

**KMU Business World***Moderne Arbeiten leicht gemacht***KMU Business World***Moderne Arbeiten leicht gemacht***KMU Business World***Moderne Arbeiten leicht gemacht*

Projektmanagement

## Fünf Gründe, weshalb App-Projekte scheitern

---

Trotz des Hypes um Apps scheitern viele Projekte bei der Umsetzung oder sind nicht erfolgreich. Fünf häufige Gründe fürs Scheitern, und wie Sie sie umgehen.



Der App Hype dauert nun schon einige Jahre an, aber nicht wenige App Projekte scheitern bei der Umsetzung oder erzielen nicht den gewünschten Erfolg. Oft fehlt es an einer professionellen und umsichtigen Planung in Bezug auf Funktionalität, Kosten und Vermarktung. Häufige Gründe, die zum Scheitern von App Entwicklungsprojekten führen sind:

## Maximale Funktionalität auf allen Plattformen

Entscheidet sich ein KMU für ein App-Projekt so muss das Konzept sowohl die Funktionalität, die Wahl der Plattformen (z.B.iOS, Android) und das Design umfassen. Mangelnde Sorgfalt beim Konzept rächt sich immer. Bei der Funktionalität gilt «weniger ist mehr» respektive Konzentration auf die Kernfunktionalität und einfache Bedienbarkeit.

## Unwissenheit über technische Rahmenbedingungen beim Auftraggeber

Plant ein KMU ein App Projekt, fehlt im eigenen Team oft das Know-how über technische Rahmenbedingungen für App Entwicklung. Dies kann dazu führen, dass funktionelle Anforderungen definiert werden, die sich nur mit grossem Entwicklungsaufwand umsetzen lassen. Auch summieren sich kurzfristige vermeintlich «kleine» Änderungen häufig zu hohen, nicht geplanten Zusatzkosten.

## Betrieb und Unterhalt werden vernachlässigt

Nutzt eine App viele Hardware-nahe oder Betriebssystem-spezifische Funktionen, so gestaltet sich die Wartung für die verschiedenen Smartphone-Modelle und Betriebssysteme sehr aufwändig. Auch Schnittstellen zu externen Systemen sind Kostentreiber. Dies führt dann oft dazu, dass Apps in den App Stores nicht mehr die aktuellsten Geräte unterstützen und deshalb vernichtende Benutzerratings erhalten. Service Level Verträge mit professionellen App-Agenturen schaffen hier Abhilfe.

## Nicht vorhandenes oder ungenügendes Vertriebskonzept

Soll mit einer App im Neukundengeschäft Geld verdient werden, braucht es ein gutes Marketing- und Vertriebskonzept. Die App verkauft sich im App- oder Playstore nicht von alleine. So sind im Apple App Store mehr als 1,4 Millionen Apps verfügbar. Bei Google sind es sogar noch etwas mehr. Für den Vertrieb muss deshalb genügend Budget eingeplant werden. Das kann durchaus ein Mehrfaches des Entwicklungsbudgets sein. Ein Kostenpunkt, der häufig unterschätzt oder erst gar nicht eingeplant ist.

## Falsche Zielgruppe

Nur ganz wenige Apps schaffen es eine sehr grosse Benutzerzahl zu erreichen oder tatsächlich Neukunden zu generieren. KMU fahren oft besser, eine App für die bestehenden Kunden zu entwickeln und damit die Kundenbindung zu erhöhen.

### Kostenlos 3 Offerten für App-Entwicklung erhalten

*Um welche Art von Projekt handelt es sich?*

Neuentwicklung einer App

Bestehende Web-Anwendung als App

Redesign bestehender App

Erweiterung bestehender App

Weiter

*Wenn Sie auf «Weiter» klicken, werden Sie für die weiteren Schritte auf die Website von Gryps weitergeleitet.*

An App-Ideen mangelt es derzeit nicht am Markt. Bevor man jedoch mit einer App Idee zur Softwarefirma geht um Offerten für die App-Entwicklung einzuholen, sollten einige Grundüberlegungen gemacht sein. Dazu gehören:

- Wer sind die Nutzer und welche Funktionalität bietet ihnen die App genau?
- Falls es solche Apps bereits von anderen Anbietern gibt: Was kann die geplante App besser? Was ist das Alleinstellungsmerkmal?
- Ist bereits Budget für die Entwicklung vorhanden bzw. wie soll das Projekt finanziert werden?
- Soll sich die App durch den Verkauf finanzieren, oder wird sie an bestehende Kunden oder Mitarbeiter verteilt?
- Wenn Geld mit dem App-Verkauf verdient werden soll: Ist genügend Marketingbudget (oft

ein Mehrfaches der Entwicklungskosten) vorhanden um den Verkaufserfolg zu erzielen?

Sind diese Punkte soweit als möglich geklärt, dann nichts wie los! Viel Erfolg beim nächsten App-Projekt!



Gaby Stäheli, Co-CEO beim  
Offertenportal Gryps.ch

*Autorin:*

Gaby Stäheli ist Co-CEO bei GRYPs Offertenportal AG. Der Offertenservice [Gryps.ch](http://Gryps.ch) hat sich darauf spezialisiert, KMU bei der Beschaffung von Office-Equipment und Dienstleistungen zu unterstützen. Dazu nimmt Gryps den Unternehmen die Suche nach dem passenden Anbieter ab. Statt stundenlanger Recherchen im Netz finden Kaufinteressenten innert kurzer Zeit über Gryps.ch zu drei passenden Anbietern. Die Bandbreite von möglichen Produkten, die man sich via Gryps offerieren lassen kann, reicht dabei von der Software-Entwicklung über Büroinfrastruktur bis hin zum Treuhänder. Für Kaufinteressenten ist die Dienstleistung kostenlos.

---