

## Algis

Markteinführung des Softwareprojektes „Allgemein gültige Lösung für GeschäftsInformationssysteme“ (Algis)

<b>Programm / Ausschreibung</b>	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 2. Ausschreibung	<b>Status</b>	abgeschlossen
<b>Projektstart</b>	01.01.2017	<b>Projektende</b>	31.03.2019
<b>Zeitraum</b>	2017 - 2019	<b>Projektlaufzeit</b>	27 Monate
<b>Keywords</b>	Zentraler Arbeitsplatz;Geschäftsinformationssystem,SharePoint,Alfresco;GoogleDrive		

### Projektbeschreibung

In Zusammenarbeit von Hewlett Packard Austria GmbH, der Fachhochschule St. Pölten und uns, SIConsult GmbH, wurde von 2014 bis 2016 ein gefördertes Softwareprojekt namens „ALGIS“ (Allgemein gültige Lösung für Geschäfts-Informationssysteme) erfolgreich umgesetzt. Das Ergebnis dieses Vorprojektes ist ein Prototyp hohen Reifegrades, wobei bereits intensive technische und funktionale Funktionstest durchgeführt wurden.

Die Kernfunktion von Algis ist es, alle unternehmensweit verteilten Daten quer über alle Datenbestände, gefiltert nach persönlich definierbaren Kriterien, an einer einzigen Stelle einheitlich transparent darzustellen, zu bearbeiten, suchbar zu machen und auszutauschen und bietet somit unter anderem ein enormes Potenzial in Punkto Usability und Effizienzsteigerung für Organisation (Stichwort: zentraler Arbeitsvorrat bzw. Heterogener Arbeitskorb) und Unternehmen. Durch offene Schnittstellen, einfache Erweiterungs- und Integrationsmöglichkeiten sowie durch Einsatz von Open-Source-Komponenten ist die kostengünstige und einfache Verbreitung von Algis bis hin zur Durchsetzung als Quasi-Standard denkbar.

Unser Marketing-Hauptaktivitäten im Zuge des Förderungsprojekts werden der Aufbau von Referenzkunden, die Herausarbeitung bzw. Verfeinerung des Marketing Mixes für den Endkundenmarkt (KMU sowie Großunternehmen) sowie für Vertriebspartnerschaften über die Projektlaufzeit und darüber hinaus sein. Weiters werden für beide genannten Vertriebslinien spezifische Vertriebsunterlagen erstellt werden, ein ansprechendes Corporate Design sowie ein professioneller Internetauftritt umgesetzt und entsprechende Akquirierungsmaßnahmen definiert und durchgeführt werden. Ziel ist es, bereits während der Förderprojektlaufzeit mindestens 1.500 Benutzerlizenzen zu verkaufen und 2 Vertriebspartnerschaften erfolgreich abzuschließen.

Technisch soll Algis abgerundet werden durch die Umsetzung von Verbesserungsvorschlägen der Referenzkunden (in begrenztem Maße) im Zuge einer agilen Vorgehensweise und eine Optimierung der Usability anhand einer bereits von der FH St. Pölten erstellen Analyse. Außerdem wird die Algis-Administration intuitiver gestaltet, um das Produkt noch attraktiver für Klein- und Mittelbetriebe (bis hin zur Anwendung im Privatbereich) zu machen und Breitenwirkung erzielen zu können.

Durch dieses Projekt werden wir bereit sein, mit einem innovativen Produkt, das die Arbeit für Menschen am Computer merklich erleichtern und die Zusammenarbeit zwischen Menschen fördern wird, am internationalen Markt professionell aufzutreten.

## **Abstract**

In cooperation with Hewlett Packard Austria GmbH and University of Applied Science in St. Pölten, SIConsult GmbH has successfully implemented software project named Algis (Allgemein gültige Lösung für Geschäfts-Informationen-Systeme) in 2014 - 2016.

Result of this cooperation is a prototype with high degree of maturity. Intensive technical and functional tests were already performed.

The core function of Algis is the ability to view, edit, search and exchange data from all company sources and databases within one place, using personally defined criteria, thus offering an enormous potential in terms of usability and increasing efficiency of enterprises and organizations (central heterogeneous worklist). Open interface, easy expansion possibilities and the use of open source components will allow low-cost and easy expansion of Algis to a quasi-standard product.

Our core marketing activities during this project will include building a pilot customer program, elaboration or refinement of the marketing mix for end-customer market (SMEs and large enterprises) as well as for distribution partners.

Additionally, sales documents will be created for both sales channels and adequate corporate design as well as website and acquisition measures will be defined and realized.

Our target is to sell at least 1.500 user licenses and successfully conclude two business partnerships.

From the technical point of view Algis should just be adapted by implementing a restricted amount of requests for changes from pilot customers and of an available usability study from the University of Applied Science in St. Pölten. Also the administration of Algis will be changed to be more intuitive in order to be even more attractive for SME (up to the private user sector) and expand the impact of our software.

Due to this project, we will be ready to enter the international market in a professional way with a project that will improve work with computers and promote cooperation between people.

## **Projektpartner**

- SIConsult GmbH