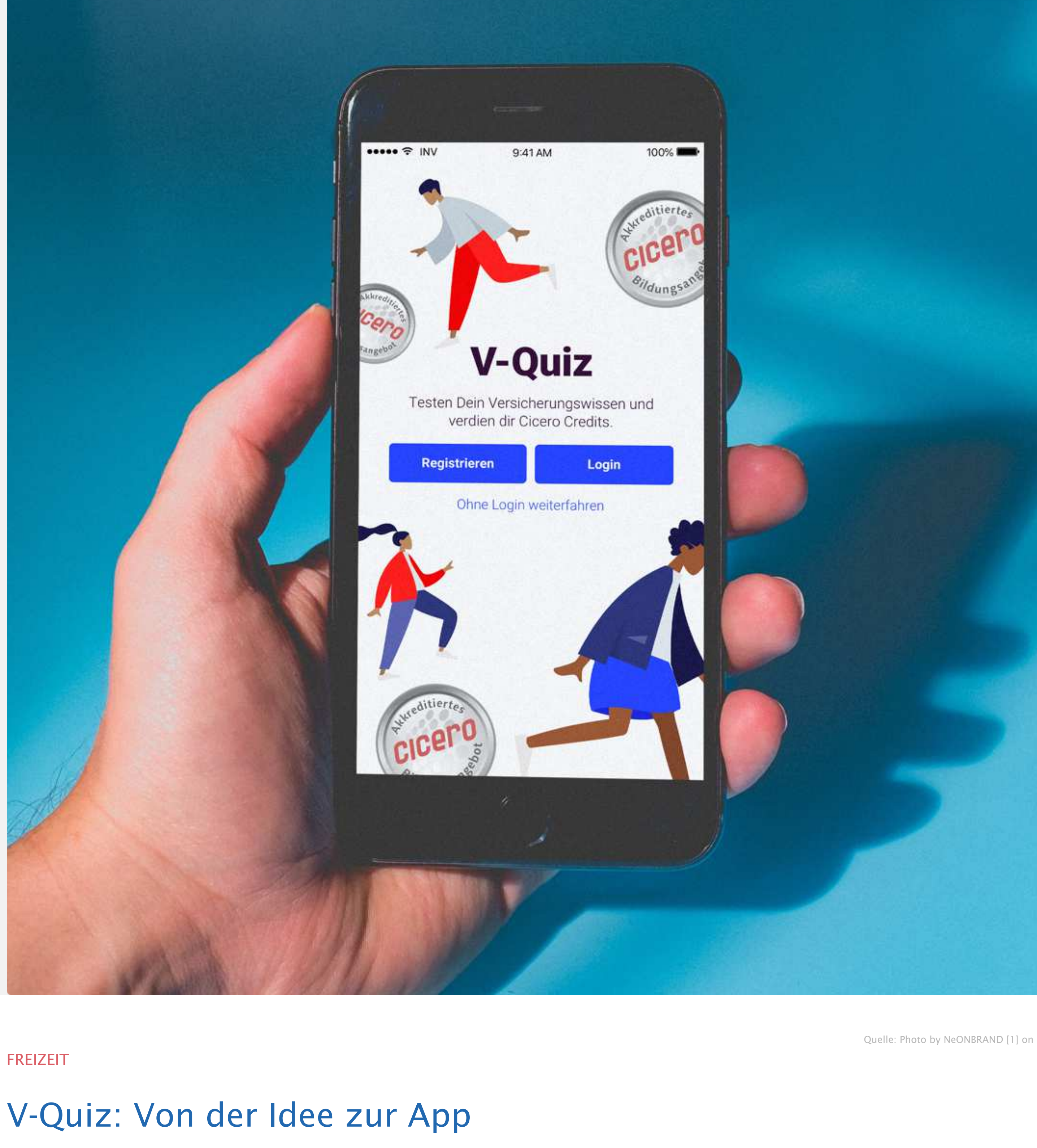


FREIZEIT

KARRIERE

NETZWERK



Quelle: Photo by NeONBRAND [1] on Unsplash [1]

V-Quiz: Von der Idee zur App

03 September 2019 - Thomas Köhler

Was macht ein Generalagent, wenn er merkt, dass seine Kundenberater dringend zusätzliche Cicero Credits benötigen, um ihre Weiterbildungsverpflichtung zu erfüllen? Ganz einfach: Er entwickelt ein Online-Tool für die zeit- und ortsunabhängige Vermittlung aktuellen Fachwissens. Gastautor Thomas Köhler erzählt von den Höhen und Tiefen auf dem Weg von der guten Idee über die Gründung der eigenen Firma bis hin zur fertigen App.

Am Anfang war die Idee

Als Generalagent in der Versicherungsbranche gehörte es zu meinen Aufgaben, die Weiterbildung der mir unterstellten Kundenberater zu überwachen und zu fördern. Dabei war mir aufgefallen, dass einige Schwierigkeiten hatten, rechtzeitig die benötigte Anzahl Cicero Credits zu erarbeiten. Manche fanden kein passendes Ausbildungsprogramm, anderen fehlte schlichtweg die Zeit. So kam ich auf die Idee eine App zu entwickeln, mit der man sich online weiterbilden kann. Getreu dem Motto «Never underestimate the power of simplicity» sollte das Tool vor allem eines sein: einfach. Ein Quiz, bei dem der Nutzer aus vier vorgegebenen Antworten die richtige wählen muss, schien mir ideal. Das war die Geburtsstunde des V-Quiz.

Die Reise beginnt ...

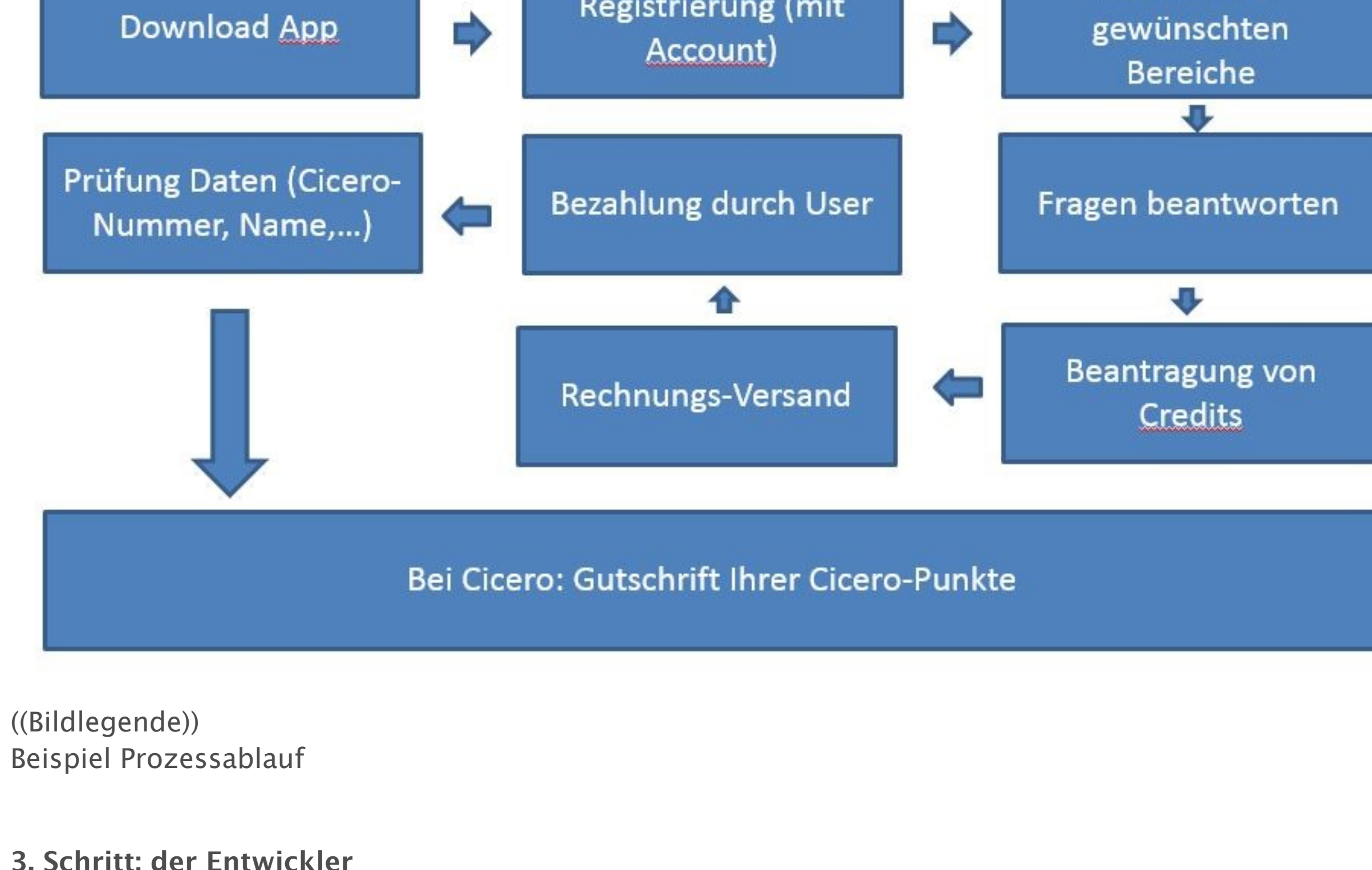
Schnell war klar, dass als Umsetzung nur eine App in Frage kommt. Schliesslich sollte man mit dem V-Quiz jederzeit und überall lernen können. Doch wie packt man so etwas am besten an und was gilt es zu beachten? Eine erste Recherche zeigte, dass das Projekt wohl einiges komplexer ausfallen würde, als ursprünglich angenommen. Doch die Idee liess mich nicht mehr los, und so machte ich mich auf eine abenteuerliche Reise zur eigenen App.

1. Schritt: die Marktforschung

Meist wird vor der Entwicklung eines Produkts eine aufwändige Marktforschung durchgeführt, um die Nachfrage abzuklären. Doch als Einzelperson ohne grosses Know-how und Budget musste ich mich mit einer Mini-Umfrage unter einigen Branchenkollegen begnügen. Mir war bewusst, dass der Schweizer Markt recht klein ist und vor allem angestellte Kundenberater bereits von zahlreichen hauseigenen und kostenlosen Weiterbildungsangeboten profitieren. Trotzdem stiess die Idee einer spielerischen Lern-App bei den Befragten auf positives Echo. Ich beschloss darum, das Projekt V-Quiz weiterzuvorforschen – nicht zuletzt in der Hoffnung, dass auch der eine oder andere Versicherer die App in sein Seminarprogramm aufnehmen würde.

2. Schritt: das Konzept

Die Idee für eine App zu haben ist eine Sache, sie zu Papier zu bringen eine andere. In Form eines Prozessablaufs mussten zuerst einmal alle Kernprozesse und Abzweigungen erfasst, logisch durchgedacht und nachvollziehbar abgebildet werden. Jede ergänzende Funktion bedeutet dabei einen weiteren Prozessschritt. Die Herausforderung ist daher, möglichst wenige und einfache Prozesse zu einem funktionierenden Ganzen zu verbinden.



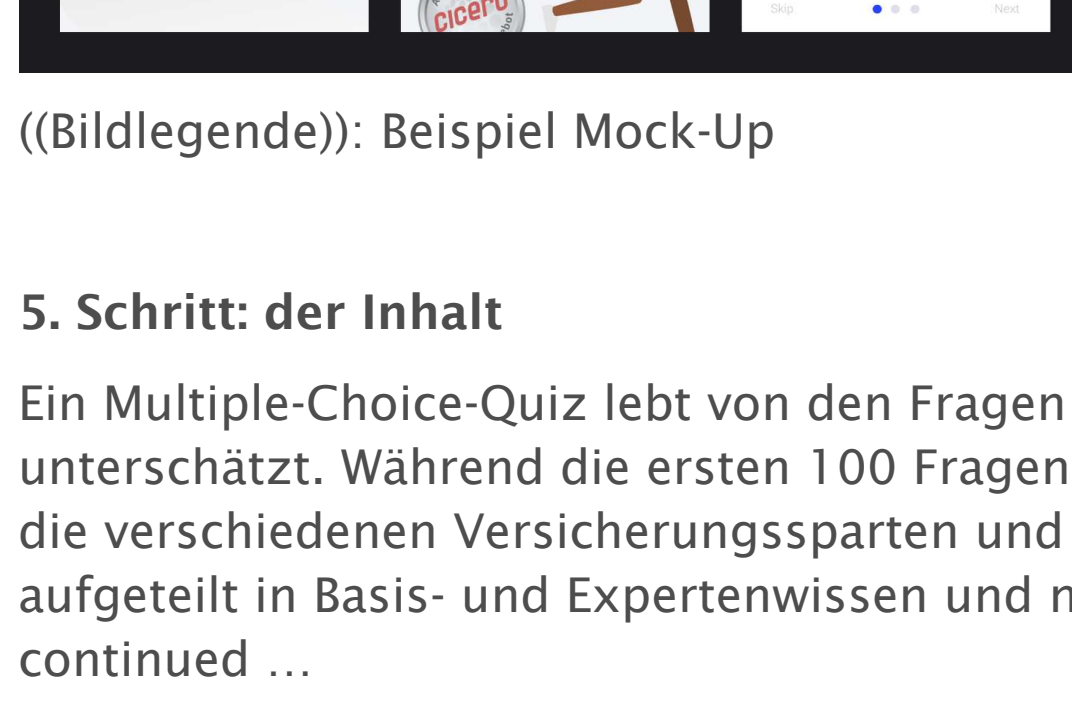
((Bildlegende))
Beispiel Prozessablauf

3. Schritt: der Entwickler

Mit dem Prozessablauf als Grundlage begann die Suche nach einem passenden Umsetzungspartner. Dafür habe ich die Websites verschiedener auf die Entwicklung von Online-Tools spezialisierter Firmen verglichen. Ausschlaggebend war für mich dabei das Gefühl der Einfachheit. Meine App sollte simpel, übersichtlich, informativ und trotzdem ansprechend sein. Wer so eine Website für sich selbst programmieren konnte, so mein Gedanke, war auch der ideale Partner für mein Projekt.

4. Schritt: der Workshop

Wie sehr man an seine Idee glaubt, merkt man erst, wenn man dafür zum ersten Mal Geld investiert. Und das nicht zu knapp. Für die Kosten des Workshops mit dem Programmierer hätte ich mir auch einen Kleinwagen leisten können. Und als ich als Resultat lediglich einige bunte Grafiken, sogenannte «Mock-Ups», in den Händen hielt, war ich ehrlich gesagt einen Augenblick lang nicht mehr sicher, ob meine Entscheidung richtig war. Doch die Freude, dass meine Idee nun endlich Gestalt annahm, überwog bei Weitem. Auch wenn einige Features wie die Mehrsprachigkeit oder die Rangliste aus Kostengründen vorerst auf Eis gelegt werden mussten.



((Bildlegende)): Beispiel Mock-Up

5. Schritt: der Inhalt

Ein Multiple-Choice-Quiz lebt von den Fragen und Antworten. Diese zu erarbeiten war meine Aufgabe – und ich hatte sie gewaltig unterschätzt. Während die ersten 100 Fragen noch ein Kinderspiel waren, benötigte es danach viel Zeit, Fleiss und Fantasie, um die verschiedenen Versicherungssparten und -themen abzudecken. Bis heute sind so 7130 Fragen zusammengelassen, aufgeteilt in Basis- und Expertenwissen und natürlich immer mit jeweils einer richtigen und drei falschen Antworten. To be continued ...

6. Schritt: die Akkreditierung

Das beste Mock-Up und die tollsten Inhalte eines Fortbildungsangebots helfen nichts, wenn der Lernerfolg nicht anerkannt wird. Also führte mein nächster Weg zu Cicero. Die Leiterin der Fachstelle, Nicole Pfister, zeigte sich von Anfang an sehr offen und interessiert an dem Projekt. Die Idee einer Quiz-App über alle Versicherungsbranchen hinweg war auch für sie eine echte Innovation, passend zu den Trends der Digitalisierung und Gamification. Ihre Tipps und Anregungen haben mir dabei geholfen, das Produkt so zu gestalten, dass es von Cicero akkreditiert werden konnte. Bei dieser Gelegenheit habe ich auch erfahren, dass eine eigenständige Firma Voraussetzung ist, um überhaupt als Bildungsanbieter auftreten zu können. Wie es schien, würde mich das Abenteuer V-Quiz nun also auch noch zum Startup-Gründer machen.

7. Schritt: der Startschuss

Nachdem die V-Quiz-App bisher nur auf dem Papier bestand, wurde es Zeit, die Idee in einen Programmcode umzumünzen. Aufgrund der Erfahrungen aus dem ersten Workshop war mir klar, dass die Arbeit des Programmierers ihren Preis haben würde. Nach einer Offerphase konnte ich ihm jedoch grünes Licht für die Umsetzung geben – damit war der «point of no return» nun endgültig überschritten.

8. Schritt: der Anwalt

Wer eine Firma gründen will, tut gut daran, sich von einem Anwalt beraten zu lassen. Auch hier lieferte das Internet zum Glück rasch die richtige Adresse. So fand ich eine auf digitale Themen spezialisierte Kanzlei, welcher ich neben der Vertragsprüfung auch AGB, Datenschutzerklärung und die rechtliche Prüfung vertrieblicher Massnahmen anvertrauen konnte.

9. Schritt: das Jongliertspiel

Was jetzt folgte, war der wohl nervenaufreibendste Teil der ganzen Arbeit. Programmierer, Anwalt, Akkreditierung, Fragenkatalog, Firmengründung, Werbung – es galt, alle Bälle gleichzeitig in der Luft zu halten und nirgends den Anschluss zu verpassen. Besonders die Programmierung verlangte nach einer intensiven Zusammenarbeit. Dabei lernte ich unter anderem viel über UX. Das ominöse Kürzel steht für «User Experience» und umfasst alles, was das Erlebnis einer App ausmacht, also z. B. Benutzerführung, Grafik und Design.

10. Schritt: die Firmengründung

Während die Programmierung der App auf die Zielgerade einbog, gründete ich zusammen mit einem auf Start-ups spezialisierten Unternehmen die Zaigen GmbH. Wie es zu diesem Namen kam und warum, würde allein einen ganzen Blog füllen. Darum nur so viel: Es war keine Werbeagentur beteiligt und es wurde auch keine Marktforshung betrieben. Stattdessen entstand der Name im Laufe des Projekts ganz selbstverständlich – quasi als Eingebung.

11. Schritt: der Testlauf

Die erste vorzeigbare Version des V-Quiz bot Anlass zu Stolz und Freude. Schnell waren einige Test-User gefunden, die bereit waren, die App auf Herz und Nieren zu prüfen. Auf Android-Smartphones funktionierte das verhältnismässig einfach, bei Apple konnten jedoch nur iPhones mit bestimmten Gerätenummern verwendet werden. Nach einigen Testschlaufen und anschliessendem Feinschliff war das V-Quiz marktreif – vorerst noch in einer etwas langsameren Version.

12. Schritt: die Administration

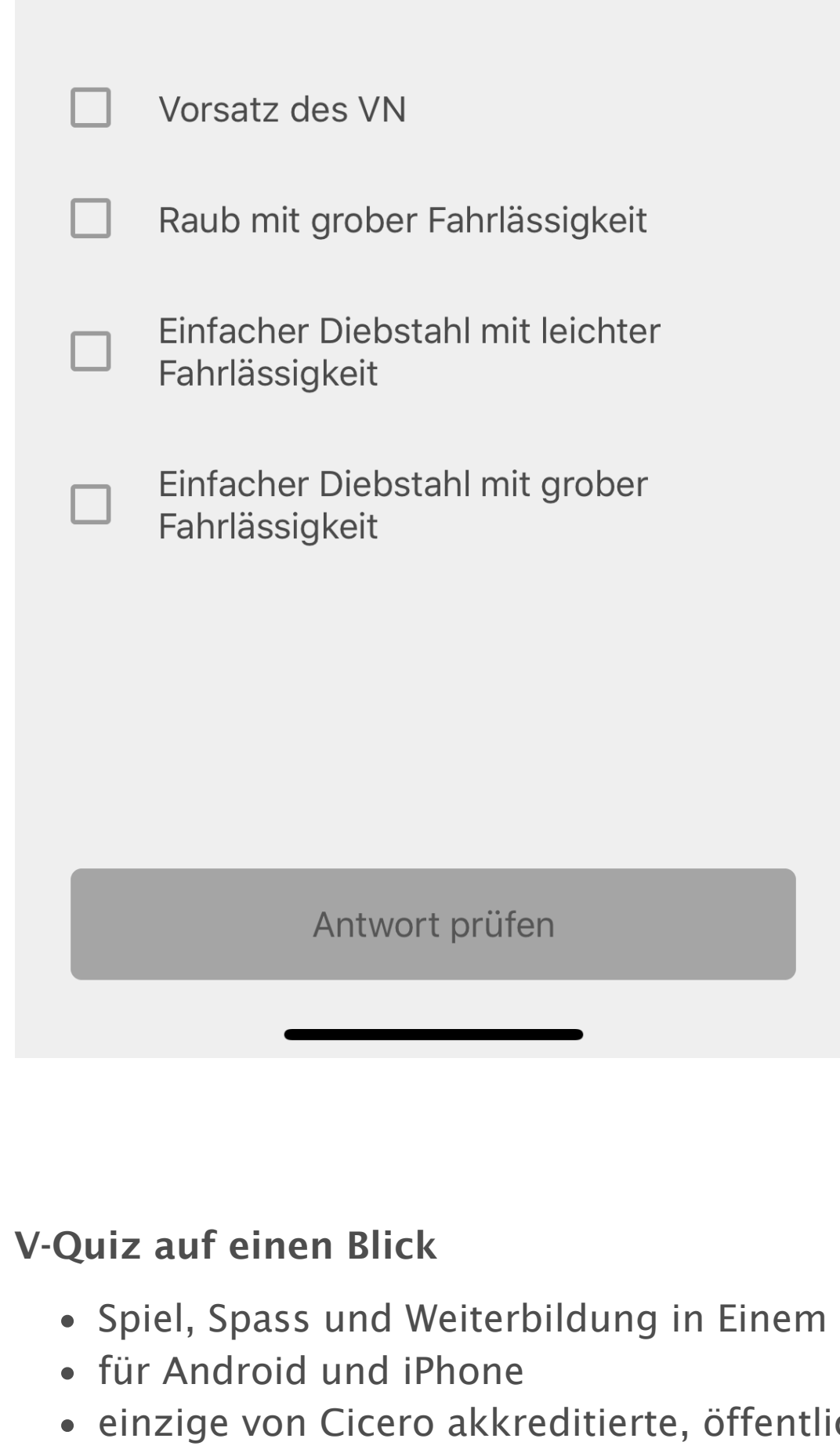
Vor der Veröffentlichung gab es nun nur noch zwei Dinge zu erledigen: Die Akkreditierung des V-Quiz bei Cicero und den Eintrag von Namen und Logo ins Markenregister. Gesagt, getan.

13. Schritt: der Teamwechsel

Ein letzter Stolperstein erwartete mich auf der Zieleinfahrt: Weil meine Programmierfirma in der Zwischenzeit ihren Business-Mix geändert hatte, war ich gezwungen, eine neue Firma für die künftige Betreuung und Weiterentwicklung der App zu suchen. Auch das hat zum Glück schnell geklappt – dank einer Ausschreibung auf einem Offertportal. Der neue Partner steuerte sogar noch frische Ideen bei und sorgte dafür, dass das V-Quiz in seiner heutigen Form schneller läuft.

14. Schritt: die Vermarktung

Wer denkt, dass die Arbeit an einer App mit der Veröffentlichung getan ist, irrt sich. Nun musste die Werbetrommel gerührt werden! Und weil ein Start-up dafür meistens kein grosses Budget zur Verfügung hat, nimmt man die Stöcke am besten selber in die Hand. Websites, Blogs, Social Media: Es gibt viele Möglichkeiten, um sein Produkt einem breiteren Publikum vorzustellen. Doch von alleine kommt nichts. Wer gesehen werden will, darf sich nicht verstecken und hoffen, dass er gefunden wird. Ich danke Cicero deshalb für die Chance, in diesem Blog meinen Weg von der Idee zur eigenen App aufzeigen zu dürfen. Und ich hoffe, dass ich Sie damit neugierig gemacht habe, das V-Quiz einmal selber auszuprobieren. Viel Spass und Erfolg!



V-Quiz auf einen Blick

- Spiel, Spass und Weiterbildung in Einem
- für Android und iPhone
- einzige von Cicero akkreditierte, öffentlich zugängliche Weiterbildungs-App
- einzigartig in der Schweiz, ab Juli 2019 auch in Deutschland
- stetig steigende Bekanntheit und Nutzerzahlen
- wird von Lernenden und angehenden Verkäufern u. a. als Vorbereitung auf die VBV-Prüfung verwendet
- mehr Infos unter www.v-quiz.ch



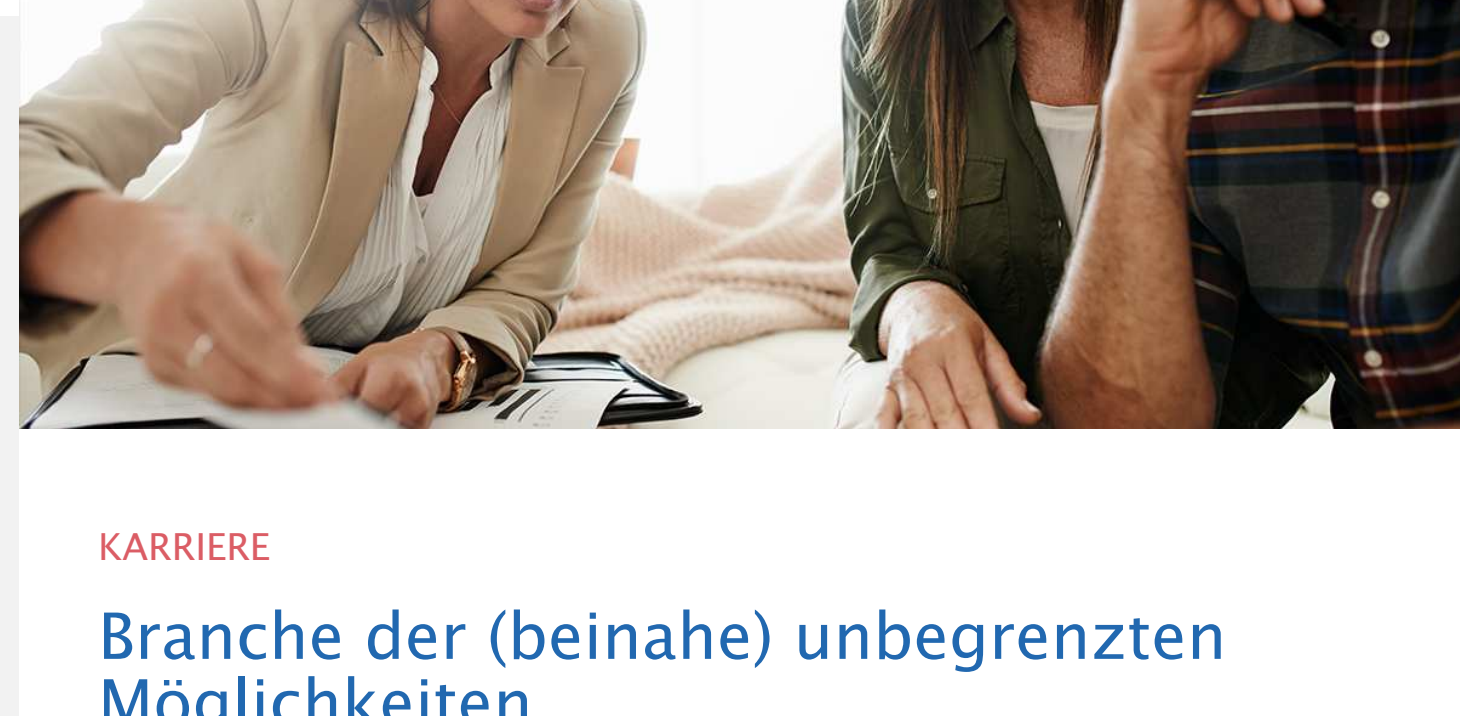
V-QUIZ STELLT SICH VOR

Eure Lern-App für den Versicherungsbereich



Autor
Thomas Köhler
Thomas Köhler, Founder Zaigen GmbH, meine Werte: Ehrlichkeit, Offenheit und Transparenz; «Ein Mensch ist immer nur so viel Wert, wie sein Wort, das er wirklich hält.»

WEITERE BEITRÄGE



KARRIERE

Möglichkeiten (beinahe) unbegrenzten Möglichkeiten

Von Eveline Späni



KARRIERE NETZWERK

Kommunikation ruhiger Nähe: Kommunikation auf Herzhöhe

Von Lindo Ganarin