

agnitio

Der kunde

Agnitio ist ein dänisches Unternehmen, das Marketing- und Vertriebstechnologien für Life-Science-Unternehmen bereitstellt.

■ Das Produkt des Kunden

Die Rainmaker Plattform umfasst eine Reihe miteinander verbundener Anwendungen, die Präsentationen, Besprechungen (Online- und Präsenz-Meetings), Datenerfassung, Data Warehouse, CRM-Integration usw. ermöglichen und unterstützen. Es handelt sich um eine umfassende Pull-Marketinglösung für Gesundheitsfachpersonal.

■ Ausgangssituation und Herausforderung

Nach einer erfolglosen Zusammenarbeit mit einem früheren Outsourcing-Unternehmen wandte sich Agnitio an Boldare, um mit Rainmaker zu arbeiten, insbesondere mit dem Ziel:

- ein besseres Verständnis für die Bedürfnisse des Kunden zu entwickeln,
- designspezifische Lösungen zu entwickeln, einschließlich der Gesamtarchitektur,
- den Informationsfluss zu entwerfen,
- Szenarien für die Integration der datenaustauschenden Anwendungen des Systems zu planen,
- zu implementieren, testen und bereitzustellen.

■ Ansatz und Prozess

Die Partnerschaft dauerte mehr als fünf Jahre, in denen Boldare mit dem Inhouse-Team von Agnitio in Kopenhagen und einem von Agnitio angeworbenen Freelancer-Team von Entwicklern mit Sitz in Malaysia zusammenarbeitete.

Boldare setzte ein komplettes Scrum-Team ein (15 Personen auf dem Höchststand ihrer Tätigkeit), darunter iOS- und Windows-Entwickler, PHP- und QA-Ingenieure, Java- und JavaScript-Entwickler und ein Scrum-Master.

Vierteljährlich fanden Präsenz-Meetings mit dem Produktmanager und dem CEO von Agnitio statt, um den Fortschritt und die nächsten Schritte zu besprechen und das Nutzerfeedback zu analysieren.

| Was geschehen ist (Ergebnis)

Die Zusammenarbeit endete 2018. Zu diesem Zeitpunkt bestand die Rainmaker Plattform aus mehreren Komponenten und mehreren Technologien (NodeJS, PHP, Microsoft IIS, SPA, Mobile App API, Data Warehouse usw.), die alle miteinander vernetzt waren und ähnliche Funktionen nutzten, wie beispielsweise E-Mail- oder SMS-Mitteilungen für Nutzer.

Rainmaker lässt sich auch nahtlos in externe CRM-Systeme wie Salesforce und MS Dynamics integrieren und bietet so eine zentrale Dateneingangsstelle für externe Datenanbieter und eine zentrale Datenausgangsstelle für den Umgang mit externen Dienstleistungen. Dies vereinfachte die Konfiguration und Wartung, reduzierte die Systemkomplexität und machte das System insgesamt benutzerfreundlicher.

Im Laufe der Jahre hat die Rainmaker Plattform positives Feedback von globalen Unternehmen wie Bayer erhalten.