



Alle Termine im Blick

Mit calovo hat Lars Hermes einen langgehegten Wunsch umgesetzt: Mit ein paar Mausklicks kann man Termine bestimmter Veranstalter abonnieren und direkt in den eigenen Kalender übertragen lassen – von Bundesligaspielen über Konzerte bis hin zu Firmenveranstaltungen. Die Termine aktualisieren sich automatisch. Der Service ist kostenlos und die Abonnenten bleiben anonym. Gemeinsam mit Chris Unger, Mitgesellschafter der calovo UG mit Sitz in Wiesbaden, startet Hermes nun die Vertriebsarbeit.

Lars Hermes ist 29 Jahre jung und beruflich schon viel herumgekommen. Der gebürtige Bremer ist nach dem Abitur direkt als Redakteur bei der ProSiebenSat.1 Media AG eingestiegen und arbeitete dort in München und Düsseldorf zuletzt als Marketingmanager. Nach einer Station bei RTL Television wechselte er als Vertriebsleiter Deutschland in eine Wiesbadener Marketingagentur. Nach rund acht Jahren Berufsleben tauscht er Mitte 2014 das Angestelltenverhältnis gegen die Selbständigkeit ein und gründet im November mit dem Softwareentwickler Chris Unger in Wiesbaden die calovo UG.

Die Nutzer der Dienstleistung können Terminreihen, sogenannte „calfeeds“, eines Veranstalters abonnieren. Diese werden über den Download automatisch in den eigenen Kalender integriert, ob auf dem iPhone, iPad, Google Calendar, Outlook, Android oder einem anderen gängigen Format. Die Termine werden automatisch aktualisiert. Hinzu kommt die Möglichkeit, eine Art Nachberichterstattung in Bildern, Spielergebnissen oder anderen weiterführenden Informationen nachträglich einpflegen zu können. Für die Abonnenten ist der Dienst kostenfrei und kann ohne die Hinterlegung von persönlichen Daten genutzt werden. Die zahlenden Anbieter der Terminreihen wiederum sind jene Clubs, Unternehmen oder Institutionen, welche die Veranstaltungen über ein eigenes Profil einstellen und pflegen. Auch Terminänderungen lassen sich dementsprechend schnell über die Anwendung ändern und alle Abonnenten werden automatisch darüber informiert.



Das Gründerteam Chris Unger und Lars Hermes vor dem Firmenlogo. | Foto: Paul Gerlach

Bis dato hat Lars Hermes rund 10.000 Euro Eigenkapital für die Entwicklung der Idee investiert. Aktuell zählen bereits der FC Bayern Basketball Club, der SV Wehen Wiesbaden und die Landeshauptstadt Wiesbaden zu den Kunden. „Wir haben den Break Even erreicht und freuen uns über die ersten abgeschlossenen Verträge“, berichtet Hermes. Der Vertrieb läuft an und der Gründer tourt durch Deutschland: „Ich wusste, dass der Unternehmensaufbau sehr anstrengend wird. Aber die Realisierung der eigenen Vision lohnt sich – den Weg in die Selbständigkeit habe ich bis jetzt überhaupt nicht bereut.“ Derzeit diskutiert das junge Unternehmen über Wachstumsstrategien und Risikokapitalgeber, ebenso steht die Erschließung von Auslandsmärkten auf der Agenda.

www.calovo.de

Text: Aline Schütz, IHK Wiesbaden

INNOVATIVE IDEEN REALISIEREN

Ausgangspunkt war die Überlegung, welche Anwendungen es noch nicht gibt. Dabei ist Lars Hermes auf einen internationalen Standard innerhalb des Internetprotokolls gestoßen, der die Kompatibilität von calovo mit sämtlichen Kalenderformaten ermöglicht. „Aus meiner Erfahrung kann ich Start-ups empfehlen, eine innovative Idee natürlich vertraulich zu behandeln, aber trotzdem mit vertrauensvollen, potenziellen Kunden und Nutzern zu besprechen“, rät Lars Hermes. Er habe insgesamt drei Jahre nach einem passenden Team gesucht, mit dem er seine Idee realisieren konnte. In dem Mitgesellschafter Chris Unger habe er nun den perfekten Konterpart gefunden, der vor allem die technische Entwicklung ebenso wie die organisatorische Aufstellung des Unternehmens federführend betreut.