

# Die ganze Welt im Handy

Sie wollen mehr über ein interessantes Gebäude, eine besondere Landschaft, ein Denkmal wissen? Richten Sie einfach Ihre Handykamera darauf – dank „Wikitude“ werden die Infos am Display angezeigt!

Die Verknüpfung der Umgebung mit computergenerierten Daten heißt „Augmented Reality“ – erweiterte Wirklichkeit. Schwarzenegger-Fans kennen das aus dem Kino: Wenn der Terminator Personen anschaut, erscheinen daneben wie auf einem Display Daten wie Größe, Gewicht, Alter. Tatsächlich wird bereits seit den 1990ern an dieser Technik geforscht.

„Wikitude“ ist eine der ersten Augmented-Reality-Anwendungen für private Kunden. Gemeinsam mit Freunden hat der junge Salzburger Informatiker Philipp Breuss-Schneeweis diese Handyapplikation entwickelt und damit internationale Aufmerksamkeit erregt. „Wikitude“ wird weltweit täglich über 10.000 Mal heruntergeladen.

Die zugrunde liegende Idee ist genial einfach: Das Programm kombiniert die Position des Handys (über GPS) mit dem Kompass im Netz und einem Bewegungssensor. So werden die jeweiligen interessanten Orte bestimmt. Die dazugehörigen Informationen holt sich das Programm aus der Internet-Enzyklopädie Wikipedia. Das ist möglich, wenn die Informationen dort mit einem Längen- und Breitengrad versehen, also „geo-referenziert“ sind. Aus der Kombination von „Wikipedia“ mit „Longitude und Latitude“ (Längen- und Breitengrad) entstand auch der Name „Wikitude“. Zusätzlich greift „Wikitude“ mittlerweile auf mehr als 100 weitere Content-Quellen im Internet, sogenannte „worlds“, zu.

Von der Urlaubsidee zum Start-up

„Die Idee entstand im August 2007 auf einer Reise nach Tschechien, als ich mir dachte, dass es toll wäre, wenn das Navigationssystem viel mehr Sehenswürdigkeiten anzeigt und historische Informationen liefert“, erzählt Breuss-Schneeweis. So kam er darauf, Online-Inhalte für einen digitalen Reiseführer zu verwenden. Gemeinsam mit zwei Freunden entwickelte er eine Software. Entscheidender Punkt dabei war die Kombinati-

on mit der Handykameraansicht. „Ich wusste, wenn das klappt, haben wir eine Chance.“ Die Software funktionierte, die Grafiken erschienen an der richtigen Bildschirmposition. „Da entschloss ich mich, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen“, erzählt der 35-jährige Salzburger.

JOSEF LEYRER



Mit der Handyapplikation „Wikitude“ wurde Philipp Breuss-Schneeweis vom Entwickler zum international erfolgreichen Start-Up-Unternehmer.

Bild: SN/MOBILIZY

Gründerprogramm half dem Neo-Unternehmer

„Die Gründung der Mobilizy GmbH wäre ohne die Starthilfe durch das Business Creation Center Salzburg für mich eigentlich nicht möglich gewesen. Im Rahmen des BCCS-Gründerprogramms erhielt ich optimale Beratung, ein Büro mit Infrastruktur sowie einen ersten Sachkostenzuschuss“, erzählt Breuss-Schneeweis und möchte auch andere Akademiker mit neuen Geschäftsideen ermutigen, sich bei dieser Förderstelle (siehe unten) zu bewerben.

Das große Kapital des Start-up-Unternehmens ist seine User-Community – zurzeit nutzen rund 500.000 Personen die kostenlose Handyapplikation „Wikitude“. „Dadurch sind wir eine attraktive Werbeplattform und werden außerdem für die großen Telekom- und Handyanbieter interessant“, erklärt der Softwareentwickler die Geschäftsstrategie hinter dem Gratisdienst. „Wenn diese sich entschließen, Mobilizy-Produkte in ihr Angebot aufzunehmen und gleich vorzuzustallieren, fließt Geld.“

Dieses Ziel ist in greifbare Nähe gerückt: Im Februar hat Philipp Breuss-Schneeweis auf der wichtigsten Mobilfunkmesse der Welt, der „Navteq“ in Barcelona, den ersten Preis für Innovation mit Preisgeld in der Höhe von 36.500 Euro sowie Zugang zu Daten und Lizenzen im Wert von 560.000 Euro gewonnen. Das könnte für ihn den großen Durchbruch bedeuten, denn die Jury bestand aus Vertretern der Deutschen Telekom, von Samsung, BMW und Blackberry. Sie wurden nun auf Breuss-Schneeweis aufmerksam, dem gemeinsam mit Freunden gelungen ist, wofür die „Großen“ ganze Entwicklungsabteilungen finanzieren: ein neues Produkt für den schon lang gesättigten Telekommunikationsmarkt zu erfinden!

Infos und Kontakt:

• [www.mobilizy.com](http://www.mobilizy.com) und [www.wikitude.me](http://www.wikitude.me)

## Selbstständig mit neuer Geschäftsidee

Das Business Creation Center Salzburg hat Philipp Breuss-Schneeweis bei der Firmengründung begleitet – die entscheidenden Tipps gibt er nun weiter



Philipp Breuss-Schneeweis hat gut lachen: Ihm gelang mit „Wikitude“ der internationale Durchbruch als Erfinder und Unternehmer. Bild: SN/KOLARIK

Philipp Breuss-Schneeweis hat an der Universität Salzburg und an der Bowling Green University Computerwissenschaften studiert. Sehr viel gelernt hat er aber auch bei der Gründung des Start-up-Unternehmens Mobilizy GmbH. „Ich denke, dass viele Studenten vom eigenen Unternehmen träumen“, sagt er. „Aus meiner Erfahrung hätte ich da einige Tipps, die vielleicht sehr hilfreich sind.“

**Branche.** Eine neue und aufsteigende Branche aussuchen. Zum Beispiel „Social Media Marketing“: Eine kleine PR-Agentur, die sich mit den neuen Medien (Twitter, Facebook, Blogging, Videoschnitt) perfekt auskennt, wird leicht Aufträge bekommen. Oder Smartphone-Software: Jedes Unternehmen braucht eine mobile Strategie, viele haben jedoch keine Ressourcen, sie selbst zu entwickeln.

**Team.** Ein kleines Team von zwei bis vier Leuten, die alle relativ gleichberechtigte Gesellschafter sind, ergibt eine sichere Basis, um auch über magere Monate zu kommen: Wenn weniger Einnahmen da sind, zahlen sich die Gesellschafter weniger aus. Breuss-Schneeweis empfiehlt einen Mix aus Allroundern und Spezialisten. „Zeugnisnoten und Studienerfolg sind bei der Mitarbeitersuche nach wie vor ein guter Indikator.“

**Vorsicht.** Auch bei jungen Unternehmen bildet sich rasch eine ganze Kette von Absah-

nern die hohe Rechnungen stellen. Bei externen Beratern sollte immer die Leistung im Vorhinein vereinbart werden.

**Zeit.** Sich auf stressige Zeiten einstellen: Ein eigenes Unternehmen/Start-up erzeugt auch privaten Druck.

**Awards.** Bei Awards mitmachen und die Einreichung exakt nach den Vorgaben maßschneidern.

**Geld.** Schulden vermeiden und nicht zu viel riskieren.

**Orientierung.** Große Kunden suchen und sich von diesen leiten lassen.

**Wachsamkeit.** Verträge mit großen Kunden genau prüfen. Oft steckt ein „exklusiv“ drinnen, das einem praktisch untersagt, das Produkt auch anderen Kunden zu verkaufen.

**Weiterbildung.** Ein Verkaufsseminar kann jeder brauchen. Die gesamte Wirtschaft besteht aus Kaufen und Verkaufen. Deshalb ist ein Einblick in das Thema Verkauf, Bedarf, Nutzen, Motive sehr wichtig.

**Hilfe.** Förderungen nutzen: Gründerzentren wie das Business Creation Center Salzburg (BCCS) helfen Akademikern bei der Verwirklichung ihrer Geschäftsideen.

### BCCS hilft

#### Business Creation Center Salzburg

Viele Universitäts- und FH-Absolventen haben innovative Ideen, zu wenige wagen den Schritt, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Daher unterstützt das BCCS seit fünf Jahren akademische Unternehmensgründungen im Land Salzburg. Ziel ist, Mut zum eigenen Unternehmen zu machen und die Anzahl akademischer Firmengründungen und Spin-offs weiter zu steigern.

**Für den Zeitraum** bis zu einhalb Jahren hilft das BCCS mit Büroräumlichkeiten und Infrastruktur, professioneller Beratung, Weiterbildungsmöglichkeiten und finanzieller Unterstützung bis zum erfolgreichen Markteintritt.

**Gesellschafter** des BCCS sind die Universität Salzburg, die Fachhochschule Salzburg und die engage AG mit Sitz in Karlsruhe.

#### Anfragen und Informationen:

- Business Creation Center Salzburg GmbH  
DI Dr. Rudolf Hittmair
- Jakob-Haringer-Straße 5/III, 5020 Salzburg
- Tel. 0662/45 45 55
- E-Mail: [office@bccs.at](mailto:office@bccs.at)
- [www.bccs.at](http://www.bccs.at)