

Wegweiser durch das Internet

Intelligente Empfehlermechanismen helfen Internet-Nutzern ganz individuell bei ihrer Entscheidungsfindung.

Sonja Gerstl

Virtuelle Berater begleiten Menschen durch ihren Alltag. Auf Knopfdruck stehen sie zur Verfügung und helfen – dank programmierter Such- und Selektionsprozesse – bei der Suche nach persönlichen Vorlieben – zum Beispiel in den Bereichen Musik oder Belletristik. Im Kontext mit mobilen Endgeräten ersetzen sie sogar das Navigationssystem, nämlich dann, wenn es etwa darum geht, rasch den besten Italiener zu finden – und das auch dann, wenn man sich nicht gerade im eigenen Grätzl aufhält. Sogenannte Personalized Recommender Systems leisten hier wertvolle Dienste.

Hilfe im World Wide Web

Die Fülle der Informationen, die Nutzern über das Internet zur Verfügung steht, ist unüberschaubar. Mitunter kostet es sehr viel Mühe, herauszufinden, wo letztendlich was zu finden ist. Hier einen persönlichen Guide zu haben, der genau den individuellen Geschmack kennt und aufgrund dessen punktgenaue Vorschläge aus den unendlichen Weiten des World Wide Web hervorzaubert, wäre eine enorme Hilfestellung.

Im Research Studio für Smart Agent Technologies beschäftigt man sich bereits seit geraumer Zeit damit, wie „intelligente Empfehlermechanismen“ am effizientesten in den Alltag in-

tegriert werden können, und natürlich auch damit, was diese können müssen, um von den Endverbrauchern als virtuelle Helferlein überhaupt akzeptiert zu werden. Erich Gstrein, technischer Leiter vom Research Studio für Smart Agent Technologies: „Für uns steht die Optimierung des User-Nutzens – und

nicht die einer der verwendeten Techniken – im Zentrum der Bemühungen.“ Schließlich, so Gstrein, sollen diese Empfehlensysteme ja auch „beraten und nicht erraten“.

Die Personalized Recommender Systems orientieren sich dabei an den Vorlieben des Internet-Nutzers. Aufgrund von

früheren Aktivitäten (Bestellungen et cetera) offerieren sie diesem automatisch Ähnliches. Für den Nutzer bedeutet das eine gewaltige Zeitersparnis – für Unternehmen, die auf diese Technologie setzen, ein zusätzliches (verkaufsförderndes) Kundenservice. Gstrein: „Portalbetreiber erhalten damit Feedback

bezüglich des Kaufverhaltens ihrer Kunden, was Zielgruppenanalysen erleichtert und in der Kombination mit anderen Produkten den Weg für Cross Selling ebnet.“

Vielschichtige Analyse

Die Sicht auf den Kunden gestaltet sich dabei mannigfaltig. Wer jemals beim Internet-Händler Amazon gekauft hat, kennt die jeweiligen Mechanismen. Jede Bewegung auf der Homepage wird dokumentiert, und in Sekundenschnelle werden neue Angebote offeriert. Intelligente Empfehlermechanismen stellen auch Zusammenhänge zwischen unterschiedlichen Produktgruppen her, zeigen Trends und erstellen persönliche Warenkorbanalysen. Im Fokus ist dabei aber nicht nur die individuelle Interessenlage einzelner Kunden, sondern die Beobachtungen erstrecken sich über Käuferschichten hinweg. Das bedeutet: Hat Kunde XY dieses Produkt erworben, werden seine „Daten“ mit jenen Kunden verglichen, die dasselbe Produkt erworben haben. In weiterer Folge werden dem Kunden XY Produkte angeboten, die jene Käufer ebenfalls erworben haben. Entscheidend für das Funktionieren und die Akzeptanz des Systems sind laut Gstrein „Transparenz in den Empfehlungen sowie vertrauensstiftende Erklärungsmodelle“.

www.researchstudios.at



Mobile, virtuelle Helfer: Ob beim Einkauf oder der Musikauswahl – Personalized Recommender Systems bieten prompt Unterstützung auf Tastendruck. Foto: Bilderbox.com

Netzwerk-Kooperationen mit Zukunft

Cluster braucht das Land: In Niederösterreich setzt man auf gute Zusammenarbeit.

Dass regionale Einheiten gerade in Zeiten der Globalisierung wichtige wirtschaftliche Impulsgeber sind, demonstriert man bereits seit geraumer Zeit in Niederösterreich. Über 500 Betriebe mit insgesamt mehr als 56.800 Mitarbeitern sind hier zwischenzeitlich in Netzwerken und Cluster-Initiativen aktiv. Die Bandbreite reicht dabei von Automotive über Bau, Energie und Umwelt bis hin zu Well-being, Kunststoff und Lebensmitteln.

Gemanagt wird das weit verzweigte Netz an innovativen Klein- und mittleren Unternehmen von der niederösterreichischen Wirtschaftsagentur Ecoplus. Walter Freudenthaler, Ecoplus-Geschäftsfeldleiter für den Bereich Netzwerke und Cluster: „Die Basis für erfolgreiche Netzwerkarbeit bildet die geografische Nähe. Die Partner müssen sich räumlich nahe sein, um gemeinsames Wissen und Ressourcen sinnvoll teilen



Gelungene Wirtschaftssymbiose: Innovationen werden durch regionale Kooperation und Vernetzung gefördert. Foto: Bilderbox.com

zu können. Der zweite Punkt sind enge inhaltliche Verbindungen – im Kern die Nutzung gleicher Technologien oder der Fokus auf die gleichen Endkundenbedürfnisse. Das Wichtigste

ist aber die Bereitschaft aller Partner zur Zusammenarbeit. Dann erst kann man überlegen, wie man durch Teamwork das Produktivitätsniveau erhöhen kann.“ Was das in der Praxis be-

deutet, dokumentiert der jüngst erfolgte Zusammenschluss von Holz-Cluster und Ökobau-Cluster Niederösterreich. Neu formiert unter dem Namen Bau-Energie-Umwelt-Cluster, entstand eines der größten europäischen Expertennetzwerke für diesen komplexen Bereich. Die neue Wirtschaftsdrehscheibe vereint mehr als 200 Partnerunternehmen unter einem Dach. Wirtschaftslandesrat und Landeshauptmann-Stellvertreter Ernest Gabmann: „Mit dem Bau-Energie-Umwelt-Cluster Niederösterreich nehmen wir einmal mehr unsere Vorreiterrolle in Sachen Energieeffizienz, Klimaschutz und Nachhaltigkeit wahr. Unser Ziel ist es, Niederösterreich langfristig als Musterregion beim Klimaschutz im Baubereich zu positionieren.“

Neue Zusammenschlüsse

Dass derlei Kooperationen auch bundeslandübergreifend funktionieren, zeigt ein wei-

terer, erst Anfang Juni dieses Jahres erfolgter Zusammenschluss. Mit Niederösterreich, Oberösterreich und Salzburg sind nunmehr gleich drei Bundesländer im Kunststoff-Cluster vertreten – für die Unternehmen der Kunststoffbranche eröffnen sich so Möglichkeiten, überregional Fuß zu fassen. Zugleich wird damit auch der Forderung der Europäischen Union nach größeren, international wettbewerbsfähigen Clustern entsprochen.

In Zukunft will man in Niederösterreich strategische Schwerpunkte, wie etwa eine stärkere Ausdifferenzierung der Aufgabengebiete der einzelnen Cluster-Initiativen, entsprechend ihrem jeweiligen Reifegrad setzen. Das heißt im Klartext: weitere überregionale Zusammenschlüsse, um mittelfristig mehrere international konkurrenzfähige Cluster zu etablieren. sog

www.ecoplus.at