

Firma	Welche fundamentalen Konzepte und Ideen der Informationstechnik werden in dem Projekt/Produkt vorgestellt?	Wie kann das Projekt/Produkt weiterentwickelt werden? Welche neuen Anwendungen der eingeführten Technologien/Techniken würden Sie vorschlagen?
Jamba!	Jamba! möchte ein mobiles Portal für Handys aufbauen. Der Kern des Geschäftes sind zur Zeit Logos und Klingeltöne für Handys. Strategisch ist die Firma gut aufgestellt durch verschiedene Partnerschaften mit großen Einzelhandelsketten und Mobilfunkanbietern. Durch die Voreinstellung auf verkauften Handys ist eine große Marktabdeckung erreicht worden.	Zur Weiterentwicklung ist zu empfehlen die schon erkannten Trends auszubauen, z.B. Javaspiele, Farblogos und Fotos. Allerdings hängt Jamba! von den Handyherstellern ab, die diese Features möglich machen müssen. Insofern kann Jamba! höchstens diese Entwicklung anschieben nicht jedoch selbst initiieren. Weiterhin sollten bereits UMTS-Angebote entwickelt werden, um dort ebenfalls nach dem Start präsent zu sein. Trotzdem sollte das Kerngeschäft nicht aus den Augen verloren werden.
bone labs	bone labs entwickelt Softwarelösungen zur Sicherung des elektronischen Geschäftsverkehrs. Im Vortrag wurde dazu eine Software vorgestellt, die ausgehende Emails vom Mailserver signieren lässt und man somit ein Echtheitszertifikat hat. Weiterhin ist es möglich mit der Software T/bone den Emailverkehr zu verschlüsseln bzw. entschlüsseln. Ebenfalls wurde die Kompatibilität mit anderen System herausgestellt. Hervorzuheben ist die kostenlose Weitergabe der Software für private bzw. gemeinnützige Nutzung.	Der erste Schritt in die richtige Richtung wurde bereits durch die kostenlose Verteilung gemacht. Allerdings bleibt abzuwarten, ob sich dieses System auch weit verbreitet quasi zum Standard wird. Sollte dies gelingen, so bieten sich viele Möglichkeiten der Weiterentwicklung.

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Firma	Konzept	Weiterentwicklung
Plex	Die Firma Plex ist eine Agentur für das Design Branding. Branding besteht im Grunde im Entwickeln und Gestalten eine Identität auch Marke für ein Produkt bzw. Firma. Es wurde herausgestellt, dass dies ein durchaus schweres Unternehmen ist, da jeder persönlich ein anderes Empfinden hat. Dennoch lässt sich dies beeinflussen. So muss zum Kunden eine emotionale Bindung aufgebaut werden, dass dieser die Marke zuerst auch über das Produkt wahrnimmt. Sehr interessant am Vortrag war die Analyse von Webseiten der Firmen Amazon, Nivea, Siemens, swatch und Nike.	Zur Weiterentwicklung der Idee lässt sich eigentlich nicht viel sagen, da diese bereits ausgereizt scheint, das heißt es wurde schon viel darüber diskutiert. Wie oben schon erwähnt ist auch relativ schwer diese emotionale Bindung zu Produkten zu beschreiben.
PSI-PENTA	Beim Vortrag der PSIPENTA Software Systems GmbH ging es im groben um die Benutzerfreundlichkeit von Programmen (Stichwort KISS). Dies wurde anhand des eigenen Beispiels exemplarisch herausgestellt. So ist die Muttergesellschaft der Firma bereits seit 30 Jahren im Bereich des ERP für die mittelständische diskrete Fertigungsindustrie auf dem Markt. Im Laufe dieser Zeit kamen natürlich immer mehr Funktionen in das Programm hinein, sodass vor Gründung der Tochter PSIPENTA das Programm bereits sehr komplex und unstrukturiert war. Die PSIPENTA hat nun dieses Programm vereinfacht und es in verschiedene Komponenten aufgeteilt. Im weiteren Verlauf des Vortrags wurde auch noch ein kurzer Einblick in die derzeitige Marktsituation gegeben.	Da PSI bereits seit einigen Jahren tätig ist, ist davon auszugehen, dass sie auch weiterhin bestehen bleibt. Auch wenn dies durch den begrenzten Markt nicht einleuchten will. Dazu muss man aber eine noch stärkere Spezialisierung als bereits getan betreiben. Eventuell sollte man auch in den Bereich von Einzellösungen gehen. Das heißt mit dem Kunden auf ihn abgerichtete Softwarelösungen zu entwickeln.

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Firma	Konzept	Weiterentwicklung
Daimler-Chrysler	<p>Das Referat von DaimlerChrysler handelte vom eCRM. Nach der Vorstellung der Abteilung und einer Einführung in CRM wurde ein Beispiel vorgestellt, das gerade in der Entwicklung ist. So arbeitet die Abteilung zur Zeit am Projekt der Customer User Homepage. Neben der sehr aufschlussreichen Präsentation derselbigen wurde auch die Intention herausgestellt. So geht es unter anderem auch darum den Kunden besser kennenzulernen aus seinen Aktion auf der Homepage zu lernen und ihm damit ein auf ihn abgestimmtes Angebot an z.B. Nachrichten zu DaimlerChrysler Autos, Service zu DaimlerChrysler usw. zu präsentieren. Störend am Vortrag war zum einem, das der erste Referent sehr schnell sprach und zum zweiten die ständigen Unterbrechungen von bis zu einer halben Stunde Länge auch durch Herrn Ibach, was es sehr schwer machte dem Ganzen zu folgen, da man sich erst mal wieder erinnern musste, um was es gerade ging.</p>	<p>Auf jeden Fall ein sehr interessantes Projekt. Es bleibt allerdings abzuwarten, ob das Projekt überhaupt die Öffentlichkeit erreicht. Sind zum Beispiel die Ergebnisse der Tests nicht zufriedenstellend, wird man sicherlich von einer Veröffentlichung absehen. Gelingt dies jedoch, so bieten sich vielseitige Möglichkeiten in der Personalisierung des Webangebots für die Kunden. So sollte man die Konfiguration seines Wunschautos verfeinern.</p>

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Firma	Konzept	Weiterentwicklung
RS Components	Die Firma RS Components sprach über E-Procurement in Deutschland. E-Procurement soll helfen verschiedene Prozesse beim Offlinehandel zu reduzieren oder zu eliminieren. Der Referent führte dazu zum Beispiel Maverick-Einkäufe und Fehlbestellungen an. Diese können mit dem Internethandel verringert werden. Weiterhin wurden verschiedene Verkaufsmodelle vorgestellt. Im Ganzen ging es darum, dass RS Components an verschiedene Marktplätze Content liefert aber auch selber Software anbietet, um seine Waren in verschiedene ERP-Systeme einzuspielen. Das heißt es dem Kunden so leicht wie möglich zu machen, dass er durch den riesigen Katalog stöbern kann und dann auch gleich bestellen kann. Ebenfalls implementiert in das System sind die vorhandenen Hierarchien in den Firmen, so dass niemand etwas bestellen kann, was ihm nicht erlaubt wurde.	Das System scheint schon recht ausgereift, was aber auch nicht verwundert, da die Firma bereits seit 1937, wenn auch nur in Großbritannien, am Markt ist. Um sich weiter zu verbessern, sollte man sich noch stärker an den deutschen Markt anpassen. Dies dürfte in den zehn Jahren Tätigkeit in Deutschland noch nicht ganz gelungen sein. Ebenfalls sollte auf eine Vereinheitlichung mit verschiedenen Marktplätzen gedrungen werden und auch bei den verschiedenen ERP-Systeme sollte bei den Herstellern auf mehr Standards gedrungen werden, so ließen sich weitere Kosten einsparen. Ebenfalls sollte mehr darauf hingewiesen werden, dass man kein Großhändler ist, sondern meistens nur für den Einmalbedarf zuständig ist und das man alles liefern kann.

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Firma	Konzept	Weiterentwicklung
SMAC	<p>Die Firma SIEMENS Mobile Acceleration GmbH sieht ihre Aufgabe in der Förderung von Startups im mobilen Bereich. Neben einem kurzem Exkurs in die derzeitige Lage am Markt stellte der Referent den Tätigkeitsbereich der Firma dar. So erhält sie jedes Jahr viele Ideen, aber nur wenige schaffen es auch gefördert zu werden, was heißt, dass die Firma in die Startups investiert. Er stellte heraus, dass viele Ideen an schlechten Businessplänen scheitern. Ist jedoch ein Startup für investitionsfähig erklärt worden, wird es mit vielen Ressourcen unterstützt. So erhält es neben Geld auch Coaching, Zugang zu Business-Netzwerken aber auch so simple Sachen wie Büroräume oder Hilfen beim Finanzwesen. Abgerundet wurde der Vortrag mit einigen Beispielen.</p>	<p>An dieser Idee gibt es sicherlich nicht viel zu entwickeln, da SMAC einfach ein Kapitalgeber ist und somit auch immer von den an sie eingereichten Ideen abhängig ist. Allerdings klang es sehr vielversprechend und man hoffte auf den Erfolg der unterstützten Startups und ebenfalls genug Gewinn. Man ist aber auch abhängig von der derzeitigen wirtschaftlichen Lage. So stelle der Referent auch heraus, dass bei anhaltendem Misserfolg die Einstellung durch die Konzernmutter droht. So weit ist es aber bei langem nicht.</p>

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Firma	Konzept	Weiterentwicklung
SPSS	Die Firma SPSS stelle das Data Mining vor. Dabei geht es um das Auswerten von Daten im Grunde Statistik. Allerdings soll dies mit Hilfe von Data Mining automatisch geschehen, ein Programm soll also selbst Hypothesen aufstellen. Es geht also nicht, wie in der klassischen Statistik um das Auswerten nach Mustern und Trends anhand bereits vorhandener Verfahren, sondern um das Suchen nach neuen Verfahren und damit Ergebnissen. Nach der Einführung in Data Mining wurde das System Clementine sehr schön und interessant anhand eines Beispiels vorgestellt. Die graphische Oberfläche macht das Einarbeiten sehr einfach und die Benutzung ergibt sich intuitiv.	Das Verfahren des Data Mining ist sicherlich schon weit ausgereizt, aber am Programm Clementine kann sicherlich noch mehr entwickelt werden. So sollte die Kompatibilität zu anderen Produkten von SPSS verbessert werden und dem Benutzer noch weitere Erweiterungsmöglichkeiten gegeben werden. Beibehalten werden sollte die sehr ansprechende Oberfläche und das Einführen in das Programm anhand von Templates und Beispielen. Zu loben ist das Verteilen von sehr preiswerten Lizenzen an Hochschulen. Allerdings sollte der Preis noch einmal überdacht werden. Der erschien mir doch für manch kleinere Firma etwas übersteuert.

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Firma	Konzept	Weiterentwicklung
Kardtadt-Quelle NewMedia	KarstadtQuelle versteht sich als Multi-Channel-Retailer, worum es dann auch im ganzen Vortrag ging immer mit Bezug auf KarstadtQuelle. Die Abteilung KarstadtQuelle NewMedia ist dafür zuständig neue Vertriebswege erfolgreich zu machen und dabei aber auch nicht die langjährige Erfahrung im Versandhandel zu unterschätzen. So wurden verschiedene Aktivitäten herausgestellt, zum Beispiel die Entwicklung eines firmenweiten Portals, das zum Sammeln von Bestellungen dient, aber auch die Neugestaltung des Webangebots unter Karstadt.de und dort auf die Beschränkung auf Waren, die sich im Internet gut verkaufen. Ebenfalls wurden die Möglichkeiten des Konzerns herausgestellt im Bereich der Kundenbindung durch Kundenkarten aber auch die riesige Adressdatenbank. All dies soll dazu beitragen die Anonymität beim Einkaufen abzubauen, um dem Kunden maßgeschneiderte Angebote zu machen.	Als oberste Priorität der Firma sollte auf jeden Fall die bessere Vernetzung des noch frisch fusionierten Konzerns gesehen werden, so wird noch vieles parallel gemacht. Auch sollte man sich vielleicht auf die Erfahrung anderer Konzerne, die im Internet tätig sind, stützen. So bietet sich ein weiterer Weg seine Vormachtstellung in Deutschland und Europa auszubauen.