

# Management: CEO, CFO, CIO - CNO!

Die Presse.com

(Die Presse) 11.02.2006

## Der "Chief Networking Officer". Wie sinnvoll ist er?



Ein CNO: Selma Prodanovic. | (c) Rohrauer

Sich um sein persönliches Netzwerk zu kümmern, das ist für den erfolgsbewussten Manager fast schon Pflicht. Aber wie sieht es auf Unternehmensebene aus? In jedem Unternehmen gibt es Personen, die seine Beziehungen managen - jene innerhalb des Unternehmens, jene zu anderen Unternehmen, jene zu Kunden. Allerdings verstreut über mehrere Teilbereiche, im Personalmanagement, im Wissensmanagement und natürlich in den verschiedenen Kommunikationsabteilungen. Wäre da nicht ein "Chief Networking Officer" sinnvoll? Dieser würde sämtliche Beziehungen quasi aus einer Hand managen, sagt Selma Prodanovic, die sich selbst als "CNO" des von ihr gegründeten Unternehmens Brainswork bezeichnet. "Der CNO ist für das Sozialkapital eines Unternehmens verantwortlich." Der Gedanke des bewussten und systematischen Beziehungsmanagements komme eigentlich aus den Klein- und Mittelbetrieben. "Ich glaube aber, dass das auch in großen Unternehmen sinnvoll wäre. Es gibt einen Bedarf an Chief Networking Officers bzw. Chief Relationship Officers."

Nicht zu verwechseln ist die Funktion des CNO, der sich um Beziehungen zwischen Menschen kümmert, mit der Rolle eines Netzwerk-Managers im IT-Bereich, dem CIO, der für Netzwerk-Hardware und -Infrastruktur zuständig ist. Jener "Chief-Vernetzungs-Officer", so Prodanovic, würde darauf achten, wer mit wem Verbindungen hat. Das könnte auch für die Personalauswahl von Bedeutung sein. "Wenn alle CVs gleich ausschauen, dann könnten die Verbindungen der Bewerber entscheiden. Dieser Faktor wird auf jeden Fall immer wichtiger." mes