



Software Development for Start-Up Entrepreneurs

Prof. Dr. Ralf Lämmel

KONFIGURATOREN IM E-COMMERCE - ASSIGNMENT III -

Abgabetermin:

24. April 2014

Team:

Daniel Franke

Julia Kasper

Isabelle Klumpp

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	3
2. Vorgehensweise und Methodik.....	4
2.1 Zielsetzung.....	4
2.2 Aufbau des Fragebogens.....	4
2.3 Auswahl der Unternehmen.....	5
2.4 Durchführung der Befragung.....	5
3. Vorstellung der Unternehmen.....	6
3.1 AngelCab	6
3.2 Bivolino	6
3.3 My Möbelstück.....	7
4. Analyse der Ergebnisse	8
4.1 Team & Skills.....	8
4.2 Innovativeness des Konfigurators	8
4.3 Usability des Konfigurators.....	9
4.4 Herausforderungen	9
4.5 Ergebnis	9
5. Fazit.....	12
6. Quellen	12
7. Anhang.....	13

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1. Kinderwagen-Konfigurator auf www.angelcab.de	6
Abbildung 2. Hemden-Konfigurator auf www.bivolino.de	6
Abbildung 3. Möbel-Konfigurator auf www.mymoebelstueck.de	7

1. Einleitung

Im Rahmen des dritten Assignments hat sich unsere Gruppe mit der Bedeutung von IT für Online Start-ups auseinander gesetzt. Besonders spannend fanden wir neu gegründete Unternehmen, die ihr Geschäftsmodell auf die Individualisierung von Produkten basieren. Hierfür verwenden die E-Commerce Start-ups häufig bestimmte Technologien und Software, um dem Konsumenten eine Modellbearbeitung und – Präsentation vor Fertigung zu ermöglichen. Bereits existierende Unternehmen wie mymüsli oder spreadshirt, die die Mass Customization bzw. die Individualisierung anbieten, wird eine rosige Zukunft versprochen (Grötsch, 2012). Zumal bieten solche Geschäftsmodelle Gelegenheit, sich von der Konkurrenz, die Massenprodukte vertreiben, abzusetzen (Grötsch, 2012).

Um einen tieferen Einblick in die Bedeutung dieser Technologie für das Unternehmen zu erhalten, haben wir Interviews mit verschiedenen Start-ups durchgeführt. Dabei haben wir nicht nur mehr über die Konfiguratoren, sondern auch über die IT-Kenntnisse, Softwarenutzung und IT spezifischen Herausforderungen des Unternehmens erfahren.

Um eine solche Geschäftsidee umzusetzen, bedarf es einer Technologie, die eine selbstständige Erstellung eines Produkts durch den Konsumenten erlaubt. Viele Unternehmen nutzen hierfür einen Konfigurator, der in der Website eingebaut, die online Bearbeitung und End-Darstellung ermöglicht (Seibold, 2012). Hierzu kann der Kunde verschieden viele Parameter verändern, sodass ein nach ihm maßgeschneidertes Produkt entsteht. Eine in der Praxis häufig auftretende Problemstellung ist, dass zu viele Auswahlmöglichkeiten die Erstellung des Produkts nach Kundenwünschen behindert (Matzler, Stieger, Füller, 2011). So kommt es dazu, dass Kunden sich gegen die Erstellung und den Kauf entscheidet und damit maßgeblich den Erfolg des Unternehmensbeeinflusst (Matzler, et. al., 2011). Mass Confusion beschreibt diese Problematik (Matzler, et. al., 2011). Deshalb ist es wichtig, Konfiguratoren zu testen und gegebenenfalls die Funktionalität dahingehend zu verändern, um eine kundenfreundliche Nutzung zu gewährleisten.

2. Vorgehensweise und Methodik

2.1 Zielsetzung

Ziel dieses Assignments ist es, auf Grundlage des aktuellen Trends der Individualisierung eine Analyse von Produktkonfiguratoren und deren Einsatzweise im E-Commerce zu erstellen. Dies soll vorrangig unter dem Gesichtspunkt der IT betrachtet werden, da insbesondere zu prüfen ist, ob die eingesetzte Technologie und Software zu einem Wettbewerbsvorteil des Start-Ups führt. Um einen Vergleich anstellen zu können, müssen mindestens 3 Unternehmen zum Interview bereit sein, die schon am Markt sind.

2.2 Aufbau des Fragebogens

Anhand der im Team gesammelten Fragen wurden die folgenden vier Themenfelder mit den darunter gelisteten Fragen identifiziert. Die jeweils zentrale Frage des Themenfelds ist fett markiert:

- **Team & Skills**
 - **Wie hoch ist der Anteil der Mitarbeiter, die sich nur mit IT beschäftigen? Und, gibt es Techies im Gründerteam oder in der Geschäftsführung? Sind ITler in (strategische) Entscheidungsprozesse eingebunden?**
 - Fachkräftemangel: Wie schwer ist es, das Team zusammen zu setzen?
 - Welche IT-Skills haben die Techies?
 - Greifen Sie auf IT-Skills außerhalb des Unternehmens zu?
 - Gibt es konkrete Profilanforderungen, z.B. Berufserfahrung?
- **Software**
 - **Welche Art von Webshop-Software wird verwendet? Wurde eine eigene Software entwickelt oder wurde eine open-source Software verwendet? Welche Gründe sprachen jeweils dafür?**
 - Ist das die Software, die Sie von Anfang an eingesetzt haben/geplant haben einzusetzen oder gab es schon einen Wechsel? Wenn ein Wechsel vorgenommen wurde, warum?
 - In welcher Form stellt die Software einen Wettbewerbsvorteil dar?
- **Technologie**
 - **Welche Schlüssel-Technologie gibt es bei Ihnen, wenn es um den Konfigurator geht? Inwiefern differenziert Sie die Technologie zu Ihren Wettbewerbern?**
 - Welche Maßnahmen werden getroffen, um Konzepte, Ideen, Technologien zu schützen (z.B. vor Nachahmung / Kopien)?
 - Welche weiteren Technologien kommen zum Einsatz und warum diese?
- **Herausforderung**
 - **Was ist die größte Herausforderung im Bereich IT?**
 - **mass confusion: Trifft das Problem auf Ihre Kunden zu? Was bedeutet das für den Konfigurator, z.B. zu viele/zu wenige Variablen?**
 - Inwiefern ist die Skalierbarkeit der Technologie beim Konfigurator gegeben, z.B. beim Produktwechsel oder Wachstum?
 - Wie bekommen Sie Feedback bzgl. der Usability Ihres Konfigurators (Umfragen, Testgruppen, etc.)? Wie oder ab wann wird auf dieses Feedback reagiert?

2.3 Auswahl der Unternehmen

Zunächst hat das Team recherchiert, zu welchen Branchen und Produktkategorien eine Individualisierung angeboten wird. Darüber hinaus wurde über das WHU-Netzwerk ermittelt, ob Alumni oder Studenten zur Zeit in einem Start-Up mit Konfigurator aktiv sind. Die im Folgenden aufgelisteten Unternehmen wurden nach dieser Priorisierung kontaktiert:

- a) alvari
- b) myownbike
- c) limberry
- d) angelcab
- e) mymuesli
- f) amerano
- g) bivolino
- h) scarosso
- i) holzgespür
- j) shirtinator
- k) 21diamonds
- l) spreadshirt
- m) fashionforhome
- n) My Möbelstück

2.4 Durchführung der Befragung

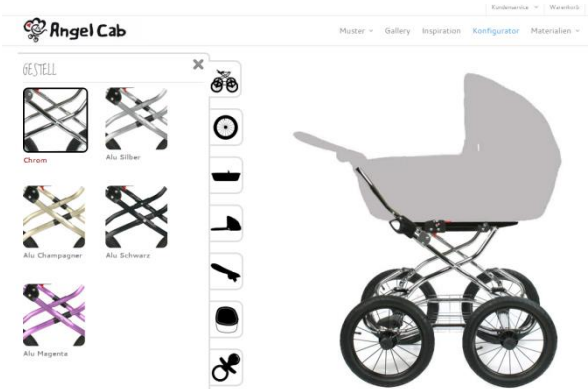
Anhand des erstellten Fragebogens wurden die unter 2.3 gelisteten Unternehmen telefonisch von allen Teammitgliedern kontaktiert. Auf Wunsch wurden die Fragebogen per Email oder Xing zugesendet. Einige Unternehmen haben aus zeitlichen Gründen die Befragung abgelehnt (bspw. limberry), andere Unternehmen haben aufgrund der Geheimhaltung über die technische Details nicht an unserer Befragung teilnehmen wollen, so z.B. myownbike.

3. Vorstellung der Unternehmen

3.1 AngelCab

AngelCab, ein online-Anbieter für individualisierte Kinderwagen mit mehr als 20.000 Kombinationsmöglichkeiten, wurde im Januar 2014 gegründet und ist seit April 2014 mit dem Webshop online. Nicht zuletzt wegen des sympathischen Produkts wurde AngelCab im April im Start-Up-Radar auf deutsche-startups.de vorgestellt. Herr Karger gründete gemeinsam mit seinen beiden Söhnen AngelCab und zeichnet sich durch seine raschen und flexiblen unternehmerischen Aktivitäten aus. Obwohl keiner der Herren aus dem Gründerteam über spezielle IT-Fähigkeiten verfügt, konnte der Online-Shop bereits nach sechswöchiger Entwicklungszeit online gehen. Der Konfigurator, der in einer Open-Source Webshop-Software von Shopware eingebunden ist, beruht auf einer PHP und JAVA Script Programmierung und generiert je nach Kundeneinstellung neue Bilder (siehe Abbildung). Die Programmierung des Konfigurators wurde an Werbeagentur ausgelagert, sodass die IT-Fachleute keinen Einfluss auf (strategische) Entscheidungen nehmen konnten. Der Fokus während der Entwicklungszeit lag eindeutig auf der raschen Fertigstellung, weniger auf Tests zur Usability oder der Anwendung spezieller oder neuartiger Technologien. Ferner konnte seitens der Werbeagentur noch seitens des Gründerteams Angaben zum Thema Mass Confusion gemacht werden.

Abbildung 1. Kinderwagen-Konfigurator auf www.angelcab.de

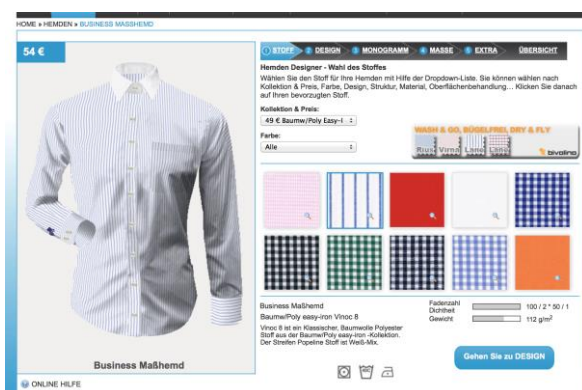


3.2 Bivolino

Bivolino wurde schon 1954 gegründet. Jedoch wurde der Online-Konfigurator erst innerhalb der letzten zehn Jahre richtig aufgebaut. Besonders an Bivolino ist, dass sie maßgeschneiderte Hemden über das Internet verkaufen. Der Kunde kann sich dabei zwischen Business Hemden, Freizeit Hemden, Smoking Hemden und Design Hemden entscheiden. Das Herzstück der Website ist der Konfigurator. Er bietet die Möglichkeit, über 600 Mio. verschiedene Hemden zu kreieren.

Über 50 Prozent der Mitarbeiter von Bivolino arbeiten im IT-Department. Sie sind größtenteils dafür zuständig, die Website und die Bestellungen von Kunden zu managen. Allerdings sind keine ITler im Gründungsteam vertreten. Obwohl der Anteil von ITler im Unternehmen sehr hoch ist, werden sie nicht in die zentralen Entscheidungsprozesse im Unternehmen eingebunden. Bei der Software von Bivolinos Internetseite handelt es sich um eine selbsterstellte Lösung und basiert auf einer .NET-Lösung. .NET hat den Vorteil,

Abbildung 2. Hemden-Konfigurator auf www.bivolino.de

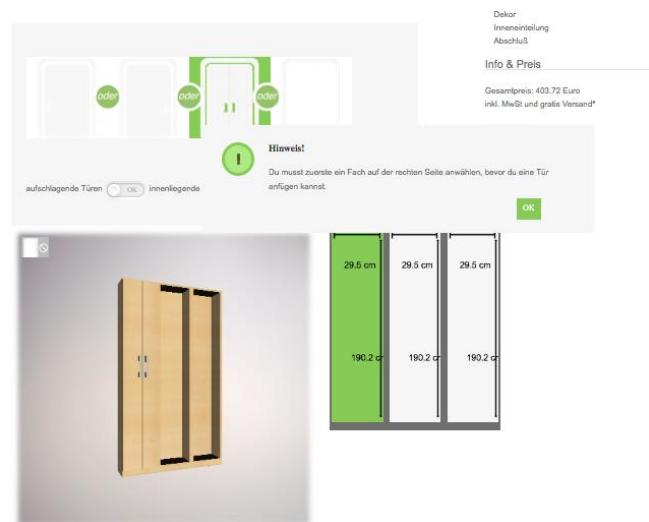


dass es viele verschiedene Programmiersprachen erlaubt. Außerdem wird mit einer .nop-Commerce-Lösung gearbeitet. Dies ist eine Open Source-Lösung für das E-Commerce. Sie ist leicht skalierbar und erweiterbar und besonders für kleine und mittelständige Unternehmen gedacht. Bei der Technologie des Konfigurators wurde asp.x verwendet, welches die zweithäufigste verwendete Sprache zum Erstellen von Websites ist. Ergänzt wurde asp.x von der objektorientierten Programmiersprache C#. Als größte Herausforderung wurde das schnelle Erstellen von Bildern im Konfigurator genannt, sodass sich die Bilder den aktuellen Kundeneinstellungen anpassen. Des Weiteren wird Kundenfeedback versucht, möglichst schnell umzusetzen.

3.3 My Möbelstück

My Möbelstück ist ein im Mai 2013 gegründetes Start-up, welches Möbel nach Kundenwünschen fertigt. Das E-Commerce wurde von zwei Wirtschaftsinformatikstudenten gegründet, wovon sich einer nun auf die IT des Start-ups spezialisiert. Drei der vier Mitarbeiter sind im Bereich IT beschäftigt und verfügen über Kenntnisse in PHP, HTML, Java Skript. Häufig sind die IT-Mitarbeiter jedoch bei strategischen Entscheidungen außen vor, da diese nicht das benötigte Hintergrundwissen hierfür benötigen. Da der Fokus des Unternehmens nicht auf dem Webshop sondern viel mehr auf dem Konfigurator liegt, haben sich die Gründer für eine sehr einfache Online Shop Software entschieden, nämlich VirtureMart. Für den Konfigurator, der das Herzstück des Unternehmens darstellt, hingegen wird die innovative Web GL Technologie verwendet. Diese ermöglicht erstmals eine 3D Darstellung im Konfigurator. Ein weiterer Grund, weshalb man sich für Web GL entschieden hat, ist die Zusammenarbeit mit Fraunhofer, die x3dom entwickelt haben. Dies stellt eine einfach zu erlernende Programmiersprache. Außerdem versuchen die Gründer von My Möbelstück den Konfigurator kontinuierlich mit Hilfe von Crowd-Testings kundenfreundlicher zu gestalten und so dem Trend der Mass Confusion entgegen zu wirken. Dies sehen die Gründer auch zukünftig als eine bedeuten Problematik ihres Unternehmens. Außerdem halten sie es für schwierig den Kunden nach Erstellung des Produkts auch zu dem eigentlichen Kauf überzeugen.

Abbildung 3. Möbel-Konfigurator auf www.mymoebelstueck.de



4. Analyse der Ergebnisse

Das Ziel unserer Umfrage besteht unter anderem darin, die verschiedenen Unternehmen mit ihren Konfiguratoren zu vergleichen. Um hier zu einem objektiven Ergebnis zu kommen, haben wir ein Bewertungsschema mit vier Dimensionen entworfen. Diese Dimensionen werden aus den Faktoren „Team & Skills“, „Innovativeness des Konfigurators“, „Usability des Konfigurators“ und „Herausforderungen“ gebildet. Den Dimensionen liegen bestimmte Kriterien zu Grunde, auf dessen Basis unsere interviewten Unternehmen bewertet werden. Im Laufe dieses Abschnitts werden die Kriterien genauer erläutert. Ein Unternehmen kann pro Dimension maximal 3 Punkte erreichen, wobei die Skala bei 0 beginnt. Letztendlich soll der Leser in der Lage sein, die Ergebnisse schnell zu überblicken und zu vergleichen. Aus diesem Grund werden sie in einem Spinnennetz-Diagramm visualisiert.

4.1 Team & Skills

Hier geht es darum, die Teamzusammensetzung des Unternehmens und deren Fähigkeiten in Bezug auf das Thema IT zu bewerten. Diese Dimension wurde anhand von folgenden Kriterien bewertet:

Wie hoch ist der Anteil von ITler im Unternehmen?	Punkte
<50%	0
>50%	1

Sind „Techies“ im Gründerteam vertreten?	Punkte
Nein	0
Ja	1

Besitzen ITler strategische Entscheidungskompetenz ?	Punkte
Nein	0
Ja	1

4.2 Innovativeness des Konfigurators

Diese Dimension beschreibt, wie innovativ der Konfigurator ist. Das Hauptkriterium hierfür ist zum Beispiel, ob Bilder im Konfigurator in 2D oder auch in 3D dargestellt werden.

Werden Bilder im Konfigurator in 3D dargestellt?	Punkte
Nein	0
Ja	1

4.3 Usability des Konfigurators

Diese Dimension beschreibt die Benutzerfreundlichkeit des Konfigurators. Da mit Konfiguratoren viele verschiedene Varianten von Produkten entworfen werden können, ist es besonders kritisch, dass die Übersichtlichkeit und eine einfache Handhabung gegeben ist. Die Bewertung fand anhand von folgenden Kriterien statt:

Mass Confusion	Punkte
Nein	0
Ja	1

Wird Feedback von Kunden zur Verbesserung des Konfigurators beachtet?	Punkte
Nein	0
Ja	1

Darstellung	Punkte
Nein	0
Ja	1

4.4 Herausforderungen

Wird eine SSL-Verschlüsselung für Kundendaten verwendet?	Punkte
Nein	0
Ja	1

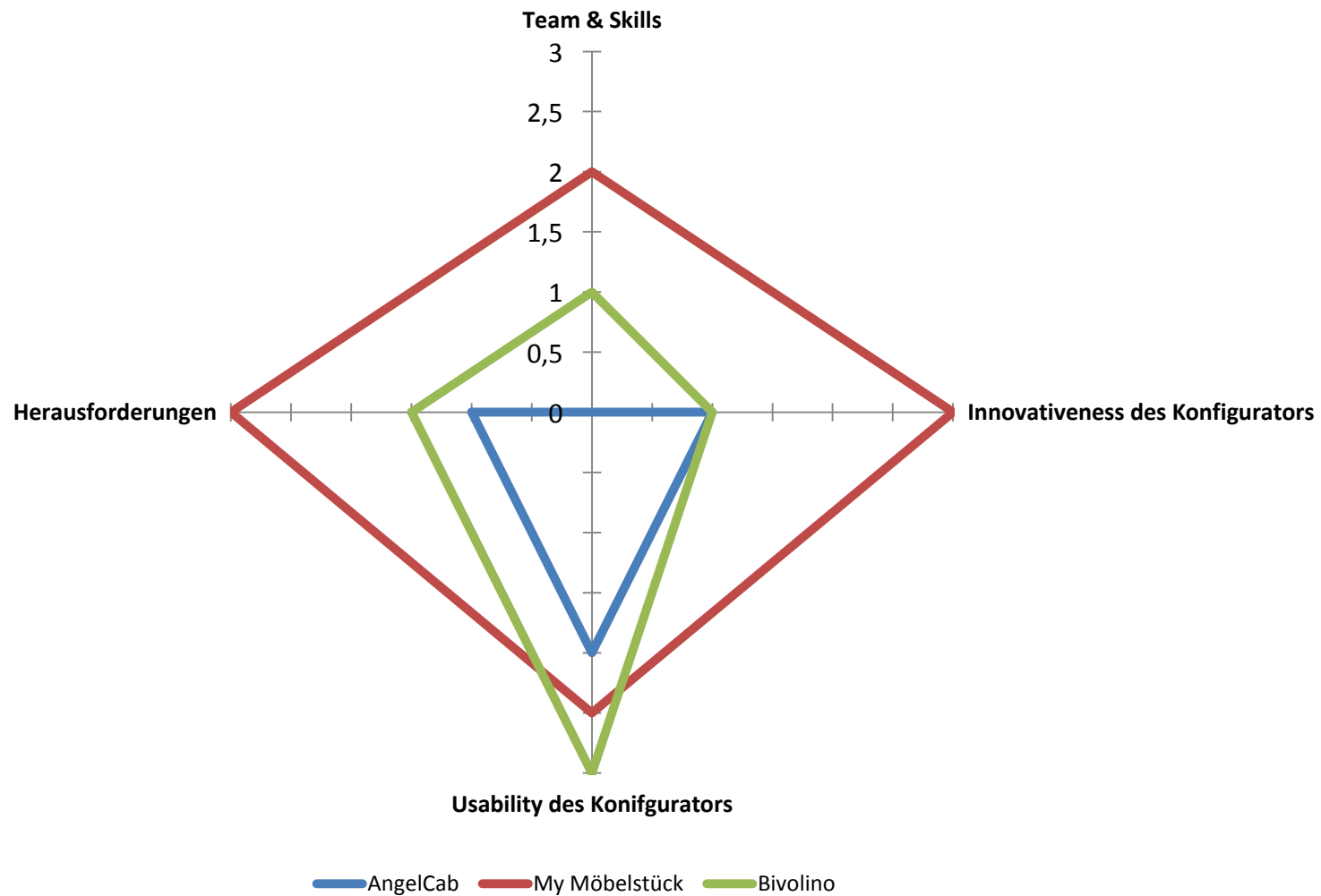
Wie stark wiegen die Herausforderungen?	Punkte
Nein	0
Ja	1

Wird der Source Code des Konfigurators geschützt?	Punkte
Nein	0
Ja	1

4.5 Ergebnis

Unternehmen	Team & Skills	Innovativeness Konfigurator	Usability Konfigurator	Herausforderungen
AngelCab	0	1	2	1
My Möbelstück	2	3	2,5	3
Bivolino	1	1	3	1,5

Vergleich der drei Unternehmen anhand von vier Dimensionen



Konfiguratoren im E-Commerce

Unternehmen	Team & Skills	Software	Technologie	Herausforderungen
AngelCab	<ul style="list-style-type: none"> Keine besonderen IT-Skills im Gründerteam Website-Erstellung an ricochet ausgelagert Werbeagentur hat 2 Mitarbeiter Geringe IT-Skills notwendig 	<ul style="list-style-type: none"> Shopware PHP & JAVA Script für Konfigurator Umsetzung Konfigurator 5-6 Wochen ermöglicht durch vorhandenes Know-How 	<ul style="list-style-type: none"> Keine besondere Schlüssel-Technologie 	<ul style="list-style-type: none"> Bildgenerierung im Konfigurator Keine Information zu Mass Confusion Test des Konfigurators durch Gründerfamilie Kein Schutz der Kundendaten und des Source Codes
Bivolino	<ul style="list-style-type: none"> >50% ITler Keine ITler im Gründungsteam ITler nicht in strategischen Entscheidungsprozessen eingebunden 	<ul style="list-style-type: none"> Selbst erstellte Software .NET-Lösung nopCommerce 	<ul style="list-style-type: none"> Asp.x C# Coding mit Image-based Rendering 	<ul style="list-style-type: none"> Sicherstellen, dass Überblick über alle Variationen gewährleistet ist Grafiken den Kundeneinstellungen schnell genug anpassen Feedback von Kunden einarbeiten SSL-Verschlüsselung Source-Code wird nicht geschützt
My Möbelstück	<ul style="list-style-type: none"> Strategische Entscheidung ohne IT 75% ITler PHP, HTML, Java Scribt, 3D Programmierung, , 	<ul style="list-style-type: none"> VirtureMart WebGL für Konfigurator Zusammenarbeit mit Fraunhofer Institut Skalierbar für weitere Produkte 	<ul style="list-style-type: none"> Mit Zeitverlauf fokussierter Einsatz von bestimmten Technologien 	<ul style="list-style-type: none"> Weiterentwicklung des Konfigurators Mass Confusion Vertrauen des Kunden erhalten

5. Fazit

Anhand der Analyse aus Kapitel 4 konnten wir die folgenden drei zentralen Schlussfolgerungen ziehen:

1) Wichtigkeit IT-Skills im Team

Um innerhalb der drei Dimensionen „Innovativeness des Konfigurators“, „Usability des Konfigurators“ und „Herausforderungen“ in dem von uns entwickelten Bewertungsschema zu punkten, scheint es eine Korrelation von IT-Skills und die Einbindung von Techies in strategische Entscheidungen zu geben. Daher ziehen wir den Schluss, dass der Erfolg eines E-Commerce-Unternehmens, das sich durch einen Konfigurator differenziert, von der Bedeutung der ITler im Team abhängt.

2) Technologie und Usability bilden bei Konfiguratoren den Wettbewerbsvorteil

Der Einsatz einer neuen Technologie, die beispielsweise eine Darstellung des Produkts in 3D ermöglicht, unterstützt die Vorstellungskraft des Kunden und damit die Kaufentscheidung. Auch die Usability, die durch Tests und Einbindung von Kundenfeedback verbessert werden kann, spielen eine wesentliche Rolle hinsichtlich der Differenzierung gegenüber Wettbewerbern.

3) Zentrale Aussagen aus den Interviews

Interessante Denkanstöße für Entrepreneurs aus den Interviews wurden hinsichtlich des Crowd Testings, der Schnelligkeit und der Konzentration auf wesentliche Technologien gegeben. Mymöbel, das von Wirtschaftsinformatikern gegründet wurde, beschafft sich durch das zwar kostenintensive Crowd Testing wertvolle Kundeninsights.

6. Quellen

Deutsche Startups (2014): 5 neue Start-ups: AngelCab, Sortierbar, SponsorPoint, ReCompare, i-frontdesk, gefunden auf: <http://www.deutsche-startups.de/2014/04/07/angelcab-sortierbar-sponsorpoint-recompare-frontdesk/>, am 07.04.2014.

Grötsch, C. (2012): Es wird eng im Online-Retail-Bereich- Social Commerce und Individualisierung als Lösung, gefunden auf: <http://www.handelskraft.de/2012/01/es-wird-eng-im-online-retail-bereich-social-commerce-und-individualisierung-als-loesung/>, am 20.04.2014.

Seibold, S. (2012): Mass Customization. Die neue Konfigurations-Generation, gefunden auf: <http://www.konversionskraft.de/trends/mass-customization-und-die-herausforderung-mit-der-konfiguration.html>, am 10.04.2014.

Matzler, K.; Stieger, D.; Füller, J. (2011): Consumer Confusion in Internet-Based Mass Customization: Testing a Network of Antecedents and Consequences, Journal of Consumer Policy, Vol. 34, Springer, p 232.

7. Anhang

Dokumentation der Interviews

Themen-block	Frage	Antwort AngleCab
Skills & Team	<p>- Wie hoch ist der Anteil der MA, die sich nur mit IT beschäftigen? Und gibt es Tekkies im Gründerteam/ Geschäftsführung (Einbindung in strategische Entscheidungen)?</p> <p>- Fachkräftemangel: Wie schwer ist es das Team zusammen zu setzen?</p> <p>- Welche IT-Skills haben die Techies?</p> <p>- Greifen Sie auf IT-Skills außerhalb des Unternehmens zu?</p> <p>- Profilanforderung: Berufserfahrung</p>	<p>Gründungsteam: Vater + 2 Söhne</p> <p>Werbeagentur ricochet (hat 2 Mitarbeiter) hat die Website „nur“ umgesetzt.</p> <p>nicht so schwer, da nicht spezifische Kenntnisse, nur 2 Tekkies</p>
Software	<p>- Welche Art von Webshop-Software wird verwendet? Wurde eine eigene Software entwickelt oder wurde eine open-source Software verwendet? Welche Gründe jeweils?</p> <p>- Ist das die Software, die Sie von Anfang an eingesetzt haben/geplant haben einzusetzen oder gab's schon einen Wechsel? Wenn Wechsel, warum?</p> <p>- In welcher Form stellt die Software einen Wettbewerbsvorteil dar?</p>	<p>Shopware wurde eingesetzt, Konfigurator in PHP und JAVA Script (das war die Expertise von Ludwig Müller, daher wurde das eingesetzt) Umsetzung innerhalb von 5-6 Wochen, da Umsetzungs-Know-How vorhanden war.</p>
Technologie	<p>- Welche Schlüssel-Technologie gibt es bei Ihnen, wenn es um den Konfigurator geht? Inwiefern differenziert Sie die Technologie zu Ihren Wettbewerbern?</p> <p>- Welche weiteren Technologien kommen zum Einsatz und warum diese?</p>	<p>./.</p> <p>Konfigurator in PHP + JAVA → neues Bild je Konfiguration muss jeweils generiert werden (das war gleichzeitig die größte Herausforderung)</p>
Herausforderungen	<p>- Was ist die größte Herausforderung im Bereich IT?</p> <p>- mass confusion: Trifft das auf Eure Kunden zu? Was bedeutet das für den Konfigurator, z.B. zu viele/zu wenige Variablen?</p> <p>- Inwiefern ist die Skalierbarkeit der Technologie beim Konfigurator gegeben, z.B. beim Produktwechsel oder Wachstum?</p> <p>- Ist die Realität so, wie Sie es zu Beginn des Start-up-Projekts geplant habt? Was ist anders?</p>	<p>siehe Bildgenerierung</p> <p>Test wurde nur durch Gründerfamilie durchgeführt, keine externen Tests. Zu mass confusion keine Aussage...</p> <p>Die Technologie wird nicht geschützt, hat sich auch – so klang es – keiner Gedanken drüber gemacht.</p>

Kontakt Gründer: Herr Karger

Kontakt Werbeagentur: ricochet Nürnberg, Herr Ludwig Meyer

Interview wurde geführt am 14.04.2014 / Julia Kasper

Themen-block	Frage	Antwort My Möbelstück
Skills & Team	<p>- Wie hoch ist der Anteil der MA, die sich nur mit IT beschäftigen? Und gibt es Tekkies im Gründerteam/ Geschäftsführung (Einbindung in strategische Entscheidungen)?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fachkräftemangel: Wie schwer ist es das Team zusammen zu setzen? - Welche IT-Skills haben die Techies? - Greifen Sie auf IT-Skills außerhalb des Unternehmens zu? - Profilanforderung: Berufserfahrung 	<p>Gründungsteam: Zwei Wirtschaftsinformatik-Studenten, einer spezialisiert auf die IT von My Möbelstück</p> <p>Mitarbeiter: 75% IT</p> <p>Skills im Team aktuell vorhanden: PHP, HTML, 3D Programmierung, Skills die in naher Zukunft benötigt werden: Back-end Systeme, Google-Optimization</p>
Software	<p>- Welche Art von Webshop-Software wird verwendet? Wurde eine eigene Software entwickelt oder wurde eine open-source Software verwendet? Welche Gründe jeweils?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ist das die Software, die Sie von Anfang an eingesetzt haben/geplant haben einzusetzen oder gab's schon einen Wechsel? Wenn Wechsel, warum? - In welcher Form stellt die Software einen Wettbewerbsvorteil dar? 	<p>VirtureMart wurde eingesetzt, eine simple Software für E-Commerce Shops, die auf Joomla! basiert. Shop nicht so wichtig für das Unternehmen, da Fokus auf Konfigurator liegt.</p>
Technologie	<p>- Welche Schlüssel-Technologie gibt es bei Ihnen, wenn es um den Konfigurator geht? Inwiefern differenziert Sie die Technologie zu Ihren Wettbewerbern?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Welche weiteren Technologien kommen zum Einsatz und warum diese? 	<p>Konfigurator in Web GL → innovative Technologie</p> <p>Zusammenarbeit mit Fraunhofer, das Ansatz von x3dom entwickelt hat und so Programmierung erleichtert.</p>
Herausforderungen	<p>- Was ist die größte Herausforderung im Bereich IT?</p> <p>- mass confusion: Trifft das auf Eure Kunden zu? Was bedeutet das für den Konfigurator, z.B. zu viele/zu wenige Variablen?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inwiefern ist die Skalierbarkeit der Technologie beim Konfigurator gegeben, z.B. beim Produktwechsel oder Wachstum? - Ist die Realität so, wie Sie es zu Beginn des Start-up-Projekts geplant habt? Was ist anders? 	<p>Den Kunden nach Erstellung von Kauf zu überzeugen</p> <p>Mass Confusion: Mit Hilfe von Crowd-testing wird Konfigurator kontinuierlich verbessert</p>

Kontakt Gründer: Herr Lindner

Interview wurde geführt am 16.04.2014 / Isabelle Klumpp

Themen-block	Frage	Antwort bivolino
Skills & Team	- Wie hoch ist der Anteil der MA, die sich nur mit IT beschäftigen? Und gibt es Tekkies im Gründerteam/ Geschäftsführung (Einbindung in strategische Entscheidungen)?	<ul style="list-style-type: none">- Anteil der ITler ist >50%- Keine ITler im Gründungsteam vertreten- ITler werden nicht in den zentralen Entscheidungsprozess miteingebunden
Software	- Welche Art von Webshop-Software wird verwendet? Wurde eine eigene Software entwickelt oder wurde eine open-source Software verwendet? Welche Gründe jeweils?	<ul style="list-style-type: none">- Eigene Software wurde entwickelt- nop.Commerce-Lösung
Technologie	- Welche Schlüssel-Technologie gibt es bei Ihnen, wenn es um den Konfigurator geht? Inwiefern differenziert Sie die Technologie zu Ihren Wettbewerbern?	<ul style="list-style-type: none">- Asp.x und C#, um Bilder in dem Konfigurator zu erstellen
Herausforderungen	- Was ist die größte Herausforderung im Bereich IT? - mass confusion: Trifft das auf Eure Kunden zu? Was bedeutet das für den Konfigurator, z.B. zu viele/zu wenige Variablen?	<ul style="list-style-type: none">- Feedback wird schriftlich von Kunden eingeholt und mit Projektteams direkt implementiert- Geschwindigkeit der Bildgenerierung

Kontakt Gründer: Herr Byvoet

Interview wurde schriftlich geführt am 15.04.2014 / Daniel Franke