

Business Plan für das Identity-and-Access-Management Produkt aMIRA 2016-2021

Studiengang: EMBA General Management
 Betreuer: Dr. Paul Ammann
 Experte: Jürg Steck (Ypsomed)
 Industriepartner: algamcom AG, Basel

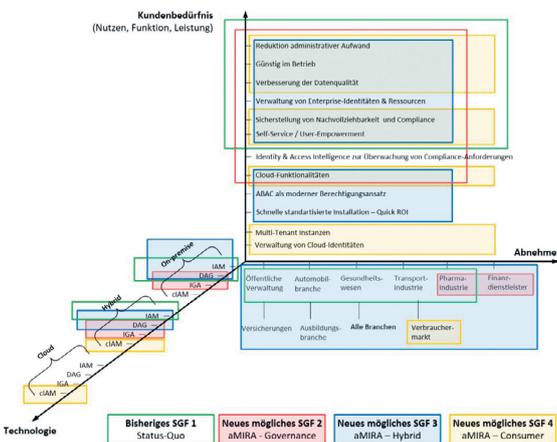
Der Identity-and-Access-Management Markt hat sich in den letzten 15 Jahren stark verändert. Durch die digitale Transformation von Geschäftsmodellen befindet sich die IAM Branche in einem akuten Wandel. Um mit dieser Veränderung mitzugehen und weiterhin am Markt erfolgreich zu sein, müssen die zwei Produkte der algamcom zusammengeführt und auf die Marktbedürfnisse ausgerichtet werden.

Ausgangslage und Zielsetzung

Algamcom entwickelt und vertreibt seit 2002 die Identity-and-Access-Management Produkte aAPS und Rabbit. Beide Produkte entstanden aus Opportunitäten heraus und wurden in der Folge aufgrund neuer Kundenwünsche kontinuierlich weiterentwickelt. Die zwei Produkte basieren heute auf unterschiedlichen Technologien und Architekturmodellen. Für das neue Produkt aMIRA muss ein Business Plan die Grundlage für die erfolgreiche Umsetzung im sich verändernden IAM Markt sein.

Kundenumfrage

Mit einer Umfrage in 11 Branchen und 43 Beteiligten wurden die Kundenbedürfnisse eruiert. Die entsprechende Analyse hat gezeigt, dass aus Sicht der Kunden ein IAM System folgende Eigenschaften besitzen muss: eine schnelle, responsive und intuitive Benutzerführung, ein ausgeprägtes Berichtswesen das der Benutzer selber steuern kann, sämtliche operativen Tätigkeiten können über die Benutzeroberfläche durchgeführt werden, sowie das eine Installation einer Standardkonfiguration nicht länger als 30 Tage dauert (ohne Datenübernahme).



Marktsegmentierung nach der Outside-in-Methode

Marktsegmentierung

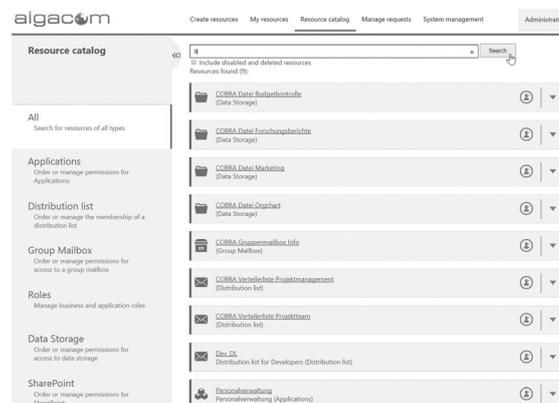
Die strategische Segmentierung nach der Outside-in-Methode hat drei neue mögliche Geschäftsfelder identifiziert. SGF-2 fokussiert sich auf die hoch regulierten Branchen, SGF-3 fokussiert sich auf die Cloud-Integration und SGF-4 auf den noch sehr jungen Markt für Customer-Identity-and-Access-Management (CIAM).

Fazit

Mit dem SGF-3 wird die am vielversprechendste Variante zur Umsetzung von aMIRA gewählt. Mit dem starken Alleinstellungsmerkmal der Kundeneinbindung in die Produkteentwicklung, in Kombination mit den vergleichsweise günstigen Lizenzpreisen, sowie dem Standardpaket «aMIRA-Basic», das in 30 Tagen installiert und konfiguriert ist, hat die algamcom künftig einen ganz klaren Wettbewerbsvorteil gegenüber den Konkurrenten.



Christian Schneider
 christian.schneider@algamcom.ch



Rabbit Resource-and-Access-Management