

Heitere Aussichten für Start-ups in der Wolke

Cloud Computing ist nun auch bei den Gründern angekommen, die auf diesem Feld agil und innovativ sind, wie zwei Beispiele zeigen.

Noch vor wenigen Jahren stand zur Gründung einer Softwarefirma der Aufbau einer eigenen IT-Infrastruktur weit oben auf der Agenda: Hard- und Software mussten angeschafft, installiert und administriert werden. Neben dem Arbeits- und Logistikaufwand waren es vor allem die notwendigen Investitionen, die Unternehmensgründer vor Herausforderungen stellten, bevor sie an das Verwirklichen ihrer eigentlichen Geschäftsidee denken konnten.

Cloud Computing eröffnet nun Unternehmensgründern auf mehrfache Weise Chancen: Einerseits entstehen neuartige Anwendungsfelder und Business-Szenarien. Andererseits können Start-ups kostengünstig Applikationen entwickeln und anbieten. Das Bereitstellen eigener Services aus der Wolke für den Endkunden eröffnet Gründern neue Geschäftsmodelle. Die jungen Unternehmen bonusmagnet.de und crossvertise.com probieren es gerade aus.

bonusmagnet.de: mit der Cloud europaweit im Einsatz

Dass sich Cloud-Technologie auch für das eigene Unternehmen gewinnbringend einsetzen lässt, wissen die Gründer von bonusmagnet.de längst. Das Start-up aus Hamburg hat eine App entwickelt, mit der sich Bonuskarten und Rabattgutscheine über das Handy verwalten lassen – was zu einem deutlich schlankeren Portemonnaie führt, denn viele Plastikkarten können zu Hause bleiben. Kunden laden einfach die Handy-

„Durch die Skalierbarkeit können wir jetzt unseren Service über Deutschland hinaus anbieten.“

Patrick Setzer, bonusmagnet.de



Matthias Völcker hat mit seinen Mitarbeitern eine Plattform entwickelt, damit sich Firmen leichter im Werbedschungel zurechtfinden.

App herunter, wählen Kundenkarten aus oder fotografieren, scannen und speichern sie. Schon kann an der Kasse die Karte auf dem Handy angezeigt und etwa via Barcode-Leser eingescannt werden.

Gründer Patrick Setzer baut dabei auf Microsofts Cloud-Plattform: „Der Vorteil ist, dass wir alle Handy-Betriebssysteme wie unsere Android- und iPhone-Apps übergreifend über die Plattform Azure betreiben können.“ Daneben erleichtere die Nut-

zung von Microsofts Cloud-Angebot auch die Erschließung neuer internationaler Märkte.

„Durch die individuelle Skalierbarkeit der Cloud-Ressourcen und grenzenlose Verfügbarkeit haben wir die Möglichkeit, für einen europaweit operierenden Kunden schnell und unkompliziert unseren Service über Deutschland hinaus anzubieten“, freut sich Setzer. Das sei ein großer Wettbewerbsvorteil und eine beträchtliche Chance, die Kernkundengruppe großer internationaler Konzerne länderübergreifend bedienen zu können.

