

## Fabman

Markteinführung von Fabman - Fabulous Shared Space Management

<b>Programm / Ausschreibung</b>	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 5. Ausschreibung 2018	<b>Status</b>	abgeschlossen
<b>Projektstart</b>	01.07.2018	<b>Projektende</b>	30.09.2021
<b>Zeitraum</b>	2018 - 2021	<b>Projektlaufzeit</b>	39 Monate
<b>Keywords</b>	Software as a Service, Internet of Things, Industrie 4.0		

### Projektbeschreibung

Fabman ist ein System für die effiziente und kostengünstige Verwaltung von Usern und Ressourcen (Maschinen, Besprechungsräume, etc.) in Shared Spaces, wie Maker Spaces, Coworking Spaces oder Werkstätten an Schulen oder Universitäten. Es ist eine Kombination aus Fabman Bridges zur Zutrittskontrolle zu Geräten oder Räumen mittels NFC-Chipkarten und einer webbasierten Software für Benutzerverwaltung, Gebühren-Verrechnung, Rechteverwaltung, Gerätereservierung und vielem mehr.

Das System wurde in einer zweijährigen Pilotphase von großen Shared Spaces, wie etwa dem Adidas Makerlab, dem HappyLab, dem UnternehmerTUM Makerspace Munich oder der Goldsmith University London eingesetzt. Alle Pilotkunden setzen Fabman produktiv ein und zahlen bereits jetzt dafür laufende Gebühren.

Das vorgesehene Vermarktungskonzept basiert auf zwei Säulen: Direkter Vertrieb über die Website und Vertrieb über Kooperationspartner.

Die Erfahrung aus der Pilotphase zeigt, dass der KundInnennutzen am besten im direkten Kontakt kommuniziert werden kann. Wir setzen daher auf Vertriebskooperationen mit etablierten Unternehmen, die komplementäre Produkte für die gleiche Zielgruppe anbieten und bereits über ein Vertriebsnetzwerk verfügen. Zufriedene BestandskundInnen („Key Customers“) werden darüber hinaus als Referenzen genannt und können als „Showroom“ in der jeweiligen Zielregion eingesetzt werden.

Zusätzlich wird auf einen breiten Mix an Online-Marketing-Aktivitäten gesetzt. Insbesondere sollen auf diese Art nützliche, aber auch außergewöhnliche Use Cases der Kunden publiziert werden um in der Zielgruppe aufmerksam zu erregen.

Ziel ist es, zu Projektende über eine schlagkräftige Vertriebsstruktur zu verfügen, die im Durchschnitt sechs NeukundInnen pro Monat akquiriert und so ein nachhaltiges Unternehmenswachstum absichert.

## **Abstract**

Fabman is a system for the efficient and cost-effective management of users and resources (machines, meeting rooms, etc.) in shared spaces, such as Maker Spaces, Coworking Spaces or workshops in schools or universities. It's a combination of Fabman Bridges for access control to devices or rooms using NFC smart cards and web-based software for user management, billing, rights management, device reservation and more.

The system was used in a two-year pilot phase by large shared spaces such as Adidas Makerlab, Happylab, UnternehmerTUM Makerspace Munich or Goldsmith University London. All pilot customers use Fabman productively and are already paying ongoing fees.

The planned marketing concept is based on two pillars: direct sales via the website and sales via cooperation partners.

The experience from the pilot phase shows that customer benefit can best be communicated in direct contact. We therefore plan to set up sales cooperations with established companies that offer complementary products for the same target group and already have a sales network. Satisfied existing customers ("key customers") are also referred to as references and can be used as a "showroom" in the respective target region.

In addition, a broad mix of online marketing activities will be carried out. In particular, useful but also extraordinary use cases of the customers should be published online in order to attract attention in the target group.

The goal is to have a powerful sales structure at the end of the project, which acquires an average of six new customers per month, thereby ensuring sustainable corporate growth.

## **Projektpartner**

- Fabman GmbH