

News

22.06.2010

Zurück in die Zukunft – 10 Jahre weburi.com GmbH

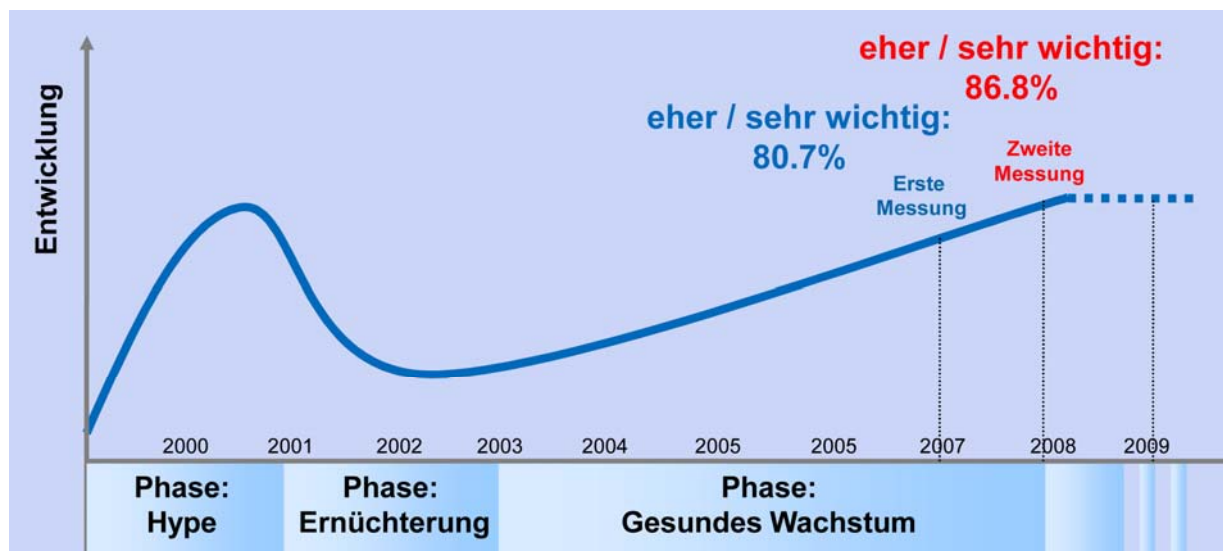
Die weburi.com GmbH aus Zürich, mit Niederlassungen in Stuttgart und Wien, feiert dieses Jahr ihr 10-jähriges Firmenjubiläum.

Das Gründungsjahr 2000 der weburi.com GmbH war die Zeit der IT Start-Ups. Ein grosser Hype erfasste die Börse. Zuvor verschlang der angebliche Millennium-Bug Milliarden an IT-Budgets. Das weburi.com Kernteam war ein Spin-Off einer Grossfirma, welche unter anderem im Bereich Entwicklung von Webapplikationen tätig war. Auf diese Kernkompetenz stützte sich der Businessplan. Erwartet wurde der prognostizierte Hype im Bereich des Application Service Providing. Noch heute zeugt der Eintrag bei Directories von dieser Gründerzeit: ASP weburi.com GmbH, Zürich.

Zurück in die Zukunft: 10 Jahre später ist das Thema neu entflammt und dem Himmel näher gerückt: Cloud Computing. Auch feiert das CERN in Genf dieses Jahr 20 Jahre World Wide Web. Zweifelsohne hat das Internet eine beeindruckende Entwicklungsgeschichte hinter sich, vergleichbar mit der Elektrifizierung vor mehr als hundert Jahren.

Wird sich Software aus der Steckdose schlussendlich doch noch durchsetzen? Tendenziell ja, denn die Vorteile überwiegen. Doch in Europa gelten die Unternehmensdaten in den eigenen Wänden immer noch als sicherer. Das Thema ist primär eine Frage des Vertrauens in die Sicherheit der Daten.

Noch einmal in die Vergangenheit: Die ASP Marktprognosen von Gartner & Co sind nicht eingetroffen. Die Internet-Blase platzte anfangs des neuen Jahrtausends und sehr viele Start-Ups gingen baden. Die weburi.com GmbH mit ihren Webapplikationen hatte Glück und erwischte rechtzeitig den nächsten Hype: Customer Relationship Management. Bekanntlich überleben innert 5 Jahren nur 20% der neu gegründeten Firmen. weburi.com hat sich dagegen im CRM-Markt etabliert und blickt auf ein konstantes gesundes Wachstum zurück.



Grafik: Trendstudie Swiss CRM 2009, www.zhaw.ch

Was zeichnet weburi.com als CRM Experte aus?

Das sind vor allem die „Top 10“ Methode für CRM Anforderungen, die hohe Konfigurierbarkeit der Software statt kostspieliger Anpassungen und schlüsselfertige CRM-Lösungen, mit denen der Kunde von Beginn an effizient arbeiten kann.

CRM evaluierende Unternehmen tun sich schwer, geeignete CRM-Auswahlkriterien zu finden. Das haben uns Kunden immer wieder berichtet. Die eigenen Kriterien sind oftmals aus dem aktuellen Bedarf abgeleitet und daher nicht umfassend. Daneben muss man zu Beginn von Projekten oft feststellen, dass sich Kunden bereits sehr lange – oft zu lange – mit der Auswahl geeigneter CRM-Lösung beschäftigt haben. Dabei wird meist nur eine technische Analyse gemacht, also Funktionalitäten verglichen. Wichtige andere Faktoren bleiben dabei häufig ausser Acht. Sind doch verbreitete Killerkriterien bei CRM Projekte: Mangelnde Top-Management Unterstützung und keine klar definierten CRM Prozesse.

Bewährt hat sich daher bei weburi CRM-Projekten der Ansatz „think big, start small, scale fast“. Dieser Leitsatz lässt sich uneingeschränkt empfehlen: Denken Sie an die umfassende Lösung, fangen Sie jedoch überschaubar an und erweitern Sie Ihr System, nachdem die Grundbedürfnisse abgedeckt sind. Mit diesem Vorgehen kommen Sie rasch zu einem funktionsfähigen „CRM 1.0“, das Sie dann in weiteren Phasen ausbauen können. Für diese Vorgehensempfehlung nutzt weburi.com flexible und skalierbare Lösungen, vorwiegend kommerzielle Open Source Software und Hybridmodelle, die Miet- oder/und Hausmodelle unterstützen (SaaS / On-Demand, On-Site).

Zurück in die Zukunft: Schafft Open Source heute, was schon vor einem Jahrzehnt angekündigt wurde: zur Software-Normalität zu werden?

Gemäss der umfangreichen EU-Studie „Economic impact of open source software“ kann diese Frage mit einem klaren Ja beantwortet werden. Die Studie ergab, dass Open Source aus der Wirtschaft nicht mehr wegzudenken ist. Ihr Marktanteil ist in den vergangenen fünf Jahren kontinuierlich gestiegen. Die Durchdringung des Marktes ist hoch. Viele öffentliche und private Organisationen und Unternehmen setzen Open Source ein. Im öffentlichen Sektor hat dabei Europa die Nase vorn, Asien und Latein-Amerika folgen dem alten Kontinent auf den Fersen. In der freien Wirtschaft sind es vor allem mittlere und große Unternehmen, die Open Source einsetzen. Den Gesamtwert aller ausgereiften Open-Source-Lösungen schätzt die Untersuchung auf knapp 12 Milliarden. Für das Jahr 2010 sagen die EU-Forscher Open-Source-bezogenen Dienstleistungen einen Anteil von 32% am gesamten IT-Dienstleistungssektor voraus.

Die Vorteile von Open Source Software sind Sicherheit, Wahlfreiheit und Transparenz gegenüber proprietärer Software. Durch Offenlegung des Quellcodes ist die Funktionsweise einer Software-Lösung für alle einsehbar und durch Dritte überprüfbar. Die langfristige Kosteneinsparungen und der Investitionsschutz sprechen für sich.

Selbst Microsoft setzt inzwischen auf Open Source. Der Microsoft-Manager Marshall Phelps glaubt, dass sich bereits ein Mischmodell herausgebildet hat, bei dem geschlossene und offene Software, Miet- und im Haus installierte Programme ineinander verschachtelt sind: „Software wird ein profitables Geschäft bleiben, denn selbst die Zusatzelemente für Open Source sind geistiges Eigentum, für das ich Geld verlangen kann.“

Was ist Kommerzielles Open Source?

Kommerzielle Open Source Software verbindet die Sicherheit, Garantie und Qualität eines kommerziellen Anbieters mit den Ideen der Flexibilität einer offenen Entwicklergemeinde.



Über die weburi.com GmbH

Die weburi.com GmbH mit Sitz in Zürich und Niederlassungen in Stuttgart und Wien fokussiert sich seit 10 Jahren auf CRM Komplettlösungen und mobile Businessanwendungen. Zu unseren modularen und skalierbaren Lösungen gehören SugarCRM für Outlook, iExtensions CRM für Lotus Notes, CRM Mobile und Mobile Edge für BlackBerry. weburi.com begleitet den ganzen Projektzyklus, von der Beratung, Analyse und Spezifikation über Anpassungen, Implementierung und Schulung bis hin zum Support.

weburi.com realisiert nachhaltige Lösungen und betreibt „down-to-earth“ Consulting. weburi hat keine Verkäufer im klassischen Sinne; die Berater und Projektleiter sind mitverantwortlich bei der Realisierung der gewonnenen Projekte. Diese Unternehmensphilosophie schafft eine hohe Kundenzufriedenheit, da Ansprechpartner über die Projektlaufzeit gleich bleiben und auf-gebautes Wissen nicht verlorengeht. Dank guter Planung werden die Budgets eingehalten und die versprochene Funktionalität realisiert.

weburi.com CRM Fallbeispiele (<http://www.weburi.com/unternehmen/referenzen.htm>)

- **ALOKA:** Ein CRM - sieben Länder - fünf Sprachen
- **Franke:** weburi.com konnte mit einer einfach zu bedienenden CRM Lösung überzeugen, die darüber hinaus hochgradig konfigurierbar ist und an das ERP System angebunden werden konnte.
- **Arthur D. Little:** „Wir sind mit der CRM Lösung durchwegs zufrieden. weburi.com GmbH hat bei diversen Problemstellungen Kreativität bewiesen.“
- **Europäisches Patentamt:** Die CRM-Lösung von weburi.com wird von rund 500 Benutzern bei der Einreichung von Patenten, für Veranstaltungen, Seminare und für Newsletter genutzt.
- **Beispiel von Anforderungen an SugarCRM Enterprise**
 Projekt Minimotor & Faulhaber (130 Benutzer in der Schweiz und Deutschland):
 Ablösung von Oracle CRM und WinCard. Integration mit zwei ERP-Systemen (Oracle und SAP). Schnittstellen zu MS Outlook und Lotus Notes Mail. Mobilität mit Web-Zugang und Offline-Client. Übersicht aller Vorgänge in den Konzerngruppen.