

ALADYN Software GmbH, Munich

ARONTO

BUSINESS FIRST!

**Ein signifikanter Sprung nach vorne:
in der Technologie
für das Business**

Friedrich Fleischmann

Investment Tag 05.05.2015

Investment Club Grünwald

ALADYN & ARONTO

ALADYN Software GmbH:

Gründung 2012 als spin off der ICS GmbH, Stammkapital 200.000 €, 8 Mitarbeiter, 6 Gesellschafter, geschätzter Umsatz 2015: >200.000 €

Produkt ARONTO:

Plattform zur fundamentalen Verbesserung und Effizienzsteigerung der Entwicklung von Anwendungssoftware für Unternehmen (56 PJ Entwicklung):

ARONTO verwendet semantische Technologien. Das Anwendungsmodell ist direkt ausführbar. Keine Programmierung . Kein SW-Code. Die entstehenden Anwendungen sind intelligent. Sie enthalten eine Wissensbasis.

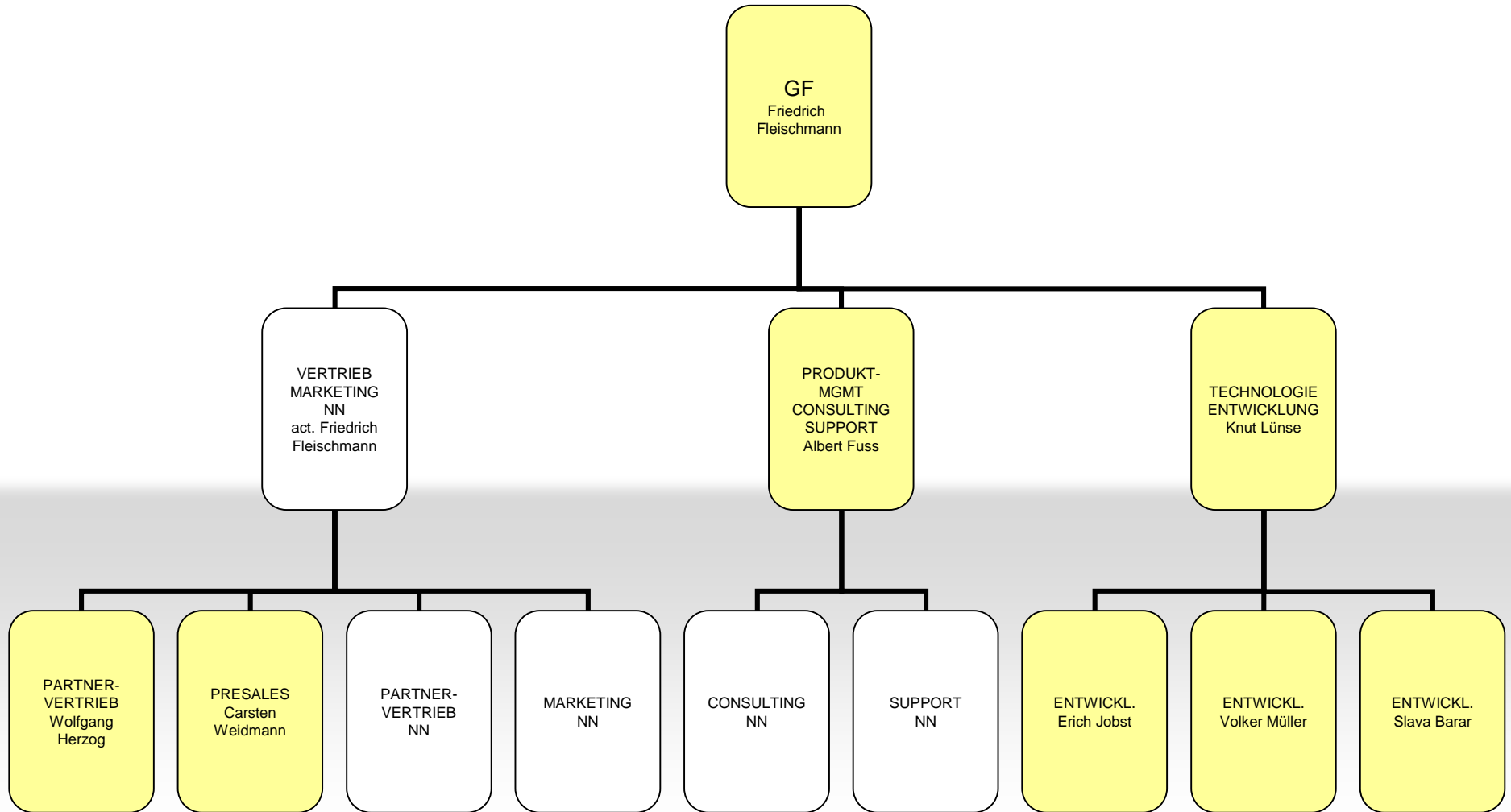
ARONTO befriedigt damit sowohl den Bedarf der Softwarehäuser, Systemintegratoren und Beratungsunternehmen nach agiler und flexibler Entwicklung als auch den Bedarf der Anwender in Unternehmen nach einer intelligenteren Unterstützung des Business:

Mit ARONTO erledigen die Unternehmen die Aufgaben schneller, billiger und mit weniger Ressourcen. Die Produktivität verbessert sich dramatisch

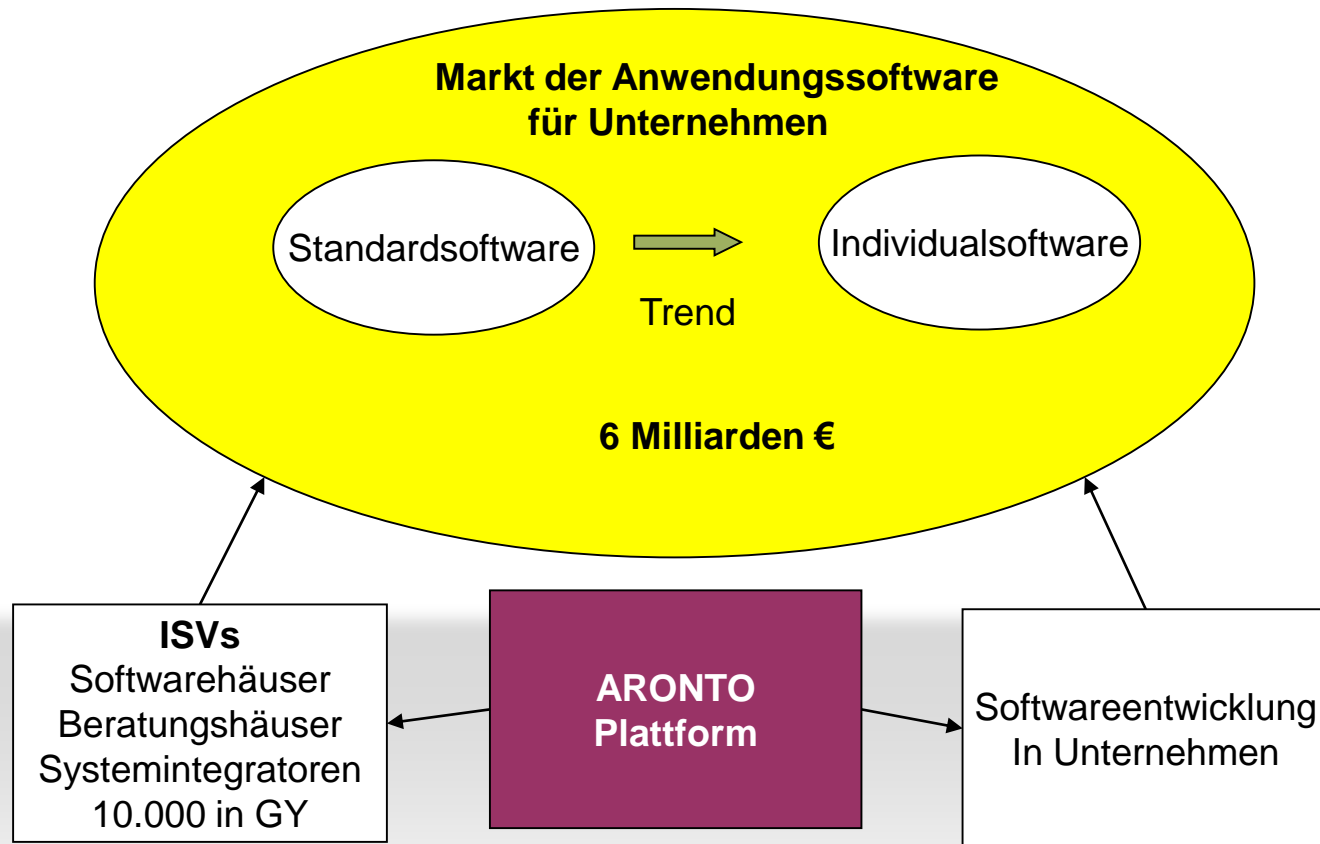
Zielmarkt:

Gesamter Markt der Unternehmensanwendungen: 6 Milliarden € in Deutschland

Das Team



Die Chance für ARONTO: ein großer Markt mit großen Problemen



Aktueller Status:

- Standardsoftware zu unflexibel
- Individualentwicklung komplex und teuer
- Viele unterschiedliche Entwicklungswerkzeuge
- Wasserfallmodell
- Gap zwischen IT und Business
- Anwendungsstau
- Änderungsunfreundlichkeit
- Hohes Risiko
- Fehlerhafte Software
- Komplexe Integration verschiedener Anwendungen

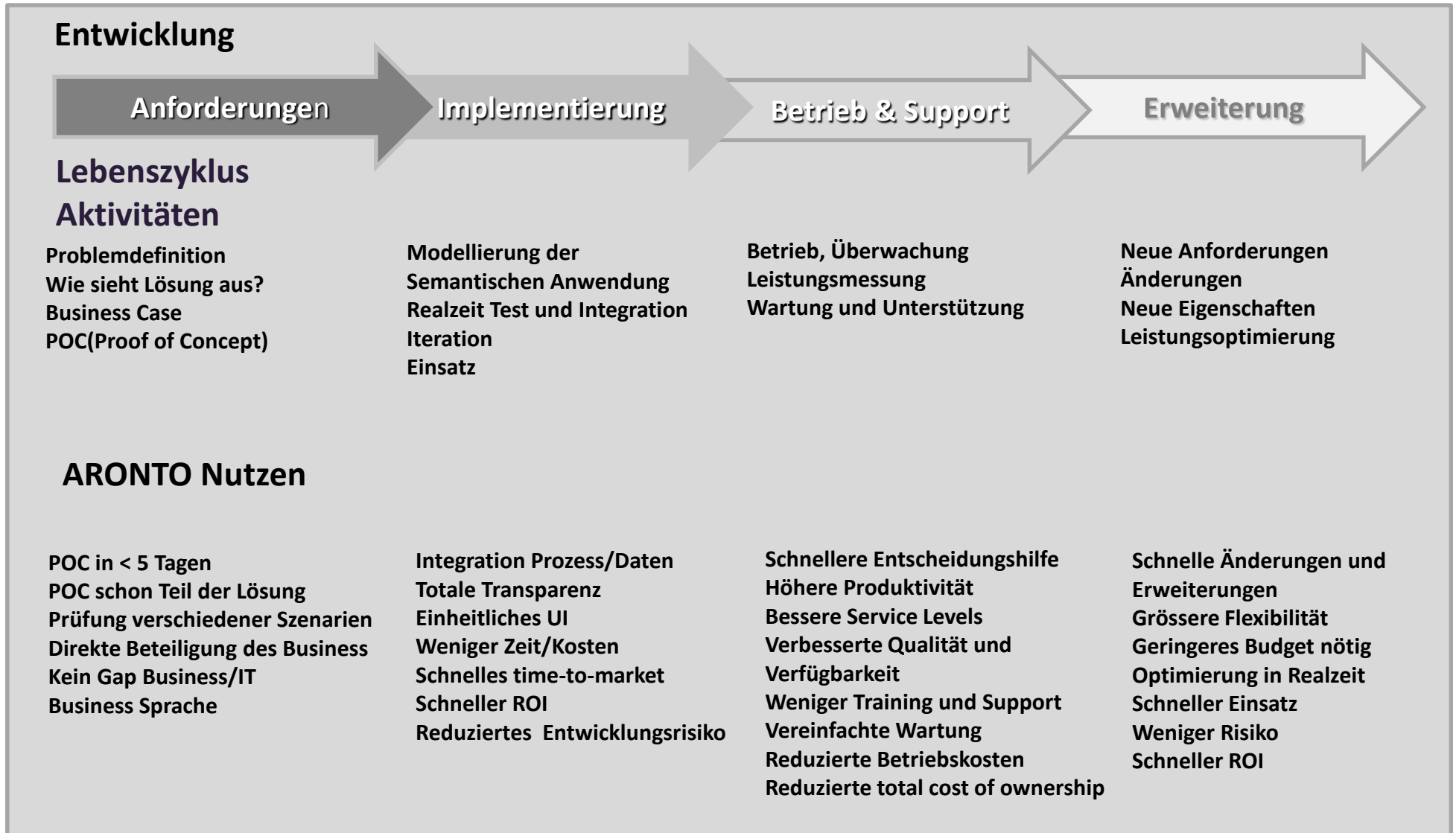
**Zeit für einen
Paradigmenwechsel:**

ARONTO

Concept Computing Platform:
Einsatz semantischer Technologien

Business Value von ARONTO

Auswirkung auf die Entwicklung



Business Value von ARONTO

Auswirkung auf das Business

Effizienz	Effektivität	Business Parameter
<p>Kostensparnis</p> <p>Der gleiche Job wird schneller, billiger und mit weniger Ressourcen durchgeführt</p>	<p>Return on Assets(ROA)</p> <p>Der gleiche Job wird verbessert und mit höherer Qualität durchgeführt. Die Produktivität verbessert sich dramatisch. Ressourcen können für andere Jobs freigestellt werden. Anwendungsstau kann schneller abgearbeitet werden</p>	<p>Return on Investment(ROI)</p> <p>Semantische Applikationen ermöglichen bessere Business Transparenz, schnellere und bessere Entscheidungen und damit Umsatzwachstum und Verringerung von Geschäftsrisiken</p> <p>Sie eröffnen strategische Vorteile</p>
Auswirkungen von ARONTO und seiner semantischen Technologien		
<p>20-80% weniger Arbeitsstunden</p> <p>20-75% weniger Betriebskosten</p> <p>25-90% weniger Vorbereitungs- und Entwicklungszeit</p> <p>20-85% weniger Entwicklungskosten</p>	<p>50-500% Qualitätsgewinn</p> <p>2-50X Produktivitätsgewinn</p> <p>2-10X so viel Projekte, Projektfreigaben und Arbeitseinheiten durchführbar</p> <p>2-25X höherer ROA</p>	<p>2-30X Umsatzwachstum</p> <p>20-80% Reduktion in total cost of ownership</p> <p>3-12 Monate ROI</p>

Mitbewerb

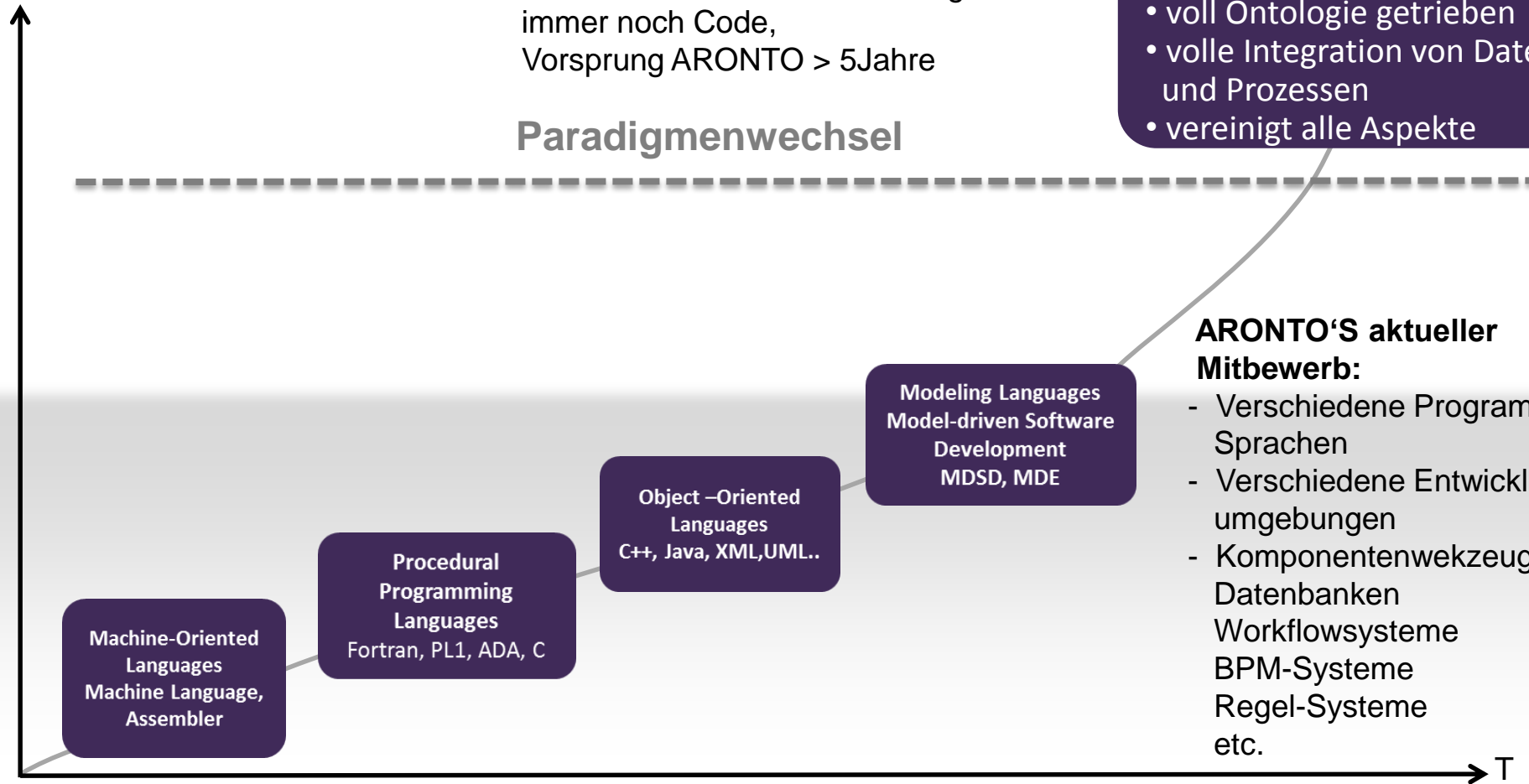
zukünftiger Wettbewerb:
bis jetzt nicht feststellbar,
Nischenhersteller generieren
trotz semantischer Modellierung
immer noch Code,
Vorsprung ARONTO > 5Jahre

Paradigmenwechsel

ARONTO

- voll semantisch
- voll visuell
- voll Modell getrieben
- voll Concept basierend
- Concept Interpreter
- voll Ontologie getrieben
- volle Integration von Daten und Prozessen
- vereinigt alle Aspekte

Evolution



Referenzen und Partner

REFERENZEN:

Colt Telecom: Auftragsmanagement, Service Management, Abrechnung

Tognum(Rolls-Royce Power Control): IT-Asset- und Service- Management

HP: IT- Service Ticketing (Korrektur)

Itelligence AG: Flottenmanagement

AOK: (in Arbeit) Configuration Management(Stammdaten,Anforderungen, Betriebsprozesse, Infrastruktursysteme), Incident Management

Vor Abschluss: **Merkur GmbH:** Inkasso System

In Aussicht: **SHP:** Call Center Management

PARTNER:

ICS GmbH

FusionPOINT GmbH

Xcelerate GmbH

Solvatis GmbH

UNIVERSITÄT HILDESHEIM:

Gemeinsames Forschungsprojekt beim BMFT beantragt

Investment zur Realisierung des Business-Plans

- Business Modell = Partnermodell
- Gewinnung von 60 Partnern (ISVs) bis zum Jahr 6
- Jeder Partner führt durchschnittlich 3 neue ARONTO-Projekte pro Jahr durch: kumuliert zu 791 Projekten
- Umsatzerlöse aus Lizenzen, SaaS, Wartung und Consulting
- Produkt-Umsatz für Aladyn pro Projekt (50%): Lizenz von 25-40k€, SaaS von 18-25k€ pro Jahr
- Consulting-Umsatz pro Jahr: 100.000€ pro Consultant (50% Consulting, 50% Presales), 20 Consultants im Jahr 6
- Umsatz: 371k€ im Jahr 1 bis 21.9 Mio € im Jahr 6
- EBIT: in den ersten 3 Jahren negativ, break even nach 3 Jahren
- EBIT-Steigerung von Jahr 4 bis Jahr 6 von 1.6 Mio € bis 11.5 Mio €
- Personalwachstum: 12 bis 63 über 6 Jahre
- **Benötigtes Investment über die ersten 3 Jahre: 3.067 Mio €**
zur Finanzierung im wesentlichen der Personalkosten für Vertrieb, Marketing, Entwicklung, Consulting und Marketing-Kosten

Literatur

- Michel Uschold: Ontology Driven Information Systems. Past, Present, Future (FOIS Conference, 2008)
- Greger Jahns: Concepts, Ontologies and Knowledge Representation (Springer Briefs in Computer Science, 2013)
- W. Embley, Bernhard Thalheim: Handbook of Conceptual Modelling Theory, Practice and Research Challenges, (Springer Verlag Heidelberg, 2011)
- Dave Mc. Comb: Semantics in Business Systems, (The Savvy Manager's Guide, 2007)
- Mills Davis: Concept Computing (Project 10x, Presentation)
- Dov Dori: The Maturation of Model-Based Systems Engineering: OPM as the ISO Conceptual Modeling Language Standard (MIT, SDM Webinar, June 2, 2014)

ALADYN Software GmbH, Munich

ARONTO

BUSINESS FIRST!

Aladyn Software GmbH

Nördliche Münchner Strasse 14 A, 82031 Grünwald

www.aladyn.de