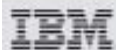


Daniel Altmann – Der IBM Katalogisierer



Software Group



Daniel Altmann, Ancron

Ein vollständiger, für die Kunden zugänglicher Katalog mit sämtlichen der über 10'000 Software-Produkte und Dienstleistungen von IBM stand bis vor Kurzem noch nicht zur Verfügung. Daniel Altmann, 34 Jahre, Gründer und Geschäftsführer von Ancron, widmete sich im Jahr 2007 der umfangreichen IBM Produktpalette und rief das erste Online-Portal für IBM Software-Produkte ins Leben. Er stand uns für ein kurzes Gespräch zur Verfügung und erläuterte, wie sein Unternehmen auch kleinen und mittleren Unternehmen einen übersichtlichen und einfachen Zugriff auf ihre Produktpaletten ermöglicht.

Entstanden ist ein Webshop, über den alle IBM Software-Produkte und Technologien gekauft oder gemietet werden können – das Software-Lizenzportal. Daniel Altmann erklärt die ursprüngliche Idee, die zum Aufbau der Plattform führte.

Daniel Altmann: „Angefangen hat es vor sechs Jahren. Ich gründete eine auf Lotus Notes spezialisierte Community für Business Partner, ihre Kompetenzen und ihre Produkte. Im Hintergrund stand, dass wir Produkte verkaufen und ein zentrales kundenorientiertes Marketing betreiben wollten. Die Idee für das Lizenzportal entstand eigentlich erst vor einem Jahr. Es wurde mir klar, dass diese Communities kostenlos sein müssen, also keinen kommerziellen Hintergrund haben dürfen, wenn sie funktionieren sollen. Ich musste also einen Weg finden, sie zu finanzieren - das war der eigentliche ausschlaggebende Punkt bei der Entstehung des IBM Lizenzportals.“

Das Kernstück der Plattform ist die Datenbank, auf der alle Informationen zu allen IBM Produkten und Technologien hinterlegt sind. Gerade diese Datenbank zu erstellen war die grosse Herausforderung, die als Erstes in Angriff genommen werden musste. Daniel Altmann erklärt den Entstehungsprozess.

Daniel Altmann: „Angefangen haben wir mit einer Excel-basierten Preisliste. Anschliessend haben wir überlegt, welche Informationen für den Kunden relevant und wichtig sein könnten. Wir haben dann angefangen, auf dieser Basis eine Logik aufzubauen. Unser Ziel war, dem Kunden die Suche nach IBM Produkten und Preisen so einfach wie möglich zu machen.“

Über 1'000 Arbeitsstunden wurden in die Erstellung dieser Datenbank investiert. Obwohl viele dies für unmöglich gehalten hatten, überwand Daniel Altmann, der IBM Katalogisierer, diese Herausforderungen mit viel Fleiss und Ausdauer.

Daniel Altmann: „Die Herausforderungen lagen vor allem in den Datenstrukturen und ihrer Darstellung. Wie Sie sicherlich wissen, hat sich die Preisliste der IBM im Laufe der Zeit verändert. Neue Produkte sind dazugekommen, fast monatlich erfolgen Zukäufe von neuen Firmen, die ebenfalls integriert werden müssen. Unter diesen Voraussetzungen war es wichtig, konsistente Daten zu schaffen, mit denen wir nahezu perfekte Informationen darstellen können.“

Neben dem Software Lizenz Portal lancierte die Firma Ancron weitere Portale für die IBM Marken Lotus und WebSphere. Darüber hinaus bietet das Unternehmen seinen Kunden entsprechende Beratungs-Services und pflegt eine intensive Zusammenarbeit mit anderen IBM Business Partnern.

Daniel Altmann: „Unser Kerngeschäft ist der Handel mit Informationen und Software-Produkten. Mit den Portalen haben wir zwei Möglichkeiten geschaffen, diesen Handel zu betreiben. Auf der einen Seite verkaufen wir für und zusammen mit IBM Business Partnern Lösungen und Ressourcen. Auf der anderen Seite bieten wir IBM Software an. Wir haben in den letzten zwei Jahren ein Partnernetzwerk mit ca. 500 Firmen geschaffen. Das Portfolio umfasst etwa 2'000 Partnerprodukte.“

Das siebenköpfige Team von Ancron arbeitet intensiv daran, die Portale weiterzuentwickeln und für die Nutzer attraktiver zu gestalten. Zum Abschluss erklärt Daniel Altmann, wie seine Portale in Zukunft erweitert und verbessert werden sollen.

Daniel Altmann: „Zukünftig werden wir unsere Portale wesentlich öffnen. So soll jeder Partner, der auf enterprisecollaboration.de und enterprisebusinessintegration.de Produkte und Services anbietet, diese auch selbst verwalten können. Wir werden also nur noch als Drehscheibe bzw. Portal-Provider agieren und eine freie Community anbieten, auf der Kunden und Partner zusammenfinden und gegenseitige Geschäftsbeziehungen aufbauen können. Das Wissen der über 1'000 User des Software Lizenz Portals soll extrahiert werden und in das Portal einfließen. Die Kompetenzen der User sollen also auf dem Portal zum Ausdruck kommen, sie werden in einem sogenannten ‚Social Media‘ zur Verfügung gestellt, das dem Besucher nützliche Videos, Links zu Präsentation, Links zu Wikis etc. bietet. Wir werden zudem ein spezielles Lizenzierungs-Wiki anbieten, das die häufigsten Fragen abdeckt. Weiterhin werden wir Rankings mit Kundenstatements, Referenzen und auch technische Informationen ins Portal einfügen. Interessiert sich ein Kunde für ein Produkt, wird er sich zum Beispiel über Beta-Releases informieren können. Als wesentlicher Schritt ist die Entwicklung eines Software Advisors geplant, der dem Kunden hilft, innerhalb der IBM Welt die richtige Software zu finden, und der ihm zudem den optimalen Weg zur Lizenzierung zeigt.“



© Copyright IBM Corporation 2009. Alle Rechte vorbehalten.

IBM und das IBM Logo sind eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt. Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfrage der Leistungen bestimmen sich ausschliesslich nach den jeweiligen Verträgen. Die vorliegende Veröffentlichung dient ausschliesslich der allgemeinen Information.