

Business muss sich einer geänderten Welt stellen, das Schlagwort lautet heute Mobility. Damit ändern sich auch die Anforderungen an die Business-Software. Mobile Apps bilden dabei einen bedeutenden Teil der neuen IT-Landschaft.

Flexibilität durch Mobilität

VON KARIN LEGAT

Die »advantage salesbox« ist eine mobile App-Lösung für den Einsatz auf Tablets und unterstützt den Vertrieb.

Junge Mitarbeiter suchen heute Unternehmen mit modernen Arbeitsumgebungen. Diese Funktionalitäten haben zwar vordergründig keinen ersten tiefen Geschäftsimpact, sind aber letztlich ausschlaggebend dafür, ob sich High Potentials für ein Unternehmen als attraktiver Arbeitgeber entscheiden oder nicht«, betont Oliver Krizek, Eigentümer und Geschäftsführer der Navax Unternehmensgruppe. Wenn ein Unternehmen eine in die Jahre gekommene Lösung einsetzt, dann lasse das eher eine konservative Seite vermuten. »Heute ist der Stil des Arbeitens ein ganz ein anderer als noch vor zehn Jahren«, zeigt auch Wolfgang Traunfellner, Leiter der Microsoft Business Solutions, auf. »Die Generation, die jetzt auf der Universität ist, lebt in der Cloud. Diesem Trend ist zu folgen.« Dann könne jungen Mitarbeitern eine Arbeitsumgebung geboten werden, die sie vom privaten Umfeld kennen und mit der sie viel produktiver arbeiten können. Und Produktivität steht im Zentrum.

>> Neuer Ansatz <<

Der Markt befindet sich in einem massiven Wandel. Der Konsument von heute informiert sich in der Regel vor einer Investition umfassend, immer öfter wird via Internetshops gekauft. Das wird oft unterschätzt. »Ziel ist, durch künstliche Intelligenz automatisierte Prozesse in Gang zu bringen, die den Kunden dort und zu dem Zeitpunkt abholen, wo sein Need entsteht – also weg von Newslettern, Cold Calls, hin zu einer richtigen Customer Journey«, so Traunfellner und erklärt: »Ich muss zum Beispiel wissen, wann der Kunde auf meiner Webpage war, was er heruntergeladen

hat, an welchen Veranstaltungen er teilnahm und was er beispielsweise auf Twitter über mich postet.«

Es gehe auch darum, mittels Business Intelligence Strategien durch die Erkenntnis aus den Daten anzureichern. Umfassende Softwarelösungen gibt es dazu bei Navax. Allerdings muss auch die Hardware angepasst werden. Eine wichtige Rolle spielen hier mobile Devices wie Smartphones und Tablets.

>> Eigenstatt fremd <<

Grundsätzlich ist Standardisierung bei allen Apps gewünscht. »Im Gespräch mit dem Kunden zeigt sich allerdings, dass es zwischen den einzelnen Branchen viele Unterschiede gibt«, informiert Wolfgang Traunfellner. Hier braucht es den Trend Weg vom Monolithischen – der bereits begonnen hat. »Früher gab es eine Software, die alles abdecken konnte, heute gibt es meist einen kleinen Kern mit zahlreichen Applikationen rundherum, zum Beispiel für Zeiterfassung und Spesenabrechnung. Diese können am mobilen Device verwendet werden.« Es geht in Richtung Micro-Apps aus der Cloud, eine Lösung, die sowohl für größere Unternehmen als auch für KMU geeignet ist. Dabei handelt es sich

um einfache Apps. Der Nutzer wird nicht mit überfrachteten Menüführungen konfrontiert, die Apps sind auf Smartphones und Tablets abgestimmt. »Damit wird die eigene Mobilität gefördert«, so Krizek und nennt als Beispiel Microsoft Dynamics NAV 2015, das auch mobil verfügbar ist bzw. die in Microsoft Dynamics NAV vollintegrierte MobileNAV App. »All jene, die viel unterwegs sind und von überall auf die ERP-Daten zugreifen müssen, sind damit gut versorgt.« Der Zugriff erfolgt über eine App direkt vom Smartphone oder Tablet. Innerhalb eines Standards kann auch parametrisiert und individualisiert werden. Viele Unternehmen haben Developer-Kits, um eigene Apps zu bauen. Diese bieten einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Im Bereich mobiler Apps reichen die Kundenwünsche laut Reinhard Pickl, Geschäftsführer von advantage:apps, von der simplen GPS-basierten Navigation und Locationfindung etwa von Lokalen und Filialen bis hin zu aufwendigen Kamera-

und Augmented-Reality-Anwendungen. »Mobile Apps sind vor allem im Vertriebsbereich entscheidend.« In vielen Unternehmen gebe es noch großes Optimierungspotenzial, egal ob es um die perfekte Präsentation von Daten und Fakten in animierten Tabellen und Grafiken geht oder um einen digitalen Produktkatalog mit sofortiger Bestellmöglichkeit. »Das Tablet ist das ideale Medium und dafür braucht es eine mobile App.« Ohne CRM zur Verwaltung von Kampagnen, Pflege von Kundendaten und Abbildung von Vertriebsprozessen geht heute nichts mehr. Entscheidend ist auch der Kostenfaktor. Viele bestehende Tools sind mit ihrem gesamten Support zu umfangreich für KMU. »Es braucht kostengünstige, kleine, saubere Lösungen. Gerade für kleinere Unternehmen ist es ein Problem, wenn die Lizenzgebühren in die sechsstellige Ebene gehen. Im kleinen Umfang zahlt sich hier eine Eigenentwicklung aus«, so Pickl. Eine kleine App mit ein paar definierten Funktionen sei bereits um 20.000 bis 30.000 Euro erhältlich.

Die Grundentwicklung der App mit Vor- und Nachbereitung dauert in etwa zwei bis drei Monate. Sie startet mit einem Kickoff-Workshop, einem Pflichtenheft und einem Interface-Design. Dann geht es an die Programmierung. Die Basis für die intuitive Menü- und Benutzerführung bilden Flowchart-Diagramme und Wireframes. Eine durchdachte Interface-Gestaltung, etwa mittels Responsive Design,

»Moderne Software unterstützt jeden Unternehmensbereich, schafft die Neue Welt des Arbeitens sowie Interaktion mit Kunden und Lieferanten.«
Wolfgang Traunfellner, Microsoft

»Business-Lösungen sind das Spiegelbild jedes Unternehmens und sagen viel über die Geschäftsführung und die Kultur eines Unternehmens aus.«
Oliver Krizek, Navax Unternehmensgruppe

Es gibt noch ein großes Marktpotenzial für Apps im Unternehmensumfeld.

gewährleistet eine für alle Screengrößen und Devices optimierte Darstellung. »Hier muss ausreichend Zeit eingeplant werden, um alles zu überprüfen«, betont Pickl. Mit Nachjustierungen muss gerechnet werden, auch in Folge von Betriebssystem-Updates, vor allem von Apple und Android.

>> App-Vorausschau <<

Wolfgang Traunfellner von Microsoft sieht einen gewaltigen Schub in der App-Landschaft. »Mit Windows 10 haben wir Plattformunabhängigkeit geschaffen. Es braucht Apps, die Unternehmensbereiche verknüpfen und auch bei Neureleases funktionieren. Es gilt, sich künstliche Intelligenz für Geschäftsprozesse zunutze zu machen«, so Traunfellner und nennt als zur Jahreszeit passendes Beispiel ein ERP, das

bei einer Hitzewelle die Getränkeproduktion eines Produzenten hochfährt. Blickt Oliver Krizek in die Zukunft, sieht er vor allem das Thema Mobilität, aber auch die Vereinfachung der Informationsstruktur, Reduktion der Komplexität, vereinfachte Benutzerführung sowie bedienerfreundliche Oberflächen und Internetfähigkeit. »Die Softwarelösungen können bereits heute sehr viel. Die Herausforderung liegt nun darin, Mobilität für den Anwender zu schaffen. Bestehende Business-Lösungen müssen über Apps mobil verfügbar gemacht werden und auch offline fähig sein. Damit unterstützen und erleichtern sie den täglichen Arbeitsablauf«, betont er. Großes Potenzial für mobile Apps sieht auch Reinhard Pickl – etwa im Vertrieb, den er als Firmenschwerpunkt definiert hat.

Mobile Apps sind ein unverzichtbares Element für den Vertrieb, aber auch für die Service- und Logistikunterstützung.