



BILDUNG
UNTER-
STÜTZEN

WISSEN-
SCHAFT
FÖRDERN

WACHSTUM
SCHAFFEN

SICHERHEIT
VERBESSERN

unternimm was.
Die High-Tech-Gründerinitiative von Microsoft

Die Initiative

Mit der High-Tech-Gründerinitiative „unternimm was.“ stärkt Microsoft gemeinsam mit Partnern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Deutschland. Die Initiative unterstützt junge Hightech-Startups. Die Förderung reicht von kostenlosen Workshops zur Vermittlung von Vertriebs- und Marketing-Know-how über den Zugang zu Kunden- und Partnernetzwerken von Microsoft bis zur Bereitstellung von Technologien. „unternimm was.“ soll das Wachstum neu gegründeter und junger Unternehmen fördern, ihre Erfolgchancen am Markt erhöhen und auf diese Weise neue Arbeitsplätze schaffen. 10 bis 20 Firmen pro Jahr nimmt Microsoft in die Tiefenförderung auf. „unternimm was.“ arbeitet mit zahlreichen Gründernetzwerken, -zentren und Ausrichtern von Businessplan-Wettbewerben zusammen.

Zentrales Management für Smartphones & PDAs

Eine Software, die mobile Geräte fernkonfiguriert, hat Kunden in Deutschland überzeugt – und soll bald den US-Markt erobern.



WILL EIN UNTERNEHMEN neue Smartphones und PDAs einführen, sie mit Software ausstatten, Einstellungen ändern und fixieren, Geräte warten oder neue Kommunikationswege schaffen, bedeutet dies für die jeweiligen IT-Verantwortlichen enormen Zeit- und Arbeitsaufwand. Schließlich muss jedes einzelne Gerät individuell bearbeitet werden. Mehr noch: Da einige Mitarbeiter mit ihren mobilen Geräten geschäftlich unterwegs sind, können diese erst nach ihrer Rückkehr neu konfiguriert werden. Das kann negative Folgen haben, weil die Betroffenen zwischenzeitlich vielleicht nicht mehr auf Daten oder bestimmte Funktionen zurückgreifen können.

ubi-Suite bereitet dieser umständlichen und kostenintensiven Vorgehensweise ein Ende. Dank der innovativen Softwarelösung von ubitexx können alle Geräte – egal, an welchem Ort sie sich gerade befinden – zentral über eine Webkonsole und via Mobilfunk oder LAN-Zugriff gemanagt werden. Ein weiterer Vorteil: Die zentrale Managementsoftware enthält ein zusätzliches Compliance-Modul (ubiControl), das die Sicherheitslücken schließt und unternehmensinterne Policies und Sicherheitsvorgaben umsetzt. ▶

„Für die geplante Internationalisierung kann ubitexx den Kontakt zu Microsoft optimal als Türöffner für den attraktiven amerikanischen Markt nutzen.“

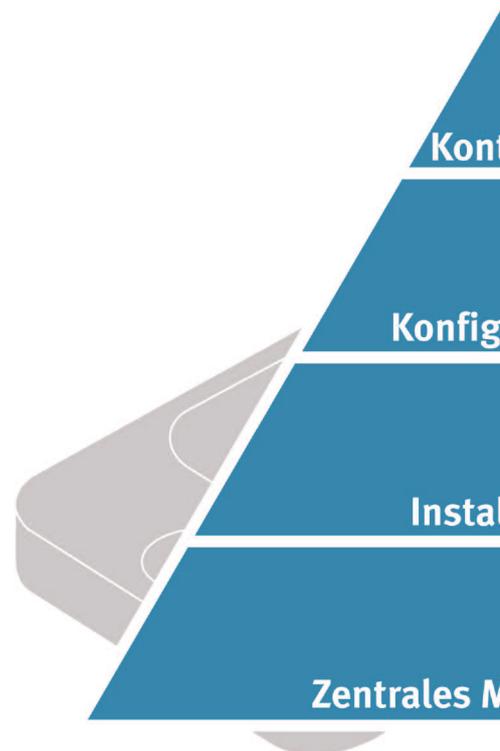
Dr. Marcus Gulder, Senior Investmentmanager der BayBG

ENTWICKELT wurde ubi-Suite von der ubitexx GmbH aus München. „Noch vor zwei Jahren haben wir als reines Systemhaus agiert“, berichtet ubitexx-Gründer Markus C. Müller. „Bei der Betreuung vieler Kunden sind wir auf das Problem gestoßen, dass ihre Smartphones und PDAs nur sehr zeitaufwendig gemanagt werden können“, erklärt der Rechtsanwalt. „Deshalb haben wir nach einer Software gesucht, die diese Arbeit schnell erledigen kann.“ Doch die gab es nicht.

EINE ECHTE MARKTLÜCKE, denn Analysten rechnen damit, dass bis zum Jahr 2010 weltweit 245 Millionen Smartphones und PDAs im Einsatz sein werden. Sie in wenigen Minuten „over the air“ – also fernkonfiguriert – den Bedürfnissen von Unternehmen und Anwendern anzupassen, gelingt ubi-Suite – aber nicht den Programmen, die zwei große Mitbewerber und mehrere Kleinanbieter offerieren: „Ihre Lösungen sind mit einem erheblichen Konfigurations- und Anpassungsaufwand verbunden. Die ubi-Suite dagegen ist unmittelbar nach der Installation einsatzbereit“, so Müller.

NACHDEM DIE INNOVATIVE SOFTWARE marktfähig war, entschied sich das Münchner Unternehmen 2007, alle Projekte als Systemhaus abzugeben. „Wir wollten uns auf den Vertrieb unserer mobilen Lösungen konzentrieren. Dieser Schwenk fiel uns nicht leicht, war aber aus heutiger Sicht sinnvoll“, erinnert sich der ubitexx-Gründer.

DA KAM UBITEXX der Kontakt zur Microsoft-Gründerinitiative „unternehm was.“ gerade recht. „Unser Investor, die BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft, hat uns mit dem zuständigen Projektleiter der Microsoft-Gründerinitiative bekannt gemacht“, erzählt Müller. Den Grund dafür nennt Dr. Marcus Gulder, Senior Investmentmanager der BayBG, selbst: „Als Venture-Capital-Unternehmen statten wir Gründerfirmen mit Kapital aus und stehen ihnen als Finanzberater zur Seite. Aber eine unmittelbare Unterstützung, wie sie Microsoft insbesondere in den Bereichen Marketing und Vertrieb bietet, können wir nicht leisten.“ Für ihn ist die Gründerinitiative ein maßgeblicher Zugewinn für jedes junge Unternehmen: „Aus unserer Sicht sorgt ,unter-



trolle

uration

llation

Management



Von der Installation neuer Programme bis zu Routinearbeiten – via Mobilfunk werden Smartphones und mobile Computer den Bedürfnissen der Anwender angepasst

nimm was.' dafür, dass sich Gründer schneller und erfolgreicher am Markt etablieren. Das macht unser Investment in ubitexx noch wertvoller."

SEIT HERBST vergangenen Jahres gehört ubitexx zu den derzeit 23 Unternehmen, die Microsoft im Rahmen seiner Initiative „unternimm was.“ durch eine Tiefenförderung besonders inten-

siv betreut. „Dank unserer Nähe zu Microsoft haben wir nicht nur einen enormen Vertrauensvorschuss bei anderen Firmen, wir haben auch technisch jede Menge Vorteile“, so Müller. Denn sein Unternehmen erhält den technischen Stand der Weiterentwicklungen von Microsoft direkt von den zuständigen Softwareentwicklern. Somit kann ubitexx schon jetzt auf technische Neuerungen von Microsoft zurückgreifen, die in naher Zukunft erst auf den Markt gebracht werden, und gleichzeitig den Wissensvorsprung nutzen, um seine Software an das Betriebssystem Windows Mobile anzupassen. „Als wir uns damals für eine Betriebssystemplattform für unsere Lösungen entscheiden mussten, haben wir Windows Mobile anderen Anbietern vorgezogen“, berichtet Müller. „Nicht nur, weil die Windows-Programme untereinander besonders gut kompatibel sind, sondern weil wir festgestellt haben, dass bis zu 80 Prozent der Unternehmen Geräte mit dem Betriebssystem Windows Mobile einsetzen.“

ZU DER VIELSEITIGEN OPERATIVEN UNTERSTÜTZUNG durch die Gründerinitiative gehörte auch die Nutzung des Stands von Microsoft auf der CeBIT 2007. „Dass wir in Hannover einen gemeinsamen Auftritt hatten, brachte unserem Unternehmen neben einer Imageaufwertung auch viele neue vorteilhafte Kontakte.“ Welcher Kontakt für ubitexx vor allem von strategischer Bedeutung ist? „Der zu Microsoft USA. Bei einem Campus-Besuch in Redmond konnte ich einem Windows Mobile-Strategen in einem dreistündigen Gespräch unsere Lösungen, unsere Strategien und unsere Ziele präsentieren“, so der ubitexx-Gründer. Eine Aufnahme in das amerikanische Partnernetzwerk von Microsoft könnte seinem Unternehmen demnächst auch in



Im Profil: ubitexx

Die ubitexx GmbH wurde 2002 von Markus C. Müller, Hans-Jürgen Rinser und Manuel Sosna in München gegründet. Fünf Jahre lang arbeitete das Unternehmen als Systemhaus, bis es 2007 alle Projekte abgab. Seitdem konzentriert sich ubitexx auf Entwicklung und Vertrieb von Mobile-Device-, Application-Management- und Mobile-Compliance-Software für Windows Mobile-Smartphones und -PDAs. Das Unternehmen unterhält eine Dependence in Jersey City, USA, und beschäftigt derzeit 27 Mitarbeiter. ubitexx hat unter anderem den ICT Prize 2007, den Innovationspreis 2007 der Initiative Mittelstand, Kategorie „Mobile Business“, sowie den Best of CeBIT Award 2007 gewonnen.

Kontaktdaten

MICROSOFT DEUTSCHLAND GMBH

Konrad-Zuse-Str. 1
D-85716 Unterschleißheim
Telefon: +49 89 3176-0
www.microsoft.de/gruender

FÜR PRESSEFRAGEN

Dr. Astrid Kasper
Leiterin Corporate Communications
(acting)
Telefon: +49 89 3176-5367
E-Mail: astrid.kasper@microsoft.com

FÜR PROJEKTFRAGEN

Dr. Carsten Rudolph
Projektleiter „*unternimm was.*“
Telefon: +49 89 3176-3130
E-Mail: crudolph@microsoft.com

UBITEXX GMBH

Manuel Sosna
Balanstr. 57
D-81541 München
Telefon: +49 89 550648951
E-Mail: manuel.sosna@ubitexx.de
www.ubitexx.de

den Vereinigten Staaten zu wertvollen Kontakten verhelfen. „In Dollar gesehen, war das Gespräch von unschätzbarem Wert“, sagt Müller lachend. Doch damit nicht genug: Weil sich das Unternehmen insbesondere auch auf dem US-Markt etablieren möchte, kann ubitexx die Unterstützung von Microsoft sehr gut gebrauchen.

DEN ERSTEN SCHRITT in Sachen Internationalisierung hat das Unternehmen nach dem Microsoft-Besuch in den USA bereits gemacht und in Jersey City ein Büro eröffnet. „Die USA stellen definitiv den größten Markt für uns dar. Deshalb möchten wir dort mittelfristig Fuß fassen“, erklärt Müller. Das gelingt aber nur, wenn man mit einer ständigen Vertretung vor Ort ist, weiß der ubitexx-Gründer. „Auch hier holen wir uns wieder Hilfe von Microsoft und besprechen mit den Marktkennern unsere Strategien hinsichtlich der Eroberung des amerikanischen Marktes.“

Wachstum schaffen

Microsoft ist seit mehr als 20 Jahren in Deutschland tätig und leistet einen Beitrag zu Wachstum und Entwicklung des Standorts. Der Konzern engagiert sich gemeinsam mit Partnern aus Politik und Wirtschaft in zahlreichen Initiativen und Projekten. Die Kernthemen: Bildung unterstützen, Wissenschaft fördern, Wachstum schaffen und Sicherheit verbessern. Dazu zählt auch die Hightech-Gründerinitiative „*unternimm was.*“. Gründer und junge Unternehmen werden mit Zugang zu Partner- und Kundennetzwerken, speziellen Trainingsprogrammen sowie durch die Bereitstellung von Technologie gefördert. Ausgewählte Gründer aus dem Hightechumfeld werden besonders intensiv begleitet.