



MagicMaps

Windows Azure weist den Weg

Apps gehört die Zukunft. Das hat auch die MagicMaps GmbH erkannt und stellt ihren Kunden den Content für ihre App zur Outdoor-Navigation auf Basis der Windows Azure-Plattform zur Verfügung.

Das Internet ist beinahe überall und jederzeit verfügbar, und das mit zunehmend höherer Bandbreite. Für die Anbieter von Geodaten verändert diese Entwicklung das Geschäftsmodell nachhaltig: Sie liefern digitale Karten und Routenplaner immer seltener über den klassischen Vertriebsweg auf DVD aus, sondern stellen die Inhalte als Download für mobile Endgeräte zur Verfügung.

Auch die MagicMaps GmbH setzt auf die Entwicklung von Apps für Smartphones rund um Outdoor-Navigation und Routenplanung. Die Navigationsanwendung MagicMaps Scout läuft auf allen gängigen Mobilplattformen wie Windows Phone, iPhone oder Android und entstand in nur wenigen Monaten Entwicklungszeit auf Basis der Windows Azure Plattform. Die App lässt sich jederzeit um topografische Detailkarten erweitern und zeigt dem Anwender weltweit die aktuelle Position. In Verbindung mit einem GPS-Empfänger zeichnet die Software Strecken und Touren auf, die der Anwender im GPX-Format per E-Mail verschicken kann.

SQL Azure stellt Daten bereit

Für die Entwicklung der Anwendung und die Bereitstellung der Daten kam für MagicMaps

von Anfang an nur die Cloud infrage. Auf die relativ großen Datenmengen der digitalen Karten möchte der Kunde auch mobil schnell zugreifen, was einen sehr leistungsstarken und hochverfügbaren Server voraussetzt, der mehrere tausend Nutzer gleichzeitig bedient. „Mit einem eigenen Server oder einem lokalen Hostler hätten wir das nicht leisten können“, so Dr. Tobias Hüttner, „also haben wir uns für die Windows Azure-Plattform entschieden.“

Der hochskalierbare SQL Azure-Datenbankservice stelle den Content zuverlässig bereit, und das „weit günstiger als jeder Server, den wir selbst betreiben könnten“. Schließlich müsse man nicht nur die Anschaffungskosten für die Hardware einkalkulieren, sondern auch den Administrationsaufwand. „Da fallen schnell 20.000 bis 25.000 Euro pro Jahr an, während uns Windows Azure 2.000 bis 3.000 Euro pro Jahr kostet“, rechnet Dr. Tobias Hüttner vor.

Profitables Geschäftsmodell

Auch die Content-Partner profitieren von der Cloud. MagicMaps übernimmt die Bereitstellung der Daten und zahlt den Partnern eine Lizenzgebühr. Den Endkunden kostet MagicMaps Scout 2,39 Euro, aktuelles topografisches Kartenmaterial je herunter-

geladenem Datenpaket 3,99 Euro. Bei aktuell 30.000 Nutzern ein gutes Geschäft für alle Beteiligten, zumal die Entwicklungsarbeit und Content-Bereitstellung für MagicMaps völlig reibungslos vonstattengingen.

Der Kunde kann die digitalen Karten herunterladen und offline auf dem Smartphone nutzen oder bei guter Netzabdeckung auch online verwenden. „Dank des flexiblen SQL Azure-Datenbankservice ist das problemlos möglich“, erklärt Tobias Hüttner.

Der ISV muss sich nicht um die Wartung einer Serverinfrastruktur kümmern und kann bei der Entwicklung der Apps mit vertrauten Tools und Programmiersprachen arbeiten. „Für die initiale Entwicklung haben wir nur rund drei Monate benötigt, da Tools wie Visual Studio optimal mit Windows Azure funktionieren“, fasst Tobias Hüttner zusammen.

Für ihn gehört die Zukunft ganz klar der digitalen Distribution: „Mit Smartphone-Apps erwirtschaften wir bereits jetzt rund 20 Prozent unseres Umsatzes und wir planen, langfristig unser komplettes Programm auf die Cloud umzustellen.“ ■

>> Mehr Infos: F44
>> Azure Partner Portal: F39