

## Mobile Enterprise Lösungen

Warum jetzt investieren?

Praktisch jedes Unternehmen hat heute in der einen oder anderen Form digitale Geschäftsprozesse. Bisher waren diese jedoch auf den PC beschränkt und damit auch in Ihren Nutzungsmöglichkeiten. Der Grund: Ein PC erfordert immer ein gewisses Maß an Infrastruktur – einen Tisch, eine Steckdose, ein Netzkabel mit Internetanschluss. Damit war die Reichweite digitaler Geschäftsprozesse aber limitiert auf Büro und Arbeitszimmer, kurzum auf die Orte, an denen ein PC typischerweise verfügbar ist.



Wolfram Herzog  
Geschäftsführer  
SIC! Software GmbH  
[www.sic-software.com](http://www.sic-software.com)

Dies hat sich grundlegend geändert. Der stürmische Siegeszug der Smartphones und Tabletcomputer führt dazu, dass die Abbildung digitaler Geschäftsprozesse überall und jederzeit möglich ist. Egal ob der Kunde sich im Büro, unterwegs auf der Baustelle, in der Niederlassung oder im heimischen Wohnzimmer befindet – jederzeit hat er Zugriff auf sein mobiles Gerät und damit auf die angebotenen digitalen Geschäftsprozesse.

Die Unternehmen, die es nun verstehen, ihre Geschäftsprozesse auf diese neuen Geräte zu erweitern, erhöhen Ihre Attraktivität und maximieren ihre Reichweite. Sie werden langfristig die Gewinner sein. Damit ist auch klar, dass heutzutage die Gefahr für etablierte Marktführer in den seltensten Fällen von den bekannten Wettbewerbern ausgeht, sondern viel wahrscheinlicher von Seiteneinsteigern. Diese neuen Mitbewerber verstehen es, die Techniken des mobilen Internets konsequent für sich zu nutzen. Sie etablieren radikal neue Denkweisen und Geschäftsmodelle ohne Rücksicht auf existierende Strukturen und Befindlichkeiten.

Vielfach reagieren alteingesessene Unternehmen auf diese **Herausforderungen in zwei unterschiedlichen Weisen.**

Die erste Gruppe marginalisiert das Problem. So beruhigt man sich mit Aussagen wie z.B. „Unsere Kunden haben keine Smartphones“, „Der Kunde möchte auch in Zukunft das haptische Erlebnis“ oder „Wir sehen hier kein nennenswertes Geschäftsvolumen in den kommenden Jahren“. Damit wird die Entscheidung vertagt. Plötzlich nimmt man schmerzhaft wahr, dass ein Mitbewerber mit neuen Angeboten eine wichtige

Kundengruppe im Sturm erobert hat. Nun beginnt eine kostspielige Aufholjagd, die zudem nur selten erfolgreich verläuft.

Die zweite Gruppe sieht diese Gefahr durchaus und möchte handeln. Es muss aber „gleich richtig“ gemacht werden. Daher definieren viele Unternehmen zuerst langfristige IT-Strategien, stoßen aufwändige interne Abstimmungsprozesse an, machen Prozessanalysen etc... Das Ziel ist, ein perfektes System für die digitalen Geschäftsprozesse des Unternehmens zu planen und zu realisieren. Das Problem dieser Vorgehensweise: Die Umsetzung benötigt viel zu viel Zeit. Es dauert Jahre, bis ein erstes System in den produktiven Betrieb geht. Oftmals wird es dann den tatsächlichen praktischen Erfordernissen nicht gerecht.

**Was ist zu tun?** Jedes Unternehmen sollte schnellst möglich damit beginnen, erste Erfahrungen in seiner Branche mit mobilen Enterprise-Lösungen zu sammeln. Da jedes Unternehmen einzigartig ist, sind fast immer kundenspezifische Lösungen notwendig, um ein Angebot mit messbarem Mehrwert zu schaffen. Einfache „Apps von der Stange“ erfüllen vielfach nicht die tatsächlichen Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppe und auch nicht die in sie gesetzten Erwartungen. Nun schlägt die Stunde der Traditionalisten mit Sätzen wie „Das wussten wir schon immer, so kann man kein Geschäft machen“. Daraufhin legen viele Unternehmen das Thema wieder zu den Akten.

**Was ist die Folge?** Die in Smartphones und Tabletcomputern zum Einsatz kommenden Technologien, Systeme und die damit verbundenen Dienste wie z. B. Cloud-Services, Soziale Netzwerke, Bezahlverfahren etc. entwickeln sich im sechsmonatigen Rhythmus weiter. Daher reichen klassische Planungsansätze nicht aus, um mit der Entwicklung der digitalen Märkte Schritt zu halten, geschweige denn an der Spitze seiner Branche zu bleiben. Ein Kalenderjahr bedeutet derzeit zwei Generationen mobiler Endgeräte und der dazugehörigen Angebote! Hier entsteht schnell ein nicht mehr aufzuholender Rückstand.

Vier wichtige Empfehlungen, die bei mobilen Enterprise-Lösungen zu bedenken sind:

#### **Bald und überschaubar beginnen**

Die Time-to-Market ist bei digitalen Geschäftsprozessen ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Es empfiehlt sich daher, mit einer ersten überschaubaren Lösung zu beginnen, die in relativ kurzer Zeit (typischerweise 3 - 6 Monate) umgesetzt werden kann. Besser ein erstes kleines Projekt schnell umsetzen als ein großes mit langem

Vorlauf. So sammeln Unternehmen mit einem überschaubaren Budget erste praktische Erfahrungen. Diese führen zu einer neuen Sichtweise und meist zu einer Änderung der Prioritäten. So steuert das Unternehmen die weitere Entwicklung hin zu dem größten Nutzenpotential. Irrwege werden schnell als solche erkannt und teure Fehlinvestitionen werden vermieden.

### **Solide Planungsphase**

Auch bei kleinen Projekten, ist es sinnvoll, dass Unternehmen genügend Zeit und Geld in die Planungs- und Konzeptionsphase ihrer mobilen Enterprise Lösung investieren. Der Aufwand für professionelle Workshops amortisiert sich schnell, wenn die gesetzten Ziele erreicht werden. Die Erfahrung zeigt, dass es wichtig ist, die Nutzendefinition und Identifikation möglicher Probleme sowie deren Lösung auf die frühen Phasen des Entwicklungsprozesses zu verlegen. So werden höchst wichtige Produktentscheidungen durch virtuelle Versuche abgesichert. Dadurch erkennen Unternehmen konzeptionelle Mängel oder Fehlfunktionen sehr früh. Zudem resultiert daraus eine Lösung mit höherer Qualität. Die Time-to-Market ist außerdem verkürzt, Anlaufprobleme minimieren sich und damit reduzieren sich auch die Gesamtkosten.

### **Integration in die vorhandene IT-Landschaft**

Mobile digitale Geschäftsprozesse entfalten Ihre Wirkung nur, wenn diese eng mit den geschäftsrelevanten Informationen vernetzt sind. Daher stellt das Bereitstellen entsprechender Schnittstellen in den existierenden IT-Systemen ein zentrales Thema dar. Die damit verbundene Komplexität und die daraus resultierenden Aufwände unterschätzen viele. Hier müssen während der Planungs- und Realisationsphase ausreichend Zeit- und Ressourcenkontingente eingeplant werden, um die Lösungen termingerecht und im Rahmen der geplanten Budgets an den Start zu bringen.

### **Evolutionäre Weiterentwicklung**

Das mobile digitale Business hat seinen Urknall gerade erst erlebt. Die Technologien des mobilen Internets und seine Geräte entwickeln sich rasant. In der Folge werden bestehende Märkte in kürzester Frist überrollt, neue Geschäftsfelder und Märkte entstehen, einmalige Chancen blitzen auf. Um hier erfolgreich zu sein, müssen Unternehmen ihre mobilen Lösungen kontinuierlich weiterentwickeln. Dazu ist es essentiell, die gemachten Erfahrungen systematisch auszuwerten und zu analysieren, umso eine möglichst belastbare Entscheidungsgrundlage für das jeweilige Unternehmen und seine Branche zu schaffen.

### **Zusammenfassung**

Unternehmen müssen mehr denn je ausloten, wie mit Mobile Business Solutions neue Geschäftsfelder zu erschließen sind. Wer hier den Anschluss verliert, hat oft auch seine Zukunft verloren. Das war bereits im Online-Business so (man denke nur an Firmen wie Neckermann oder MediaMarkt). Dieser Vorgang wird sich beim mobilen digitalen Business wiederholen. Der schnelle Start mit überschaubaren Projekten und deren zügige Weiterentwicklung sind derzeit die beste Versicherung für ein Unternehmen, um auch in Zukunft noch erfolgreich am Markt zu agieren.

Autor:

Wolfram Herzog, Geschäftsführer SIC! Software GmbH, [www.sic-software.com](http://www.sic-software.com)