



Das Team von SOBOS.

INTERVIEW

01.03.2017 von Elisabeth Hofer

SOBOS: Ein Startup, das Leben rettet

Das Startup SOBOS hat ein System für Hochwasserinformation und -warnung in Zentraleuropa etabliert. Es basiert unter anderem auf der mobile und online App "PegelAlarm" und soll im Notfall Leben retten.

[share our story](#)

Was macht ihr und welches Problem löst ihr damit?

Hochwasserschutz ist in Europa eine großflächige Herausforderung, deren Lösung in der Vergangenheit nur sehr regional umgesetzt wurde. Dadurch ist ein Dschungel an unterschiedlichen Webseiten mit Gewässerinformationen entstanden. Wasserstände und Warnungen sind aber flächendeckend nicht einheitlich verfügbar. International agierenden Unternehmen wie Versicherungen war es deshalb in der Vergangenheit nicht möglich, ihren Kunden einen Dienst zu bieten, der bei einer drohenden Gefahr frühzeitig warnt. Mit PegelAlarm haben wir die Software entwickelt, die europaweit Wasserstandsdaten von verschiedenen Datenanbietern einsammelt, vereinheitlicht und veröffentlicht. Damit können Bewohner von Hochwassergebieten, Versicherungen, Gemeinden und Feuerwehren unsere Warndienste via Webseite, App, SMS und Email in Anspruch nehmen und so frühzeitig auf Gefahrensituationen aufmerksam werden. Softwareentwickler können die eigens aufgesetzte Schnittstelle verwenden und unsere Daten in eigene IT-Systeme und Apps integrieren.

Wie verdient ihr Geld?

Der Zugang über die Website und Apps ist kostenlos. Erst für die Inanspruchnahme unserer Warndienste bzw. das dauerhafte Abrufen der Daten über die Programmierschnittstelle wird eine monatliche Gebühr fällig.

Gefährdeten Personen, die entlang von noch nicht überwachten Gewässerabschnitten leben, bieten wir eine kostengünstige Messstation namens Rivermeter. Dieses Gerät misst laufend den aktuellen Wasserstand und meldet ihn an PegelAlarm. Durch das integrierte Solarpanel und die enthaltene SIM-Karte ist weder ein Strom- noch ein Internetanschluss notwendig. Durch PegelAlarm werden Menschen auf gefährliche Situationen aufmerksam und können frühzeitig Maßnahmen setzen. So können Schäden verhindert und Leben gerettet werden.

Wer hatte die Idee und wieso? Wie kam es zum Gründer-Team?

Enrico Bragante und Johannes Straßmayr stammen aus Hochwassergebieten und kennen die Gefahren durch Hochwasser und die Verzweiflung der Menschen bei Schäden. Bereits 2014 haben sie sich deshalb Günter Öller zusammengesetzt und die erste Version der PegelAlarm-App entwickelt. Das Feedback der Nutzer hat den Bedarf einer individuellen Gewässerwarnung bestätigt und uns zur Weiterentwicklung motiviert. 2016 haben wir mit dem Rechtsexperten Johannes Öhlböck unser Team vervollständigt und die SOBOS GmbH gegründet.

Eure Marketingstrategie?

Wir setzen auf starke Partner auf unseren Zielmärkten. Um Bewohner in gefährdeten Gebieten auf Gemeindeebene zu erreichen, haben wir eine Kooperation mit der Firma RIS GmbH etabliert. Die Verknüpfung unserer beider Systeme ermöglicht auf Knopfdruck die Integration unserer Gewässerdaten auf über 1.100 Gemeindewebsites. Im Bereich der Feuerwehren arbeiten wir mit verschiedenen Dienstleistern zusammen. Ein Beispiel dafür ist die Benachrichtigung von hochwasserbeauftragten Kameraden im System der Firma BlaulichtSMS GmbH.

Die Vision: Was sind eure nächsten Ziele? Kurzfristig, aber auch langfristig?

Wir investieren unsere Energie derzeit hauptsächlich in den Vertrieb. Dabei stoßen wir laufend auf individuelle Kundenwünsche, die wir einerseits gerne umsetzen und andererseits verwenden, um unser Gesamtsystem intelligenter und besser zu machen. Mittelfristig planen wir die europaweite Bereitstellung unserer Dienste. Wir haben aber auch bereits Anfragen aus Südostasien und Orten auch Potenzial in Afrika.

Habt ihr bereits Finanzierung oder bis jetzt “ge-bootstrapped”?

Bis auf kleine Förderzuschüsse und Gelder von Preisausschreibungen haben wir ge-bootstrapped. Die Sichtbarkeit unserer Apps zieht laufend neue Kunden an. Die dadurch anfallenden Umsätze sollen eine unabhängige Weiterentwicklung ermöglichen.

Eure bisherigen Learnings?

Wir haben erkannt, dass das Erreichen von Zielen ohne strategische Partner sehr schwierig ist. Eine Kooperation, bei der beide Seiten profitieren und zudem Kunden gewonnen werden, ist das Um und Auf.

Österreich als Gründerland – die richtige Entscheidung?

Österreich ist ein gründerfreundlicher Standort. Der aktuelle Startup-Trend trägt dazu natürlich bei. Dennoch ist in unserem Fall der Fokus auf Expansion im gesamten deutschsprachigen Raum und später Europa unumgänglich. Erst dadurch können genug Kunden gefunden und Aufträge lukriert werden.



Finanzierung: Kredit aufnehmen oder Ersparnis investieren