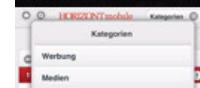




TOP-NEWS

HORIZONTmobile

HORI ZONT mobile
Die mobile WebAppHORI ZONT Jobs
DER StellenmarktDer neue Bestseller
Bestseller 5-6/2012Medientage 2012
Vom Mut zu Visionen

13.07.2012

Up to Eleven goes USA

Geschäftsführer Martin Pansy im HORIZONT-Interview: Globaler Launch von mysms, erster Kunde für smart wallet und ein Mitarbeiter im Silicon Valley

Kürzlich präsentierte das Grazer Up to Eleven mit Elektro Haas seinen ersten Kunden für die Kundenbinungsapplikation smart wallet (siehe HORIZONT Nr. 27/28 2012 vom 13. Juli). Mit dieser App hat Geschäftsführer Martin Pansy noch viel vor. wie er im HORIZONT-Interview betont. Ein Gespräch über das erfolgreiche Management-Buy-Out, Start-ups und den Weg des Unternehmens in die USA.

HORIZONT: Vor kurzem haben Sie, gemeinsam mit ihrem Bruder Jürgen und dem Investor Toto Wolff per Management Buy-out sms.at vom bisherigen Alleineigentümer Buongiorno übernommen und das Unternehmen in Up to Eleven umbenannt. Ist eine internationale Expansion, wie Sie sie vorhaben, nicht auch mit einem größeren Partner leichter?

Martin Pansy: Für unsere Produkte im B2C-Bereich sind die internationalen Partner die Smartphone-Plattformen - wie Apple, Google und so weiter. Es ist schon beeindruckend, wenn man ein kleines Softwarefile irgendwo in einem Store hoch lädt und eine Minute später ist es in einem Geschäft verfügbar, das Geschäft wiederum ist weltweit verfügbar, auf allen iPhones verlinkt. Im Firmenkundenbereich sind wir primär in Deutschland, Österreich und die Schweiz aktiv. In der Schweiz sind wir vor 18 Monaten gestartet und haben uns ganz gut etabliert. Deutschland ist sicher eine Herausforderung. Wir glauben aber, dass wir mit einem starken Produkt starten und da das Produkt bis zu einem gewissen Grad für sich spricht. Bei Business-SMS - also eine unserer Firmenkundenlösungen - ist der Vertriebskanal mehrheitlich online und den können wir von Graz aus gleich bedienen. Wir brauchen also nicht immer eine physische Präsenz für das Produkt.

HORIZONT: Aber gerade im B2B-Geschäft ist der persönliche Kontakt doch so wichtig - sagt man jedenfalls ...

Pansy: Das ist eigentlich die Innovation an unserem Produkt, dass wir unseren kompletten Verkaufsprozess - also der ganze Kundenlebenszyklus - sich online abbilden lässt. Kürzlich haben wir auch anhand unseres Produktes „mysms“ gesehen, wie die Distribution international funktionieren kann. Die App wurde im Mai vom Time Magazin gefeatured - das Interesse daran ist sprunghaft gestiegen. Im Endeffekt haben wir keinen einzigen Cent für Marketing ausgegeben. Trotzdem werden die User von Tag zu Tag mehr. Unser Marketingbudget investieren wir in das Produkt. Denn das Produkt muss natürlich - in Qualität und Funktionalität - etwas Besonderes

HORI ZONT
BOARD

JOBS

MEIST-
GELESEN

TERMINE

Account Manager (m/w)

(Senior) PR-Berater/-in

Projektleiter (w/m)

Junior Manager PR & Communications

Mitarbeiter Online Management (m/w)

Alle Jobs

„Move on“ in Wien, 13. Juli 2012

„Wir waren kreative Davids gegen konservative Goliaths“, 13. Juli 2012

Up to Eleven goes USA, 13. Juli 2012

Gmundner Keramik mit neuem Look, 13. Juli 2012

Verstärkung für Nespresso, 13. Juli 2012

Event, Dritte Style-Night mit Modellschool Österreich und Marilyn Cut & D...

Konferenz/Seminar, Seminar Suchmaschinen-Marketing & -Optimierung

Konferenz/Seminar, Online Texten: Die Handson Werkstatt

Konferenz/Seminar, Google Analytics Intensivseminar

Konferenz/Seminar, Internet-Marketing Seminar

Alle Termine

WERBE ALMANACH

UMFRAGE

Aktiv bis 20.07.2012
Umfrageregeln

Wie zukunftsträchtig ist mobile Werbung?

ich glaub nicht dran. ja

haben.

HORIZONT: Up to Eleven hat ja vier Standbeine. Wollen Sie in nächster Zeit ein weiteres starten?

Pansy: Wir haben jetzt nichts Konkretes dazu. Wovon wir begeistert sind - mit „wir“ meine ich immer Jürgen und mich - und wo wir in Zukunft viele Potenziale sehen sind Geschäftsprozesse, die in der heutigen Welt noch komplett in einer Offline-Welt sind, online darzustellen. Über 90 Prozent des Konsums passieren heute noch offline. Irgendwo am P.O.S., im Geschäft, mit Bargeld. Wir glauben, dass es da in Zukunft eine Verschiebung geben wird. Wir wollen Offline-Prozesse online darstellen. Das ist, historisch gesehen, auch das, was wir schon immer gemacht haben. Gewisse Sachen in ein neues, digitales Gewand zu gießen. Aber genaueres zu einem Produkt oder Standbein können wir erst Ende 2012 sagen. Wir haben jetzt erst das Management-Buyout abgeschlossen.

HORIZONT: Wie hat sich das Geschäft in letzter Zeit für Up to Eleven entwickelt?

Pansy: Der Bereich „Business SMS“ ist in den letzten Jahren sehr stark gewachsen. Von den vier Bereichen, die wir haben sind „mysms“ und „smart wallet“ zwei Start-ups unter unserem Up to Eleven-Mantel. Wir haben mit www.sms.at ein sehr etabliertes Portal - das in der Form auch nicht mehr wachsen wird. Und im Business-SMS-Bereich hatten wir zum Beispiel im März 2012 das doppelte Versandvolumen als im März 2011. Wenn man weiß, dass wir nicht von einem kleinen Level sprechen - das zu verdoppeln, das ist schon sehr stark. Das zeigt, dass es da noch immer ziemlich viel Bedarf gibt.

HORIZONT: Wer sind die großen Nachfrager? Die großen Versender sind bei uns Banken, die ihre mobilen TANs bei uns abwickeln. 50 Prozent der TANs werden mit SMS-TAN eingegeben, die anderen 50 Prozent sind noch immer Papier-TAN. Die Demographie gibt vor, dass das noch weiter steigen wird. Hier sieht man einfach, dass bei SMS im Unternehmensersatz noch viel möglich ist. Es stand ja kürzlich groß in den Medien, dass die Kirche Kirchenbeitrags-Mahnungs-SMS verschickt hat. Säumige Kirchenbeitragszahler sind per SMS aufgefordert worden, dass sie einbezahlen. Das ist schneller, wirkt mehr und ist kostengünstiger. Da gibt es noch immer weitere Anwendungsfälle, bei denen das SMS einen hohen Nutzen hat. Hier schlummert noch viel Potenzial. Und es gibt keinen internationalen Anbieter, der in Österreich hier mehr anbieten könnte, als wir.

HORIZONT: Wie läuft das Produkt smart wallet, das Sie im Dezember 2011 vorgestellt haben?

Pansy: Dieser Tage ist der erste Kunde Elektro Haas mit smart wallet live gegangen. Es hat im Endeffekt um einiges länger gedauert, als wir uns das selber gedacht haben. Ganz einfach deshalb, weil wir bei smart wallet tief in das System des Kunden integrieren - in seine komplette Kundendatenbank. Und diese Integration ist von der Umsetzung her nicht ganz einfach. Und wir legen auch sehr viel Wert darauf, dass wir in den bestehenden Kommunikations- und Marketingkanälen vom Kunden integriert sind - das alles hat eine gewisse Vorbereitungszeit.

HORIZONT: Up to Eleven expandiert in die USA?

Pansy: Wir sind ein Teil der „Go Silicon Valley“-Initiative der Wirtschaftskammer. Wo eben immer interessante Unternehmen und Start-ups aus Österreich ausgewählt werden, die dann eine bestimmte Zeit geförderten Aufenthalt in den USA genießen. Das startet für uns im Juli, dann sind wir mit Mitarbeitern und Büro in den USA vertreten. Wir verwenden das dann primär, um unser Produkt „mysms“ - das ist unser internationales Produkt - dort vorzustellen. Wir werden das im Juli auch als globalen Launch von „mysms“ in den USA bringen, weil wir uns bisher mit den PR-Aktivitäten rein auf Deutschland und Österreich konzentriert haben. Wir hoffen natürlich, dass wir auch in den USA die Aufmerksamkeit von Technik-Blogs und spezifischen Medien auf „mysms“ lenken können. Wenn das gelingt, dann kann sich das Wachstum relativ schnell um einiges steigern.

HORIZONT: Haben Sie schon eine Kommunikationsstrategie?

Pansy: Wir haben, wie vorher gesagt, in den letzten zwölf Monaten noch keinen einzigen Cent für Marketing ausgegeben. Wir agieren eigentlich immer „Below the line“ - rein über PR und Social Media. Und irgendwo dazwischen ist eben die ganze Blogger-Sphäre, die man in dem Bereich auch entsprechend bedienen muss. Es gibt weltweit nur zwei, drei Anbieter, die von der Funktionalität her genau dasselbe machen, wie Up to Eleven. Ich glaube einfach, dass wir das Zeug dazu haben, der Beste von diesen Anbietern zu werden. Und wenn dann das Thema noch zum Mainstream wird - dann ist man wirklich gut aufgestellt.

HORIZONT: Mit „mysms“ ist Up to Eleven ja eigentlich ein Startup. Nun gibt es ja auch nicht nur im Silicon Valley sondern auch in Österreich eine Start-up-Szene - wenn auch nur eine kleine. Vernetzt man sich da?

mittelprächtigt zukunftsfruchtig. ja

ist die Zukunft. ja

Abstimmen



HORIZONT FEED

Pansy: Wir arbeiten mit verschiedenen Gründern schon zusammen - wir sind ja niemandes Konkurrenten. Man kann sich gemeinsam helfen, und Themen vorantreiben. In Wien gibt es eine Szene, einen Satelliten in Linz - rund um den Softwarepark in Hagenberg. Ziel von Up to Eleven ist es, eine führende Rolle für den Satelliten in Graz zu spielen. Wir wollen uns für den Raum Graz als attraktiver Arbeitgeber positionieren, damit wir die besten Köpfe an uns binden können. Das Selbstvertrauen, das wir haben, kommt schon daher, das wir glauben, dass wir nicht grundlos seit zwölf Jahren sehr erfolgreich tätig sind - und wir das in Zukunft auch noch stärker forcieren können. Für das braucht es in erster Linie Spezialisten. Denn nur dann kann ich auf einem internationalen Level auch mithalten. Wenn ich jetzt ins Silicon Valley gehe - dort laufen 50.000 Spezialisten rum. In Graz sind es eben nicht so viele. Dabei sollten die sich gebündelt treffen. Wissen entsteht eben nur, wenn mehrere Leute ihre Köpfe zusammen stecken. Das wird für uns sicher ein wesentliches Thema sein, denn wir wollen auch weiterhin ein Grazer Unternehmen bleiben.

HORIZONT: Wie soll das gelingen - etwa durch Sponsoring von Veranstaltungsreihen wie der Mobile Monday - nur eben die steirische Variante davon?

Pansy: Das wäre auch eine Möglichkeit. Es geht aber darum, die Köpfe, die es jetzt schon gibt, miteinander zu verbinden. Es gibt in Graz auch Firmen, die tolle Sachen im App-Bereich machen - und man glaubt oft nicht, dass das österreichische Unternehmen sind. Weil sie eben niemand kennt. Eine der erfolgreichsten ist etwa die Firma Sonico Mobile. Die haben eine Übersetzungs-App entwickelt, die mit Spracheingabe bedienbar ist und die auch gesprochene Sprache wieder gibt. Die App war in den USA unter den Top 10 bei den bestbezahlten iPhone-Apps. Da kommt man schon nicht grundlos hin. Graz hat ja viele gute Voraussetzungen: als Universitätsstadt, es gibt Fachhochschulen für Softwareentwicklung, für Innovationsmanagement.

HORIZONT: Up To Eleven selbst zieht ja um.

Pansy: Ja. Das geht mit dem neuen Auftritt einher. Wir wollen uns auch örtlich ein neues Erscheinungsbild geben. Wir waren in einem Innenstadt-Palais untergebracht. Jetzt sind wir in ein mit Spiegelglas verkleidetes Gebäude eingezogen. Das unterstreicht im Prinzip die Veränderung, die wir auch als Firma intern durchmachen wollen. Da das Büro klimatisiert ist, ist die Bereitschaft der Mitarbeiter zum Umzug entsprechend groß.

HORIZONT: Neu ist ja auch, dass Sie die Online-Vermarktung an Goldbach outgesourced haben. Warum?

Pansy: Weil wir im Zuge des Buy-outs für uns die strategische Richtungsentscheidung gefasst haben, dass wir uns nur noch auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren. Unsere Kernkompetenz ist es, coole Produkte zu entwickeln und nicht Online-Werbeflächen zu verkaufen. Wir haben einen Pitch gemacht und mehrere der gängigen Vermarkter und Vermarkterlösungen, die es gibt, evaluiert und sind zu dem Schluss gekommen, dass Goldbach da für uns am sinnvollsten ist. Die Zusammenarbeit hat vor wenigen Wochen begonnen.

HORIZONT: Also mit Werbung beschäftigen Sie sich nur dann noch, wenn es etwas Neues zu entwickeln gibt?

Pansy: Ja. Wobei ich mir bei unseren zukünftigen Geschäftsmodellen nicht vorstellen kann, dass sie werbefinanziert sind. Ich werde das auch bei den meisten Produkten, die wir jetzt anbieten, ausschließen. Wir wollen einfach, dass unsere Produkte so gut sind, dass die Kunden für die Nutzung auch etwas bezahlen.

[Rainer Seebacher]

HORIZONTACCESS

CREATIVE SOCIETY

WERBEALMANACH

Suche



Hier suchen Sie mit einer Anfrage synchron in drei Datenbanken: im HORIZONT Archiv, im Netzwerk von Creative Society und im Werbealmanach online.

- Up to Eleven Digital Solutions GmbH

KOMMENTARE

0 Postings

KOMMENTAR EINGEBEN

Kommentar hinzufügen

Vorname: *

Nachname: *

E-Mail:

Text: *



* Pflichtfelder

[Netiquette auf HORIZONT online](#)

Absenden

[< Erster Verstoß gegen Medientransparenz](#)

["Wir waren kreative Davids gegen konservative Goliaths" >](#)

Info
Kontakt
Team
Mediadaten
Impressum
AGB
Datenschutz

Abonnieren
Print-Abo
Newsletter
Facebook
Twitter

Werbung
Agenturen
Etats
Kreation
Awards

Medien
Print
Fernsehen
Radio
Außenwerbung

Unternehmen
People
Ausbildung
Studien

Digital
Online
Social Media
Mobile
Tech

Event
Bilder
Termine
Medientage
Cannes

Meinungen
Digital Insider
Kommentare
Votings

Service
Print-Abo
Newsletter
e-Paper
iPhone App
Werbe Almanach
Team