

Microsoft investiert in die Jagd nach Open-Source-Nutzern

Mit Websitespark lanciert Microsoft ein neues Teasing-Angebot – diesmal für kleine Webunternehmen. Damit soll der Funke auch auf eingefleischte Open-Source-Fans überspringen. Das Programm dürfte für die Zielgruppe attraktiv sein, kann man doch damit Microsoft-Webdienste drei Jahre lang gratis nutzen. *Santina Russo*

Microsoft lanciert mit Websitespark ein neues globales Programm zur Unterstützung von kleinen Webunternehmen. Das Angebot stellt Webentwicklern Ressourcen für die unterschiedlichen Gestaltungsaufgaben im Webumfeld zur Verfügung. Innerhalb einer Viertelstunde ist man über eine Onlineanmeldung bei Websitespark dabei und kann – sofern man die Kriterien erfüllt – verschiedene Weblösungen von Microsoft drei Jahre lang kostenlos nutzen. Neben Software und Lösungen stellt Microsoft im Rahmen des Programms auch Training- und Supportleistungen sowie neue Geschäftsmöglichkeiten durch ein Netzwerk von Kunden und potenziellen Investoren zur Verfügung. «Für die meist eher technologiezentrierten Kleinunternehmen dürfte diese Unterstützung beim Marketing und Verkauf von grossem Nutzen sein», erklärt Christof Zogg, Leiter des Bereichs Entwicklung und Plattform bei Microsoft Schweiz. Hierzulande wurde das Programm am 24. September gestartet. Microsoft Schweiz erwartet mindestens 100 Anmeldungen.

Mit Websitespark geht Microsoft weiter auf die Jagd nach Nutzern von Open-Source-Systemen und nach Self-Hostern. Schon im November 2008 hatte Microsoft mit Bizspark ein ähnliches Programm für junge Start-ups aus der Softwarebranche lanciert. Der IT-

Riese erreichte mit Bizspark in der Schweiz bislang über 170 Software-Entwicklerfirmen.

Microsoft lockt Open-Source-Nutzer

Das Websitespark-Programm ist speziell auf kleine Webagenturen ausgerichtet, da viele von ihnen mit Open-Source-Systemen arbeiten. Teilnahmeberechtigt sind deshalb nur professionelle Webentwickler und -dienstleister, die höchstens zehn Mitarbeiter haben. Zudem müssen sich die Firmen bereit erklären, innerhalb von sechs Monaten nach der Anmeldung mindestens eine neue Website mit Tools und Servern von Microsoft zu entwickeln und zu implementieren.

Den designierten Websitespark-Partnern steht ein Paket von Webdesign- und Entwicklungslösungen zur Verfügung. Dieses beinhaltet im Detail drei Lizenzen für Microsoft Visual Studio 2008 Professional Edition, zwei Lizenzen für Microsoft Expression Web 3 und eine Lizenz für Microsoft Expression Studio 3. Zum Paket gehören ebenfalls je zwei Produktionslizenzen für Microsoft Windows Web Server 2008 und Microsoft SQL Server 2008 Web Edition. Auch technischer Support wird zu einem grossen Teil kostenlos geboten. Zudem arbeitet Microsoft Schweiz für Websitespark mit den Hosting-Partnern MIT-Group und der Netrics Hosting AG zusammen. Dies ermög-

licht den teilnehmenden Firmen die Nutzung vergünstigter Hosting-Dienste. Wie schon bei Bizspark ist auch das Institut für Jungunternehmen (IFJ) Teil des Schweizer Partnernetzwerks und bietet Support für das Networking mit potenziellen Partnern und Kunden.

Und nach Websitespark?

Sofern die Partnerfirmen nicht früher aus dem Programm aussteigen, läuft die Teilnahme für die Dauer von drei Jahren. Bei Verlassen des Programms wird als einziger Kostenfaktor eine Schutzgebühr von 100 US-Dollar fällig. Eine Laufzeit von drei Jahren sei fair, meint Peter Waser, CEO von Microsoft Schweiz. Man gehe davon aus, dass die Partnerfirmen dann die Technologie gut genug kennen, um sich die weitere Zusammenarbeit zu überlegen.

Aber auch die ehemaligen Programmteilnehmer hängen danach nicht in der Luft. In den USA beispielsweise werden Websitespark-Partnern zwei mögliche Nachfolgepakete angeboten. Einerseits kann das ganze in Websitespark enthaltene Angebot für einen Preis von 999 US-Dollar jährlich übernommen werden. Zusätzlich steht ein abgespecktes Basispaket für 199 US-Dollar pro Jahr zur Verfügung. Nach diesem Vorbild sollen auch für die Schweizer Websitespark-Partner Folgepakete zu ähnlichen Preisen angeboten werden.