



Mobiler IT-Service auf vier Rädern

Interview mit Stefan Maier, Gründer von MOBITCAR

20.06.2018 | Durch die fortschreitende Digitalisierung müssen sich nicht nur Unternehmen, sondern auch Privatpersonen vermehrt mit der IT-Welt auseinandersetzen. Ältere aber auch weniger technikaffine Menschen fühlen sich mit der fortschreitenden Technik im Alltag oftmals überfordert und wenden sich daher an Stefan Maier. Der 34-jährige Aalener ist an der Hochschule Aalen für die IT in der Fakultät Elektronik und Informatik zuständig. Da kam ihm vor einigen Monaten die Idee, einen mobilen IT-Service aufzubauen. Im Interview erzählt er, was er konkret vorhat.

Wann und wie kamst du auf die Idee für einen mobilen IT-Service?

Stefan Maier: Die Gründungsinitiative der Hochschule Aalen, stAArt-UP!de, hatte im vergangenen Jahr einen Ideenwettbewerb veranstaltet. Das war für mich der Anlass, meine Idee, die ich schon lange im Kopf hatte, konkret auszuarbeiten. Dadurch entstand das Konzept mit dem Namen MOBITCAR, was für Mobile IT Car steht.

Was genau steckt hinter MOBITCAR?

SM: Mit dem Hintergrund, dass ich ausgebildeter Fachinformatiker bin, werde ich sehr häufig im Freundes- und Bekanntenkreis gefragt, ob ich Hilfe und Unterstützung bei der Installation von Geräten, Fehlerdiagnosen oder Datenrettung geben kann. Anhand dieser Erfahrung und dass ich vor kurzen einen VW Bus gekauft habe, hat sich die Idee entwickelt. Das MOBITCAR ist ein mobiler IT-Service auf vier Rädern. Dahinter steckt ein autark ausgestatteter VW Bus mit Solarmodulen für die interne Stromversorgung, einem mobilen Hotspot um ortsunabhängig eine Internetverbindung zu gewährleisten, einer kleinen Reparaturwerkstatt sowie ein redundantes Backup-System zur schnellen Sicherung von Daten und Geräten wie beispielsweise Notebooks und PCs Vorort. Viele scheuen sich, Ihre Daten aus der Hand zu geben, ohne zu wissen, was mit diesen passiert. Durch die mobile Werkstatt sieht der Hilfesuchende direkt Vorort, was für Arbeiten durchgeführt werden.

Wie können dich potentielle Kunden kontaktieren?

SM: In erster Linie können mich Firmen oder Privatkunden telefonisch oder per E-Mail kontaktieren. Als zusätzliche Möglichkeit habe ich vor, dass Hilfesuchende per Online-

Umfrage oder App vorab ihr Problem schildern, Gerätetyp angeben und für einen vordefinierten, ihnen nahegelegenen Standort abstimmen können. Vordefinierte Standorte können z.B. Rathäuser, Seniorenwohnanlagen mit betreutem Wohnen, soziale Einrichtungen oder ähnliche Institutionen sein. Der am häufigsten gewählte Ort ist der nächste MOBITCAR Stopp und für jeden frei zugänglich. Hierbei fallen für eine Kurzdiagnose Vorort keine Gebühren an. Dadurch kann die Nachhaltigkeit angeregt und das Motto „Reparieren statt Wegwerfen“ in die Tat umgesetzt werden. Der erste Prototyp der App ist fertig und für Android Geräte verfügbar.

Wie gehst du jetzt weiter vor?

SM: Im Moment suche ich Kooperationspartner, mit denen ich z.B. wöchentlich einen festen Standort und Termin vereinbare, um hier für die Hilfesuchenden mit dem MOBITCAR zur Verfügung zu stehen. Dadurch möchte ich beispielsweise Menschen mit Mobilitätseinschränkungen oder fehlenden IT-Kenntnissen Hilfe zu fairen Preisen anbieten. Seniorenwohnanlagen mit betreutem Wohnen, der ländliche Raum aber auch Firmen und Privatkunden könnten durch das MOBITCAR angefahren werden. Durch die autarke Ausstattung lassen sich die Probleme effizient, schnell und preiswert direkt vor Ort beheben.

Wie bewirbst du deine Idee im Moment?

SM: Im Moment werbe ich hauptsächlich über meine Homepage www.mobitcar.de. Zudem habe ich am Elevator Pitch in Schwäbisch Gmünd teilgenommen, um meine Idee einer ausgewählten Jury vorzustellen. Aufgrund dessen habe ich eine weitere Einladung zur Neueröffnung des in:it Schwäbisch Gmünd bekommen, um dort das MOBITCAR zu präsentieren. Hierbei habe ich durchweg positives Feedback bekommen, welches mich sehr darin bestärkt, weiterzumachen.

Was rätst du anderen Gründungsinteressierten?

SM: Wenn man eine Idee hat, sollte man unbedingt dranbleiben und einfach mal starten und nicht ewig aufschieben. An der Hochschule Aalen gibt es mit der Gründungsinitiative und dem Innovationszentrum tolle Möglichkeiten, um sich einfach mal auszuprobieren und bekommt dabei eine professionelle Beratung.

Was hast Du mit Deinem Preisgeld vor, dass Du als Sieger beim stAArt-UP!de Wettbewerb in der Kategorie Renditekönig gewonnen hast?

SM: Ich werde auf jeden Fall den Gewinn dazu verwenden, um meine Idee weiter voranzutreiben. Dazu zählt hauptsächlich, dass ich die nötige IT-Ausrüstung anschaffe und mit dem Innenausbau des VW Bus weitermache.