

3 FRAGEN AN:

MARTIN HUBSCHNEIDER

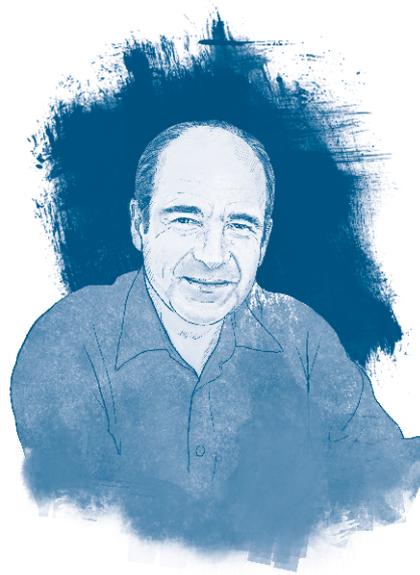
Der Vorstand der Karlsruher CAS Software AG möchte mit gut designten CRM-Plattformen zur fairen, datenschutzkonformen Alternative zu globalen Plattform-Oligopolen werden.

Glückwunsch zum Red Dot Award 2023. Was hat die Jury am Design ihres Social CRM besonders begeistert?

Danke! Ich denke, es war die nahtlose Kombination von einem CRM-System und einem sozialen Netzwerk, bei der die digitale Souveränität bei jenen liegt, die es nutzen. Das ist bei globalen Social-Media-Plattformen anders: Wer sie nutzt, begibt sich in Abhängigkeit und verzichtet auf viele Rechte. Uns ist es wichtig, dass Unternehmen mit ihren Kunden, Partnern und Beschäftigten via Chat und News-Channel kommunizieren können und dabei neben ihrer Datenhoheit auch die Gewissheit haben, dass die Plattform sicher und konform mit dem Datenschutz und allen geltenden Regularien ist. Damit sie dieses Angebot annehmen, kommt es auf das Design an. Es braucht klare Linien, eine einfache intuitive Bedienbarkeit und selbst-erklärende Funktionen. Wir orientieren uns am Leitbild des Bauhausstils. Das klare Design ist auch deshalb so wichtig, weil Software heute sowohl auf dem großen Monitor als auch auf der Smartwatch funktionieren muss.

Was macht eine gut designte Software aus – und worauf kommt es bei ihrer Entwicklung an?

Software-Design geht weit über das spätere Sichtbare hinaus. Es geht um die Funktion, um einfache Verständlichkeit im Sinne der Personen, die die Software nutzen, und um Langlebigkeit. Wie bei der Planung eines Gebäudes muss das Design einer Software Anforderungen antizipieren, die sich erst in Zukunft ergeben – und mit Blick auf die Security Risiken einbeziehen, die zum Zeitpunkt der Entwicklung noch nicht bekannt sind. Wir öffnen unsere Plattform für Lösungen von Drittanbietern, nutzen im



„Das Design einer Software muss zukünftige Anforderungen antizipieren.“

Designprozess Methoden wie das Eye-Tracking, um an Probanden zu überprüfen, inwieweit unsere Nutzerführung funktioniert – und setzen dabei gewonnene Erkenntnisse konsequent um. Es braucht einerseits Klarheit im Design und darüber, was die Software leisten soll – und andererseits ein sehr hohes Maß an Flexibilität und Veränderungsbereitschaft, um das ursprüngliche Design im Entwicklungsprozess fortlaufend zu optimieren.

Kann ein Karlsruher Mittelständler gegen die globalen Social-Media-Plattformen ankommen?

Unsere CRM-Lösungen sind in 42 Ländern bei Global Playern und Hidden Champions im Einsatz. Doch es gibt einen Wandel weg von der Gewinnmaximierung hin zu „We-Companies“, die den Anbietern und Nutzenden von Software gehören. Solche Beteiligungsmodelle schützen vor Übernahmen und schaffen Freiraum für faire Geschäftsmodelle. Wir selbst lagern unsere Lösungen, darunter die prämierte Social-CRM-Lösung, derzeit in genossenschaftliche europäische Aktiengesellschaften aus. Wer an ihrer Entwicklung beteiligt war und sie nutzt, kann mitmachen. Gemeinwohl und Innovation stehen für uns an erster Stelle. Dazu gehört die Wiederherstellung der digitalen Souveränität. Um das Recht an den eigenen Daten auf breiter Front durchzusetzen, sollen in spätestens fünf Jahren täglich 100 Millionen Menschen unsere Social-CRM-Lösung nutzen. Es geht uns dabei nicht um Profite: Was wir über unsere selbst gesetzte Gewinngrenze hinaus verdienen, fließt in Preissenkungen und Innovation. ▶

MEHRWERT DURCH SOFTWARE

Der Branchenführer von VDMA Software und Digitalisierung unterstützt Unternehmen bei Investitionsentscheidungen für Softwarelösungen.



Zum Branchenführer
go.vdma.org/bj8v2