



**Unternehmen
im Portrait**

Hier spricht der CEO:

Adrian Taciulescu
unterstützt Sie mit
ReputationCloud Ihren guten
Ruf im Internet aufzubauen
und beständig zu halten.

www.reputationcloud.net

So erreichen Sie uns

Telefon +43 (0) 386 – 22 25 80
E-Mail office@powermanagement.at
Web www.powermanagement.at
Podcast www.erfolgsorientiert.com
Blog www.ausderpraxis.eu

Diplom-Informatiker Adrian Taciulescu



Mitglied im Bundesverband
Deutscher Sachverständiger
und Fachgutachter e.V.

CEO und Gründer von ReputationCloud

Dipl.-Inform. Adrian Taciulescu verfügt über eine umfangreiche Ausbildung:

Studium der Informatik und Wirtschaftswissenschaften an der TU München

Studienschwerpunkte: Datenbanken, IT-gestützte Geschäftsprozesse, Künstliche Intelligenz,
Ökonometrie

Abschluss als Diplom-Informatiker

Zusammenfassung:

Warum sollen Kunden ausgerechnet bei Ihnen kaufen wollen?

- Das Unternehmen bietet sehr ausgefeilte und zukunftsorientierte Lösungen an
- Die Unternehmensgröße erlaubt es, sehr schnell auf Kundenwünsche und -bedürfnisse einzugehen, es agiert nahe am Kunden und reagiert ziemlich schnell auf Bedürfnisse.
- Seine hochentwickelten Produkte sind denen anderer weit voraus.
- Darüber hinaus ist über die Webseite ein direkter Chat, oft sogar mit dem Chef selbst möglich.

Warum sollen Mitarbeiter ausgerechnet bei Ihnen arbeiten wollen?

Die Arbeitsumgebung ist für den Mitarbeiter extrem zukunftsorientiert und wird extrem stark wachsen. ReputationCloud hat sich sehr gut positioniert, dabei große Investitionen und 25jährige Erfahrung in die Waagschale gelegt. Das ist für Mitarbeitende und natürlich auch für Kunden sehr interessant. Hier ist der Unternehmer noch selbst Mentor.

Informatiker suchen Abwechslung. Die bekommen sie hier in diesem Unternehmen. Die Arbeit dort kommt einer Reise gleich. Der Unternehmer selbst weist den Weg und leitet an. So werden sie alle immer bessere Professionals und entwickeln sich auch als Menschen weiter.

Alles in allem: Es bestehen große Wachstumschancen für den Einzelnen, basierend auf reicher technischer und unternehmerischer Erfahrung des Hauses.

ReputationCloud bietet beständige Überwachung der Reputation, also des guten oder weniger guten Rufs, den seine Kunden im Internet genießen. Die Spuren, welche die Kundenunternehmen im Internet hinterlassen werden genau gemessen und interpretiert. Ebenso werden alle Reaktionen anderer Marktteilnehmer auf die Aktionen des Kunden in den sozialen Medien und auf Fachforen und Bewertungsplattformen registriert und bemessen.

Daraufhin wird kontrolliert, wie sich diese Reputation, also der Ruf des Unternehmens, entwickelt. Daraus werden Verbesserungsvorschläge entwickelt, wie das Kundenunternehmen sich in der virtuellen Welt besser darstellen kann.

Der Mitarbeiterstab besteht aus Analysten und Entwicklern. Analysten führen diese Arbeiten durch. Entwickler treiben die Weiterentwicklung dieser hochspezialisierten Software voran.



Kontaktdaten

www.reputationcloud.net

Dort kann man auch direkt ein Chat starten, oft sogar mit Herrn Taciulescu selbst.

Das Interview im Detail:

Wie war Ihr Weg bis hierher zu dieser Position?

Dipl.-Inform. Adrian Taciulescu war von Kindheit an begeistert von Informatik. Das Studium der Informatik war die logische Folge. Wirtschaftswissenschaften wählte er als reizvolles Nebenfach.

Es folgten verschiedene Fach- und Führungsaufgaben in der SHS Viveon AG. Er brachte es bis zum Mitglied des Vorstands.

Seit 2005 ist er als Unternehmer allein unterwegs. Er führte verschiedene Projekte für namhafte Kunden durch. Daraus ist dann ReputationCloud entstanden. ReputationCloud beruht auf der Tatsache, dass jeder Mensch, jede Firma und jedes Produkt im Internet einen digitalen Abdruck hinterlässt – bewusst und unbewusst. Dazu gehören auch kleinste Kommentare und Erwähnungen. Alles in allem umgibt uns alle eine unsichtbare Reputationswolke.

Was ist Ihnen derzeit am wichtigsten als Mensch in dieser Welt zu dieser Zeit?

Das wichtigste ist die Kommunikation. Die technische Vernetzung klappt in der heutigen Zeit meistens recht gut. Herrn Taciulescu betont aber auch die Bedeutung des offenen persönlichen Gesprächs in seinem Unternehmen. Vertrauensvolle Kommunikation ist ihm immens wichtig.

Als Inhaber ist er sehr interessiert, dass die Angebote immer noch besser werden. Daher ist er für Anregungen und Ideen seiner Mitarbeiter stets offen. Wenn sich etwas gut umsetzen lässt, profitiert schließlich das gesamte Unternehmen und auch die Kunden.

Welche Dienstleistungen bieten Sie Ihren Kunden an?

Die Firma ReputationCloud misst den Abdruck, den die Kunden im Internet hinterlassen. Auf dieser Grundlage kann man bei ReputationCloud das Vorgehen seiner Kunden erst verstehen. Daraufhin wird kontrolliert, wie sich diese Reputation, also der Ruf des Unternehmens, im Laufe der Zeit entwickelt. Daraus werden Verbesserungsvorschläge entwickelt, wie das Kundenunternehmen sich in der virtuellen Welt besser darstellen kann.

ReputationCloud hat die passenden Werkzeuge entwickelt. Der Kunde mietet die Werkzeuge und profitiert vom Forschungs- und Entwicklungsaufwand, welchen ReputationCloud kontinuierlich einsetzt. Der Kunde erspart sich den dafür notwendigen Zeitaufwand und die dazu gehörenden Kosten. Die Monats- oder Jahresgebühr erspart also Investitions- und Betriebskosten. Der Kunde kann die gesamte Fülle an Know-how nützen.

Das Unternehmen analysiert mit seinen Tools die verschiedenen Datenquellen in den social-media-Plattformen. Dazu werden verschiedene Suchbegriffe eingegeben wie z. B. der Firmenname, Produktnamen, Personennamen. Auch Bewertungsportale wie beispielsweise Foursquare oder Google Places oder Yelp geben viel Aufschluss, ebenso Fachportale. Für Ärzte gibt es beispielsweise 7 oder 8 Bewertungsportale in Deutschland. Dort hinterlassen Patienten ihre Kommentare über Ärzte. Diese wertet ReputationCloud für den Kunden aus.

ReputationCloud beschäftigt Analysten und Entwickler. Die Analysten behalten sozialen Medien sowie Fachforen und Bewertungskriterien im Auge, bemessen und interpretieren, Entwickler treiben die Weiterentwicklung voran. Diese Weiterentwicklung erhält der Kunde im Mietpreis inklusive.

Der Kunde könnte im Prinzip auch selbst täglich mehrere Stunden lang nach sich selbst suchen im Internet. Diese Zeit will allerdings kaum jemand aufbringen. Die ist tatsächlich besser der Kernkompetenz des Kunden gewidmet.

ReputationCloud überwacht mit spezieller Software ständig, wertet aus und zeigt auch den Verlauf der Internet-Reputation über die Jahre hinweg auf. Dazu fehlen dem Kunden außer Zeit auch Algorithmen und Methoden.

Weiterer großer Vorteil für Kunden: Diese Software analysiert auch Texte, die der Kunde selbst oder andere User verfasst haben: Was wirkt auf andere Menschen positiv, neutral oder womöglich aggressiv. Daraus ergibt sich zu den unterschiedlichen Bewertungssystemen auf den Portalen weiterer Aufschluss zur Bewertung. Schreibt ein Kunde des Kunden beispielsweise etwas Angriffiges, neigen manche Unternehmer zu reichlich ungeschickten Antworten, die dann erst recht die Empörung hochkochen lassen. In solchen Fällen berät ReputationCloud, wie geschickt mit solchen Kommentaren umgegangen werden kann. Zur Alarmierung wird der Kunde per SMS verständigt, da das meistens gut empfangen werden kann, wo immer der Kunde gerade sich aufhält. So behält der Kunde die Situation proaktiv im Griff und wird nicht erst von weiteren Angriffen kalt erwischt. Wenn der Kunde es wünscht, steht ihm dabei auch ein Fachberater zur Seite, damit weitere Auswüchse verhindert werden.

Wenn die Reputation langsam schleichend nach unten sinkt, bekommt man es selbst meist gar nicht so genau mit. Die Messergebnisse von ReputationCloud zeigen das aber auf und man kann überlegen, was in dieser Zeit sich im Unternehmen eventuell verändert hat.

Auf Kundenwunsch gibt es auch das ReputationCloud Vertrauenssiegel: Hier verdichtet und bemisst ReputationCloud die anonymisierten Daten unterschiedlicher Kunden-Unternehmer einer Branche und vergleicht sie untereinander. Dann erhält der Kunde der es möchte ein kleines HTML Widget mit der Aussage, wie dieses Unternehmen abschneidet, z. B. 95% im Vergleich. Dieses Reputations-Vertrauenssiegel kann ein Unternehmen auf seiner Homepage zeigen. Das gilt als Gütesiegel einer unabhängigen Instanz.

In der Plus-Version erhält der Kunde Hilfestellung zu seinem Verhalten in den unterschiedlichsten social-media-Kanälen. Auch hier bietet ReputationCloud Vergleichswerte mit anderen aus der Branche an, die ihre Ergebnisse verschlüsselt zur Verfügung stellen.

Der Kunde ist mit ReputationCloud rechtzeitig informiert und bei Bedarf auch vorgewarnt um klug und umsichtig im Internet agieren und reagieren zu können. Schlechter Ruf kann sich anderenfalls schnell weiterverbreiten. Ungeschickte Reaktionen darauf können auch dem besten Ruf sehr schnell übel zusetzen und die Verkaufszahlen schnell nach unten sinken lassen.

Welche Probleme lösen Sie mit Ihrem Unternehmen für Ihre Kunden?

Unternehmen wissen nicht ausreichend, wie es um sie und ihren Ruf im Internet bestellt ist:

Unternehmen werden meistens völlig unvorhergesehen mit unangenehmen Aktionen oder Reaktionen im Internet konfrontiert.

Kaum ein kleines bis mittelständisches Unternehmen verfügt über beste Auswertungstools, über die notwendige Fachkompetenz und vor allem die benötigte Zeit um sich über seine Reputation im Internet selbst auf dem Laufenden zu halten.

Daher nehmen sie oft gar nicht wahr, welche Spuren sie im Internet hinterlassen und welche Antworten von Kunden und anderen Marktteilnehmern hinzugefügt werden. Alle diese Abdrücke verteilen sich auf die unterschiedlichsten sozialen Medien, Fachforen und Bewertungsportale.

Kunden des Unternehmens sehen solche Spuren mitunter schneller, weil sie sich auf spezifischen Fachforen bewegen. Es ist unangenehm von dieser Seite plötzlich gar nicht wohlmeinende Äußerungen kolportiert zu bekommen. Inzwischen kann schon ein sogenannter Shitstorm entladen haben.

Wenn jetzt ein Unternehmen in der Panik ungeschickt darauf reagiert, wird die Sache schnell noch schlimmer.

Mit ReputationCloud werden Sie in solchen Fällen rechtzeitig informiert. Bei Bedarf erhalten Sie auch Hilfe, um die Sache schnell wieder in den Griff zu bekommen.

Welche speziellen Vorteile verschaffen Sie Ihren Kunden?

Der Kunde muss nicht in teure Software zur Auswertung investieren und diese auch nicht um viel Geld weiter entwickeln.

Das Kundenunternehmen erspart sich, einen eigenen Mitarbeiter für die Auswertung der oben genannten Daten aufzunehmen.

Die Interpretation der gesammelten Daten wird geliefert. Auf Wunsch auch der anonymisierte Vergleich mit ähnlichen Unternehmen. So kann man sein Internet-Verhalten auf Grund von Fakten einschätzen.

Tritt durch einen Vorfall Stress auf, erhält der Kunde auf Bestellung Hilfe, um die Sache wieder zu glätten.

Die Kundenunternehmen können sich durch diese Unterstützung entlastet voll ihrer Kernkompetenz widmen. Damit verdienen sie schließlich ihr Geld.

Wie sind Sie mit anderen Institutionen und Partnern vernetzt?

ReputationCloud arbeitet mit der Universität Malaga zusammen.

Die Firma betreibt ein Netzwerk mit Vertriebspartnern um die Kunden auch mit persönlicher Beratung direkt in ihrem Unternehmen betreuen zu können. So steht jedem Kunden sein persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung.

Wie machen Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fit für Ihre Kunden?

Alle Mitarbeiter sind studierte Informatiker, Datenanalysten, Datenbankexperten. Der Schwerpunkt der Weiterbildung liegt bei ReputationCloud auf der internen Schulung, damit die Mitarbeitenden fit für die speziellen Erfordernisse der jeweiligen Produkte werden und so schnell wie möglich Verantwortung für Teilbereiche übernehmen und daran wachsen können.

So fühlen sich die Mitarbeiter ernst genommen, was sie natürlich motiviert.

Wodurch unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern?

Sehr große Anbieter sind auf Grund ihrer Größe unbeweglicher. ReputationCloud agiert nahe am Kunden und reagiert ziemlich schnell auf Bedürfnisse

Seine hochentwickelten Produkte sind denen anderer weit voraus.

Direkter Chat mit dem Chef ist hier über die Webseite möglich

Wie sehen Sie Ihr Unternehmen im regionalen und gesellschaftlichen Umfeld?

Verlässlichkeit ist ein Wert, der hochgehalten wird und sicher sehr wichtig ist in einer Zeit der rasanten Veränderungen.

Verlässlichkeit: technisch, betriebswirtschaftlich und persönlich.

Technische Verlässlichkeit: beste Tools, Plattformen und Server in gut gesichertem Umfeld

Betriebswirtschaftliche Verlässlichkeit: seit 3 Jahren auf dem Markt, Erfahrung und Wissen sind entscheidende Grundlagen auf denen aufgebaut wurde

Persönliche und menschliche Verlässlichkeit: die Leidenschaft – alle brennen für dieses Thema

Bevorzugte Kunden

Kleine und mittlere Unternehmen, die keine eigenen Mitarbeiter für diese umfangreichen Tätigkeiten bei sich einstellen wollen.

Weiteres interessant:

Das Unternehmen reagiert leidenschaftlich bei seiner Arbeit und seinen Aufgaben. Das bezieht sich auf Methoden, Forschung und Entwicklung.

Alle im Haus brennen für das Thema.

Sollte es einmal eine Technologie noch nicht geben, dann wird sie im Haus erfunden.

Alles in allem ein spannendes Umfeld für Mitarbeiter und dadurch auch für Kunden.

Das Interview führte **Frau Mag. Edith Karl**, Unternehmerlotsin Kapfenberg im August 2015

Hier können Sie das Interview in voller Länge nachhören

<http://bit.ly/reputationcloud>

Sie wollen Ihr Unternehmen mit einem Interview Ihren Kunden näher vorstellen

Rufen Sie uns an.

Ihr Ansprechpartner

Rudolf Pusterhofer, ProgrammManager

++43 (0) 3862 22580

www.erfolgsorientiert.com



 **Edith Karls Podcastkanal**

*„Was Du für Dich tust,
tust Du auch für andere...“*

**Erfolgswissen
für Unternehmerinnen**

The banner also features a green circular icon with a white lightbulb and a signal wave, and a background of faint, repeating words related to business and personal growth.