

Success Story: Black Forest Accelerator

FAMIGO

Ein Familien-Startup für Familien mit Inhalten von Familien



Unter dem Label „Black Forest Accelerator“ bietet startUp.connect durch Unterstützung der IHK Südlicher Oberrhein ein Intensiv-Coaching für Gründer an, auch für die, die im Nebenerwerb gründen möchten.

Mach mit Hilfe dieses Programmes aus Deiner Idee ein tragfähiges Geschäftsmodell und bringe Dein Produkt oder Deine Dienstleistung innerhalb von sechs Monaten zur Marktreife.

Unser Accelerator ist so aufgebaut, dass er nebenberuflich als „Part Time Programm“ absolviert wird. So kann er auch von Gründern/Teams in Anspruch genommen werden, die ihr StartUp parallel zum Beruf, Schule oder Studium entwickeln wollen.



Ohne das Accelerator-Programm wäre ich nie so schnell so weit gekommen, wie das inzwischen der Fall ist. Das Netzwerk, das uns hier zur Verfügung steht, ist enorm hilfreich.

Alexander Feldberger
Geschäftsführer
FAMIGO

„Mein Berater vom Arbeitsamt hat mich gefragt, ob ich betrunken bin“, sagt Alexander Feldberger. Er hatte dem Beamten gerade erklärt, dass er nicht eine hochdotierte Position in der Tourismusbranche antreten würde. Stattdessen wollte er ein Startup gründen und sich für den Black Forest Accelerator anmelden, dessen Fristen er eigentlich schon verpasst hatte.

Sicherheit gegen Freiheit und Innovationskraft getauscht

„Während ich die Bewerbungsunterlagen für den Accelerator bearbeitet habe, hat sich die Idee immer weiter geschärft“, sagt er. „Ich dachte mir: Wenn ich hier genommen werde, lasse ich den Job sausen.“ Und er wurde genommen, seine Idee für gut befunden.

Die Idee trägt inzwischen den Namen FAMIGO und ist von beeindruckender Logik. Am Anfang stand ein B2C-Portal mit User Generated Content, der sich um alle Fragen von Familien drehte. „Bereits im ersten Workshop des Accelerators haben wir über den Pain der Digitalisierung für die Kommunen gesprochen“, sagt Feldberger, dem dabei ein Licht aufging: Die Städte und Gemeinden mussten mit ins Boot, denn niemand ist näher an den Familien dran.

Success Story: Black Forest Accelerator

Eine Geschäftsidee aus der eigenen Erfahrung entwickelt

FAMIGO will die Standortfaktoren für die Kommunen digitalisieren. Dabei geht es nicht nur um die Freizeit-Komponente wie Spielplätze oder Sportklubs, sondern auch um Krabbelgruppen, Baby-Yoga, den Kindergarten oder die Grundschule. Die Idee entwickelte Feldberger, als er selbst nach der Geburt seines zweiten Kindes in der Elternzeit war. "Da habe ich gemerkt, wie wichtig diese Themen sind."

Bereits während seiner Arbeit im Tourismus kannte er die Fragen von Familien, die sich um das Urlaubsdomizil drehten. Nun lernte er auch die der Einheimischen kennen. "80 Prozent aller Familien mit Kindern gehen spazieren. Es gehört dazu", sagt er. "Aber ein Portal für schöne Spaziergänge mit Kindern verschiedener Altersgruppen gibt es nicht."

Drei verschiedene Zielgruppen - aber immer Familien

Und so hat FAMIGO drei verschiedene Zielgruppen. Das sind zum einen natürlich die Familien, die in der Stadt oder Gemeinde leben und mit den Fragen des täglichen Lebens konfrontiert sind. Die zweite Zielgruppe sind Familien, die neu in der Stadt oder Gemeinde sind und alle Informationen für die Versorgung ihrer Kinder benötigen. Und die dritte Zielgruppe sind Familien, die im Urlaub oder auf der Durchreise sind und schnell und gezielt informiert werden möchten.

Die Informationen stellt FAMIGO dabei nicht selbst zur Verfügung, sondern bietet nur den Rahmen in Form einer Dynamic Web Application, also einer Website, die auf den Nutzer zugeschnittene Inhalte anzeigt. Feldberger wird nicht müde zu betonen, dass sie keine App bauen, wie sie für jede Lebenslage auf dem Smartphone zur Verfügung steht. Trotzdem sollen die Informationen auf das Smartphone kommen. "Heutzutage sind die Nutzer es gewohnt, dass alles zu ihnen kommt", sagt er. "Unser Zielbild ist, dass wir die Informationen einsammeln und sie den Bedürfnissen des Users gemäß zur Verfügung stellen."

Eine Lösung für die Gemeinden mit den Gemeinden

Um an die Informationen zu kommen, ist die Zusammenarbeit mit Städten und Gemeinden wichtig. Als Beispiel führt Feldberger die Offenburger Spielplätze an, die von der Stadt geolokalisiert wurden. "Allerdings weiß ich als Besucher nicht, ob sie sich für mein dreijähriges Kind eignen, ob ein Schattenplatz da ist oder ähnliches", sagt er. Diesen Teil würden die Familien und Kommunen übernehmen. Ein Aufruf des Bürgermeisters zur Mitarbeit seit der Türöffner für User Generated Content. Feldberger zweifelt nicht daran, dass das klappt. "Wir haben gesehen, dass der Aufruf durch einen Bürgermeister zu Beteiligungsraten von 50 Prozent führen kann", sagt er.

In seinen Pilotstädten wäre er schon mit einer geringeren Beteiligung zufrieden. Drei Städte konnte er für sich gewinnen. Während in Gengenbach die Tourismus-Komponente getestet wird, hat sich Offenburg den Neubürgern verschrieben. Und Willstätt mit seinem Mentor und dortigen Bürgermeister Marco Steffens testet FAMIGO für die Einheimischen. In den nächsten Schritten möchte Feldberger FAMIGO auf die Ortenau, den Schwarzwald, Baden-Württemberg und dann irgendwann Deutschland ausweiten.



Success Story: Black Forest Accelerator

Durch das Accelerator-Programm auf der Überholspur

“Die Mitarbeiter in den Kommunen, mit denen wir uns unterhalten, sind eine wundervolle Fundgrube für neue Ideen“, sagt Feldberger. Aber auch das Netzwerk des Accelerator-Programms ist von großem Nutzen, wie auch der Austausch mit den anderen Teilnehmern. “Es ist eine Gruppendynamik entstanden, man hilft sich gegenseitig“, sagt er und ergänzt: “Ohne das Accelerator-Programm wäre ich nie so schnell so weit gekommen, wie das inzwischen der Fall ist.“ Von Willstätt, Offenburg und Gengenbach erhält FAMIGO bereits jetzt sehr viel Unterstützung durch die Bürgermeister. Hier kommt das Netzwerk der WRO wieder stark zum Einsatz. Die Bürgermeister sind Gesellschafter und somit am Erfolg von StartUp.Connect interessiert. Für Feldberger ist das Netzwerk ein wunderbarer Türöffner.

Die nächsten Schritte sind für Feldberger und FAMIGO klar. “Wir haben bereits die Zusage für ein weiteres Förderprogramm“, sagt er. In diesem Jahr werde das junge Unternehmen seine Hausaufgaben machen. “Wir brauchen eine Standardlösung, denn wenn wir an jedem Fall einzeln arbeiten müssten, würde es unrentabel.“ So soll die Zusammenarbeit mit den Pilotstädten die Erfolge in Form der Prototypen abwerfen. Außerdem hofft er auf den einen oder anderen Investor.

Kein Bedauern und mehr Papa-Zeit

Feldberger bereit zu keiner Sekunde den Schritt weg aus Corporate Germany, weg von 9-to-5-Job und dem sicheren Einkommen. “Natürlich arbeite ich auch viel an meinem Startup, aber ich kann mir die Zeit einteilen“, sagt er. “Wenn ich abends arbeite, nehme ich meinen Kindern keine Papa-Zeit weg.“ So kann er am Nachmittag selbst Nutzer seines Angebotes werden, während er abends dann daran arbeitet, aus Deutschland FAMIGO-Land zu machen.



WRO GmbH – startUp.connect

In der Spöck 10
77656 Offenburg
Telefon: +49-781-9686730
Email: florian.appel@wro.de
www.startupconnect.rocks