

1st Plan: Kundennähe und Feedback werden großgeschrieben



Wer einmal mappt, mappt immer! Diese Einschätzung zahlreicher Mindmapping-Anwender würde auch Stephan Dorfner, Geschäftsführer der Münchner 1st Plan GmbH, unterschreiben. „Ich gehöre sicherlich zu den Mindjet-Kunden der ersten Stunde“, sagt er und es scheint, als würde die ein oder andere Map gerade vor seinem geistigen Auge vorbeiziehen.

Nach der Mindmapping Methode gearbeitet hat Dorfner schon immer: zunächst handschriftlich und seit 1997 setzt er auf die Softwarelösung MindManager. In seinem Berufsleben hat der studierte Diplom-Ingenieur nicht nur im elterlichen Familienunternehmen gemappt, sondern auch in anderen Unternehmen nach dieser Methode gearbeitet. Schließlich hat Dorfner sein eigenes Unternehmen, die 1st Plan GmbH gegründet. Unter diesem Label entwickelt und vertreibt er eine Software, die speziell für kleine und mittelständische Strukturen entwickelt wurde. Die Planungssoftware ist so konzipiert, dass ein Unternehmer sein gesamtes Wissen rund um seine Produkte, Märkte, Kunden in Form von Chancen und Risiken in die Planung integrieren und simultan verarbeiten kann. Da diese Software nicht selten auf die individuellen Bedürfnisse angepasst werden muss, kennt Dorfner die Situation, dass die komplexen Anforderungen von Kundenseite den Entwicklern plausibel und anschaulich vermittelt werden müssen.

Er hat schnell erkannt, dass der zeitaufwändige und komplizierte Prozess einer Softwareanpassung

mit MindManager nachhaltig und schnell verbessert werden kann. „Wir setzen uns zusammen mit unseren Kunden und den Programmierern an einen Tisch und starten mit einem klassischen Brainstorming“, sagt Dorfner. Zur Veranschaulichung werden oft noch Dokumente oder Links angehängt oder Bilder eingefügt. In einem zweiten Schritt wird alles strukturiert und anhand dieser Map wird dann die gesamte Programmierung umgesetzt. Auch das Kundenfeedback, Ideen, Bedenken oder anderes wird hier zentral festgehalten.

„Seit mehr als drei Jahren gehen wir bei der Entwicklung unserer kundenspezifischen SaaS-Lösungen so vor und haben nur gute Erfahrungen damit gemacht“, ergänzt der Geschäftsführer. Begeistert ist er vor allem von der neuen webbasierten Lösung Mindjet Connect. Jetzt muss man sich nicht mehr vor Ort treffen oder Maps per Mail verschicken: die Cloudlösung ermöglicht nun das simultane Arbeiten an einer Map von verschiedenen Standorten aus, auch wenn er dem ein oder anderen Ansprechpartner die neuartige Darstellungsweise erst näherbringen musste.



Die 1stplan GmbH wurde im Jahr 2005 gegründet. Das Unternehmen hat seinen Sitz in München und berät Firmen und Startups hinsichtlich ihrer Geschäftsprozesse – bietet aber auch eine webbasierte Planungssoftware an. Generell setzt 1st Plan bei seinen Software-Angeboten auf SaaS (Software-as-a-Service), um die Wirtschaftlichkeit und das vernetzte Arbeiten der Anwender zu fördern.

www.enviance.com

DIE HERAUSFORDERUNG

Die 1st Plan GmbH entwickelt verschiedenste „Software-as-a-Service“ (SaaS)-Produkte. In enger Abstimmung mit Kunden und Interessenten müssen die Plattformen entwickelt und programmiert werden. Die unmittelbare und zuverlässige Abstimmung ist dabei von zentraler Wichtigkeit.

DIE LÖSUNG

Die IT-Consultants von 1st Plan sowie deren Kunden und die verantwortlichen Programmierer tauschen sich regelmäßig über die webbasierte MindManager Version Mindjet Connect aus. Prioritäten, Zuständigkeiten und Deadlines machen seitdem keine Schwierigkeiten mehr, sondern stehen jedem stets aktuell zur Verfügung.

DAS ERGEBNIS

Die Programmierung kundenspezifischer Softwarelösungen konnte nicht nur strukturell, sondern auch aus zeitlicher Zeit verbessert werden. Ein weiterer positiver Nebeneffekt: Kunden, Consultants und Programmierer haben Spaß an der neuartigen Arbeitsweise.

