

PRESSEMITTEILUNG

- ZUR SOFORTIGEN VERÖFFENTLICHUNG -

„Hallo, ich bin Dr. App“

mobivention-Geschäftsführer Dr. Hubert Weid im Einsatz als Experte für alle App-Fälle

Köln, 12.12.2017: Sein Credo lautet „Eine App kommt selten allein“ und er hat nur ein Ziel: Dass sich Unternehmen und Institutionen bester App-Gesundheit erfreuen! Die Rede ist von „Dr. App“ – dem Experten für alle App-Fälle. Man findet ihn im Web unter www.doktor-app.com oder on Tour und er spricht über Trendthemen aus der Welt der App-Entwicklung und -anwendung. Dabei diagnostiziert er zielsicher, wo welche Apps gebraucht werden und welcher App-Einsatz in welchem Bereich Sinn macht beziehungsweise in Zukunft machen wird. Hinter „Dr. App“ steht Dr. Hubert Weid, Geschäftsführer des Kölner Software-Dienstleisters mobivention sowie App-Experte mit jahrzehntelanger Erfahrung und dem gewissen Gespür für mobile Trends.

Dr. App

Ihr Experte für alle App-Fälle!



Die Welt der mobilen Apps ist nicht nur extrem spannend und steckt voller Zukunftspotenzial, sie ist auch eine komplexe Herausforderung für Unternehmen. Fast scheint es, als ginge nichts mehr ohne Enterprise

Apps. Aber: Wie weiß ich, welche App-Strategie mich zum Erfolg führt und wie ich „absolute“ Sicherheit garantiere? Wer sagt mir, was ich beachten muss und wo die mobile Reise langfristig hinführt? Um genau diese und weitere Fragen zu beantworten, schlüpft Dr. Hubert Weid regelmäßig in die Rolle von „Dr. App“ - dem Experten für alle App-Fälle!

„Dr. App“ ist crossmedial im Einsatz, kommuniziert sowohl auf seiner eigenen Website www.doktor-app.com als auch auf seinen Social-Media-Kanälen und demnächst seinem Blog. Daneben ist er als Vortragsredner bundesweit unterwegs und spricht natürlich auch zur Presse. Sein Repertoire ist vielfältig: „Dr. App“ betrachtet sowohl das Big Picture unseres App-Zeitalters als auch spezifische App-Themen wie „barrierefreie Apps“ oder „Virtual Reality(VR)-Apps“. Ob „Diagnose App-Infektion: Erkennen und behandeln“, „(H)appy Factory: Apps in der Produktion“ oder „App ins Unternehmen: 10 Goldene Regeln der Enterprise-App-Nutzung“ – seine Vortragsthemen sind immer am Nerv der Zeit, geben konkrete Hilfestellung und bringen frischen Wind in den Diskurs. „Dr. App“ hat eine eigene Meinung und hält damit nicht hinter den Berg.

Gerade kommt Dr. Hubert Weid aka „Dr. App“ zurück von der MTM-Bundestagung 2017 in Stuttgart, wo er über die „(H)appy Factory“, also den App-Einsatz in der Industrie, referiert hat. Passend zum Motto der Veranstaltung „work.smart.now. – Die Digitale Transformation für den Menschen gestalten!“ ging es dabei um die Kluft zwischen Wunschschlössern und strategischem Vorgehen sowie um Mitarbeiterzustimmung und den Menschen innerhalb der Digital Factory.

3 Fragen an „Dr. App“

„Dr. App“, warum haben Sie die App-Gesundheit im Bereich B2B zu Ihrer Mission gemacht?

Weil Apps signifikant zum Unternehmenserfolg beitragen, aber auch zum kostenfressenden Rohrkrepierer werden können. Keine Frage, Unternehmen kommen heute an mobilen Anwendungen nicht vorbei, aber wer sagt, welche App oder App-Systeme es nun bitte sein sollen. Die Auswahl ist enorm, die Preistränge auch. Und ganz ehrlich, wer möchte im Angesicht von Apps, smarten Geräten, Mitarbeitern am Tablet und miteinander kommunizierenden Maschinen nicht am liebsten in bester Jeannie-Manier einfach Schnipp machen und vom analogen Unternehmen zum Digital Enterprise werden. Eine App kommt zwar selten allein, so einfach ist es aber dann doch nicht. Mit einer durchdachten und langfristig tragfähigen mobilen Strategie stehen die Chancen jedoch ausgesprochen gut.

Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Faktoren, um eine solche Strategie zu entwickeln und was empfehlen Sie ganz konkret?

Habe ich die Diagnose „App“ erst einmal gestellt, gebe ich mich erst dann zufrieden, wenn „appsolute“ Klarheit herrscht. Heißt: Ich gebe keine allgemeingültigen Hinweise, sondern konkrete Tipps für verschiedene Business-Szenarien. So vielfältig wie die Welt der B2B Apps ist, sind auch ihre Anwendungsfelder. Man kann den App-Einsatz in der Produktion nicht unmittelbar auf die Arbeit mit Shopping-Apps oder gar eLearning-Apps projizieren. Es gibt in diesem Sinne also keine wichtigsten Faktoren für eine erfolgreiche Strategie, allenfalls grobe Goldene Regeln, denn: Natürlich sollte man die Zukunft seiner Branche kennen und sich konstant mit Trendthemen auseinandersetzen. Und natürlich sollte man sich im digitalen Wettbewerb verorten und seine Chancen und Potenziale kennen. Darüber hinaus aber gilt es aber, sehr individuell zu entscheiden, was wann wie wo und in welcher Form jeweils Sinn macht. Wobei – einen allgemeingültigen Aspekt gibt es in Sachen B2B Apps dann doch: Die Einführung einer App-Strategie funktioniert nur mit Zustimmung von Kunden und Mitarbeitern. Sie sind nicht nur Zielgruppe, sondern zugleich Torwächter auf dem Weg zur erfolgreichen App-Nutzung.

Wenn wir von Apps sprechen, darf ein Blick über den Tellerrand hinaus eigentlich nicht fehlen. Wie sieht sie denn aus, die Zukunft der B2B Apps?

Die Zukunft der B2B Apps vorherzusehen wäre, als ob man schon heute durch die VR-Brille von Übermorgen blicken wollte. Aus meiner Erfahrung heraus könnte ich sicherlich eine Prognose abgeben, die Frage ist aber: Hilft das heute konkret

weiter? Ist es nicht viel sinnvoller, aktuelle Möglichkeiten zu nutzen, Trends zu erkennen und die Zukunft rechtzeitig mitzugestalten? Meine Sichtweise ist einfach eine andere. Ein Beispiel: Ich kann Ihnen nicht sagen, ob irgendwann alle Enterprise Apps barrierefrei sind, aber ich kann schon jetzt empfehlen, sich mit dem Thema zu befassen und seine Zielgruppe genau daraufhin zu prüfen. Ganz einfach, weil Sie damit alle Mitarbeiter oder Kunden ins Boot holen, weil Sie niemanden ausgrenzen und menschlich ein klares Zeichen setzen. Und nicht etwa, weil in Zukunft womöglich alle B2B Apps barrierefrei sein werden.

Steckbrief

Dr. Hubert Weid aka „Dr. App“

Als promovierter Dipl.-Kfm. blickt Dr. Hubert Weid auf mehr als 20 Jahre Erfahrung im kaufmännischen und technischen Bereich zurück.

- Seit 2017 ist Dr. Weid auch als „Dr. App“ im Einsatz, hält Vorträge und bietet individuelle „App-Sprechstunden“.
- Seit 2003: mobivention GmbH
Geschäftsführender Gesellschafter
- 2000-2003: net mobile AG
Vorstand und Mitarbeiter Strategie und Business Development
- 1999-2000: Hutchison Telecom
Bereichsleiter Unternehmensentwicklung
- 1997-1999: VEBA Telecom GmbH
Senior Marketing Manager, stellvertretender Bereichsleiter Marketing
- 1995-1996: EURO-LOG Deutschland GmbH
Leiter Account Management
- 1994: Promotion an der Universität Stuttgart
„Wettbewerbsvorteile durch Electronic Data Interchange (EDI)“



Über mobivention

mobivention ist ein Full-Service Dienstleister für die Entwicklung, Konzeption, User Interface Design und Vermarktung von Apps für Smartphones und Tablets. Zu den unterstützten Produkten gehören native Apps, Hybrid Apps und responsive Webseiten. Das 2003 gegründete Unternehmen gilt als Qualitätsführer im Markt. Das Unternehmen verfügt mit seinen 30 Mitarbeitern über einen langjährigen Erfahrungsschatz bezüglich der Herstellung von Apps und der Realisierung von Kundenprojekten. Dieses einzigartige Know-how ist Basis für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit namhaften und renommierten Kunden aus den Branchen Industrie, Handel und Dienstleistung. www.mobivention.com



Kontakt mobivention:

Bibiana Hesseler
Director Marketing
mobivention
GmbH Gottfried-Hagen-Str. 24
D-51105 Köln
Tel: +49 221 677 811 20
E-Mail: bhesseler@mobivention.com

Pressekontakt:

Dr. Natascha Eisenberg
Senior PR Beraterin
Dr. Ladendorf Public Relations GmbH
Färberstraße 71
D-60594 Frankfurt
Tel: + 49 (0) 69 - 42 60 27 81
E-Mail: ne@ladendorf-pr.de