



Honorarumfrage: Jetzt mitmachen ▶
Sie erhalten den neuen Honorarleitfaden kostenlos, wenn Sie [bei der Honorar-Umfrage 2012 mitmachen](#)



IT-Paten für Afrika gesucht ▶
Für die Mikrokredit-Stiftung in Ruanda suchen wir Paten, damit sich junge Frauen ihre IT-Ausbildung finanzieren können. [Zur Präsentation](#)

Wie Google den Social-Intranet-Markt neu definiert

von [Sebastian Halm](#)

11.09.12 Google Plus wird zum Tool für Social Intranets. Damit mausert sich Google zum mächtigen Konkurrenten für Anbieter von Cloud- und Enterprise-2.0-Lösungen. Vier Szenarien zeigen, wie das Märkte und Unternehmen verändern wird.

[Weiterleiten](#) [Artikel Merken](#)



Mit einem neuen Bündel an Funktionen für sein soziales Netzwerk eröffnet [Google](#) eine Enterprise-Offensive: [Google Plus](#) wird zum attraktiven Tool für Business-Kunden. Die können via Plus nun intern kommunizieren ohne fürchten zu müssen, sensible Inhalte könnten versehentlich an Außenstehende gelangen. Auch Features zum kollaborativen Arbeiten und für das soziale Intranet hat Google Ende August ergänzt:

Ein neuer Player mit viel Zugkraft, der den ganzen Markt vorwärts bringt und die anderen alt aussehen lässt. Das könnte Google für das Enterprise 2.0 sein.

- Posts können nun als intern gekennzeichnet werden. Damit lassen sie sich nicht mehr öffentlich teilen; sie bleiben auf den vorbestimmten Empfängerkreis beschränkt und kein Mitglied kann sie aus Versehen öffentlich schalten, weil er es verschlafen hat, den richtigen Kreis einzustellen.
- Die Video-Konferenz-Funktion, die Hangouts, sind nun in den Business-Apps Gmail, Calendar and Docs integriert und lassen sich daraus öffnen. Das macht Plus zum Kollaborationstool, das gemeinsame Dokumentenbearbeitung in Echtzeit erlaubt.

- Und weitere Funktionen werden folgen, kündigt das Unternehmen im [Enterprise-Blog](#) an.



Klaus Eck

Social-Media-Berater Klaus Eck ([Eck Kommunikation](#)) sieht damit ein aussichtsreiches Tool den Markt betreten. Die bestehenden Business-Apps für Kalenderverwaltung oder Mailversand würden ergänzt und mit sozialer Kraft aufgeladen, urteilt Eck: "Man kann damit Inhalte sehr gut ordnen - und wer räumlich getrennt arbeitet, kann über geschlossene Circles und das aktive Tagging seine Kooperation deutlich einfacher vorantreiben als dies beim Konkurrenten Facebook über die Gruppenfunktion möglich ist. Das Ganze setzt allerdings die Bereitschaft voraus, mit Google Plus zu arbeiten."

Besonders die Hangouts sieht Eck als ein großes Plus für Plus an: "Das ist ein Alleinstellungsmerkmal. Die anderen bieten kein vergleichbares Videochatsystem in Kombination mit dem Kalender an." Für Startups und kleine Unternehmen sieht Eck

viel Spannendes in Googles Enterprise-2.0-Paket.



HANDLUNGSRELEVANZ

	Operativ	Strategisch	Visionär
Technik	●	●	○
Medien	○	●	○
Wirtschaft	○	○	○
	heute	morgen	übermorgen

Die iBusiness-Handlungsmatrix zeigt, wie langfristig die vorgestellten Aufgaben angegangen werden müssen.

Die Konsequenz ist: Wieder einmal fällt Google handstreichartig in Territorium ein, das bislang erfolgreich von kleinen und großen Mitbewerbern dominiert wird. Allerdings schwebt Google in diesem Fall keine dauerhafte Gratis-Lösung vor: Die Business-Features sollen vorerst kostenfrei nutzbar sein - bis Ende 2013, danach müssen die Kunden bezahlen. Das bedeutet: Google wird für die kommenden 15 Monate zum Schnupper-Tool für alle, die sich mit Social-Intranet- und Enterprise-2.0-Lösungen auseinandersetzen wollen, dies aber bisher aus Ressourcen- und Kostengründen nicht getan haben. Es wird eine Mischung aus kollaborativen Business-Anwendungen und sozialem Netzwerk, "Office trifft Facebook", sagt Tobias Mitter, Strategie-Consultant beim Enterprise 2.0-Dienstleister [Netmedia](#). Das Unternehmen nutzt bereits seit längerem Googles Business-Apps für die interne Kommunikation. Googles Schritt Richtung Business sieht Mitter als hochspannende Mischung aus der öffentlichen Sphäre des sozialen Netzes und der internen Kommunikation - in einer besonderen, bisher einmaligen Klarheit: "Erstmals kann man mittels Plus in der gleichen Umgebung nach außen auftreten und auch intern kommunizieren. Wir haben im Unternehmen schon öfters darüber diskutiert, wie eine gelungene interne und externe Vernetzung beschaffen sein muss. Und nun liegt erstmals eine Lösung vor, die das kontrollierte Teilen so durchdacht hat, dass es für Unternehmen funktionieren kann."

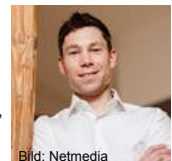


Bild: Netmedia
Tobias Mitter

Wem Googles Enterprise-Offensive gefährlich werden wird

Diese "Facebook meets Office"-Mischung wird neue Konkurrenz schaffen im Markt der bestehenden Lösungen. Experten sind sich dabei weitgehend einig - besonders die kleinen Unternehmen, die Startups und KMUs sind es, die Google dabei anvisiert. "Google will von unten kommen und [Microsoft](#) Konkurrenz machen" lautet die Analyse von Richard Heigl, Geschäftsführer der auf Social-Web-Lösungen spezialisierten Medienwerkstatt [Hallo Welt!](#). "Microsoft hat natürlich ganze anderes Potenzial und mehr Erfahrung auf diesem Sektor; doch wird man dort langfristig die Konkurrenz von Google spüren."



Bild: Double You
Willms Buhse

Allerdings sollte man Googles Markteinfluss hier nicht überschätzen, wiegelt Heigl Welteroberungsängste ab. Und damit kommt er zu einem ähnlichen Fazit wie der Enterprise 2.0-Experte Willms Buhse vom Managementberater Doubleyou. Buhse glaubt: "Wenn Google das Thema wirklich ernst nimmt, dann haben Sie ohne Fragen die Ressourcen - derzeit gehen Sie das Thema im Vergleich zu Wettbewerbern aber eher halberzig an", findet Buhse: "Ich meine nicht technologisch, sondern es fehlt vielen Kunden das im B2B-Geschäft übliche "Klinkenputzen" bei den Kunden - sprich Beratung, Lösungen aufzeigen durch Marketing und Vertrieb."

Beim großen Konkurrenten Microsoft argumentiert man ähnlich, wenn es gilt, Gründe gegen einen durchschlagenden Erfolg Googles zu nennen. Doch Werner Leibrandt, Leiter der Markt und Wettbewerbsstrategie bei Microsoft Deutschland, zollt der Strategie des Suchmaschinen-Riesen durchaus auch Respekt: "Mit einer zunächst kostenfreien Nutzung seiner Apps erleichtert Google Unternehmen den Einstieg in die Cloud. Herausfordernd wird es, sobald die Anwender mit vergleichbar hohen Kosten für umfangreichen Support konfrontiert sind."

Damit zeigt Werner Leibrandt freilich einen Knackpunkt auf: Google hat viele positive Eigenschaften - doch sein Kundensupport gehört nicht dazu. Leibrandt betont daher Service und Transparenz als die abgrenzenden Stärken zu Google: "Hier punktet, wer von Anfang an offen kommuniziert - sowohl was die Kosten anbelangt, die mit Cloud Services verbunden sind, als auch beim Thema Datenschutz und Datensicherheit."

Datenschutz und -sicherheit sind nur zwei Aspekte, die längerfristig von Bedeutung sein werden: Googles Lösung mag noch so attraktiv sein. Um dauerhaft Erfolg haben zu können, muss sie wichtige Probleme lösen: Etwa solche wie Sicherheit, die Firmen noch immer davon abhalten in die Cloud zu gehen. Oder solche Probleme wie Kundenservice, die darüber entscheiden, ob ein Unternehmen bei einem Anbieter bleibt. Die Analyse der Vor- und Nachteile von Googles Plus-Features für Enterprise 2.0 zeigt, wie die längerfristigen Marktchancen des Suchmaschinenriesen aussehen.

Analyse: Vor- und Nachteile von Googles-Enterprise-Lösung			
Aspekt der Lösung	Was er bedeutet...	Warum das ein Vorteil- oder Nachteil ist	Was die Markt-Konsequenz ist
Usability	Googles Enterprise Apps und die Enterprise-Features auf Plus sind reduziert und einfach zu bedienen.	Vorteil Geringe Einstiegshürde: Einfach einzurichten und zu lernen. Das macht Enterprise-Lösungen von Google charmant für KMUs und Startups.	Googles Enterprise bleibt entweder auf kleine und neue Unternehmen beschränkt oder aber: Google erweitert den Funktionsumfang, eventuell mit der Hilfe externer Dienstleister
		Nachteil Geringer Funktionsumfang: Nicht tauglich für die großen Unternehmen, limitiert das Marktpotenzial	
Sie ist von Google	Wer sich diese Enterprise-Lösung ins Haus holt, holt sich Google ins Haus	Vorteil Google ist eine Marke, die wenig mit Cloud- und Enterprise-Lösungen vertrauten Nutzern vertrauen gibt: Das taugt sicher was.	Google besitzt einen Marktvorteil, den andere sich erst mühsam bei der Basis der kleinen Unternehmer erarbeiten müssten. Um dieses Vertrauensbonus aber auszubauen und auch nicht zu verlieren, muss es an den Stellschrauben Datenschutz und Kundensupport drehen.
		Nachteil Google hat ein Image als Datendieb und nicht gerade den Ruf eines guten Kundensupports	
Webbasierte Lösung	Der komplette Enterprise-Werkzeugkasten von Google kommt aus der Cloud	Vorteil Für Google ganz klar eine Stärke - webbasierte Lösungen sind die Heimat des Suchmaschinenriesen	Cloudlösungen kommen zwar nur verzögert in der Realität an, gelten aber als zukunftssträftig.
Point of entry	Wie holt man die Mitarbeiter an Bord, um sie für das Kollaborationstool zu begeistern - und für den Folgeschritt ins Social Intranet	Vorteil Jeder kennt irgendein Produkt des Online-Riesen, die Suchmaschine gilt allgemein als hip und trendy. Viele Enterprise-Komponenten dürften den Mitarbeitern schon aus der alltäglichen, privaten Nutzung bekannt sein. Der Schritt in Social Media ist kurz, da Google selbst ein soziales Netzwerk betreibt.	Klares Plus für Google: Andere Lösungen müssen umständlicher gelernt werden und haben keine soziale Anbindung.
Google Plus als Social-Media-Anbindung	Das soziale Netzwerk Plus dient zum einen als Plattform, auf der sich die Business-Apps bedient und integriert werden. Zum anderen findet sich hier	Neutral mit Zulieferern, Partnern, B2B-Kunden und so fort. Plus gilt als Geisterstadt, hier finden sich eher Technik- und Interaktiv-Nerds als, naja: so richtig "normale Menschen". Aber: Es ist nicht zwingend ein Nachteil, dass Google Plus vor allem von Business-Nutzern frequentiert wird - im Gegenteil, das qualifiziert Plus als Tool für die Kommunikation	Um die breite Masse zu erreichen, sprich: um aus dem Intranet ein Social Intranet zu machen, das Inhalte in Social Networks pusht, braucht es nur eine Schnittstelle zu Facebook oder Twitter. Das lässt sich lösen.