

Start it up

JUST DO IT Ideen und Start-ups für neue und weltverbessernde Konzepte gibt es viele. Doch nur wenige haben die Ressourcen, schon in frühen Phasen mit professionellen Entwicklern, erfahrenen Experten und erfolgreichen Branchenführern zu arbeiten. Daher bleibt es bei vielen Start-ups bei einer Idee.

INTERVIEW DOMINIK ABT

Mayor Unlimited bietet seit mehreren Jahren einen gewinnbringenden Vorteil für Start-ups: Sie entwickeln in einem Zeitraum von 6 bis 10 Wochen einsatzfähige Software nach den neuesten Tech-Standards. Dazu haben sie sich auf die Fahne geschrieben, innovative Gründer*innen pitchfähig und skalierbar zu machen. Das hat die Jury des Schweizer Tourismuspreises vor Kurzem offiziell abgesegnet: Das Start-up «Parkn'Sleep» erhielt für das gemeinsame Projekt mit Mayor Unlimited den Preis für «Innovation 2021» und landete dadurch schnell im Sichtfeld weiterer Investoren.

Das 11-köpfige Team rund um Gründer Enrico Mayor (CEO & Founder) versteht sich als externer Partner, der in einer 1:1 Betreuung gemeinsam die Ideen anderer Unternehmen realisiert. Ganz gleich ob Mobile Apps programmiert, Websites gecodet, Web-Applikationen implementiert oder Minimum Viable Products (MVP) entwickelt werden sollen. Enrico Mayor setzt mit seiner Agentur auf den Hebel, dass sein optimal abgestimmtes Team in Rekordzeit Software nutzbar macht. Agil & lean für kostengünstige und verkürzte Entwicklungszeiträume. Die **UNTERNEHMERZEITUNG** hat sich mit Enrico Mayor unterhalten.

Enrico Mayor, wieso schlägt Ihr Herz für Start-ups?

Das fing an, als ich mit 19 Jahren für einen Monat im Silicon Valley war. Ich konnte dort einen Monat lang richtige Silicon Valley Start-up-Luft schnuppern. Dabei merkte ich zum ersten Mal, wie fantastisch es ist in so einer jungen, dynamischen Gruppe zu arbeiten, die mit so wenig Ressourcen so viel bewegen kann. Ich realisierte, dass man in Tech-Start-ups mit wenig Aufwand vieles erreichen kann. Das war der Katalysator in

diese Welt, der mich faszinierte und motivierte eigene Projekte voranzutreiben

In drei Sätzen, was ist Ihr Erfolgsrezept?

Unser Erfolgsrezept ist das Informelle, der gut dokumentierte und gut definierte Prozess innerhalb des Teams. Wir arbeiten eng zusammen, um die Kunden zufriedenzustellen. Das Einzige, was uns der Kunde geben muss, ist die Idee, die in unseren Prozess eingespeist wird und ein wunderbares Produkt kreiert.

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie, wie sind Sie organisiert?

Als ich die erste Web-Applikation kreierte, hatte ich noch kein Team. Damals fing ich an mit der Idee, bin in meine ETH Vorlesung – ich studierte Informatik – und pitchte die Idee einigen Studienkolleg*innen. So starteten wir zu dritt und rollten die erste Applikation aus. Das alles noch ohne Plan und ohne definierte Prozesse. Dieses Team von vier Personen ist nach wie vor in Zürich tätig, doch ergänzen wir dieses Team mittlerweile durch Mitarbeiter*innen auf der ganzen Welt. Unser elfköpfiges Team ist somit über die ganze Welt verteilt und arbeitet auf Freelance-Basis remote für Mayor Unlimited. Ich bin überzeugt, dass die besten Talente überall auf der Welt verteilt sind. Man muss nur wissen, wie man sich zu organisieren hat in dieser neuen Welt, in der alles remote funktioniert. So ist man als Firma viel besser aufgestellt, denn wir haben die Besten der Besten auf der ganzen Welt.

Und wie genau helfen Sie einem Start-up?

Wir machen Web- und Mobile-Development für Start-ups im frühen Stadium. Wenn ein Start-up alles hat, ausser den «Techie», kommen wir ins Spiel und bauen als Dienstleister ihre Software und begleiten das Start-up langfristig. Wir können aus der Idee eines Start-ups ein fertiges Produkt

entwickeln. Das machen wir in drei Phasen. Die erste Phase nennen wir Exploration Phase, darin lernen wir den Kunden kennen, arbeiten ein erstes Konzept aus und machen die erste technische Analyse und eine erste visuelle Darstellung. Wenn der Kunde nach etwa einem Monat sieht, wie wir arbeiten und zufrieden ist, dann geht es in die Mock-up-Phase. Diese baut auf dem Konzept und der technischen Analyse auf. Wir kreieren die visuelle Darstellung der gesamten Applikation und haben am Ende eine genaue Vorlage, was wir umsetzen wollen. In der dritten Phase, der Entwicklung, folgt dann eigentlich der einfachste Schritt, in dem die Planung umgesetzt wird. Das Resultat ist eine einsatzbereite Software. In den meisten Fällen ist diese beliebig skalierbar und aufbaubar. So begleiten wir das Start-up langfristig.

Time is key, wie lange brauchen Sie dafür?

Die Mock-up-Phase dauert ca. 2 bis 2.5 Wochen, dabei sind wir laufend im Austausch mit dem Kunden. Danach weiss der Kunde ganz genau, was er*sie bekommt. Die anschliessende Entwicklungsphase ist sehr dynamisch und dauert zwischen 1.5 und 3.5 Monaten.

Gibt es weitere Mehrwerte für die Start-ups?

Ich komme selber aus dieser Branche und wirke selber bei drei Start-ups mit. Ich weiss was es braucht, ich weiss wie die Investoren funktionieren und welche Grundlagen diese brauchen. So können wir genau das das entwickeln, wonach der Markt fragt.

Welches war das erfolgreichste Start-up, dem Sie auf die Beine geholfen haben?

Das ist Parkn'Sleep. Als reine Dienstleistung begonnen, war dies der Start einer wunderbaren Zusammenarbeit. Wir merkten schnell, dass die Zusammenarbeit super funktionierte, das Team bekam genau das

was es wollte. Und weil dies so gut geklappt hat, wurde ich als Co-Founder aufgenommen, fungiere nun auch als CTO und bin für die ganze Applikation verantwortlich bzw. was wir über Mayor Unlimited abdecken können. Wir konnten bei Parkn'Sleep nun auch die zweite Finanzierungsrunde abschliessen und liegen bei einer Bewertung von rund fünf Millionen Schweizer Franken. Dafür haben wir den Milestone Award 2021 gewonnen, einen der begehrtesten Preise in der Tourismusbranche. In der Schweiz haben wir also das Marketapproval bereits gefunden und möchten mit Parkn'Sleep nun weiter nach Europa expandieren.

Welches war die aussergewöhnlichste Start-up Idee so far?

«Robynn Good», darin möchten wir den Prozess vom Headhunting umkehren. Heutzutage funktioniert das so: Eine Firma schreibt eine Stelle aus und potenzielle Arbeitnehmer*innen können sich darauf bewerben. Es gibt aber sehr viele Personen, vor allem im Tech-Bereich, die eine Stelle haben, sich jedoch vorstellen könnten, sofern die Konditionen stimmen, eine neue Herausforderung anzutreten. Unsere Idee ist, dass talentierte Personen, überall dort wo es einen Personalmangel gibt, auf «Robynn Good» einen Jobslot erstellen und einen perfekten Job finden können. Im Profil sind alle Parameter beschrieben, die es für sie*ihn brauchen würde, um eine neue Stelle anzutreten. Der*die potentielle Arbeitgeber*in kann dann auf den*die Arbeitnehmer*in bieten. Am Schluss hat man eine Sammlung von Angeboten und die Arbeitnehmer*in kann entscheiden, was am besten passt. Die Prämisse ist, dass der Pool von Personen, die einen Job haben, jedoch wechseln würden, wenn die Konditionen stimmen, enorm gross ist. Oft sind das auch Personen, die sehr qualifiziert und im Markt entsprechend gefragt sind. Diese Idee, den Prozess komplett zu kehren, hat mich extrem fasziniert und daran arbeiten wir aktuell.

Und welche Idee landete trotz allem auf dem Start-up Friedhof?

Ich habe viele Calls mit potentiellen Kund*innen, die mir ganz viele wilde Ideen pitchten. Oft gibt es Start-ups, die Ideen haben, jedoch das Geld für die Umsetzung nicht zusammenbringen können. Denn entweder man hat das Geld bereits zusammen, oder man holt es sich von einem Investor. Auch wenn die Idee gut ist, kann es durchaus passieren, dass sie auf dem Friedhof landet – was immer wieder vorkommt.



ENRICO MAYOR

Enrico Mayor (22) interessierte sich bereits im Gymnasium fürs Web-Development und schnupperte 2018 erstmals Start-Up Luft im Silicon Valley. 2018 trat er das Informatikstudium an der ETH an. Gleichzeitig gründete er die Mayor Unlimited AG, um tagtäglich die Visionen von Kund*innen digital umzusetzen und auf dem Weg zur grossen Idee zu unterstützen.

WWW.MAYOR.IO

Foto: Mayor Unlimited

Gibt es Trends in Sachen Start-up-Ideen?

Aktuell sind die Themen Machine-Learning und alles rund um Kryptowährungen inkl. Metaverse massiv im Kommen. Besonders Machine-Learning ist sehr spannend, da es die Lösung für viele Probleme bietet, die man bis anhin nicht lösen konnte. Diese beiden Felder werden in der nächsten Zeit enorm wachsen.

Start-up is about time and money – was kosten Sie?

Die Initialkosten liegen zwischen 100 000 und 300 000 Franken. Die meisten Start-ups arbeiten mit Finanzierungsrunden und beginnen mit dem sogenannten Pre-Seed. In

dieser Zeit holen Start-ups zwischen 100 000 – 300 000 Franken ein. Mit diesem Betrag wird das Produkt gebaut und die Prozesse zum Laufen gebracht. War dies erfolgreich, kommt die zweite Finanzierungsrunde, der Seed. Dabei geht es darum das Ganze zu skalieren und beispielsweise in Europa zu expandieren. Danach geht es in die Serie A, wobei es dann um grosse Beträge geht, um sich im Markt zu etablieren.

Welche Idee möchten Sie noch starten?

Ich habe sowohl Ideen im Machine-Learning in der Medizin, aber auch im Krypto-Bereich. Das wären die nächsten Meilensteine für mich. ■