LemonTree

LemonTree - Markteinführung einer innovativen Versionierungslösung zur Modellierung in verteilten Teams

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 4. Ausschreibung 2017	**Status**	abgeschlossen
Projektstart	01.05.2018	**Projektende**	30.04.2020
Zeitraum	2018 - 2020	**Projektlaufzeit**	24 Monate
Keywords	Modellierung; UML; Configuration Management; Versionierung		

Projektbeschreibung

Das Produkt LemonTree ist ein Softwarewerkzeug, das mit Daten aus dem Softwareprodukt Enterprise Architect (Sparx Systems) arbeitet. Enterprise Architekt ist ein Modellierungswerkzeug, das den Anwender bei der Erstellung von Modellen in den verschiedensten Modellierungssprachen (wie z.B. UML, SysML, BPMN, u.v.a.) unterstützt. Es hat ein sehr gutes Preis/Leistungsverhältnis, ist mit 650.000 lizenzierten Usern auf dem Markt hervorragend etabliert und gehört zu den Standardwerkzeugen für Modellierungsaufgaben.
LemonTree wurde vor kurzem zur Marktreife gebracht und wird seit Q4/2016 von ausgewählten Pilotkunden verwendet. Es eignet sich besonders gut für den Einsatz bei Autoherstellern bzw. deren Zulieferern. Diese Unternehmen setzten Enterprise Architect und LemonTree dafür ein, ihre Zusammenarbeit bei der Entwicklung und Integration von mechatronischen Systemen zu optimieren.
Mit der geplanten Markteinführung sollen im geografischen Raum DACH folgende Marktsegmente angesprochen werden: Automotive; Aerospace; Railway
Die beiden Segmente Aerospace und Railway wurden zusätzlich zu Automotive ausgewählt, da für Hersteller in diesen Segmenten hinsichtlich der Modellierungsanforderungen sowie des damit einhergehenden Dokumentationsdrucks ähnliche Anforderungen wie im Segment Automotive bestehen.
Bei Unternehmen dieser drei Segmente konnten zwei Teilzielgruppen identifiziert werden, die mit der Markteinführung angesprochen werden sollen:
Teilzielgruppe I: Systemarchitekten der mechatronischen Systeme
Teilzielgruppe II: Abteilungsleiter von Tools & Methods Abteilungen
Eine weitere Einschränkung wurde auf Unternehmensgrößen von mehr als 1.000 Mitarbeiter getroffen, da die oben beschriebenen Rollen (=Teilzielgruppen) nur bei Unternehmen dieser Größenordnung anzutreffen sind.
Wie jedes Softwareprodukt unterliegt auch LemonTree laufenden Updates, die in enger Abstimmung mit den Usern bestehende Funktionalitäten optimieren und neue hinzufügen.
Die Strategie von LieberLieber bei der Markteinführung von LemonTree muss es sein, die vorhandene Lücke bei der Modellversionierung aufzuzeigen und die angebotene Lösung entsprechend zu positionieren. Daher stellt sich damit die Herausforderung, in den ausgewählten Branchen über Geschäftsbereiche hinweg zu kommunizieren. Gleichzeitig ist anzustreben, bei Bestandskunden die Nutzung von LemonTree im jeweiligen Unternehmen zu verbreiten, indem Personen in

anderen Entscheidungsebenen im Unternehmen erreicht und von den Vorteilen der Lösung überzeugt werden. Letztlich muss es gelingen, mit der Markteinführung sowohl die technischen Vorteile als auch die strategischen und wirtschaftlichen Überlegungen zum Einsatz von LemonTree überzeugend zu vermitteln und so die Nutzerzahl möglichst rasch entsprechend zu steigern.

Abstract

The product LemonTree is a software tool that works with data from the software product Enterprise Architect (Sparx Systems). Enterprise Architect is a modeling tool that supports the user in creating models in a variety of modeling languages (such as UML, SysML, BPMN, etc.). It has a very good price/performance ratio, is excellently established on the market with 650,000 licensed users and is one of the standard tools for modeling tasks.
LemonTree was recently brought to market maturity and has been used by selected pilot customers since Q4/2016. It is particularly suitable for use by OEMs and their suppliers. These companies used Enterprise Architect and LemonTree to optimize their collaboration in the development and integration of cyber physical systems.
The planned market launch is intended to address the following market segments in the geographical area of DACH: Automotive; Aerospace; Railway
The two segments Aerospace and Railway were selected in addition to Automotive, as manufacturers in these segments have similar requirements to those of the automotive segment in terms of modeling requirements and the associated documentation pressure.
In these three segments, two sub-target groups have been identified which have to be addressed with the market launch:
Target Group I: System Architects of Cyber Physical Systems
Target Group II: Head of Tools & Methods departments
A further restriction was made on company sizes of more than 1,000 employees, as the roles described above (= sub-target groups) can only be found in companies of this size.
Like every software product, LemonTree is also subject to continuous updates, which optimize existing functionalities and add new features in close cooperation with the end-users.
LieberLieber's strategy for the market launch of LemonTree is to point out the existing gap in model versioning and to position the offered solution accordingly. The challenge is therefore to communicate across business units in the selected industries. At the same time, the aim is to spread the use of LemonTree among existing customers in the respective company by reaching people at other decision levels and convincing them of the advantages of the solution. Finally, the market launch must succeed in convincingly conveying the technical advantages as well as the strategic and economic considerations for the use of LemonTree and thus increase the number of users accordingly as quickly as possible.

Projektpartner

- LieberLieber Software GmbH