

Was ein Miethaus mit Webanwendungen zu tun hat

Als ich/wir vor ca. einem halben Jahr in unser neues Heim zogen, hatte es eine grüne Aussenfassade aus den 70ern inkl. Rauhputz, der an vielen Stellen abbröckelte. Die Fenster waren mindestens genauso alt wie die Aussenfassade, ohne Lärm- oder Wärmedämmung. Der (Miet)Preis entsprach allerdings fast dem, vergleichbarer Wohnungen/Häuser - allerdings hatte das Haus aufgrund seiner Bauart (irgendwann um 1800) seinen ganz eigenen Charme - zumindest innen. Nüchtern betrachtet zahlten wir somit Miete für ein Haus, das aussen potthässlich war (wenn Marc mal kurz seine ansonsten extrem ausgeprägte Höflichkeit vergisst, gibt er mir bestimmt Recht) und innen nicht den aktuellen Standards entsprach.

Wieso zahlten wir nun also Miete? Nun ja, der Vermieter machte nicht nur einen netten, sondern auch einen verlässlichen Eindruck. Ein "Schaffer", wie man bei uns hier im Süden sagen würde. D.h. wir trauten ihm zu, die Dinge, die er vorhatte, umzusetzen. Dazu gehörten: komplett neue Isolierung, inkl. "Abbau" des alten, grünen Rauhputzes. Neue Fenster inkl. Lärm- und Wärmedämmung. Ein kleiner Balkon auf der Rückseite des Hauses. Neuer Anstrich der Aussenfassade inkl. "stylisher Kacheloptik". Ein kleiner Gartenbereich mit Terrasse hinter dem Haus.

So, heute haben wir nun die meisten dieser Dinge. Fenster, Isolierung, neuer Anstrich. Der Gartenbereich inkl. Terrasse ist auch fast fertig und das Fundament für den Balkon (sollten handwerklich fähige Menschen mitlesen, ignoriert bitte meine doppelt-linkshändige Ausdrucksweise)

steht. Natürlich ging das alles nicht von jetzt auf gleich. Aber Stück für Stück konnten wir sehen, wie hier und da immer wieder etwas neues dazukam. Will heißen: wir wurden bei Laune gehalten (wenn auch die Intension sicherlich nicht diesen verkaufstechnischen Ursprung hatte). Will heißen²: wir haben anfangs Miete für ein Haus gezahlt, das äußerlich mit Sicherheit in keinsten Weise dem entsprach, was wir uns für das Geld erhofft hatten - das Flair aber passte! Gleichzeitig hatten wir die Aussicht, in absehbarer Zeit ein richtig schönes Heim zu haben, das im Endstadium zum definierten Mietpreis ein Schnäppchen war/ist, Flair hatte und den neusten Standards entsprach.

Der Vermieter auf der anderen Seite konnte unsere Miete nutzen, um den riesen Arbeitsaufwand in der vergleichsweise kurzen Zeit umzusetzen.

Was hat nun dieser ganze Privatkram mit Webapps zu tun.

Prinzipiell sollte der Ansatz bei der Entwicklung von Online-Applikationen genau der selbe, wie jener meines Vermieters. Man veröffentlicht eine absolute Grundversion, die vermutlich auch noch richtig hässlich ist, aber ihren Dienst weitestgehend erfüllt. Dieser Status wird in aller Deutlichkeit kommuniziert (unser Ding ist es nicht, einfach nur ein "BETA" draufzuklatschen. Denn eine Beta-Version ist eine Version, die NICHT für die Öffentlichkeit gedacht ist, deshalb sollte die Beta-Version auch niemand außerhalb des Teams sehen).

Nichts desto trotz kann nach einer Testphase eine Gebühr anfallen, um diese Grundversion nutzen zu können. Das Wichtigste ist aber, den

Kunden zu zeigen, dass das Produkt sich weiterentwickelt. Es wird besser, am besten im Wochenzyklus. Hier eine Optimierung, da eine neue Funktion - die Anwendung lebt und wächst.

Und genau wie wir mit jedem neuen Teilstück Isolierung und jedem neuen Spatenstich im Dreckloch hinterm Haus Garten gesehen haben, dass die Arbeiten voran gingen und der Zeitpunkt des "Schnäppchens" näher rückt, werden auch die Nutzer die Offenheit und die Motivation des Appanbieters zu schätzen wissen und bereit sein, Geld für eine noch nicht 100% fertige Anwendung zu zahlen - solange das Wachstum regelmäßig (!!)

sichtbar und außerdem die aktuelle "Unfertigkeit" deutlichst (!!)

kommuniziert wird. Denn es hat ja jeder die Möglichkeit, vorerst auf die Vorteile der Anwendung zu verzichten und zu warten, bis sie komplett fertig ist (so es dieses Stadium überhaupt gibt).

In diesem unserem IT-Bereich kursiert dabei oft der Begriff der "Bananensoftware"/"Bananaware". Bedeutet, die Anwendungen sollen, ähnlich absichtlich früh gepflückten Bananen, beim Kunden reifen. Leider hat dieser Begriff dank den Dickschiffen der Branche einen negativen Touch. Dort wurde zu lange Software als FERTIGE REVOLUTION verkauft, die sich beim Kunden schlussendlich als mit Fehlern durchzogene Mogelpackung herausstellte.

Dabei ist der Ansatz eigentlich genau der richtige: möglichst nah am Kunde, am besten gemeinsam mit ihm entwickeln. Leider wurde nur allzu

oft ein winzig kleines, völlig unwichtig erscheinendes Detail vergessen:

!! DIE KOMMUNIKATION !!

Denn wer sich fair behandelt und maximal informiert fühlt (und es auch ist), entscheidet selbst und zahlt gerne. Wer sich verarscht vorkommt, geht woanders hin. Dem Netz sei dank.

Diese und weitere Artikel sowie zugehörige Grafiken können unter www.onchestra.com/presse abgerufen werden. Gerne dürfen die bereitgestellten Informationen abgedruckt werden. Bitte lassen Sie uns im Falle eines Abdrucks ein Belegexemplar zukommen.

Ansprechpartner:

Michael Krause
Heilbronnerstr. 12
70771 Leinfelden-Echterdingen

Telefon: +49 711 50888856
E-Mail: michael.krause@onchestra.com
Internet: www.onchestra.com

Über ONchestra:

ONchestra entwickelt, hostet und vertreibt Businessanwendungen, die über das Internet verfügbar gemacht werden. Der Fokus liegt dabei auf einfachen Benutzeroberflächen, welche durch eine neue Art des sicheren und schnellen Datenaustauschs die Geschwindigkeit und Nutzerfreundlichkeit lokal installierter Software übertreffen. Installationen, Wartungen, Updates oder spezielle Hardware werden irrelevant.

Kunden sind kleine Unternehmen, die durch auf spezielle Branchenanforderungen hin optimierte Lösungen Ihre Effizienz steigern wollen, ohne Anfangsinvestitionen tätigen zu müssen.

Hinter www.onchestra.com stehen Marc Boeker und Michael Krause.