

|||||

XINNOVATIONS 2009 – FORUM E-STRATEGY

D-LABS – STRATEGIEN FÜR SUKUNFTSFÄHIGE IT-PRODUKTE

D-LABS GMBH

Jörn Hartwig

15 September 2009

|||||

D-LABS |||

D-LABS GMBH – UNTERNEHMENSPROFIL

Das Unternehmen

- || IT-Design und Beratung
- || 2006 in Potsdam gegründet
- || Stark interdisziplinäres Team

Kundenvorteile

- || Verkürzte Entwicklungszyklen
- || Erhöhte Kunden-/Nutzerzufriedenheit sowie Akzeptanz
- || Minimiertes Risiko von Fehlinvestitionen
- || Optimierte Benutzerschnittstellen und visuelles Design
- || Maximale Wettbewerbsfähigkeit

Investors

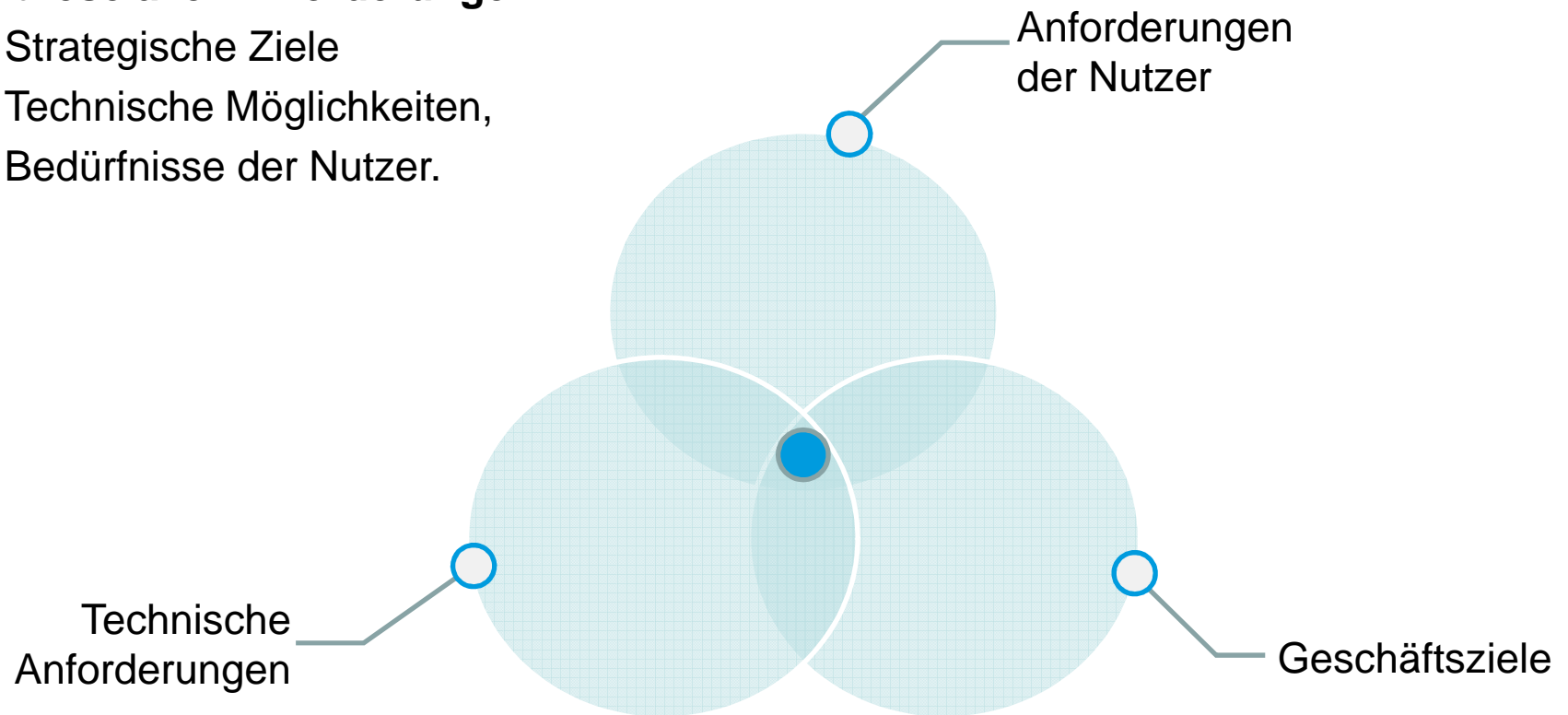
- || Hasso Plattner Ventures
- || Prof. Dr. Hasso Plattner
- || Avenue International Capital



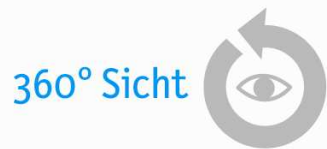
SOFTWARE – EIN ERWEITERTER BLICK

Synthese aller Anforderungen

- || Strategische Ziele
- || Technische Möglichkeiten,
- || Bedürfnisse der Nutzer.



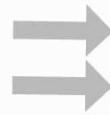
DER WEG ZUM ERFOLG – EIN ITERATIVER PROZESS



360° Sicht

- || Wettbewerbsvorteile durch enge Bekanntschaft mit dem Nutzer.

Synthese



- || Orientieren am Nutzen als Leitlinie für sinnvolle Prioritäten.

Konzeption



- || Produkte und Services, die ankommen, weil sie einen Nerv treffen.

Validierung



- || Erfolgssicherung durch frühzeitiges und konsequentes Testen der Konzepte.

iteratives Testen

DER WEG ZUM ERFOLG – EINFACHE PROTOTYPEN

Verbindung zu Aufgabeverwaltung: Dritarteiter zu weichen mit Vertragsabschluss best. Aufgaben

Logo (+)(-)(X)

Lizenzvertrag, Rechte, Stadionwert, Spiel, Produktion, Internet, Hospitality, Sponsoring

Tab: Sponsoring (ind.)
Leistungsvertrag

SPONSORING PACKAGE << BANDEN & SPIELFELD LED BOARD & VIDEOWÜRFEL TRIKOT >>

Bräu Bier + Sponsor suchen
 Status: Vertragsentwurf Wählen
 Ansprechpartner: Herr Schmidt

Trikot 25.000 EUR
 Ärmel 20x5 cm
 10/07 - 04/08 Bild einfügen

Bande 150.000 EUR
 R4 100x600 cm
 L5 100x600 cm
 10/07 - 04/08

VERTRAGSMUSTER
 Lizenzvertrag / Buchungsbestätigung nach befristeter Saison
 Angebot
 Vertrag - Hospitality
 Vertrag - Sponsoring

Gesamtpreis: **175.000 EUR**
 Vertragspartner: Adl Arena

FREI BELEGT reserviert

fest. große Rechte für große Sponsoren
 blaue bei.
 'Schwarze Liste'

Medien-daten

gesamte Saison
 von 10 28 28
 bis 12 05 09 erlösbetrag

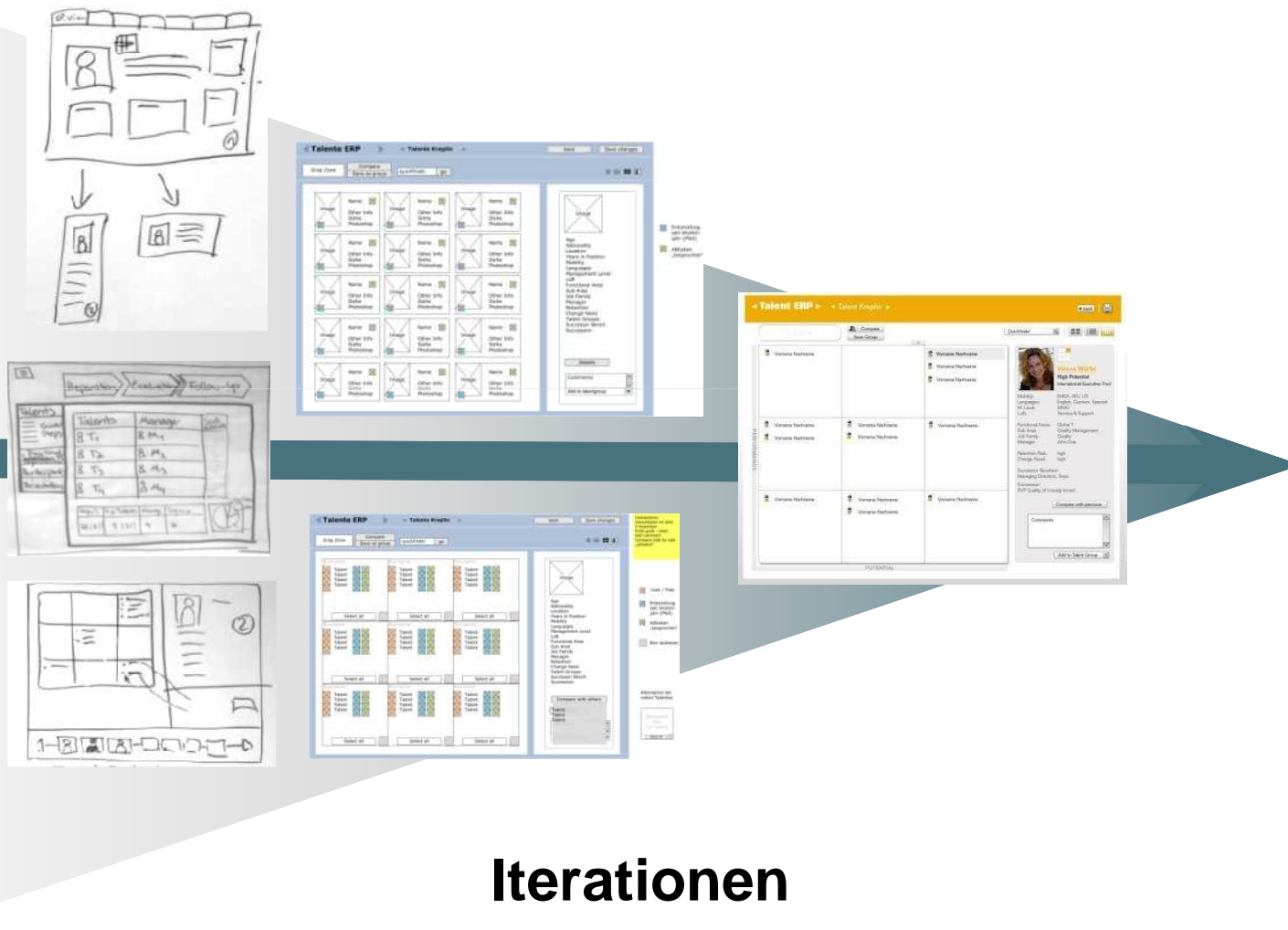
virtuelles Stadion

Speichern

Fläche Glas
 Angebot annehmen/ablehnen -> Fall freier Info an Buchhaltung

DER WEG ZUM ERFOLG – VIELE PROTOTYPEN

Alternativen



Iterationen

INTERDISZIPLINÄRES TEAM – DER FEINE UNTERSCHIED



INTERDISZIPLINÄRES TEAM – USER RESEARCH

Team

- || (Kommunikations-) Psychologie,
- || Soziologie
- || Medienwissenschaften

Aufgaben

- || Entwicklung von Befragungs- und Untersuchungskonzepten
- || Qualitative und quantitative Studien
- || Frühe Validierung und Evaluation von Prototypen und Endprodukten
- || Im interdisziplinären Team bei der Konzeption und Entwicklung von Empfehlungen unterstützen



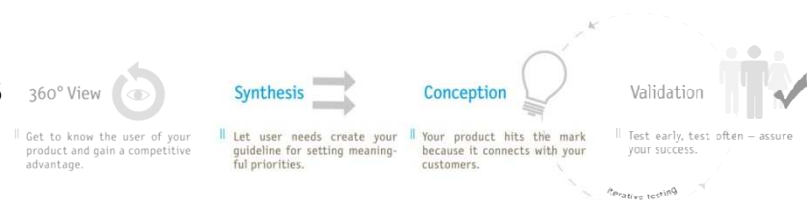
INTERDISZIPLINÄRES TEAM – INTERACTION DESIGN

Team

- || Produkt- und Kommunikationsdesign
- || Interface Design
- || Medieninformatik

Aufgaben

- || Entwicklung von interaktiven Konzepten für Softwareprodukte
- || Interfacespezifikation von Wireframes bis zum grafischen Interface
- || Erstellung von Use Cases und Personas
- || Erstellung von Prototypen, Design Guidelines und Interaction Patterns.



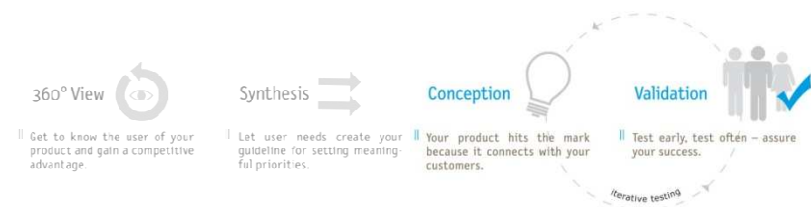
INTERDISZIPLINÄRES TEAM – SOFTWARE ENGINEERING

Team

- || Medien- und Wirtschaftsinformatik
- || Software Engineering

Aufgaben

- || Konzeptdesign und Umsetzung von funktionalen Prototypen
- || Frühe Sicherstellung der technischen Machbarkeit
- || Übersetzung visueller Designs technische Spezifikationen



WERTKETTE – ALLE PROFITIEREN

Kunden und deren Kunden

- || Unternehmen, die Software-Lösungen produzieren
(unsere Kunden)
- || Unternehmen, die diese Software-Lösungen anwenden
(Kunden unserer Kunden)



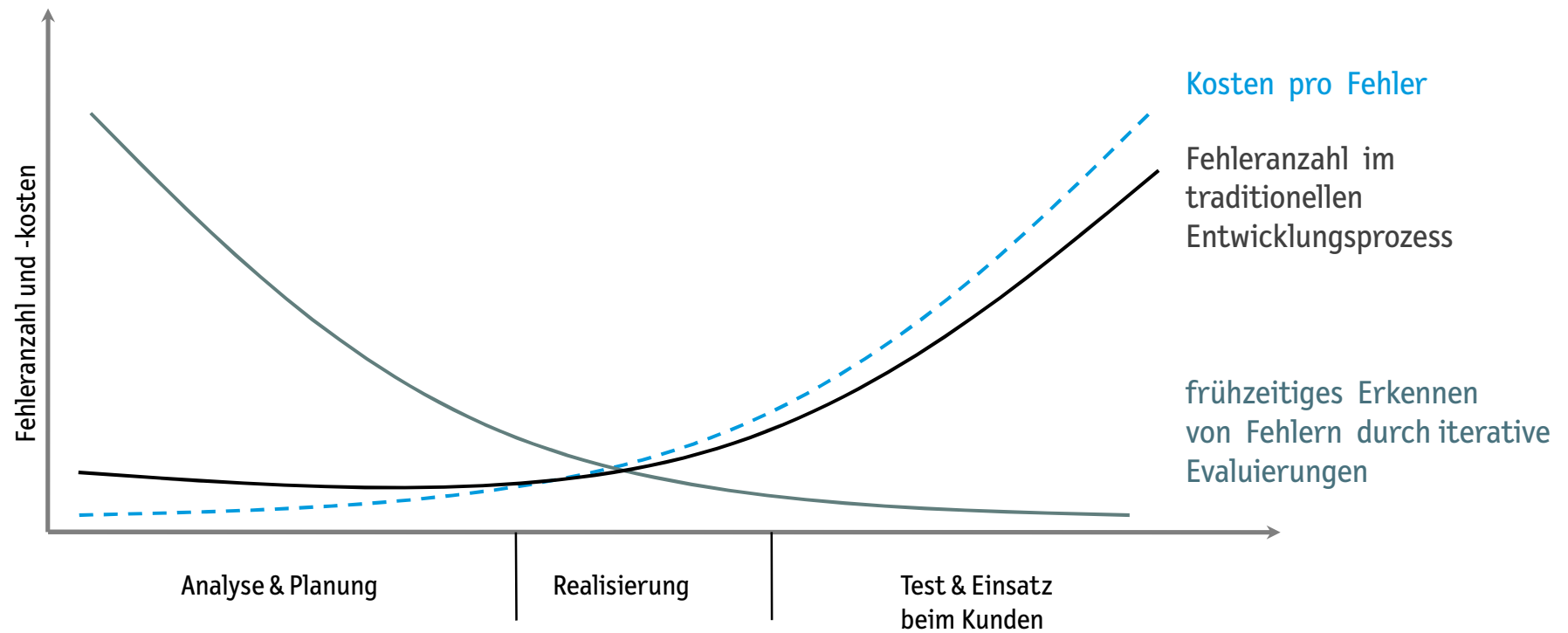
WERTKETTE – UNSERE KUNDEN

Der Nutzen

- || Ausschöpfung von Differenzierungspotenzialen
- || Fokus auf Verbesserung primärer Unternehmens-Aktivitäten (Produktgestaltung und Forschung)
- || Minimierung Risiko von Fehlentwicklungen
- || Anwenderfokussierte, intuitiv benutzbare Software
- || Erhöhung Kundenzufriedenheit und Kundenloyalität
- || Steigerung Umsatz, Wettbewerbsstärke und Marktanteile.



WERTKETTE – UNSERE KUNDEN



WERTKETTE – KUNDEN UNSERER KUNDEN

Der Nutzen

- || Optimierung von unternehmensinternen Arbeitsabläufen
- || Einsparungen ermöglichen erhöhten Fokus auf Technologieentwicklung, Geschäftsprozesse, Ressourcenplanung
- || Leichtere Erlernbarkeit
- || Gesteigerte Akzeptanz durch Anwender
- || Verringerung Schulungsaufwand/Supportaufwand



AUSGEWÄHLTE ERFOLGE



HassoPlattner VENTURES





		eMail: hartwig@d-labs.com		
		Phone: +49 331 9799 2322		
		Web: www.d-labs.com		



D-LABS || | | |