

# Geschäftsmodell Einfachheit

Wie ein Ein-Mann-Unternehmen mit einer benutzerfreundlichen Software Weltruf erlangte.

## Christian Stemberger

Für nahezu jeden Anwendungszweck vom Internetbrowser bis zur Buchhaltung auf dem PC findet man im Web Freeware – meist kleine und handliche Programme, die gebührenfrei installiert werden. Wer nun glaubt, was nichts kostet, sei auch nichts wert, irrt hier. So manche Freeware kann mit Kauf-Software mithalten und ist ihr in diversen Punkten überlegen.

Aber Freeware bedeutet nicht automatisch Gratis-Software. Wie das Geschäftsmodell Freeware funktioniert, zeigt ein österreichisches Beispiel: Irfanview ist ein einfach zu benutzendes Bildbetrachtungsprogramm für nahezu jedes Datei-

format. Dazu bietet es die wichtigsten Bildbearbeitungsfunktionen wie Drehen, Spiegeln oder Aufhellen. Das Programm gibt es seit 1996, und es wurde bereits in 30 Sprachen übersetzt. Monatlich lädt rund eine Mio. Nutzer es herunter.

### Guter Ruf

Irfan Skiljan, der Entwickler der Software, behält bei der Weiterentwicklung die Grundtugenden von Irfanview – Schnelligkeit, Einfachheit und Übersichtlichkeit – stets im Auge: „Wer täglich am Computer arbeitet, will Zuverlässigkeit. Langsame und fehlerhafte Programme sind ein Ärgernis.“

Mit einem Marketing-Etat von null Euro lebt Irfanview ausschließ-

lich von Mundpropaganda. Privatpersonen, Schulen und humanitäre Organisationen benutzen das Programm gratis. Den Support wickelt Skiljan selbst ab: „Da freut es mich besonders, wenn ein 90-Jähriger schreibt, wie sehr er das Programm schätzt.“

Zufriedene Nutzer sorgen für einen hohen Bekanntheitsgrad. Business-Kunden aber bezahlen für Irfanview. Dabei muss sich der gebürtige Bosnier weitgehend auf die Redlichkeit der Kunden verlassen, denn auch eine Rechtsabteilung hat das Ein-Mann-Unternehmen nicht. Das Konzept geht auf, Skiljan verweist auf seinen Kundenkreis – Ministerien, Konzerne und kleine Unternehmen.

Skiljan kam 1992 als Kriegsflüchtling nach Österreich. Irfanview schrieb er als Student an der Technischen Universität Wien – zunächst für private Zwecke. Nach der positiven Reaktion im Bekanntheitskreis stellte er es ins Internet. Zu einem Geschäft wurde Irfanview erst nach und nach. Im Rückblick meint Skiljan, dass er denselben Weg wieder gehen würde: „Das Konzept Freeware passt zum Produkt, passt zu meiner Denkweise.“ Und auch wenn es Einzelkämpfer zunehmend schwerer haben, gibt Skiljan engagierten Freeware-Entwicklern auch heute Marktchancen – vorausgesetzt, sie bringen eine gute Idee mit.

[www.irfanview.com](http://www.irfanview.com)



**Akzeptieren Sie Prepaid-Zahlungen in Ihrem Webshop.**  
Europaweit neue Kunden gewinnen.

➤ Für alle Kunden, die online nicht mit Kreditkarte zahlen wollen

➤ Zusätzlicher Umsatz für Ihren Webshop

➤ 100% frei von Chargebacks

➤ Werden Sie Partner des europäischen Prepaid-Marktführers!

➤ Jetzt Infos anfordern:  
[sales@cash-ticket.com](mailto:sales@cash-ticket.com)

[www.cash-ticket.com](http://www.cash-ticket.com)