

# In die Falle gegangen

Um zu prüfen, ob seine digitale Insektenfalle auf dem Markt eine Chance haben könnte, ließ Unternehmer Steffen König vor der Serienfertigung ein MVP bauen und holte sich von potenziellen Kunden Feedback. Das hat ihm auch dabei geholfen, teure Fehler zu vermeiden

**A**n manchen Tagen legen die Kunden von Steffen König, 48, beinahe die Distanz eines Langstreckenlaufs zurück. Königs Unternehmen sitzt im schwäbischen Albstadt und stellt Schädlingsfallen her. Seine Kunden sind professionelle Schädlingsbekämpfer, die in Hotels und Krankenhäusern, an Flughäfen, in Produktionshallen oder in der Lebensmittelindustrie Wanzen, Ratten und Insekten jagen. Dafür stellen sie meist viele Fallen auf, die sie dann im Abstand von mehreren Tagen oder Wochen kontrollieren. Häufiger ist das kaum möglich, denn gerade in großen Gebäuden müssen sie von einer Falle zur nächsten meist lange Wege zurücklegen. Und das kostet viel Zeit.

## Das Problem

Schon lange hat Steffen König deshalb darüber nachgedacht, wie er seinen Kunden die Kontrollen erleichtern und die Bekämpfung von Schädlingen effizienter gestalten kann.

Das Ergebnis seiner Überlegungen wird vermutlich ab Februar 2021 zu kaufen sein: eine digitale Schädlingsfalle, die per Computer oder Tablet vom Schreibtisch aus überwacht werden kann und mithilfe künstlicher Intelligenz selbst erkennen soll, wer ihr in die Falle gegangen ist.

Königs Kunden sparen damit nicht nur die Kontrollgänge. Sie können die Ausbreitung der Tiere auch besser verhindern: Wenn ihnen Falle und KI in Echtzeit Informationen zu den



Tierchen liefern, können sie sich direkt auf den Weg machen, um diese zu bekämpfen.

Dass sein Produkt von den Kunden angenommen wird, davon ist König überzeugt. Denn bevor er es zur Marktreife gebracht hat, hat er es mithilfe eines sogenannten Minimum Viable Products, kurz MVP (auf Deutsch: minimal überlebensfähiges Produkt), getestet (s. Seite 35). Doch der Reihe nach.

Umsetzen wollte Steffen König die digitale Schädlingsfalle schon länger. Nur konnte sein Unternehmen sie nicht allein bauen. Denn Königs 15 Mitarbeiter kennen sich zwar mit Schädlingsfallen aus und mit der Frage, wie man sie am besten verkauft. „Aber für ein digitales Produkt fehlte uns hier das Know-how“, erzählt König.

## Die Lösung

Er sprach deshalb das IT-Unternehmen Meetnow an, das seinen Sitz im selben Ort hat wie Königs Unternehmen. Michael Krieger, der Geschäftsführer von Meetnow, und sein Team willigten ein, die technische Umsetzung des Projekts zu übernehmen.

Im ersten Schritt beschrieb Steffen König seinen neuen IT-Kollegen, welche Kundenbedürfnisse sein Produkt einmal erfüllen soll: Dazu gehörte unter anderem, dass die Schädlingsbekämpfer weniger Kilometer zurücklegen müssen. Und die Falle sollte die Fotos, die eine integrierte Kamera aufnimmt, an einen Computer übertragen. Außerdem sollte eine künst- ➤



# Ich habe mich gefragt, ob unsere Kunden einen schlechten Eindruck von uns bekommen

**STEFFEN KÖNIG** Inhaber der Frowein GmbH & Co. KG, einem Hersteller von Schädlingsbekämpfungsmitteln

## DIESE ERFOLGSPRODUKTE WAREN EIN MVP

Viele bekannte Produkte waren zu Beginn nur minimal überlebensfähig. Seitdem haben sie sich allerdings weiterentwickelt

### Groupon

Gründer Andrew Mason startete die Gutscheinplattform Groupon als einfache WordPress-Website mit simplen Gutscheinen im PDF-Format. Das erste Angebot nahmen gerade einmal 20 Personen an: zwei Pizzen zum Preis von einer in einem Restaurant, das sich unter dem Groupon-Büro befand. Heute hat Groupon mehr als 52 Millionen aktive Nutzer.

### Spotify

Die Musikplattform Spotify spezialisierte sich zunächst ausschließlich auf das Streamen von Musik. Schnell kristallisierte

sich heraus, dass es sich dabei um eine profitable Idee handeln könnte. Heute hat Spotify zahlreiche Funktionen mehr – beispielsweise die Anpassung an den persönlichen Musikgeschmack des Users. Inzwischen eine der wichtigsten Eigenschaften der Plattform.

### Apples iPhone

Auch das erste iPhone hatte im Gegensatz zu heute kaum Funktionen. Eigentlich konnte es nur zwei Dinge: Telefonie und Internet per Touchscreen. Keine Kamera, kein Adressbuch, nicht einmal Bilder konnte man versenden. Das iPhone unterstützte kein MMS.

Trotzdem schlug das Handy ohne Tasten bei den Kunden ein.

### Tesla

Ein MVP in der Autoindustrie? Was undenkbar schien, machte Elon Musk möglich. Der Tesla Roadster wurde auf Basis des Sportwagens Lotus Elise gebaut. Im Kofferraum befand sich eine über 400 Kilogramm schwere Batterie, die aus 6831 zusammenschalteten Notebook-Akkus bestand. Nicht die hohe Ingenieurkunst, aber erfolgreich: Über 1000 Kunden standen auf der Warteliste – gegen eine Anzahlung von 60 000 US-Dollar.

liche Intelligenz die Schädlinge erkennen. Im zweiten Schritt war dann Meetnow an der Reihe: Jetzt ging es darum, das MVP zu bauen. Dafür nutzten Michael Krieger und sein Team eine existierende Insektenfalle, bauten kleine Kameras ein sowie Module für eine W-LAN-Verbindung und eine Software, die die Kamerabilder übermittelte.

Ungefähr sechs Mal trafen sich König und Krieger über einen Zeitraum von etwa einem Jahr und optimierten gemeinsam den ersten Entwurf der digitalen Falle. Ziel war es, alle wichtigen Funktionen zu integrieren und gleichzeitig nicht zu viel Zeit darauf zu verwenden. So sollten Kosten gespart werden.

### Das MVP

Schließlich war das MVP so weit, dass erste Kunden es testen konnten. Leicht gefallen ist es Steffen König nicht, mit einem unausgereiften Produkt an seine Kunden heranzutreten. „Ich habe mich natürlich schon gefragt, ob unsere Kunden dann einen schlechten Eindruck von uns bekommen“, erzählt der Unternehmer.

König sprach deshalb nur Kunden an, mit denen er schon lange zusammengearbeitet. Seine Sorgen stellten sich als unbegründet heraus: Die Kunden waren froh, dass es bald ein Produkt geben würde, das ihre Arbeit erleichtert,



und sie hatten kein Problem damit, es im Anfangsstadium auszuprobieren. Im Gegenteil: Sie freuten sich sogar, dass sie die Chance hatten, Verbesserungsvorschläge zu machen.

Auf Grundlage des Feedbacks implementierte Michael Krieger beispielsweise eine Batterie mit längerer Lebensdauer, und er baute eine Kamera ein, die schärfere Bilder macht. „Das Feedback hat uns dabei geholfen, unser Produkt zügig zu optimieren“, erzählt König. Krieger und König entwickelten ihr MVP so zu einem marktreifen Produkt, das jetzt in die Serienfertigung gehen soll. Inzwischen haben die Unternehmer

ein eigenes Start-up für die digitale Schädlingsfalle gegründet. Es heißt Wains. Das steht für Watching Insects, also: Insekten beobachten.

Für Steffen König war es das erste Mal, dass er ein Produkt mithilfe eines MVPs entwickelt hat. „Eine gute Erfahrung“, findet er. Wenn er Produkte in Serie fertigt, ist das ein teurer Prozess. „Wenn es im Nachhinein Änderungen gibt, wird es aber richtig teuer“, sagt der Unternehmer. Das MVP hat ihm ermöglicht, vor der Markteinführung zu testen, ob sein Produkt eine Chance hat. Und er hat herausgefunden, worauf seine Kunden Wert legen. ■

## Mein Ziel sind gute Leute. Mein Weg ist Digitalisierung.

Mit den Recruiting-Produkten von XING nutzen Sie die Chancen, die Digitalisierung bietet: schneller, agiler und attraktiver. Genau das zählt im Wettbewerb um die Besten.

Denn auch morgen gilt: Erfolgreiche Unternehmen leben von den richtigen Mitarbeitern.

Starten Sie mit 15 Minuten Beratung zu den digitalen Chancen für Ihr Recruiting!

Jetzt kostenlos beraten lassen

**040 419 131-6615**



[xing.com/digitale-chancen](https://xing.com/digitale-chancen)

**XING**

