

„Fangt einfach an!“

MIT IHREM PRODUKT "ACCESSIO" UND DEM GLEICHNAMIGEN UNTERNEHMEN WOLLEN DIE BEIDEN TU-GRAZ-STUDENTEN PHILIPP REITTER UND DOMINIK WIESER DEN ZUGANG FÜR MITARBEITER UND BESUCHER ZU FIRMENPARKPLÄTZEN DEUTLICH ERLEICHTERN - UND DIE IDEE KOMMT AN: INNERHALB KÜRZESTER ZEIT HABEN SIE BEREITS EINIGE NAMHAFTE ÖSTERREICHISCHE KUNDEN UND PREISE GEWINNEN KÖNNEN. IM TU-INFO-INTERVIEW ERZÄHLEN DIE BEIDEN, WIE SIE AUS EINER BASTLER-IDEE EIN RESPEKTABLES START-UP GEMACHT HABEN UND WORAUF ES IN IHREM LEBEN ALS JUNGUNTERNEHMER GERADE ANKOMMT.

TU GRAZ

Ein Start-Up lebt von einer Idee, wie lautet eure Geschichte, die am Anfang stand?

Philipp: Dominik hatte vor einhalb Jahren nicht genug Haustürschlüssel für seine Wohnung. Er hat mich angerufen und gemeint: "Wie schaut's aus, basteln wir da was?" Wir haben den Deckel von der Gegensprechanlage heruntergeschraubt und das Gerät erst mal zu verstehen versucht, weil es nicht mal so einfach war, wie gedacht. Im Endeffekt haben wir den Türsummer dann doch irgendwie angesteuert und eine Website - ohne Button oder auch nur irgendeinen Text - dazu gebaut, mit der man von überall aus die Haustür aufsperrt kann.

Wie habt ihr dann weitergemacht? Was hat euch am meisten geholfen?

Dominik: Wir finden, dass Graz für eine Unternehmensgründung perfekt ist. Die Szene ist ziemlich überschaubar, wodurch man schnell Kontakt zu anderen Gründern hat, die vor denselben Problemen stehen. Bei Events wie dem Start-Up-Spritzer bekommt man nach ein paar Mal mit, was derzeit läuft und man lernt spannende Leute kennen. Wir haben sehr positives Feedback bekommen. Das hat uns motiviert, schnell Prototypen zu entwickeln, die wir herzeigen konnten.

Philipp: Wir haben auch gemerkt, dass Techniker da einen Vorteil haben. Dominik und ich hatten am Anfang wenig juristisches und betriebswirtschaftliches Wissen, aber im Gegensatz zu Studenten bzw. Experten auf diesen Gebieten konnten wir unseren Prototyp selbst herstellen, ohne z.B. teure Entwickler anzustellen. Kunden und Investoren sind funktionierende, realisierte Geräte viel lieber, als noch so durchdachte Ideen, die man noch nicht "angreifen" kann.

Seit dem hat sich viel getan: Aus der Idee ist ein System geworden, mit dem man bei großen Firmenparkplätzen entweder als Besucher oder als Mitarbeiter Tore öffnen kann. Zu euren Kunden zählen die Energie Steiermark oder die Steirische Wirtschaftsförderung (SFG). Bei Wettbewerben wie dem Elevator Pitch, der Gründungsgarage und dem Startup Playground habt ihr 2015 jeweils den 1. Platz geschafft. Was habt ihr euch davon mitgenommen?

Dominik: Über die Preise haben wir uns zwar sehr gefreut, vor allem, weil man so positive Resonanz bekommt und dadurch einen guten Werbeeffect hat. Sie bedeuten aber noch lange nicht, dass man ein erfolgreiches Unternehmen hat, das auch länger bestehen wird.

Philipp: Im Umgang mit größeren Unternehmen haben wir viel dazu gelernt. Einerseits, dass man keinen Scheu haben soll, mit ihnen in Kontakt zu treten. Uns ist schnell bewusst geworden, dass definitiv Bedarf für Accessio besteht. Den Kunden ist es ziemlich egal, wie das Produkt funktioniert. Als Techniker interessiert uns die Hardware und Software, aber für die Abnehmer ist es egal, wie einfach oder komplex das Ding ist. Sie kaufen Use Cases, Lösungen: Du bekommst eine E-Mail als Besucher oder hast eine App als Mitarbeiter, damit kannst du Tor oder Schranken einmalig oder dauerhaft öffnen. Fertig.



EINFACH ANFANGEN!
ZU VIELE IDEEN
STERBEN, WEIL SIE
EWIG PERFEKTIONIERT
WERDEN. DAS KONZEPT
MUSS NICHT VOLL
AUSGEREIFT UND DER
PROTOTYP NICHT 100%
FUNKTIONSTÜCHTIG SEIN.



DOMINIK WIESER UND PHILIPP REITTER STAMMEN AUS TIROL UND STUDIEREN MITTLERWEILE IM MASTERSTUDIUM INFORMATION AND COMPUTER ENGINEERING AN DER TU GRAZ.

Was sind die Probleme und Aufgaben, vor denen ihr derzeit steht?

Dominik: Im Gegensatz zu unseren Anfängen sind wir nicht mehr "nur" noch am Programmieren. Wir sind derzeit zu zweit und auf der Suche nach Mitarbeitern, um mehr Kunden bedienen zu können. Dazu kommt, dass wir uns nach einem Business Angel umschauen: Das ist eine Person, die mit ihrer Erfahrung und den Connections unser Unternehmen unterstützt, einerseits bei der Investorensuchen, aber auch, wenn es um andere Richtungsentscheidungen für Accessio geht.

Philipp: Im Moment bewerben wir uns auch für einen Platz im Science Park Graz. Dort bekommen Unternehmensgründer die Chance auf Arbeitsbereiche und Coaching. Besonders wichtig ist für uns, dass im Arbeitsumfeld viele andere motivierte Gründer sind, mit denen wir uns auch branchenübergreifend austauschen können.

Welchen Tipp habt ihr für Kollegen, die auch überlegen, eine Idee professionell umzusetzen?

Dominik: Einfach anfangen! Zu viele Ideen sterben, weil sie ewig perfektioniert werden. Das Konzept muss nicht voll ausgereift und der Prototyp nicht 100% funktionstüchtig sein. Gerade als Studierender zwischen 20 und 30 Jahren hat man es da leichter: man kommt mit weniger Geld aus, hat viele Freiheiten und nicht die Pflichten und Sorgen, die ein Familienvater Mitte 40 hat. Natürlich kann ein Student fünfmal die Woche fortgehen. Aber wenn man Leidenschaft für ein Projekt hat und Geldverdienen nicht der Hauptmotivator ist, dann sollte man unbedingt überlegen, ein Unternehmen zu gründen. Die Erfahrung kann einem niemand mehr nehmen.



Du bist eine motivierte Technikerin oder ein motivierter Techniker und hast Lust, Dominik und Philipp bei ihrem erfolgreichen Projekt zu unterstützen? Voraussetzungen sind vor allem das Interesse, Neues zu lernen und ein technisches Grundverständnis. Melde dich einfach unter info@accessio.at.

