

Titel

Softwarequalität transformiert in Marktanteile

Referent(en)

Roman Swoboda,
Vice President Business Communications, Kofax

An wen richtet sich der Beitrag?

- Manager in den Bereichen Produktentwicklung, Produktmanagement, Software-Qualitätssicherung,
 - Business Line Manager, die Software-Lösungen in Ihren Kernprozessen einsetzen
-

Stichwörter

Software-Qualitätssicherung, Qualitätsstrategie, Software-Qualitätsanforderungen, Marktanteile, Enterprise Messaging, Enterprise Capture

Zusammenfassung

Im B2B Bereich ist es keine Frage ob man Qualität liefert oder nicht. Sobald Kernprozesse des Kunden von der Softwarelösung eines Drittanbieters abgedeckt werden, wird Qualität zum „must have“. Die Frage ist vielmehr, wie hebt man sich trotzdem vom Wettbewerb ab? Warum entscheidet sich der Kunde, das neu Produkt von Kofax einzuführen oder das bestehende Produkt nicht durch ein Konkurrenzprodukt abzulösen?

KOFAX, als einer der weltweit führende Anbieter von intelligenten Capture & Exchange Lösungen im B2B Bereich mit seinem Entwicklungszentrum in Wien setzt - nicht zuletzt aus den Erfahrungen der Vergangenheit - auf eine erweiterte Qualitätsstrategie. Neben den funktionalen Anforderungen an die Software, rücken nicht funktionale Anforderungen wie Performance und Verfügbarkeit immer stärker ins Zentrum der Qualitätsüberlegungen.

Der Vortrag legt dar, wie Kofax mittels seiner gewählten Qualitätsstrategie auf den hart umkämpften Märkten für Enterprise Messaging und Enterprise Capture sehr erfolgreich besteht und nicht nur Marktanteile behält sondern dazu gewinnt. Der Zuhörer erlangt dabei einen Überblick welche Qualitätskriterien für Kofax im Mittelpunkt stehen und welche Bedeutung diese für die Kunden von Kofax haben.

Biografie Roman Swoboda

Seit 2007 bei Kofax: Vice President Business Communications, globale Produktentwicklung für Business Communications Lösungen

2004 – 2007 Capgemini Consulting: Business Development in den Industrien Telco, Manufacturing und Financial Services

2003 – 2004 Mobile Parking: Entwicklung und Vermarktung von Systemen für mobile Parkraumbewirtschaftung, Unternehmensgründung und Aufbau

1996 – 2003 UTA Telekom AG: Verschiedene Rollen im mittleren Management, darunter Leitung Produktmanagement und Leitung Vertrieb Kleine und Mittlere Unternehmen

1990 – 1996 Alactel, heute Alcatel-Lucent: Vermarktung und Vertrieb von Breitband-Kommunikationssystemen für Service Provider

Absolvent des Technologischen Gewerbemuseums Wien, Studium der Betriebswissenschaften an der WU Wien

Lektor an der Fachhochschule Technikum Wien
