



DIE HERAUSFORDERUNG: MARKTCHANCEN EFFIZIENT REALISIEREN

Partner4media liefert Software-Lösungen für das Verlagswesen und Medienunternehmen und ist seit 1990 Partner von Progress. Das Unternehmen mit Sitz im österreichischen Klosterneuburg agiert als Anbieter von Consulting- und Systemlösungen. Als Spezialist im Bereich CRM-Software für Verlage und Versandhäuser hat sich partner4media durch die Realisierung von kostensenkenden, effizienzsteigernden IT-Projekten auf dem europäischen Markt einen Namen gemacht. Seit Kurzem ergänzen auch SaaS-Lösungen die konventionellen Softwaresysteme von partner4media.

Im Jahr 2014 mündete eine Analyse diverser Marktsegmente in die Entscheidung, Cloud-Lösungen für Vereine und gemeinnützige Organisationen zu entwickeln. Durch die Aktivitäten in verwandten Marktsegmenten hatte partner4media festgestellt, dass die Vorstände von Vereinen und gemeinnützigen Organisationen eine Vielzahl von Aufgaben zu bewältigen haben – von der Mitgliedsverwaltung über Medienkontakte, Marketing und Event-Management bis hin zur Buchführung. Das Unternehmen ging davon aus, mit einer leistungsfähigeren Lösung den Kundenkreis erheblich erweitern zu können. „Es gibt zwar schon zahlreiche Lösungen im Bereich Vereinsmanagement, aber wir haben schnell eine Marktlücke entdeckt. Bei den bisher verfügbaren Lösungen handelt es sich entweder um Freeware für kleine Vereine oder teure professionelle Lösungen für Organisationen mit Hunderten oder Tausenden Mitgliedern“ erläutert Dr. Wolfgang Vitovec, Geschäftsführer von partner4media.

Die Vision von partner4media war eine midsize Lösung, die den Namen „Cloud-Club“ erhielt. Entscheidend war es, diese Lösung so kostengünstig zu realisieren, dass sie auch für finanziell nicht auf Rosen gebettete Vereine bezahlbar sein würde. Ein umfangreiches Entwicklungsprojekt würde sich daher nicht rechnen. Hinzu kam der etwas spekulative Charakter des geplanten Produkts. Zwar war man bei partner4media hinsichtlich des Produkterfolgs durchaus optimistisch, wollte aber zunächst einen Prototypen entwickeln, der dann auf der Basis des Feedbacks der Erstnutzer optimiert werden sollte. Für eine solche schnelle und kostengünstige Entwicklung war die vorhandene Entwicklungsumgebung allerdings nicht geeignet.

partner4media

DIE HERAUSFORDERUNG

Mit SaaS-Produkt schnell und kostengünstig neue Märkte erschließen

DIE LÖSUNG

Progress Rollbase ermöglicht die Entwicklung einer neuen SaaS-Lösung in 4 statt 20 Tagen

VORTEILE:

Profitables neues SaaS-Produkt, neue Möglichkeiten zur schnellen Markterschließung

DIE LÖSUNG: RAPID APPLICATION DEVELOPMENT MIT ROLLBASE

Auf der Suche nach einem Entwicklungskonzept, das mit den vorhandenen zeitlichen und finanziellen Ressourcen realisierbar war, nahm partner4media Progress Rollbase unter die Lupe, das RAD-Tool des langjährigen Partners Progress. Rollbase verbindet eine PaaS-Umgebung mit Application Hosting und einer intuitiven, webbasierten Oberfläche zur Anwendungsentwicklung – optional auch ohne Programmcode. Damit können auch Anwender ohne Programmierkenntnisse assistentengeführt per Drag&Drop in Rollbase Web-Anwendungen erstellen, mit denen sich dann Daten Objekte, Workflows usw. festlegen lassen. Ein gut ausgestattetes Softwareunternehmen wie partner4media profitiert von den Standard-APIs von Rollbase ebenso wie von JavaScript.

Progress Rollbase erfüllte die Anforderungen des Cloud-Club-Projekts von partner4media. Das RAD-Tool bot die Möglichkeit, das neue Produkt schnell und kostengünstig zu entwickeln und darüberhinaus auf der Basis von Rückmeldungen der ersten Kunden, zu Usability und Funktionen, mehrerer Releases bereitzustellen. In nur vier Entwicklertagen wurde mit Rollbase ein funktionsfähiger Prototyp von Cloud-Club erstellt. Das entsprach einem Fünftel der für einen SaaS-Prototypen üblichen Entwicklungszeit bei Einsatz einer konventionellen Entwicklungsumgebung. In dieser kurzen Zeitspanne konnte partner4media Module wie Mitgliederverwaltung, Adressverwaltung, Eventplanung, Projekt-Abrechnung und Dokumentenverwaltung für Cloud-Club entwickeln. Vitovec dazu: „Die meiste Zeit haben wir mit Drag&Drop in Progress Rollbase verbracht; nur 10 Prozent des Zeitaufwands war echte Programmierarbeit. Das verkürzt den Zeitaufwand für die Fertigstellung eines Prototypen oder einer kompletten Anwendung enorm.“

Die Beispiele und Vorlagen, die Progress Rollbase mitbringt, ließen sich leicht anpassen und in Cloud-Club integrieren. Das erleichterte Benutzern den Einstieg und sparte erfahrenen Entwicklern Zeit. Die Vorlagen erlaubten beispielsweise das Hochladen von Vereinsdokumenten wie Richtlinien, Rundschreiben von Dachorganisationen, Besprechungsprotokolle und Finanzplänen in die Cloud, sodass die Mitglieder diese auf der Vereins-Website oder über ein Rollbase-Portal nutzen konnten – Rechtenmanagement (Rollbase-Rollen) inklusive.

„Mit ihrer Funktionalität ist unsere Rollbase-Applikation attraktiv für kleine und mittelgroße Organisationen. Bei einer Cloud-Lösung kommen Sportvereine, Musikvereinigungen, Kulturverbände und Umweltorganisationen ohne hohe Investitionen in Computer und Software aus – mit einer monatlichen Abogebühr ist alles erledigt,“ erläutert Vitovec. Über eine private Cloud stehen aktuelle Informationen jederzeit und überall ohne proprietäre Hard- oder Software zur Verfügung.

Progress Rollbase verschaffte den Entwicklern von partner4media zusätzliche Produktivität und Flexibilität. Mit Rollbase konzentrieren sich die Entwickler aus der Benutzerperspektive auf den effektiven Einsatz der Software, ohne sich in Details zu verzetteln. Input/Output-Funktionen, Objekte und Grafiken können mit einem praktischen Assistenten per Mausklick festgelegt werden. Dadurch erfolgt die Entwicklung abstrahiert vom logischen Datenmodell, welches automatisch generiert wird und bei Bedarf nachträglich geändert werden kann. Damit wird die gesamte Softwareentwicklung ohne Qualitätsverluste erheblich produktiver. Mit Cloud-Club gewann partner4media die Progress App Dev Challenge 2014.

„Die meiste Zeit haben wir mit Drag&Drop in Progress Rollbase verbracht; nur 10 Prozent des Zeitaufwands war echte Programmierarbeit. Das verkürzt den Zeitaufwand für die Fertigstellung eines Prototypen oder einer kompletten Anwendung enorm.“

Dr. Wolfgang Vitovec,
Geschäftsführer,
partner4media

„Progress unterstützt ISVs beispielhaft bei der Entwicklung von Cloud-Anwendungen und hilft bei der Steigerung von Produktivität und Wettbewerbsvorsprung. Die schnelle und einfache Entwicklungsarbeit ermöglicht uns die Erschließung neuer Kundensegmente in Spezialbereichen, die unsere Standard-Software für CRM, Verlage und Versender ergänzen.“

Dr. Wolfgang Vitovec,
Geschäftsführer,
partner4media

PROFITABLER EINSTIEG IN NEUES GESCHÄFTSSEGMENT

Cloud-Club hat sich für partner4media als Geschäftserfolg erwiesen. Das Projekt, das profitabel am Markt gestartet ist, zeigte, dass das Unternehmen in kurzer Zeit SaaS-Lösungen vorlegen kann. Mit Rollbase und der damit möglichen schnellen Anwendungsentwicklung [RAD] hat partner4media ein neues attraktives Geschäftsfeld erschlossen. „Progress unterstützt ISVs beispielhaft bei der Entwicklung von Cloud-Anwendungen und hilft bei der Steigerung von Produktivität und Wettbewerbsvorsprung. Die schnelle und einfache Entwicklungsarbeit ermöglicht uns die Erschließung neuer Kundensegmente in Spezialbereichen, die unsere Standard-Software für CRM, Verlage und Versender ergänzen“, meint Dr. Vitovec.

Aber nicht nur die Entwickler bei partner4media profitieren von Rollbase – auch die Anwender haben viel davon. Vereinsvorsitzende, Geschäftsführer und Schatzmeister müssen sich nicht mehr zu regulären Vorstandssitzungen in der Geschäftsstelle treffen. Stattdessen greifen sie einfach per Internet auf Cloud-Club zu. Autorisierte Benutzer haben bei Bedarf jederzeit alle wichtigen Dokumente online zur Verfügung. Vorstandsmitglieder können unter abgesicherten Bedingungen gemeinsam Dokumente, Listen und Terminpläne bearbeiten. Das vereinfacht Kommunikation und Koordination und erleichtert Entscheidungsprozesse.

Partner4media erwägt jetzt die Entwicklung weiterer neuer Produkte mit Rollbase sowie die Migration bestehender Anwendungen auf die neue Plattform. Vitovec erläutert: „Wir wollen unseren Kundenstamm durch das neue Konzept ausbauen und wir gehen davon aus, dass wir das mit Progress Rollbase erreichen können, einer ebenso zuverlässigen wie praktisch wartungsfreien Technologie.“

ÜBER PARTNER4MEDIA

Partner4media ist ein Anbieter von Softwarelösungen für Verlage und Medienunternehmen aus Klosterneuburg bei Wien. Das Beratungs- und Systemhaus realisiert seit 1990 IT-Projekte für namhafte Verlags- und Medienhäuser im deutschsprachigen Raum und in den angrenzenden Ländern und unterstützt sie bei der erfolgreichen Vermarktung ihrer Produkte in Form von innovativer Software für Verlage, Medien und den Versandhandel. partner4media ist seit 1990 Progress-Partner. Die Standardlösungen von partner4media unterstützen die Anwender im Marketing und Vertrieb und ermöglichen, Kosten in der Verwaltung zu reduzieren. Um neue Märkte zu erschließen, befasst sich partner4media seit Frühjahr 2014 intensiv mit der Entwicklung von Software-as-a-Service [SaaS]-Applikationen, die bei einem Cloud-Anbieter gehostet und von Anwendern als Service genutzt werden.

PROGRESS APP DEV CHALLENGE 2014

Die Progress App Dev Challenge 2014 ist ein Programmierwettbewerb, bei dem Teilnehmer aus 14 europäischen Ländern um den Titel „Bester Anwendungsentwickler“ konkurrieren. Der Sieger kam dieses Mal von partner4media aus Österreich. Mit der Anwendung Cloud-Club lassen sich Vereine und gemeinnützige Organisationen auf innovative Weise kostengünstig verwalten. Die SaaS-Anwendung wird von einem Cloud-Provider gehostet, erfordert keine lokale Installation von Hardware oder Software und ermöglicht eine Vielzahl von Funktionen von Mitgliedsverwaltung über Terminplanung und Event-Management bis hin zur Projektkalkulation.

PROGRESS

Progress [NASDAQ: PRGS] ist ein weltweit tätiges Softwareunternehmen, das die Entwicklung, Implementierung und Verwaltung unternehmenskritischer Applikationen vereinfacht, egal ob im eigenen Rechenzentrum oder in einer beliebigen Cloud, auf jeder Plattform und auf jedem Endgerät. Das Ergebnis: eine höhere Performance, eine geringere Komplexität und niedrigere Total Cost of Ownership.

WORLDWIDE HEADQUARTERS

Progress, 14 Oak Park, Bedford, MA 01730 USA Tel: +1 781 280-4000 Fax: +1 781 280-4095 Internet: www.progress.com

Besuchen Sie uns auf [f facebook.com/progresssw](https://www.facebook.com/progresssw) [t twitter.com/progresssw](https://twitter.com/progresssw) [yt youtube.com/progresssw](https://www.youtube.com/progresssw)

Informationen über regionale Niederlassungen und Kontaktinformationen finden Sie unter www.progress.com/worldwide

Progress und OpenEdge sind Marken oder eingetragene Marken der Progress bzw. ihrer Partner oder Tochtergesellschaften in den USA und anderen Ländern. Alle anderen hier genannten Marken sind möglicherweise Marken ihrer jeweiligen Eigentümer. Technische Änderungen vorbehalten. © 2015 Progress und/oder deren Tochtergesellschaften oder verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Rev. 04/15 | 150422-0025