

Unterstützung durch die Microsoft Partner Programme

# Vom Start-up zum Erfolgsunternehmen

Mit DreamSpark, BizSpark und dem Windows Azure Pathfinder sowie dem Cloud Essentials Abonnement und den Kompetenzen im Microsoft Partner Network bietet Microsoft vielfältige Unterstützung für die Geschäftsentwicklung für alle, die ins Cloud-Business einsteigen wollen. Profitieren auch Sie vom leistungsstarken Microsoft-Support und bringen Ihre eigene Cloud-Lösung erfolgreich auf den Markt. Wie einfach das geht, zeigen die Sunato GmbH und IT-Visions.



**Aller Anfang ist schwer.  
Doch Microsoft erleichtert  
den Start: Unternehmen, die  
erfolgreich ins Cloud-Business  
einsteigen möchten, erhalten  
dabei umfangreichen und  
leistungsstarken Support.**

Um aus einer ersten Idee auch ein erfolgreiches Business zu machen, bietet Microsoft vielfältige Unterstützung – in Form diverser Partner-Programme auch speziell für das Cloud Business. Dazu zählt etwa das DreamSpark-Programm, das Anfang 2012 aus MSDN AA hervorging. Mit DreamSpark können die Fakultäten der Informatik, Natur- oder Ingenieurwissenschaften einfach und kostenfrei hochwertige Microsoft Software wie beispielsweise Windows 7, Visual Studio, SQL Server und viele weitere Microsoft Softwarelösungen beziehen. Damit ist die nötige Software für alle Teilnehmer jederzeit umsonst verfügbar und damit genau die richtige Basis, um ein Spiel, eine App oder erfolgsversprechende Lösungen zu entwickeln.

## Besondere Unterstützung für Cloud-Lösungen

Auch mit dem BizSpark-Programm bietet Microsoft wertvolle Unterstützung – in Form von kostenlosen und umfangreichen Microsoft Software-Paketen (Visual Studio Ultimate Subscription mit MSDN) sowie durch den Support durch die Microsoft-Netzwerkpartner. Speziell für Cloud-Start-ups gibt es seit Ende Januar 2012 das Programm BizSpark Plus, das verteilt auf zwei Jahre Cloud-Leistungen im Umfang von bis zu 60.000 US\$ bereithält. Eine weitere wertvolle Hilfe beim Aufbau des eigenen Cloud Business ist der kostenfreie Windows Azure Pathfinder oder das Cloud Essentials Pack.

Mit diesen Programmen hat Microsoft bereits tausende Partner unterstützt, ihren Weg in die Cloud zu finden und ihre Cloud-Geschäftsideen umzusetzen. Steigen also auch Sie ein und machen Sie Ihre Geschäftsidee zur erfolgreichen Business-Lösung – Microsoft bietet Ihnen alles, was Sie dazu brauchen. ■

- >> Microsoft DreamSpark: E50
- >> Microsoft BizSpark: E51
- >> Windows Azure Pathfinder: E52
- >> Cloud Essentials Pack: E53
- >> Windows Azure im Partner Portal: E54

Dr. Holger Schwichtenberg, [www.IT-Visions.de](http://www.IT-Visions.de)

## „Erfolgsentscheidende Unterstützung“

Als ehemaliger Network Member im Microsoft Partner Network nutzte Dr. Holger Schwichtenberg mit seiner Firma IT-Visions das MSDN Azure Kontingent für eines seiner ersten Azure-Projekte, das Hochwasserportal des Niedersächsischen Landesbetriebes für Wasserwirtschaft und Küstenschutz (NLWKN). Das Portal informiert über Wasserstände an Flüssen und Talsperren des Landes Niedersachsen – in Form einer Website sowie als Desktop-Anwendung, Windows 7 Gadget und Windows 8 App. Die Basis bilden aktuell über 1,5 Milliarden Messwerte, die besonders bei Hochwasser von Behörden, Einsatzkräften und der Bevölkerung abgerufen werden und damit ein ganz typischer Fall für die Umsetzung als Windows Azure-basierte Cloud-Lösung sind. „Unter Windows Azure lassen sich alle aktuellen Wasserstände und Hochwasservorhersagen hochverfügbar und skalierbar darstellen“, erklärt Dr. Holger Schwichtenberg. „Entscheidend für die erfolgreiche Projektumsetzung war die Unterstützung durch Microsoft bei der Durchführung eines Lasttests sowie bei der Berechnung der notwendigen Azure Subscription.“



[www.IT-Visions.de](http://www.IT-Visions.de)  
Dr. Holger Schwichtenberg

### Auf dem Weg zum Azure Circle Partner

Einhergehend mit der Hochwasserportal-Lösung erfolgte der Kontakt zum Microsoft Endkunden Account Team und die interne Weiterempfehlung für neue IT-Projekte. Mittlerweile wird Dr. Holger Schwichtenberg vom Microsoft Azure SI-Team betreut. Nach Erlangung des Microsoft Most Valuable Professional (MVP)-Status sowie nach erfolgreicher Zertifizierung zum Microsoft Certified Solution Developer (MCSO) und für das Cloud Accelerate-

Programm ist er auf dem Weg zum Microsoft Azure Circle Partner. Damit gehört er künftig zu denjenigen Top-SIs, die bei der Umsetzung ihrer Windows Azure-basierten Cloud-Projekte technische Betreuung, Projekt- und Sales-Unterstützung sowie weitere Hilfen etwa in Form eines gemeinsamen Business-Plans erhalten – und sich damit über eine optimale Förderung des eigenen Geschäftsmodells freuen können. ■

>> IT-Visions: E56

## Eike Falkenberg und Milen Koychev, Sunato GmbH „Geschäftsbegleitender Support“

Schon während ihres Studiums der Informatik war es für Eike Falkenberg und Milen Koychev klar, später auch beruflich moderne Kommunikationslösungen speziell für Unternehmen anzubieten. Heute sind die beiden die Geschäftsführer der Sunato GmbH, die sich auf Mobile Computing, Cloud Computing und Enterprise Integration spezialisiert hat. Jüngstes Produkt des Unternehmens ist die My Site App für SharePoint 2010 & Office 365, die die Social Software Features von Microsoft SharePoint 2010 auf Windows Phone 7 und andere Smartphones bringt. Die My Site App bietet Zugriff auf den eigenen Newsfeed, ermöglicht die umfassende Kommunikation mit Mitarbeitern und wird durch die Anpassung von Farben und Logos praktisch zur eigenen Company App.



unsere gesamte Geschäftsentwicklung und spielt auch für zukünftige Projekte eine wichtige Rolle.“

Über das DreamSpark-Programm (vormals MSDN AA) erhielten sie die entsprechenden Entwicklertools umsonst, entwickelten sich dann zu (Senior) Student Partners und gründeten schließlich mit der Sunato GmbH das eigene Mobile und Cloud Business, das ganz auf die Microsoft-Technologien setzt. Als BizSpark-Mitglieder traten sie anschließend dem Microsoft Partner Network mit Tomek Bodych als Partner Account Manager bei und sind mit seiner Unterstützung heute zertifizierter Microsoft Silver Kompetenz Partner für Application

Integration und Gold Partner in der Mobility Kompetenz. Damit steht ein weiteres, individuell abgestimmtes Leistungspaket zur Verfügung, mit dem das Unternehmen weiterhin seinen Erfolg im Mobile- und Cloud-Business ausbauen kann. ■

>> Sunato GmbH: E57

## Maßgeschneidertes Leistungspaket

„Bei unserer Geschäftsentwicklung profitierten wir stark von der breiten Unterstützung durch die Software und das Know-how von Microsoft“, erklären Eike Falkenberg und Milen Koychev. „Der Support begleitete uns durch