



GründerTalk

## Wichtig ist, dass man stetig von Kundenwünschen lernt

📅 7. März 2017 👤 Sabine Elsässer 💡 Hochwasserwarnung, PegelAlarm, SOBOS

### SOBOS: PegelAlarm Smartphone-App, ist das Hochwasser-Warnsystem für deine Hosentasche

*Stellen Sie sich und das Startup Unternehmen SOBOS doch kurz unseren Lesern vor!*

Wir sind Enrico Bragante, Günter Öller, Johannes Öhlböck und Johannes Strassmayr und bieten Lösungen rund um das Thema

Hochwasserwarnung in Europa. Bereits vor 2 Jahren haben wir erkannt, dass Hochwasserschutz in Europa eine großflächige Herausforderung ist, an deren Lösung nur regional gearbeitet wurde. Dadurch ist ein Dschungel an unterschiedlichen Webseiten mit Gewässerinformationen entstanden. Wasserstände und Warnungen sind 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 anstehenden Gefahr frühzeitig warnt. Mit PegelAlarm haben wir eine Software entwickelt, die europaweit Wasserstandsdaten von verschiedenen Datenanbietern einsammelt, vereinheitlicht und veröffentlicht.

***Wie ist die Idee zur SOBOS entstanden und wie haben Sie sich als Gründerteam zusammengefunden?***

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 mit Günter Öller zusammengetan 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 Dr. Johannes Öhlböck unser Team vervollständigt und die SOBOS GmbH gegründet.

***Von der Idee bis zum Start was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie haben Sie sich finanziert?***

Den Großteil unserer Software haben wir in unserer Freizeit in Abstimmung mit dem Lebensministerium Österreich erstellt und veröffentlicht. Eine große Herausforderung war dabei das Vertrauen der Ämter zu gewinnen und zu zeigen, dass wir nicht das nächste Startup sind, das die nächstbeliebige App macht. Die Finanzierung wurde durch private Mittel und kleinere Förderungen gelöst. Inzwischen befinden wir uns auch in einem Accelerator-Programm.

***Wer ist die Zielgruppe von SOBOS?***

Unser Fokus liegt im B2B-Bereich mit Versicherungen und Webplattformen für Feuerwehren und Fischer. Diese Kundengruppen verwenden unsere Daten um sie ihren Kunden via App und Web weiterzugeben. In Kürze starten wir zudem im B2A-Bereich und bieten Gemeinden bzw. Bürgermeistern einen Warnnachrichtenkanal zu ihren Bürgern an.

### ***Wie funktioniert PegelAlarm? Welche Vorteile bietet PegelAlarm?***

PegelAlarm ist ein System aus Daten-Crawlern, das laufend Wasserstände von einer Vielzahl von Webseiten abrufen und speichert. Infolge 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. Der Vorteil liegt darin, dass wir Menschen bei der von ihnen individuell eingestellten Warnschwelle benachrichtigen. So können diese frühzeitig reagieren und vorkehrende Maßnahmen setzen. Softwareentwickler können die eigens aufgesetzte Schnittstelle verwenden und unsere Daten in eigene IT-Systeme und Apps integrieren. So ist beispielsweise eine IoT-Implementierung für Smart-Home möglich.

### ***SOBOS, wo geht der Weg hin? Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?***

Wir investieren unsere Energie derzeit hauptsächlich in Vertrieb. Dabei stoßen wir laufend auf individuelle Kundenwünsche, die wir umsetzen und verwenden, um unser System intelligenter und nützlicher zu machen. Mittelfristig planen wir die Bereitstellung unserer Dienste in ganz Europa. Anfragen aus Südostasien zeigen, dass eine weltweite Expansion sinnvoll und möglich ist.

### ***Zum Schluss: Welche 3 Tipps würden Sie angehenden Gründern mit auf den Weg geben?***

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 sind das Um und Auf. Wichtig ist auch, dass man stetig von Kundenwünschen lernt und vertriebsorientiert denkt.


Weitere Informationen finden Sie [hier](#)

Wir bedanken uns bei Johannes Strassmayr für das Interview

Aussagen des Autors und des Interviewpartners geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion und des Verlags wieder.

---

**[?](#) Die Überzeugung vom eigenen Produkt, darf nicht zur Selbstüberschätzung führen**

Es ist wichtig, einen guten Businessplan zu machen, bei dem man gnadenlos ehrlich zu sich selbst ist 



## Sabine Elsässer

Sabine Elsässer ist 39 Jahre jung, Gründerin und leitende Redakteurin der StartupValleyNews. Ihre Karriere startete sie in verschiedenen internationalen Direktvertriebsunternehmen. Seit

2007 ist sie hauptberuflich als Journalistin tätig. Während dieser Zeit lernte sie die Startup-Szene kennen und schätzen, was Sie dazu bewogen hat mit StartupValleyNews ein internationales Startup Magazin aufzubauen!



---

 You May Also Like