpersonen oder -unternehmen nicht aufgefunden werden, steht dem Nutzer eine Volltextsuche zur Verfügung. Die Suche ermöglicht eine freie Texteingabe.

Der Nutzer kann die generierten Treffer durch die Benennung einer Zielgruppenselektion abspeichern.

Sogenannte Micro-Insights (Anzahl Personen- oder Unternehmenskontakte einer Person und Unternehmen) bilden zudem die Netzwerkstärke der jeweiligen Suchergebnisse (Personen und Unternehmen) ab.

Zielgruppen können gespeichert und jederzeit wieder aufgerufen werden.



Die vom Nutzer generierte und gefilterte Suchkonfiguration kann mit der Benennung eines eigenen Zielgruppennamens gespeichert werden.

Die definierten Zielgruppenselektionen stehen dem Nutzer für zukünftige Recherchen jederzeit zur Verfügung.

Erstellung von Zielgruppen

KSV1870 Insight speichert die vom Nutzer konfigurierten Zielgruppen gemäß seiner gewählten Filterkriterien. Alternativ besteht für den Nutzer die Möglichkeit, der konfigurierten Sucheingabe einen eigenen Begriff zu geben.

Zielgruppen löschen

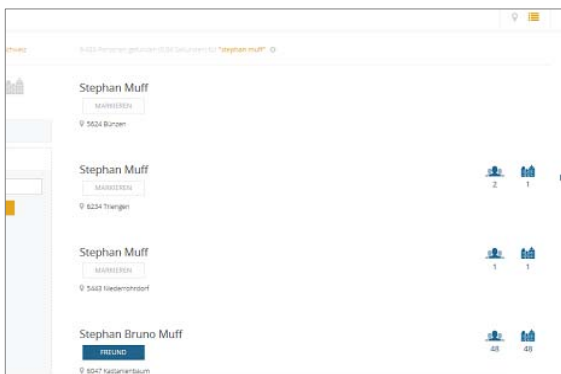
Gespeicherte Zielgruppen können jederzeit wieder gelöscht werden.

Maximale Anzahl an Zielgruppen

Bis zu fünf neue Zielgruppen können gleichzeitig erstellt und abgespeichert werden. Sobald die maximale Anzahl der Zielgruppen erreicht ist, muss eine Zielgruppe gelöscht werden, damit eine neue Zielgruppe eingerichtet werden kann.

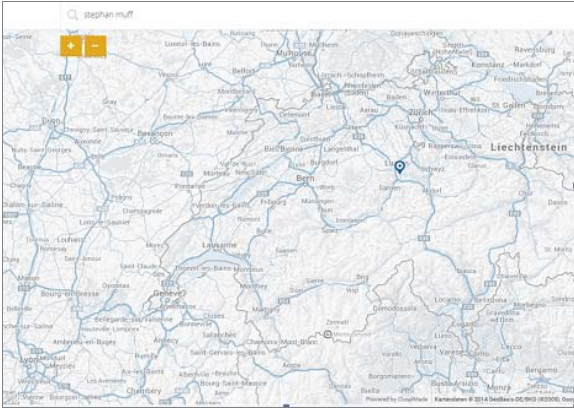
Die Resultate können als Liste oder auch auf der Karte angezeigt werden.

Für die Visualisierung des eigenen Netzwerks steht die Ego-Netzwerkanzeige zur Verfügung. Für das landesspezifische Netzwerk ist eine Listenansicht und eine Kartenanzeige verfügbar. Mit Hilfe des Filters kann auch das eigene Netzwerk in Form einer Karte oder Liste angezeigt werden.



Listenanzeige

Bei der Sucheingabe im landesspezifischen Netzwerk werden die Resultate (Unternehmen und Personen) in Form einer Liste abgebildet.



Kartenanzeige

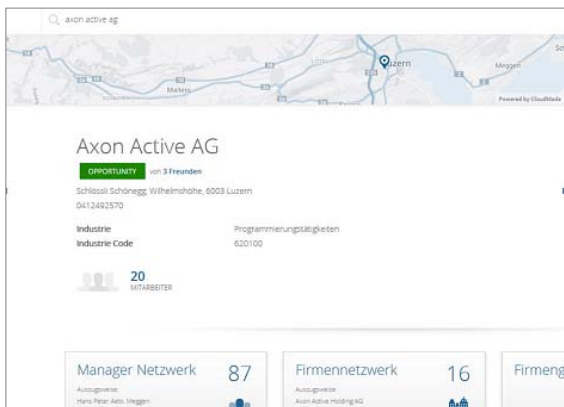
Für das landesspezifische Netzwerk steht eine geografische Karte zur Verfügung.

Das gesamte Netzwerk kann jederzeit auf der Karte dargestellt werden. Mittels Zoomstufen und durch einen Mouseklick auf die Punktposition, erscheint ein eigenes Browserfenster mit Informationen über das jeweilige Unternehmen bzw. die jeweilige Person.

7 COMPANY/MANAGER PAGE

Company Page

Eine auf die wichtigsten Kennzahlen fokussierte Übersichtsseite (Report Page) ermöglicht eine rasche Abschätzung von wirtschaftlichen und netzwerkspezifischen Potenzialen einzelner Unternehmen, inklusive Kontaktinformationen, Links zur zugehörigen Webseite und weiterer verfügbarer Informationen.

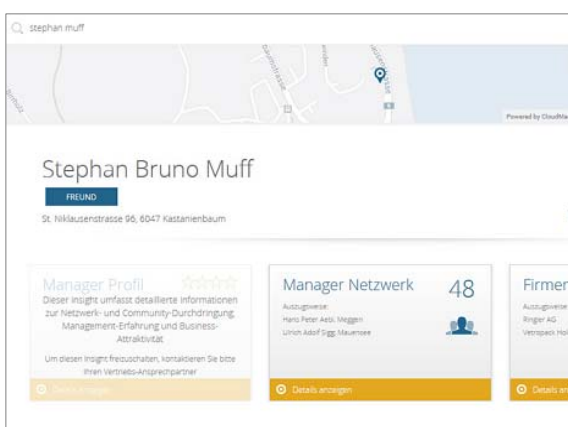


Firmensitz, Kontaktinformationen, URL (Uniform Resource Locator), Umsatzzahlen, Mitarbeiterzahlen, Industrie wie auch Industrie-Code werden, sofern verfügbar, optisch übersichtlich aufbereitet.

Mini-Insights eröffnen dem Nutzer einen ersten Einblick in das Netzwerkpotenzial des Unternehmens. Sie bilden die Zahl der direkten Netzwerkzugänge zu weiteren Personen und Unternehmen ab.

Manager Page

Ein grafisch übersichtlich aufbereitetes Kurzprofil (Report Page) des jeweiligen Managers gibt Aufschluss über die wirtschaftlichen und netzwerkspezifischen Kontakte dieser Person, sowie Angaben zum Wohnort.



Kurzprofile von Managern informieren über die verborgenen Netzwerk-Potentiale ihrer Unternehmen und Personen.

Wohnort, Titel sowie allfällige Markierungen des Kontakts (als Freund, Kunde, Prospect, Konkurrent oder Opportunity) werden optisch rasch lesbar aufbereitet. Bei den Opportunities wird ausgewiesen, über welche bestehenden Kontakte die Opportunity erreicht werden kann. Mini-Insights ermöglichen einen ersten Eindruck über die Netzwerkpotenziale einer Person. Sie zeigen die Netzwerkstärke des Managers anhand der aufgeführten Zahl seiner Personen- und Unternehmenskontakte auf.

Manager-Netzwerk

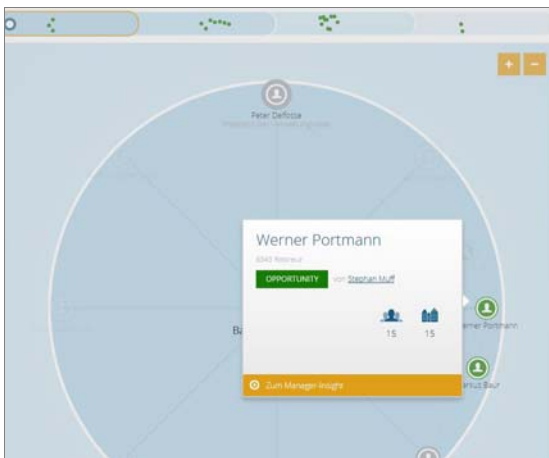
KSV1870 Insight visualisiert die Netzwerkkontakte des betrachteten Managers auf Basis der Beziehungsstärke. Je geringer die Distanz einer Person zu dem ins Zentrum gesetzten Manager ausfällt, desto höher ist deren gemeinsame Beziehungsstärke.



Dynamisch veränderbare Ego-Netzwerke weisen alle valide ermittelten Zielpfade des Unternehmens zu einflussreichen Managern, wie auch zu weiteren Entscheidungsträgern aus.

In der Ego-Netzwerkdarstellung steht das selektierte Unternehmen/Manager im Mittelpunkt. Die Netzwerk- DNA zeigt auf, wie viele weitere Verbindungen (blau=direkt; grau=indirekt) von verbundenen Managern/Unternehmen ausgehen.

Intuitive Interaktionsmöglichkeiten innerhalb des Ego-Netzwerks ermöglichen eine dynamische und fokussierte Darstellung der kürzesten Verbindungen von Managern zu weiteren Unternehmen. Eine zielgerichtete Navigation durch die verschiedenen Netzwerkebenen ist möglich. Detaillierte Einblicke in die Netzwerkpotenziale von einflussreichen Managern können so erhalten werden.

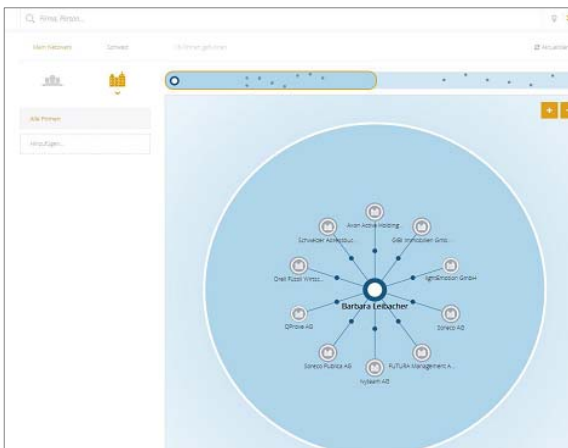


Zielpfade von Managern zu Unternehmen und Detailinformationen von Managern lassen sich intuitiv abrufen.

Mittels eines Mouseklicks auf einzelne Manager erhält der Nutzer Einblick in die Mini-Insights der Person oder des Unternehmens. Durch einen Mouseclick auf das Manager Mini-Insight kann direkt zur Manager Page der jeweiligen Person gewechselt werden.

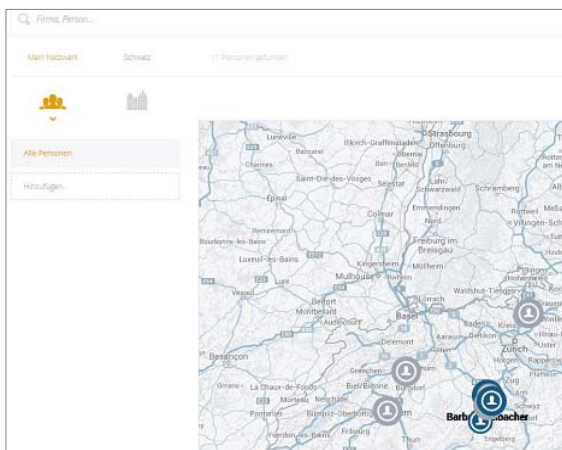
Firmen-Netzwerk

KSV1870 Insight visualisiert die indirekten Kontakte eines Unternehmens oder Managers anhand der Vernetzungen im Netzwerk. Der Einfluss jener Entscheidungsträger wird auf Basis ihrer Position und ihres Vernetzungsgrads innerhalb der erschlossenen Unternehmen von KSV1870 Insight eruiert.



Einflussreiche Manager mit Funktionen in mehreren Unternehmen verfügen oft über ein verborgenes Netzwerkpotential.

In der Ego-Netzwerkdarstellung werden die verbundene Funktionen und Mandate der Entscheidungsträger auf dem Zielpfad zwischen den Unternehmen durch ein Mouseover angezeigt. Eine Netzwerk-DNA, verschiedene Filtermöglichkeiten und Zoomstufen analog zum Manager-Netzwerk, ermöglichen dem Nutzer eine zielgerichtete Fokussierung.

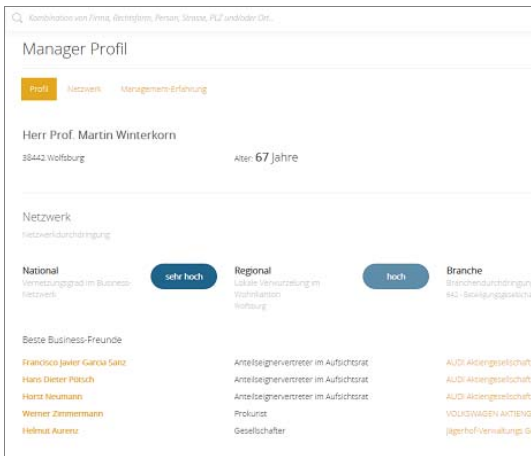


Räumliche Muster lassen Rückschlüsse über die regionale Stärke der Firmen- und Manager-Netzwerke zu.

Die räumliche Darstellung von Firmen- und Managernetzwerken geben Aufschluss über die regionale Marktreichweite des Unternehmens oder der Person.

8 MANAGER REPORT

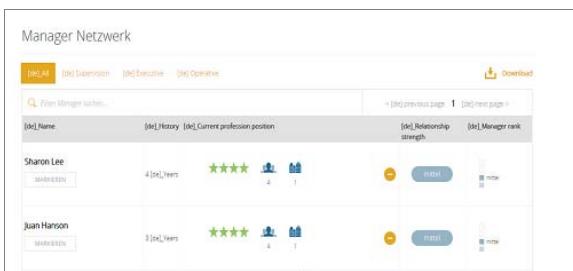
Manager Report



Im Manager Profil/Report findet man detaillierte Angaben zu einer Person. Diese beinhalten u.a. Informationen zur Adresse, Alter, deren Netzwerk, der Managementenerfahrung und ein Manager Rating. Das Manager Rating ergibt sich aus der Kombination von Firmenanteilen und Wohnsitz. Die Firmen-Netzwerk-Verbindung zusammen mit den Key-Manager-Verbindungen bilden einen Score und zeigen an, wie gut das Manager-Netzwerk im kantonalen, nationalen oder Industrie-Sektor ist. Die fünf engsten Business-Freunde werden mit Namen, Position und Firmenname aufgelistet. Das Manager Profil kann zusammengefasst als PDF heruntergeladen werden.

Eine Zusammenfassung aller Manager- und Corporate Connections über die eine Person verfügt, finden sich in der Infospalte. Auch der Einfluss der Person auf Branche, Region oder Nation wird graphisch dargestellt.

Management Insight



Alle aktiven Funktionsträger eines Unternehmens werden tabellarisch dargestellt (inkl. Druckfunktion / PDF). Die Managersuche wird zudem durch die Gruppierung / Filterung nach unterschiedlichen Manager-Leveln: der Anzeige von Position, Funktionsdauer, Micro Insights und Netzwerkinformationen wie Einfluss auf die Firma sowie Manager Rank unterstützt. Man erhält somit das vollständige Bild des Managements einer Firma.

Erfahrung

Management-Erfahrung
Die Anzeige wird im Dashboard auf die 15 relevantesten Unternehmen begrenzt.

MAN SE Aufsichtsratsmitglied	2012 - Heute	Einfluss: <input type="button" value="Schwach"/>
Dr. Ing. h.c. F. Porsche Aktiengesellschaft Aufsichtsratsmitglied	2012 - Heute	Einfluss: <input type="button" value="Schwach"/>
Porsche Automobil Holding SE Vorstandsvorsitzender	2010 - Heute	Einfluss: <input type="button" value="Schwach"/>
FC Bayern München AG		Einfluss: <input type="button" value="Schwach"/>

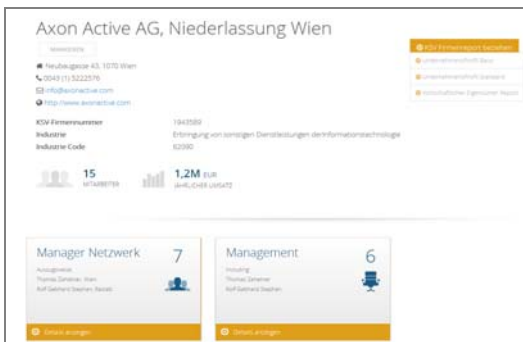
Hier findet mal eine Historie aller Anstellungen einer Person. Neben dem Unternehmensnamen und der Anzahl der Tätigkeitsjahre wird auch der Einfluss der Person in einem Unternehmen dargestellt. Dieser kann "none -low - medium - strong - very strong" sein und wird farblich visualisiert.

9 KSV1870 AUSKÜNFTE

Über jedes österreichische Unternehmen können direkt aus dem Netzwerk heraus KSV1870 Auskünfte abgerufen werden: von der ersten Beurteilung (UnternehmensProfil Basic), über die ausführliche Auskunft (UnternehmensProfil Standard) bis zu tagaktuellen Unternehmensstrukturen (BeteiligungsReport, Wirtschaftlicher Eigentümer Report).



Je nach Verfügbarkeit scheinen die auszuwählenden KSV1870 Auskünfte auf, sobald das gewünschte Unternehmen aufgerufen wird.

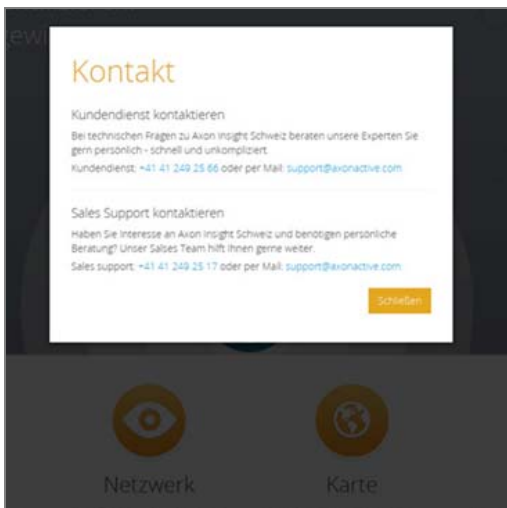


Nach Auswahl des gewünschten Produktes erscheint die Auskunft in einem eigenen Browser Fenster im PDF Format.

10 SERVICE ANFORDERUNGEN

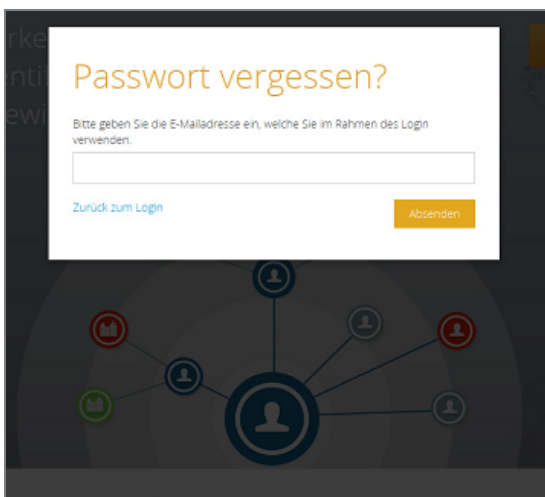
Kontaktformular

Über das Kontaktformular finden Sie wichtige Telefonnummern und E-Mail Adressen um sich direkt an unseren Kundendienst wenden zu können.



Passwort vergessen

Sollten Sie Ihr Passwort vergessen haben, können Sie dieses ganz einfach über den Button „Passwort vergessen“ an Ihre angegebene E-Mail Adresse zusenden lassen. Sollten Sie Ihren Benutzernamen ebenfalls vergessen haben, wenden Sie sich bitte an unser Service Support Team.



Optimale Browsereinstellungen

KSV1870 Insight ist eine webbasierte Applikation.

Auf Grund der anspruchsvollen Visualisierungsmöglichkeiten von Netzwerken, empfiehlt KSV1870 eine aktuelle Version der aufgelisteten Browser zu verwenden. Bei älteren Browsern kann der volle Funktionsumfang nicht garantiert werden.

Um KSV1870 Insight nutzen zu können, müssen JavaScript aktiviert und Cookies erlaubt sein.



Alle Versionen: volle Unterstützung



Version 9+: volle Unterstützung



Version 6+: volle Unterstützung



Version 4+: volle Unterstützung

11 GLOSSAR

Beziehungsstärke

Die qualitative Bewertung einer Beziehung zwischen zwei Personen oder einer Person und einem Unternehmen gemäß dem Analyseverfahren von KSV1870 Insight.

Ego-Netzwerkansicht

Das Netzwerk der betrachteten Person oder dem betrachteten Unternehmen (mit der jeweiligen Person und Unternehmen im Zentrum).

Eigenes Browserfenster

Das Fenster gibt einen ersten Eindruck über das jeweilige Unternehmen oder über die Person. Nicht mit Mini-Insights zu verwechseln.

Kartenansicht

Die Netzwerkkontakte der betrachteten Person und des betrachteten Unternehmens oder die Suchergebnisliste auf einer geographischen Karte dargestellt.

Kontakte markieren

Die vom Nutzer persönliche Qualifizierung und Einordnung seiner Netzwerkkontakte nach „Freund“, „Kunde“, „Konkurrent“, „Prospect“.

Landesspezifisches Netzwerk

Das gesamte Datenuniversum des Landes basierend auf vernetzten Handelsregisterdaten.

Listenansicht

Die Suchergebnisse im landesspezifischen Netzwerk aufgelistet.

Micro-Insights

Anzahl Personen- oder Unternehmenskontakte des Managers oder Unternehmens.



178

Personenkontakte



27

Unternehmenskontakte

Mini-Insights

Kontakte-Visitenkarte des Netzwerks einer Person oder eines Unternehmens, innerhalb einer Report Page. Sie zeigt die Netzwerkstärke des Managers anhand der aufgeführten Zahl seiner Personen- und Unternehmenskontakte auf.

My Network

Das persönliche Beziehungsnetzwerk (Unternehmen und Personen) des Nutzers (er befindet sich im Zentrum des Netzwerks).

Opportunities

Die Schlüsselpersonen und -unternehmen (Business-Opportunities), die KSV1870 Insight aus „My Network“ des Nutzers ableitet, basierend auf der Beziehungsstärke und der persönlichen Markierung der Netzwerkkontakte durch den Nutzer. Opportunities können potenzielle Door Openers oder Neukunden sein, abhängig von den strategischen Zielen des Nutzers.

Opportunity Score

Die Summe der von KSV1870 Insight bewerteten Schlüsselpersonen und -unternehmen für den Nutzer.

Report Page

Übersichtsseite/Kurzprofil von wirtschaftlichen und netzwerkspezifischen Potenzialen einzelner Unternehmen.

Struktur/Logik bei der hierarchischen**Reihenfolge der Suchergebnisse**

Die hierarchische Rangordnung bei jeglichen Suchergebnissen (Personen und Unternehmen) auf Basis des KSV1870 Insight-Bewertungsalgorithmus in der Listenansicht.

Verbindungen

Die Beziehung zwischen zwei Personen in einem Netzwerk.

Zielgruppen

Die vom Nutzer konfigurierte und gefilterte Suchergebnisliste (zum Beispiel alle Unternehmen in der Stadt Zürich im Bereich Finanz- und Versicherungsdienstleistungen).

Zielpersonen und- unternehmen

Die gesuchte Person oder das gesuchte Unternehmen des Nutzers.

Zielpfade

Kürzester direkter Weg des betrachteten Managers oder des Unternehmens zur Zielperson und -unternehmen (angezeigte Netzwerkkontakte).

SIE HABEN FRAGEN?
**Rufen Sie uns an -
wir beraten Sie gerne!**

CustomerCareCenter

T: 050 1870-1200

F: 050 1870-99 8778

info.service@ksv.at

KSV1870

KSV1870 Information GmbH

Wagenseilgasse 7
1120 Wien

Niederlassungen

Graz:	Innsbruck:	Linz:	Salzburg:	Klagenfurt:	Feldkirch
Wielandgasse 14-16	Templstraße 30	Mozartstraße 11	Ignaz-Härtl-Straße 2C	Dr.-F.-Palla-Gasse 21	Saalbaugasse 2
8010 Graz	6020 Innsbruck	4010 Linz	5020 Salzburg	9020 Klagenfurt	6800 Feldkirch