

## flink

Markteinführung der Performance Management Software „flink“ für projektorientierte Unternehmen

<b>Programm / Ausschreibung</b>	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 5. Ausschreibung 2018	<b>Status</b>	abgeschlossen
<b>Projektstart</b>	01.05.2018	<b>Projektende</b>	31.12.2019
<b>Zeitraum</b>	2018 - 2019	<b>Projektlaufzeit</b>	20 Monate
<b>Keywords</b>	flink;Performance Management System;Forecast;Controlling;Projekt		

### Projektbeschreibung

Die web-basierte Performance Management Software flink wird seit Oktober 2016 entwickelt und unterstützt die Digitalisierung im Projektmanagement und Controlling mit Fokus auf Planung, Forecasting, Analyse, Controlling und Budgetierung. Das Ziel des Systems ist die wirtschaftliche Entscheidungsqualität in Unternehmen zu erhöhen und dabei das unternehmerische Bedürfnis nach Zukunftsorientierung und Sicherheit abzudecken.

Das als Web-Anwendung konzipierte System ist seit April 2017 bei zwei Entwicklungspartnern im operativen Einsatz und wird seither - unter Berücksichtigung des Feedbacks von den nominierten Entwicklungsteams der Partner - iterativ weiterentwickelt. Die bisher enge Zusammenarbeit hat uns erlaubt, Funktionen mit BenutzerInnen aus der Domäne zu spezifizieren und in weiterer Folge auf deren Nutzen zu testen. flink ist seither erfolgreich in Betrieb und verwaltet bereits rund 300 anspruchsvolle Projekte mit über 1.500 Kalkulationen (Forecasts) und steuert damit ein Umsatzvolumen von annähernd € 40 Mio.

Die Markteinführung von flink ist in 3 Phasen geplant. Die erste Phase fokussiert auf die Erarbeitung der Produkt- und Vermarktungsstrategie. Hier wird nicht nur das Customer Relationship Management aufgebaut, sondern vor allem auch der Wettbewerb im Detail analysiert, sodass entsprechend Vertriebs- und Preisstrategien abgeleitet werden können. Die zweite Phase legt den Schwerpunkt auf die Kommunikationsstrategie, also wie das Produkt im Rahmen der Markteinführung sowohl digital als auch analog positioniert werden soll. Die dritte Phase läuft abschließend in zeitlicher Abstimmung mit den technischen Arbeitspaketen und setzt unter Verwendung der zuvor erarbeiteten Ergebnisse den Schwerpunkt auf konkrete Marketing- und Vertriebsaktivitäten.

Die Entwicklungstätigkeiten strukturieren sich inhaltlich in 4 Themenbereiche. Der erste Themenbereich beschäftigt sich mit der Verbesserung und Veredelung der Usability (UI & UX). Hier werden unter Einbezug potentieller PilotkundInnen entsprechende Verbesserungs- und Optimierungsmaßnahmen identifiziert und umgesetzt. Der zweite Themenbereich beschäftigt sich mit der Erarbeitung konkreter Kennzahlen und Graphiken, die den Benutzern in weiterer Folge am Dashboard dargestellt werden. Der dritte und vierte Themenbereich fokussiert letztendlich auf die Optimierung und Verbesserung der Schnittstelle zu vorgelagerten Anwendungen, wie beispielsweise ERP Systemen, und vorbereitende Maßnahmen zur Bereitstellung von flink als Software-as-a-Service.

Die Ergebnisse aus dem Projekt umfassen eine detaillierte Analyse des Zielmarkts und ein darauf aufbauendes Direct Sales und Roll-Out Konzept inkl. der dafür notwendigen Marketing- und Vertriebsmaterialien. Ein entsprechendes Preismodell wird

auf Basis dieser Ergebnisse abgeleitet. Die Resultate aus technischer Perspektive umfassen eine verbesserte Anwendung unter besonderer Berücksichtigung der Usability und Barrierefreiheit sowie dem Informationsdesign, wie beispielsweise am Dashboard. Zudem wird im Rahmen des Projekts die Implementierungszeit beim Kunden durch Verbesserungen in der Integration mit vorgelagerten Systemen verkürzt.

## **Abstract**

The Web-based performance management system flink is under development since October 2016 and supports the digitalization of project management and controlling processes with a particular focus on planning, forecasting, analysis, and budgeting tasks. The aim of the application is to increase the quality of decision making and to cover the organizational needs of certainty while at the same time trying to predict the future.

The development process of flink has been strongly driven by our development partners ever since. This not only has allowed us to test new features in real case settings, but also has provided us with constant feedback in terms of the usefulness and usability of the application. flink was first deployed in two real case settings in April 2017 and has been in use successfully since then. The application now manages approximately 300 challenging projects with more than 1.500 project calculations (forecasts) and a total revenue of almost € 40 mio.

The market launch of flink is divided into three phases. The first phase focuses on the product and marketing strategy which not only includes the setup of a customer relationship management but also covers a detailed analysis of the target market and respective competitors. An appropriate pricing strategy is derived based on these results. The second phase addresses the communication strategy, in particular with respect to how the product is positioned both in an analog and digital manner. Finally, in the third phase, specific marketing and sales tasks are carried out in accordance to the product development.

The development tasks are divided into four different areas. The first area covers improvements concerned with the usability (UI & UX) of the application. In close collaboration with our development partners and potential target customers we are going to develop specific improvement and optimization measures. The second area addresses the way how information is designed and presented to the user. We are going to develop a range of meaningful and expressive key performance indicators (KPIs) which are then visualized, for instance, on the dashboard. Eventually, the last two phases focus on optimizing and improving the way how flink is integrated into the IT landscape of potential customers and preparatory actions with respect to the deployment of the application as software-as-a-service.

The results of the project encompass a detailed analysis of the target market and a comprehensive concept for direct sales and roll-out activities. Respective sales and marketing materials, such as brochures and folders, are available to the used. Furthermore, an appropriate pricing strategy aligned with the structure of our target market is available. From a technical perspective, the results include an improved and optimized application with particular consideration of usability and accessibility as well as a modern representation of information on the dashboard. In addition, the project decreases time and costs which potential customers need to accept during the implementation phase by improving the way flink integrates into the IT landscape.

## **Projektpartner**

- MAP Consulting & Solutions GmbH