

Start-up: ›myAlfred‹

›myAlfred‹ soll das passende Datum für jeden Anlass finden. Unsere Jury hat das Zeitmanagement-Tool von vier FH Hagenberg-Absolventen genau unter die Lupe genommen.



GRÜNDERTEAM (VON LINKS NACH RECHTS): PHILIPP BALDAUF MSC, GREGOR PICHLER MSC, PHILIPP JAHODA MSC, SIMON KAPL MSC, FH-PROF. DI DR. CHRISTOPH SCHAFFER (NICHT AM BILD)

Beschreibt euch in drei Worten:
innovative, think big, hard-workers.

Was bietet ihr an?

myAlfred ist dein persönlicher Butler, der mittels künstlicher Intelligenz, Zeit für die wirklich wichtigen Dinge in deinem Leben findet. myAlfred findet das perfekte Datum für jeden Anlass. Es reicht eine ungenaue Zeitangabe, wie zum Beispiel ›nächstes Monat am Abend‹. myAlfred analysiert die Kalender aller Teilnehmer und berücksichtigt ebenso externe Faktoren wie das Wetter oder den Ort.

Was ist euer USP?

Unser USP ist auf alle Fälle die KI im Hintergrund, die dafür sorgt, das perfekte Datum zu ermitteln. Diese künstliche Intelligenz kann nämlich in verschiedensten Anwendungsbereichen verwendet werden. So wäre es einfach möglich, dieses Framework zu verwenden, um Paketzustellungen besser zu koordinieren.

Wer ist eure Zielgruppe?

In erster Linie ist myAlfred für Personen mit unregelmäßigen Arbeitszeiten bzw. mit vielen Terminen oder einfach für Leute gedacht, die ein persönliches Ziel verfolgen, wie zum Beispiel öfter Sport zu machen.

An welchem Punkt steht ihr momentan und welche Schritte stehen als Nächstes an?

Aktuell bereiten wir gerade den Android-Launch vor. Die nächsten Schritte sind, die App stetig zu verbessern und myAlfred noch intelligenter zu machen.

Wo seht ihr euch in fünf Jahren?

Mit myAlfred haben wir noch Großes vor, wir stehen erst am Beginn unserer Reise. Das Terminproblem gibt es in vielen verschiedenen Bereichen, wenn man etwas in die Zukunft denkt.

Warum sollte ein Investor einsteigen?

Eine unserer größten Stärken ist unser erfahrenes und gut ausgebildetes Team. Obwohl wir das Unternehmen erst im Jänner gegründet haben, arbeiten wir bereits seit mehr als drei Jahren an myAlfred. Wir haben natürlich auch ein Produkt mit enormem Potenzial.

Wie ist euer Team aufgestellt?

Unser Team besteht aus vier Masterabsolventen der FH Hagenberg sowie dem Leiter des Studiengangs Mobile Computing. Wir haben gemeinsam fünf Jahre Mobile Computing studiert und waren eine eingeschworene Gruppe.

Aus welchen Fehlern können wir lernen?

Durchhaltevermögen zu beweisen ist sicherlich eine der wichtigsten Tugenden im ›Start-up-Life‹. Wichtig ist dabei, seine Vision klar zu verfolgen und stets seine Ziele im Auge zu behalten.

Wie schätzen Sie den Erfolg ein?

Wie in dem Pitch schon erwähnt, stellt die derzeitige Nutzung des Systems als App zur Terminfindung und -verwaltung ja nur die Spitze des Eisbergs dar. Mögliche Anwendungsgebiete hierfür sind deutlich größer, und mit zunehmender Vernetzung steigt die Zahl der Einsatzmöglichkeiten. Wie erfolgreich das System unterschiedlichen Anforderungen gerecht werden kann, wird wesentlich davon abhängen, wie ›intelligent‹ die KI tatsächlich ist.

Wo sehen Sie ein Verbesserungspotenzial?

Der Pitch enthält leider keine Informationen zum Business-Modell. Die derzeitige App ist gratis im App-Store erhältlich. Womit soll also Geld verdient werden? Meines Erachtens wird das mit der bestehenden App nicht (ausreichend) möglich sein, sondern nur mit anderen Einsatzmöglichkeiten, beispielsweise über Lizenzierung des Systems/der KI. Daran sollte daher frühzeitig gearbeitet werden.

Wie schätzen Sie den zukünftigen Erfolg des Start-ups ein?

Das Potenzial ist groß, KI und persönliche Assistenzsysteme sind ein Bereich, in dem noch sehr viel möglich ist und es vor Opportunities sozusagen ›wimmelt‹.

Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?

Ganz wichtig: Markt- und Wettbewerbsperspektive schärfen! Mir ist noch nicht ganz klar, für welche Segmente genau welcher Nutzen in welcher Weise erzeugt werden soll und inwieweit sich ›myAlfred‹ (witziger Name übrigens) von derzeitigen und künftigen Angeboten des Wettbewerbs abhebt. Auch das Geschäftsmodell sollte noch geklärt werden.

Aus meiner Sicht ist es erwägenswert, (mindestens) einen Betriebswirt in das Team aufzunehmen – wenn das nicht ohnehin schon der Fall ist, da er die Bereiche Markt-sicht/Kundennutzen/Strategie und Finanzen verantwortet. Aus guten Gründen stehen Finanzierer ›reinrassigen‹ Technikerteams oft skeptisch gegenüber.

Würdest du das Produkt nutzen?

Ja, definitiv.

Wie schätzt du den zukünftigen Erfolg des Start-ups ein?

Zeit ist heutzutage für jeden ein kostbares Gut, sodass eine effiziente Terminplanung unerlässlich ist. Die Terminfindung wird dabei mit zunehmender Termindichte und Teilnehmerzahl immer schwieriger. Das Start-up setzt genau hier an, indem es dieses Problem angenehm für den Benutzer löst und dabei sogar externe Faktoren wie das Wetter einbezieht. Bestehende Lösungen, wie z.B. Doodle, werden dabei übertroffen, weshalb ich das Erfolgspotenzial der App sehr hoch einschätze.

Wo siehst du Verbesserungspotenzial?

Ein entscheidender Erfolgsfaktor wird die Kompatibilität zu anderen Applikationen und die Verbreitung der App sein. Die größte Gefahr sehe ich hier in einer Imitation, beispielsweise durch Google, die mit ihrer Kalenderfunktion ›Goals‹ bereits in eine ähnliche Richtung vorstoßen.



MAG. STEPHAN KARIGL
Senior Tax Manager und
Spezialist für Hightech-Start-
ups des YESTech-Beratungs-
portfolios von Deloitte.



UNIV. PROF. DKFM. DR. NIKOLAUS FRANKE
Gründer und Leiter des Institut für
Entrepreneurship und Innovation an der
WU Wien



KEVIN HELLER
BWL, 8. Semester