

# Liip: «Der Sieg in der Kategorie Innovation ist uns viel wichtiger als der Master of Swiss Web 2009»

Der Webapplikationsspezialist Liip hat mit Gottago nicht nur den Master of Swiss Web 2009 gewonnen. Die Phone-Applikation holte auch Gold in der Kategorie Technology Innovation und Bronze in Public Affairs. Die Netzwoche unterhielt sich mit dem Gottago-Entwickler Marc Ammann und Liip-Partner Hannes Gassert über den Wert dieser Auszeichnungen und die iPhone-Plattform. *Interview: Alessandro Monachesi*

«Von den 25 000 Applikationen im App Store sind wohl an die 20 000 Mist.»

**Herr Ammann, Herr Gassert, können Sie uns kurz beschreiben, wer welche Rolle bei der Entstehung von Gottago spielte?**

Ammann: Ich arbeite als Entwickler bei Liip und bin der Entwickler von Gottago. Ich entwarf zunächst das Konzept und trat dann nach einer Art Betaphase mit dieser Idee an Liip heran. Dort stiess ich auf offene Ohren.

**Sie haben das Programm als Privatprojekt gestartet, damals aber schon bei Liip gearbeitet?**

Ammann: Genau. Ich wollte einfach herausfinden, was machbar ist. Auch weil ich immer wieder von Liip angestachelt wurde: «Wann machst Du einmal etwas für das iPhone?»

**Der Anstoss kam doch von Liip?**

Gassert: Ich sehe meine Rolle als Gründer und Partner von Liip darin, unsere Mitarbeiter zu motivieren und ein offenes Ohr zu haben, wenn sie mit Ideen kommen – und sie auch mit Zeitbudgets und der richtigen Vernetzung zu unterstützen.

**Es gehört also zur Firmenpolitik von Liip, den Mitarbeitern viele Freiräume für die Verfolgung eigener Projekte zu lassen?**

Gassert: Durchaus. Der eine oder andere unserer Mitarbeiter hat in der Open-Source-Community gewissermassen Rockstar-Status.

Zum Beispiel Lukas Smith, der das Release-Management von PHP macht, oder nun eben auch Marc mit den Spezialgebieten Open Source und iPhone. Wir wollen, dass die Leute sich einen Namen in der Community machen.

**Hand aufs Herz: Haben Sie am Abend der Preisverleihung daran geglaubt, dass Gottago gewinnen wird?**

Gassert: Ehrlich gesagt sind wir beide vom moralischen Sieger House34 ausgegangen – ein vor allem eben auch ideell schönes Projekt und klarer Sympathieträger. Wir rechneten uns zwar Chancen auf einen Podestplatz aus. Da bei einem Publikumspreis sehr viel über Sympathie läuft, war House34 für uns aber der Favorit. Doch mit Marcs Auftritt bei der Preisverleihung für die Kategorie Technology Innovation, mit der er alle Herzen gewann, konnten wir unseren Sympathiewert offenbar noch einmal steigern.

**Ohne den Kategoriensieg hätten Sie den Master also womöglich nicht gewonnen?**

Ammann: Nach der Onlinewahl im Netzticker sah die Lage ja nicht super für uns aus, wie wir heute wissen. Ich habe aber auch immer gesagt: Der Sieg in Technology Innovation ist mir viel wichtiger als der Master. Das ist für

## Marc Ammann

### Werdegang

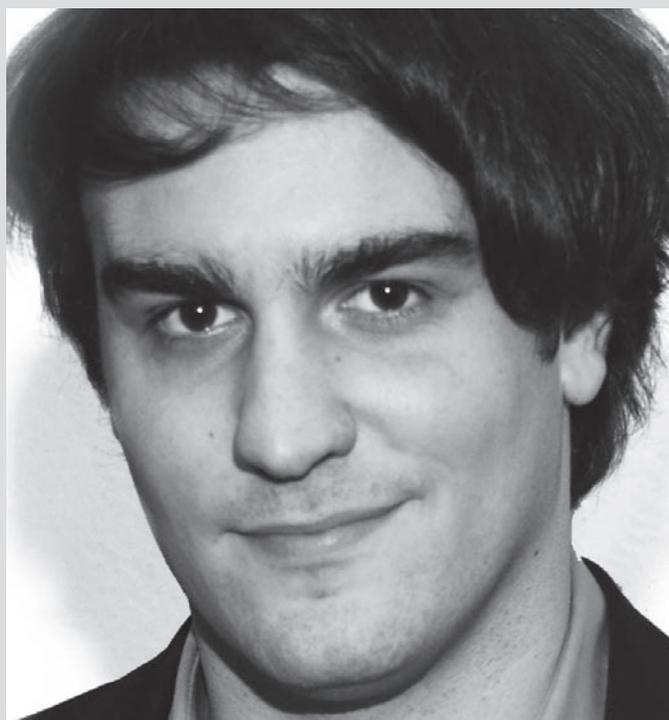
Marc Ammann (23) hat Zeitungen ausgetragen, um seinen ersten eigenen Computer zu finanzieren. Seither ist er Entwickler mit Herz und Seele. Während des Gymnasiums arbeitete er als PHP-Entwickler. Heute steht Ammann kurz vor dem Ende zum BSc in Computer Science an der ETH Zürich. Seit Beginn des Studiums arbeitet er bei Liip. Marc Ammann wohnt in Zürich, ist ledig, kinderlos und Single.

## Hannes Gassert

### Werdegang

Nach Anfängen als Velokurier beteiligte sich Hannes Gassert (27) während seines Studiums (Informatik und Medienwissenschaften) als CTO an der Gründung der Liip-Vorgängerin Mediagonal. Seit 2003 ist Gassert aktiv in Entwicklung und Business Development. Der zertifizierte Knowledge Manager ist Fachautor und engagiert sich als Vorstand von CH-Open für Freie Software und offene Standards. Er ist ledig und wohnt in Zürich.

# Kategorie Technology «Wichtiger als der Master»



Erklärte ÖV-Freaks und strahlende Sieger: Gottago-Entwickler Marc Ammann mit der Master-Boje und sein Chef Hannes Gassert von Liip

mich ein persönlicher Preis, der meine Idee auszeichnet. Hannes sagte mir noch im Vorfeld: «Vergiss es, Technology Innovation gewinnen wir nie, das ist viel zu schwer.» Doch dann gewannen Me2me und die SBB nur Silber, während Gottago noch nicht aufgerufen worden war. Dann ging das Licht an und ich gewann Gold! Ich habe nie daran gedacht, den Master zu gewinnen, sondern habe mich auf die Kategorie konzentriert.

Gassert: Das war sicher ein cooler Tag für Dich: Am Vormittag Dein Vortrag an der Openexpo vor einem grossen und interessierten Fachpublikum, und abends dann der Auftritt an der Preisverleihung vor einem breiteren Publikum.

**Der Kategoriensieg bedeutet Ihnen also mehr?**

Ammann: Ja, das Goldsiegel zielt direkt auf das, was ich vorhatte. Ich wollte in erster Linie einen Fachpreis gewinnen, keinen Sympathiepreis. Aber wenn man beides zusammen ha-

ben kann ... Vor allem für Liip hat es mich sehr gefreut, den Master zu holen, da hier das Potenzial ja sehr früh erkannt wurde.

**Böse gefragt: Lässt sich eine kleine iPhone-Fahrplanapplikation überhaupt inhaltlich mit einer HIV-Community oder technologisch mit einem komplexen Intranet vergleichen?**

Gassert: Das ist zweifellos ein Problem für die Jurys. Zusätzlich stellt sich auch die Frage: Kann man eine iPhone-Applikation mit einer Website vergleichen? Schliesslich heisst der Anlass Best of Swiss Web. Wir hatten deswegen lange diskutiert, ob wir Gottago einreichen sollten. Aber ich glaube, gerade wenn wir von Innovation sprechen, kommt es weniger auf die Grösse oder das Budget an, sondern viel mehr auf die gute Idee. Und das kann man bewerten.

Ammann: Ich hätte Gottago sicher nie in der Kategorie Technology Quality eingegeben, um mich etwa mit komplexen Intranetpro-

jekten zu messen. Aber Innovation ist etwas anderes als Qualität.

Gassert: In der Kategorie Public Affairs wurde Gottago hingegen zusätzlich mit Bronze ausgezeichnet. Dort sind wir als ÖV- und Fahrradfreaks gut aufgehoben. Gottago will einen individuelleren öffentlichen Verkehr schaffen – wir haben das bei der Eingabe «ÖV 2.0» genannt. Das ist uns schon sehr wichtig. Wenn die 60 000 Leute, die Gottago heruntergeladen haben, die Applikation verwenden und dadurch die ÖV-Infrastruktur mehr nutzen, hat es sich gelohnt.

**60 000 Downloads verzeichnen Sie bisher?**

Ammann: Bis zur Preisverleihung von Best of Swiss Web waren es rund 60 000. Seither sind wieder ein paar dazugekommen. Bei jeder Erwähnung in den Medien ziehen die Downloads wieder in grösseren Schritten an.

**Weshalb ist Gottago gratis? Mit 60 000 Downloads hätten Sie schon bei 1.50 Franken, dem günstigsten Tarif im App**

► **Store, eine nette Stange Geld verdienen können.**

Ammann: So einfach ist die Rechnung nicht. Hätten wir 1.50 Franken verlangt, wäre Gottago niemals so oft heruntergeladen worden. Darüber hinaus bin ich der Meinung, dass ein solches Programm gratis sein muss! Ich bin der Überzeugung, dass die Leute vor allem in der Stadt ÖV fahren sollten. Wenn man für Applikationen wie Gottago noch Geld verlangt, steigt sicher niemand auf öffentliche Verkehrsmittel um. Jeder, der sein Auto stehenlässt und stattdessen den ÖV benutzt, ist für mich Lohn genug. Meine Kinder und Kindeskiner werden davon mehr profitieren, als wenn ich ihnen ein Erbe von 50 000 Franken hinterlasse.

**Wem gehört Gottago eigentlich? Marc Ammann oder Liip?**

Ammann: Die Applikation ist Open Source, doch ich habe das Copyright. Aber ich bin nicht sehr versessen darauf. Ich würde die Rechte allerdings sicher niemandem allein verkaufen.

Gassert: Es ist wichtig, dass Du das Copyright hast. Gerade auch, damit Du Dir einen Namen in der Open-Source-Szene machen kannst. Liip will, dass Marc eine Reputation hat.

**Welche Beachtung hat Ihre Applikation bisher gefunden – in der Schweiz und international?**

Ammann: Einige ÖV-Betriebe haben die Applikation im Rahmen unserer Zusammenarbeit mit einer anderen Firma bereits begutachtet. Doch darüber kann ich noch nicht mehr sagen. Ansonsten wurden vor allem einzelne Elemente von Gottago übernommen. Das betrifft etwa die Geo-Positionierung, die nicht gerade trivial in der Umsetzung ist. Und auch die Schnittstellenlösung für XML-Daten hat international Beachtung gefunden – vor allem in China, wie die zahlreichen Hits auf meinem Blog zeigen.

## Liip AG

**Gegründet:** 2007

**Standorte:** Fribourg, Zürich und Bern

**Mitarbeiter:** 43

**Besitzverhältnisse:** Im vollumfänglichen Besitz der Partner und Mitarbeiter

**Geschäftsführer:** Gerhard Andrey, Hannes Gassert, Nadja Perroulaz, Christian Stocker (Partner)

**Umsatz 2008:** k. A.

**Gewinn 2008:** k. A.

**Tätigkeit:** Liip ist Spezialist für Entwicklung, Beratung und Betrieb komplexer Webapplikationen.

**Kann man in der Schweiz mit dem Verkauf von iPhone-Applikationen reich werden?**

Ammann: Auf jeden Fall. Und man kann auch Open-Source-Applikationen für das iPhone schreiben und reich werden. Es gibt Programmierer, die etwa für ihre Open-Source-Programme 5 Franken verlangen. Aufgrund der Funktionsweise der iPhone-Plattform und des App Store kann niemand sonst mit ihrer Applikation Geld machen.

**Nun ist das iPhone noch kein Jahr in der Schweiz offiziell verfügbar und schon gewinnt Gottago den Master und je einmal Gold und Bronze. Zudem holten TramDroid und Cineman Silber in der Kategorie Usability und der offizielle SBB-Fahrplan in der Kategorie Technology Innovation. Ein durchschlagender Erfolg für die Plattform, so scheint es.**

Gassert: Die Schweiz als ein ziemlich fortgeschrittener Markt mit einer hohen Mobile-Sättigung und hoher Kaufkraft ist das iPhone-Land. Hierzulande sind mehr iPhones im Umlauf als in ganz Deutschland. Das ist natürlich ein attraktiver Markt.

**War Gottago für Liip ein Testlauf, um den iPhone-Markt zu erkunden?**

Gassert: Wir sehen als Plattform der Zukunft ganz klar das Web, mit unterschiedlichen Zugangsmöglichkeiten und mit spezialisierten Clients als Ergänzung. Es bleibt aber bei einer Ergänzung! Wir sehen im iPhone keineswegs einen neuen Kernmarkt, den wir erschliessen müssen. Dasselbe gilt auch für Android oder die neue Palm-Plattform. Wir probieren so früh wie möglich diese neuen Plattformen aus, um zu zeigen, dass wir vorn mit dabei sind. Der Einsatz dieser Technologien geschieht dann aber sehr gezielt, genau dort, wo er sinnvoll erscheint.

**Existiert eine Nachfrage nach iPhone-Projekten?**

Gassert: Ja, es gibt viele Kunden, die sagen: Wir wollen unser Logo auf dem iPhone haben!

**Das sind demnach vor allem Branding-Applikationen.**

Ammann: Ich würde sagen, 20 Prozent sind coole Apps, der Rest sind Werbeapplikationen. Vor allem beim Launch neuer Angebote wollen viele Firmen zusätzlich eine iPhone-Applikation haben, um so einen Hype zu generieren und die User auf ihre Website zu lenken.

Gassert: Dabei wäre eine für den iPhone-Browser optimierte Webapplikation oftmals klüger. Der Wunsch vieler Kunden und Werber ist es aber, ihr Logo auf das iPhone des Users zu bringen.

**Sind mit iPhone-Applikationen auch einträgliche Businessmodelle möglich?**

## «Jeder, der sein Auto stehenlässt und stattdessen den ÖV benutzt, ist für mich Lohn genug.»

Ammann: Das ist eher schwierig, ausser im Spielmarkt. Da würde ich als Investor jedem mit einer guten Idee Geld geben. Oder man entwickelt guerillamässig Applikationen, die Firmen gern hätten und lässt sich dann kaufen.

**Derzeit stehen laut Apple 25 000 Programme im App Store zum Download bereit. Die Qualität der angebotenen Apps ist aber sehr durchgezogen.**

Ammann: Von diesen 25 000 Applikationen sind wohl an die 20 000 Mist. Auf Platz eins der bezahlten Apps liegt derzeit zum Beispiel ein Höhenmeter, der nicht funktioniert. Einen solchen Höhenmeter hatte ich als Test für Gottago auch einmal geschrieben und dabei gesehen, dass das nicht so einfach geht.

**Wie sind Ihre Erfahrungen als iPhone-Programmierer? Freud und Leid?**

Ammann: Sehr hinderlich bei der Entwicklung ist das von Apple verlangte Non-Disclosure-Agreement. Die Entwickler erhalten eine Beta-Version der zukünftigen iPhone-Firmware. Programmieren sie etwas, das nur auf diesen neuen APIs läuft, fällt dies unter das NDA und darf deshalb nicht als Open Source entwickelt werden – der normale Open-Source-Entwicklungsansatz wird so unmöglich gemacht. Dazu kommt auch der Zulassungsprozess für die Aufnahme einer Applikation in den App Store. Das sind heute sehr undurchsichtige Kriterien, bei denen man als Entwickler bis zuletzt nicht wissen kann, ob die App angenommen werden wird oder nicht. Ich musste zweieinhalb Wochen auf das Okay für Gottago warten.

**Welche weiteren Projekte verfolgen Sie? Wird Gottago weiterentwickelt?**

Ammann: Gottago erhält noch im Mai – vor dem Erscheinen der iPhone-Software 3.0 – einen recht grossen Release. Zudem arbeite ich an einem kostenpflichtigen Game auf Open-Source-Basis. Zum Spielhintergrund will ich noch nichts sagen. Lassen Sie sich überraschen!

Gassert: Ansonsten haben wir viele Kontakte zu Schweizer Medienhäusern, die aus den Inhalts- oder der Innovationsabteilung auf uns zukamen. Das stimmt uns sehr hoffnungsfroh, dass die Schweizer Medienbranche wieder einmal auf Innovation setzen wird.