



.05 "Man rennt oft los und kennt das Ziel nicht"

Textgröße: - +

verfasst von: [Michaela Holy](#)

7|10|2011

Unternehmen zu den Möglichkeiten von Social Media und Cloud Computing zu beraten und individuelle Lösungen anzubieten, ist Teil des Portfolios von Atwork. Viele Unternehmen wissen aber noch nicht, wie man diese Technologien am Effizientesten einsetzt.



Martina Grom, Geschäftsführerin des IT-Lösungsanbieters Atwork, ist Expertin in Sachen Social Media und Cloud Computing und die einzige Frau, die von Microsoft als Most Valuable Professional (MVP) für Office 365 ausgezeichnet wurde. Im Interview erklärt Grom, was Social Media für sie bedeutet und wie man Kunden optimal betreut.

Computerwelt: Wieso haben Sie sich trotz BWL-Studium für eine IT-Karriere entschieden?

Martina Grom: Das hatte keinen besonderen Grund. Ich habe eine Hotelfachschule besucht und währenddessen schon gemerkt, dass ich eine Leidenschaft für Computer habe. Ich habe dann iBWL studiert und wollte eigentlich den Schwerpunkt IT dazunehmen, das war aber nicht möglich. Ich habe aber während des Studiums schon begonnen, Tutorien zu halten. Ich habe diese Leidenschaft für die IT immer schon gehabt.

Ein rein technisches Studium ist für Sie nicht in Frage gekommen?

Ich habe mir kurz überlegt ob ich Wirtschaftsinformatik machen soll. Irgendwie hat mich damals iBWL aber mehr gereizt, vielleicht deswegen weil es ganz neu war, weil man aktiv mitmachen, etwas verändern, etwas probieren kann. Ich profitiere auch extrem von meiner Erfahrung bzw. der Breite des Wissens, das ich mir dabei angeeignet habe.

Sie haben auch Lehrerfahrung. Kann man Frauen leicht für Technik motivieren oder muss schon grundsätzliches Interesse vorhanden sein?

Es ist einfach wichtig das zu finden, für das man sich begeistern kann. Ich glaube nicht dass man eine Frau für Technik motivieren kann, wenn ihr Berufswunsch ist Schneiderin zu werden oder etwas Kreatives zu machen. Man sollte versuchen, niemanden in eine Richtung zu drängen.

Glauben Sie eher, dass Sie als Frau, die von Grund auf an Technik interessiert ist, eine Ausnahme sind?

Nein, das glaube ich nicht. Ich überlege nur oft, ob man in so eine Richtung erzogen wird. Aber das was ich mache, ist nichts, was nur speziell ein Mann machen könnte. Das ist einfach seinen Job verstehen und seinen Job ausführen.

Sie sind eine von acht MVP. Gibt es da noch eine andere Frau außer Ihnen?

Mittlerweile sind es mehr als acht, es waren im Jänner nur acht, das waren die ersten. Es gibt mittlerweile mehr, ich bin aber glaube ich immer noch die einzige Frau. Ein Klassiker.

Wie kam es dazu, dass Sie Atwork gegründet haben?

Ich habe mein Studium zum Teil selbst finanziert und wollte keinen typischen Studenten-Nebenjob machen. Somit habe ich begonnen, Software-Trainings zu machen. Dann bin ich eher in diese Richtung gegangen und damit ist auch begründet, dass ich

später unterrichtet habe.

Wie hat sich Ihr Unternehmen seit seinem Bestehen verändert?

Wir haben 1999 begonnen. Zu der damaligen Zeit waren IT-Unternehmen im Allgemeinen noch sehr breit aufgestellt. Wir haben Hardware verkauft, wir haben an PC geschraubt, wir haben Infrastruktur-Betreuung und Software-Entwicklung gemacht. Nach zwei Jahren haben wir begonnen, uns immer mehr zu spezialisieren – und zwar in Richtung Online-Lösungen, aber auf Prozessebene im B2B-Umfeld. Wir haben von der Spezialisierung stark profitiert, man weiß, man kann bei uns nicht nur PC kaufen, bei uns kann man Lösungen kaufen. 2002 oder 2003 hat Bill Gates einmal gesagt, das Internet sei nur ein Hype und wird sich nicht durchsetzen. Zum damaligen Zeitpunkt haben wir aber schon Browser-Lösungen gemacht und haben dann befürchtet, dass es vielleicht keine gute Entscheidung war. Es war aber eine. Wir profitieren jetzt extrem. Seit vier, fünf Jahren nehmen wir auch den Social-Media-Bereich mit.

Wie gehen Unternehmen Ihrer Meinung nach mit Social Media um?

Die Unternehmen spüren, dass sich etwas verändern muss aber sie können es zum Teil noch nicht greifen. Viele kommen aus dem klassischen Werbeumfeld und wissen, da habe ich ein Budget, da habe ich eine Agentur, da mache ich eine Kampagne, die dauert vier Monate, dann ist sie wieder aus. Aber bei Social Media geht es verstärkt um Kommunikation, es geht darum dass du redest und lernst dich auch zu unterhalten. Da geht es nicht darum, dass du irgendwo hin kommst und nur deine Message loslässt. Wo ich eine große Chance sehe, ist gerade bei jüngeren Leuten. Man erreicht ein ganz anderes Publikum über Social Media. Ich merke aber auch, dass man durchaus in der Lage ist, dem Produkt ein Gesicht zu geben und das finde ich so schön daran.

Wie helfen Sie Unternehmen dabei, die Chancen von Social Media greifbar zu machen?

Ich versuche mit einem Unternehmen herauszuarbeiten, wo es Sinn machen könnte, diese Technologien auf individueller Basis einzusetzen. Ich höre oft bei meinen Vorträgen »Gib mir das Rezept und dann bin ich erfolgreich auf Facebook«. Du musst aber für jedes Unternehmen schauen, was zu ihm passt, wer seine Zielgruppe ist, wo es hin will, was es selbst leisten kann. Viele haben einfach nicht die Ressourcen, sich darum zu kümmern.

Wie kommen Sie zu Ihren Aufträgen?

Wir arbeiten hauptsächlich über Empfehlungen. Das funktioniert gut.

[Letzte Artikel auf computerwelt.at](#)

- [Mitarbeiterorientiertes Microlearning](#)
- [Ausbildung zum Requirement Engineer](#)
- [Techwomen strebt mehr High Heels im Highend-Bereich an](#)
- [Gastkommentar: Websysteme sind offene Tore](#)
- [Transparenz durch variable Auswertungsmöglichkeiten](#)
- [AMS übergibt IT-Dienstleistungen an IBM](#)
- [Auftaktveranstaltung "IKT 2011: Förderungen für Informations- und Kommunikationstechnologie"](#)
- [EU wird Skype-Übernahme durch Microsoft zustimmen](#)
- [Steve Jobs ist tot, Apple bleibt](#)
- [Top-Events der Branche: USECON, Ingram Micro und Ing. Witke](#)
- [Gastkommentar: Know-how made in Austria](#)
- [Kommentar: Für das Leben lernt man](#)
- [Weiterbildungsmaßnahmen im Wandel](#)
- ["Vereinigte" Daten: Unified Storage-im Visier](#)
- [Kommentar: Risiko-Management](#)

Symantec NetBackup www.symantec.com/AT/NetBackup
Skalierbare Deduplizierungslösung - eine Appliance.
Hier mehr erfahren!

Google-Anzeigen