

Mehr Freizeitpass dank iPhone-App

Spontacts verbindet Personen mit Freizeitpartnern in der Nähe oder mit selben Interessen. Entwickelt wird die App für Smartphones von drei Schweizer Jungunternehmern.

VON MICHEL VOGEL

Viele von uns kennen die Situation: Wir haben ausnahmsweise einmal ein freies Wochenende oder einen freien Abend, die Sonne scheint und wir würden gerne etwas draussen unternehmen – Fussball spielen oder inline-skaten zum Beispiel. Letztendlich bleibt es in den meisten Fällen aber beim Wunsch, in Realität schaffen wir es maximal mit einem spannenden Buch auf den Balkon. «Es kostet viel Zeit und Nerven, die passenden Leute kurzfristig zusammenzutrommeln», erklärt Florian Specker. Um dieses Problem aus dem Weg zu schaffen, haben er und seine Freunde Christoph Seitz und Daniel Kästli im Oktober 2008 ihr eigenes Unternehmen gegründet und Anfangs 2010 schliesslich mit der Entwicklung der Smartphone-Applikation «Spontacts» für Apples iPhone begonnen. Der Name Spontacts beschreibt in seiner Kombination aus «Spontaneous», «Activities» und «Contacts» auch gleich die zugrundeliegende Philosophie.

Wie entwickelt man eine iPhone-App?

Obwohl die drei Spontacts-Erfinder ein Studium in IT und/oder betriebswirtschaftlicher Richtung abgeschlossen haben, hatten sie zu Beginn einiges zu lernen. Noch keiner der drei hatte zuvor eine iPhone-Applikation entwickelt, und wie man so ein System mit komplexem Datenmodell betreibt und unterhält, wussten sie erst recht nicht. «Wir haben vieles zum allerersten Mal gemacht, das war sehr spannend», erklärt Specker, es sei aber auch sehr herausfordernd gewesen. Glücklicherweise habe

man jedoch stets auf ein breites Netzwerk an Technik-versierten Bekannten zurückgreifen können, die je nach Zeit bei der Entwicklung oder aber auch nur beratend zur Seite standen. Mittlerweile sind es fast zehn Leute, die voll-, teilzeit und ehrenamtlich an der Vision arbeiten. Die meisten Teammitglieder wohnen in Zürich, allerdings gibt es auch Aussenposten in Finnland, Deutschland und Indien. Einer der Gründer, Daniel Kästli, lebt selber in Finnland.

Der lange Weg zum finalen Produkt

Spontacts funktioniert folgendermassen: Man registriert sich, beispielsweise mit seinem Facebook-Account, und sieht sofort, was Leute



Von der Freizeitidee zur Geschäftsidee: Die drei Jungunternehmer und Spontacts-Erfinder Daniel Kästli, Christoph Seitz und Florian Specker (v.l.).

in der Nähe unternehmen wollen. Vielleicht hat jemand spontan Lust auf Kino, Joggen oder Jassen? Mit einem «Shout» kann der Benutzer einen eigenen Aktivitätsvorschlag an Freunde und interessierte Leute senden. Diese werden per Push-Nachricht in einen Chat eingeladen, wo die Details zur Aktivität besprochen werden können. Die App merkt sich ausserdem, welche Aktivitäten einen interessieren und macht so immer genauere Vorschläge.

Seit über einem Jahr arbeiten die drei Jungunternehmer nun schon vollamtlich für Spontacts. Eine erste Pre-Beta der App ist seit August 2010 in Apples App Store erhältlich. Mit ihr wird das Konzept real im Markt getestet. Ausserdem werden so wichtige Informationen gesammelt. Spontacts wurde bisher rund 900 Mal heruntergeladen und hat derzeit zirka 600 registrierte Nutzer. Im April soll nun die finale Version erscheinen.

Mit Investoren nach Europa und auf Android

Noch im Sommer wollen die drei Jungunternehmer mit Spontacts den gesamten deutschsprachigen Raum erobern. Man denkt auch über eine Erweiterung bezüglich Plattformunterstützung nach – in Richtung Google Android. Beides ist jedoch nur mit zusätzlichen finanziellen Mitteln möglich.

Bisher finanzierte sich das Unternehmen selber, durch Ersparnisse der drei Gründer oder durch Wandeldarlehen aus dem privaten Umfeld. Lohn gab es bis jetzt für niemanden. Parallel zum grossen Launch im April geht Spontacts deshalb auf Investorensuche. «Wir haben das Ziel, rund 500'000 Franken für die Weiterentwicklung und Expansion ins Ausland aufzubringen», erklärt Florian Specker. Wichtig sei jedoch nicht, das Geld möglichst schnell aufzutreiben, sondern Investoren zu finden, die sich auch mit Spontacts identifizieren können.

Für Nutzer soll die App auf jeden Fall kostenlos bleiben. An Ideen, wie Spontacts trotzdem profitabel wird, mangelt es nicht: Premium-Accounts mit Zusatzangeboten, verschiedene Werbemöglichkeiten und Provisionen auf Last-Minute-Tickets sind nur drei Beispiele. Zuerst gehe es aber darum, die Benutzerbasis zu steigern. Dann werde sich weisen, welche dieser Einkommensströme schliesslich realisiert werden, erklären die Entwickler.

Die Spontacts-Gründer sind sich sicher, dass sie mit ihrem Produkt einen Nerv getroffen haben. Ob die aus der Not geborenen, einsamen Freizeitstunden in der Schweiz schon bald gezählt sind? ■