

GLÜCKSTREFFER

Ein kleines niederösterreichisches Start-up-Unternehmen fand durch Zufall eine Lösung für Probleme, nach der die ganze Welt sucht. Jetzt steht die „is-it-on“ vor dem Sprung in die heiß umkämpfte Welt der **INFORMATIONSTECHNOLOGIE**.

VON PETER SEMPELMANN

Zwei kleine Büros und eine Hand voll Mitarbeiter, von denen eine Hälfte so jung ist, dass sie noch nicht einmal bei der Bundespräsidentenwahl im April stimmberechtigt ist – das Start-up-Unternehmen is-it-on sieht a prima vista nicht gerade wie ein künftiger Global Player in der Welt der IT aus.

Auch die schwarze Box, die Albert Kisling, technischer Leiter und Gründer des Unternehmens, in der Hand hält, erscheint nicht wirklich aufregend. Wenn sie aber nur annähernd hält, was Kisling verspricht, dann könnten dem Unternehmen aber tatsächlich bald Tür und Tor offen stehen.

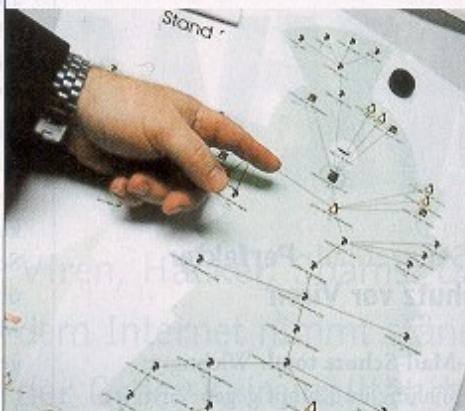
Das Herz dieser unscheinbaren Kiste ist die von is-it-on in knapp zweijähriger Arbeit entwickelte IPM (Internet Provider Management)-Software, eine einzigartige Lösung, die es Betreibern von drahtlosen Computernetzen (so genannten WLAN-Netzen = Wireless Local Area Networks) ermöglicht, ihre verknüpften Computer viel einfacher und effizienter zu verwalten: Die Software weist den Benutzern bestimmte Rechte, Bandbreiten oder Datenvolumina zu, überwacht den Datenverkehr, verweigert nicht Berechtigten den Zugang und macht eine exakte Abrechnung möglich.

Das Ei des Kolumbus. Mit der Materie nicht so vertrauten Lesern sagt das vermutlich wenig. Für die Betreiber von WLANs ist die Software aber eine Art Ei des Kolumbus.

WLANs, räumlich begrenzte Netze, die es den Benutzern ermöglichen, sich kabellos in das Internet oder in ein Firmennetz einzuwählen, sind in den vergangenen Monaten wie die Schwammerln nach einem hochsommerlichen Regenguss aus dem Boden geschossen.

Vielen Unternehmen – kleinen Büros genauso wie großen Betrieben – wurden WLAN-Lösungen wie Hauben übergestülpt: Die Mitarbeiter haben damit über-

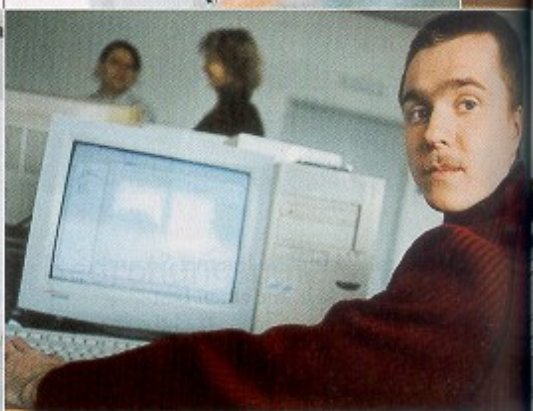
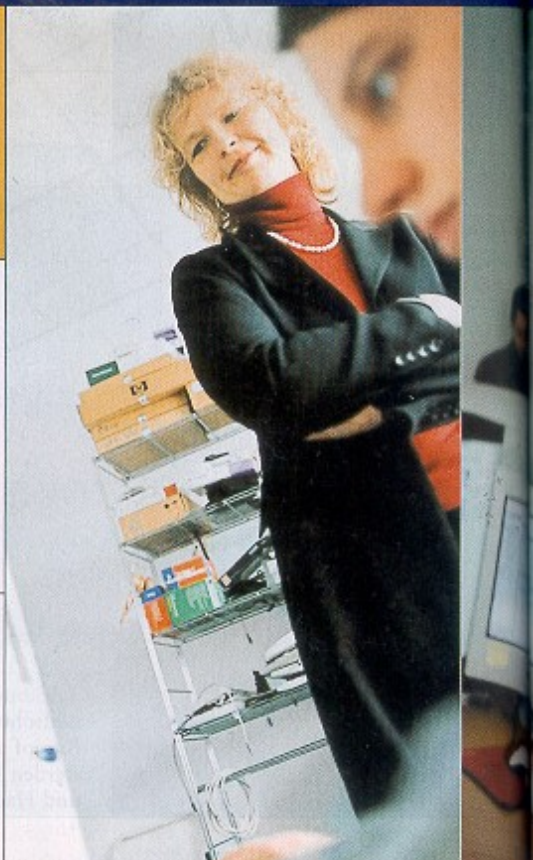
all Zugriff auf das Firmennetz, ihre e-Mails und das Internet. Auch in Restaurants, Cafés oder Bars wurden zahlreiche so genannte WLAN-Hotspots eingerichtet, an denen der kabellose Einstieg in das Internet möglich ist: Metronet, WLAN-Pionier aus Wien, hat in Österreich binnen zwei Jahren ein Netz von über 300 Hot-



spots in diversen Lokalen aufgebaut und damit auch die Handynetzbetreiber auf den Plan gerufen. Im November hat sich T-Mobile das Metronet-Netz einverleibt, im Februar hat die Mobilkom ihre Kooperation mit McDonald's und den ÖBB bekannt gegeben, und auch One verfügt über ein WLAN-Netz von über 500 Hotspots. So weit, so gut.

Diese Netze und Hotspots für eine große Zahl von Benutzern richtig zu managen war bisher jedoch sehr problematisch. Die Verwaltung der Benutzer, das Zuteilen bestimmter Bandbreiten zum Surfen im Internet und die Abrechnung waren ziemlich kompliziert und nur mit Abstrichen möglich.

Management on Demand. Das soll mithilfe der IPM-Software jetzt ganz anders werden: „Wir haben das eigentlich entwickelt, um unser eigenes Funknetz im Raum Krems besser verwalten zu können“, verrät Kisling. „Dass wir an einer



weltweit einzigartigen Lösung arbeiten, war uns gar nicht bewusst.“ Erst als er seine Entwicklung den WLAN-Experten von Add On, dem österreichischen Importeur und Großhändler für WLAN-Produkte, vorführte, wurde Kisling klar, welchen Zufallstreffer er gelandet hatte. „Die Add On weiß über alle Entwicklungen im WLAN-Bereich Bescheid“, erklärt Kislings Frau Dietlinde, Geschäftsführerin von is-it-on, „man hat uns versichert, dass unsere Software genau das ist, was die WLAN-Betreiber bisher vergeblich gesucht haben.“

Seit die Kislings wissen, welchen Trumpf sie in der Hand halten, wollen sie hoch hinaus. Die IPM-Software soll den Weltmarkt erobern, und erste Erfolge haben sich bereits eingestellt. Nach einer Reise mit Bundespräsident Klestil und einer österreichischen Wirtschaftsdelegation nach Teheran ist die Software für ein gigantisches WLAN-Projekt für elf Millio-

◀ **Eigentlich für das eigene Funknetz entwickelt:**

„Man hat uns versichert, dass unsere Software genau das ist, was die WLAN-Betreiber vergeblich gesucht haben“, erklären **Dietlinde (li.)** und **Albert Kisling (re.)**.

nach einem Motorradunfall zum Invaliden und an den Rollstuhl gefesselt wird.

„Ich wurde damals pensioniert“, erinnert sich Kisling, der eine völlig andere Vorstellung vom Leben hatte, als von der Universität direkt in die Rente zu gehen. Er beschloss, sich weiterzubilden, studierte Automatisierungstechnik, wurde Softwareentwickler und wagte 1998 schließlich den Sprung ins Geschäft.

Anfangs hatte er die Idee, als IT-Consultant für Klein- und Mittelbetriebe im Waldviertel aufzutreten. Daraus wurde schließlich eine New Media Marketing-Agentur für die Programmierung von Web-Seiten. Als er im nördlichen Waldviertel, wo es keine ADSL-Versorgung und auch keinen Kabelinternetanbieter gibt, Breitbandinternet anbieten wollte,

anbieten wollen, doch als diese kein Interesse gezeigt hatte, beschloss er, sie eben selbst weiterzuentwickeln und zu vermarkten.

Gegenwart mit Zukunft. Erste Gespräche mit der Add On signalisierten, dass ihre Entwicklung etwas völlig Neues war. Ehe sie aber als Netzwerk-Management-Tool angeboten werden konnte, waren noch umfangreiche Tests notwendig. „Wir haben alleine 60.000 Euro in Hardware investiert, um die IPM-Software zu testen. Sie muss schließlich mit allen erhältlichen Hardware-Systemen kompatibel sein“, sagt Dietlinde Kisling. Bisher sei noch jeder Test erfolgreich gewesen, aber finanziell sei das Unternehmen durch die lange Testperiode jetzt am absoluten Limit angelangt: „Unsere Bank hat uns viel Vertrauen entgegengebracht und uns immer wieder unterstützt, jetzt müssen wir aber einen anderen Weg der Finanzierung finden.“

Die positiven Signale bei der Reise nach Teheran stimmen die Jungunternehmer zuversichtlich, aber dennoch wissen sie, dass jetzt, da die Software fertig ist, keine Zeit verloren werden darf. „Es gibt keine Patente für Software, und wir wissen nicht, ob nicht irgendwo an einer ähnlichen Lösung gearbeitet wird“, sagt Albert Kisling, der über Kooperationen mit Hardwareherstellern wie Cisco Systems oder Lancom ebenso nachdenkt wie über die Zusammenarbeit mit Netzbetreibern und Mobilfunkanbietern.

Sicher sei aber, dass man nicht stehen bleiben dürfe, und deshalb arbeite is-it-on bereits jetzt an der Version 3 der IPM-Software, mit vielen neuen Features, etwa für das Netzwerkmanagement für große Betriebe.

„Wir tun auch alles, damit es möglichst schwer ist, uns zu kopieren“, sagt Kisling. Die Software werde es daher nicht als CD zu kaufen geben, sondern nur vorinstalliert in einer Set-Top-Box – dem besagten schwarzen Kastl, das als Decoder fungiert. Damit sei es in jedem Fall schwieriger, hinter das Geheimnis von is-it-on zu kommen. Kisling: „Wir sind eben immer noch ein kleines Start-up und können es uns nicht leisten, dass unsere Arbeit einfach kopiert wird.“ ●

„Wir dürfen keine Zeit verlieren. Die Software muss so schnell wie möglich in den Markt.“

ALBERT KISLING

kam er in Konflikt mit der EVN.

„Es ist einfach unglaublich“, wertet Kisling, „es ist immer noch keine

Infrastruktur vorhanden. Ich hatte die Idee, ein flächendeckendes Funknetz aufzubauen, wurde aber von der EVN, die Fördergelder in Millionenhöhe zum Aufbau eines niederösterreichischen Breitbandnetzes erhalten hat, blockiert.“

Unzufrieden mit der Situation im Waldviertel, beschloss Kisling, ein Büro im neuen Regionalen Innovationszentrum, dem RIZ in Krems, anzumieten und von dort aus als Funkinternetanbieter im Raum Krems aktiv zu werden. „Um die Kunden in unserem Netz richtig managen zu können, haben wir eine Software gesucht, aber keine gefunden. Deshalb haben wir eben selbst eine entwickelt.“ Erst habe man die Erfindung noch der EVN

nen Menschen im Iran im Gespräch. Verhandlungen mit den heimischen Handy-netzbetreibern laufen – und mittlerweile klopfen beinahe täglich Investoren an.

Für das niederösterreichische Unternehmen ist nun freilich große Eile angesagt: Man muss die Neuentwicklungen rasch auf den Markt bringen. „Wir brauchen dafür 200.000 bis 300.000 Euro, die können wir aber alleine unmöglich aufbringen“, erklärt Dietlinde Kisling. Immerhin sei man bereits mit einer Reihe von Business Angels im Gespräch und mit einigen potenziellen strategischen Investoren in Kontakt. Zurzeit wird hoch gepokert: „Wir wollen vermeiden, über den Tisch gezogen zu werden“, sagt Albert Kisling.

Start mit Hürden. Dass das Ehepaar überhaupt so weit gekommen war, grenzt ohnehin an ein Wunder. Die Geschichte des Unternehmens beginnt im Jahr 1987, als der Pharmazie-Student Albert Kisling