



**ES IST
IMMER LUFT
NACH OBEN.**



**STARTUP
SALZBURG**

**DEMO DAY, 26.5.2020
Project-Booklet**

Startup Salzburg DEMO DAY 2020 goes ONLINE

Das größte Event des Startup-Ökosystems von Salzburg und Oberbayern geht Online. Neun ausgewählte Startups aus Österreich und Bayern treten für ihre Pitches auf die Online-Bühne und Entrepreneur*innen, Investor*innen und zukunftsorientierte Unternehmer*innen tauschen sich in der virtuellen Startup Expo aus!

Der 5. Startup Salzburg DEMO DAY betritt am 26. Mai 2020 erstmals den digitalen Raum mit dem Fokus, innovativen Gründer*innen eine Bühne für ihre Geschäftsmodelle zu bieten. Das Event wird vom Netzwerkinkubator Startup Salzburg in Kooperation mit **der brutkasten**, der führenden multimedialen Plattform für Startups, digitale Wirtschaft und Innovation, veranstaltet.

Ab 16 Uhr sind neun Startups aus Österreich und Bayern live im Pitch zu erleben, entsendet von den Inkubatoren **Startup Salzburg**, **WERK1 München** und der **FH Wiener Neustadt**. Eine prominente Jury aus erfolgreichen Founder*innen, Business Angels und Investor*innen wird den Startups live Fragen stellen. Mit dabei sind Business Angel Olav Carlsen, Founder Marius Donhauser, Investor Franz Fuchsberger und IKT-Topmanagerin Eva Wimmers.

Im anschließenden Talk „Wie Startups und Investor*innen die Zukunft gestalten“ diskutiert die Runde unter Moderation von Dejan Jovicevic, Founder und CEO von der brutkasten.

Die Zuschauer*innen können per Online Voting die besten Startups aus den Pitches küren, die Preisverleihung bildet den krönenden Abschluss des Programms. Dabei wird auch ein Sonderpreis der Jury vergeben.

Startups, Speaker und Partner*innen sind ab 18 Uhr beim digitalen Get-Together in der Startup Expo anzutreffen. Gäste können die virtuellen Stände besuchen und mit Startups, Aussteller*innen und untereinander chatten, es können weitere Fragen gestellt und direkte Kontakte geknüpft werden.

Startup Salzburg ist ein Inkubator für innovative Gründer*innen in Salzburg und unterstützt mit individuellem Coaching und Mentoring von der Idee zum Markteintritt. Betreiber des Netzwerkinkubators sind ITG - Innovationsservice für Salzburg, Wirtschaftskammer, Fachhochschule sowie Universität Salzburg.

Bleib up to date mit unseren Terminen und Angeboten!

Abonniere unseren Newsletter:

www.startup-salzburg.at/newsletter

Oder folge uns auf facebook:

www.facebook.com/startupsalzburg



Träger von startup-salzburg.at

PROGRAMM

15:30 Uhr | DOORS OPEN/EXPO

Beginn der Veranstaltung, Gäste können sich anmelden und die virtuellen Stände besuchen

16 Uhr | WELCOME

Beginn des Programms, Anmoderation und Begrüßung
Statements der Inkubatoren (Startup Salzburg und WERK1 München)

16:20 Uhr | STARTUP PITCHES

10 Startup Pitches à 3 Minuten und 3 Minuten Q+A mit der Jury
Hosts: Katharina Lugstein und Lorenz Maschke (Startup Salzburg)

17:20 Uhr | TALK „Wie gestalten Startups und Investor*innen die Zukunft?“

Olav Carlsen | Business Angel, CFO Hydrogen Rise
Marius Donhauser | Founder und CEO hotelkit
Franz Fuchsberger | Senior Investor eQventure
Eva Wimmers | CEO Native Waves

17:50 Uhr | PREISVERLEIHUNG UND WRAPUP

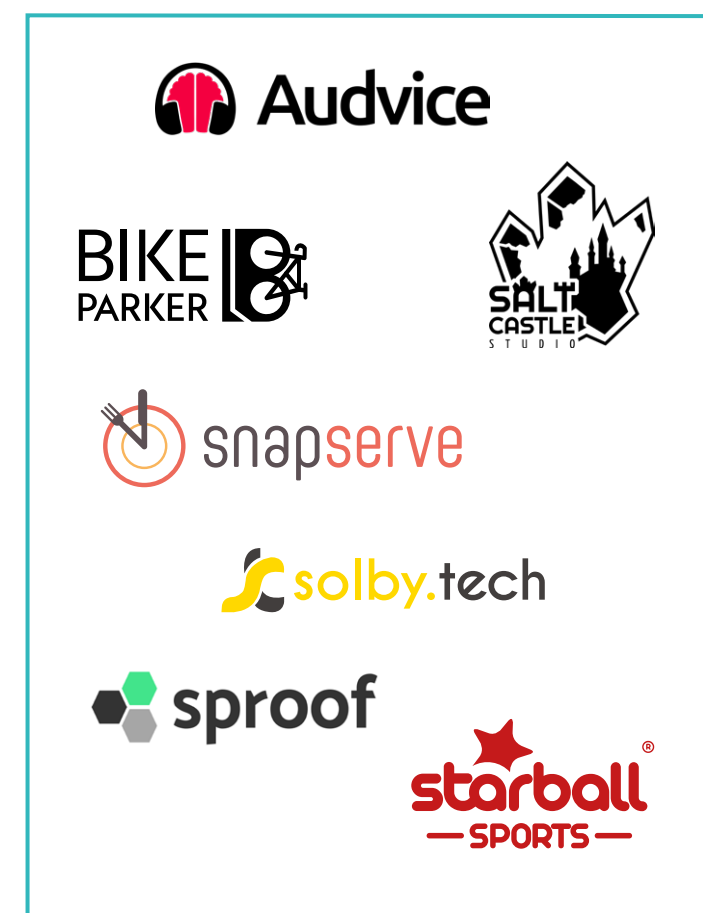
Publikumspreis
Jurypreis
Moderation Dejan Jovicevic | der brutkasten

18–20 Uhr | NETWORKING/EXPO

Gäste können die virtuellen Stände besuchen und mit den Startups und untereinander chatten

hosted by  **der brutkasten**

STARTUPS IM PITCH



Factory Startups



Guest Startups



Audvice GmbH

Sophie Bolzer, CEO & Co-Founder
Geschäftsführung, Eigentümer

Erfan Ebrahimnia
CTO & Co-Founder

0664 5442228
sophie.bolzer@audvice.com
www.audvice.com



Problem

“Keine Zeit.” ... das ist der Hauptgrund, der Mitarbeiter davon abhält, sich für den Beruf weiterzubilden. Daher wird das Angebot von eLearning Inhalten, egal ob Onboardings, Produktschulungen oder Informationen zum Unternehmen sehr wenig genutzt. Deren Bereitstellung und Wartung ist allerdings sehr kosten- und zeitintensiv. Gleichzeitig geht durch stetigen Mitarbeiter*innenwechsel wichtiges Wissen im Unternehmen verloren.

Lösung

Audvice ist eine mobile App, die es es wirklich einfach macht, internes Wissen zu teilen und zu konsumieren — mit Audio. In einer Audiothek stehen Wissensinhalte als kurze, max. 6 Minuten lange Tracks bereit, die in Playlisten organisiert sind und beliebig neu zusammengestellt werden können. Mit einer integrierten Recording-Funktion können User Inhalte nur für sich aufnehmen oder in der Audiothek mit allen oder bestimmten User teilen. Damit nutzen wir diverse Trends, wie die massiv steigende Nachfrage nach Podcasts, den vermehrten Einsatz von Sprachnachrichten oder die wachsende Anzahl an Pendler, um Wissenstransfer zu erleichtern.

USP

In einer einzigen Applikation ermöglicht Audvice, zum Einen allen Mitarbeiter im Unternehmen ihr Wissen einfach zu teilen, ohne dass technische Vorkenntnisse, eine Einschulung oder

zig verschiedene Tools notwendig sind. Zum Anderen können Mitarbeiter die App wie einen Musik-Streamingdienst handhaben und dadurch verlorene Zeit unterwegs, nebenbei oder zwischendurch sinnvoll nutzen und sich besser für den Beruf weiterbilden.

Mit einem individuellen Reward- und Push-Notification-Konzept werden User dazu animiert, aktiv Wissen zu teilen und anzuhören. Durch Analytics kann das Lern- und Hörverhalten von User ohne zusätzliche Leistungsüberprüfung individuell ausgewertet und mit anderen Daten abgeglichen werden, um dadurch beispielsweise Vertriebsstrategien zu analysieren und optimieren.

Aktueller Status

Der Proof of Concept zur ergänzenden Wissensvermittlung durch Audio erfolgte an Hochschulen, wo die App, die kostenlos im App Store und Play Store zum Download bereitsteht, von Studierenden und Lehrenden eingesetzt wird.

Basierend auf den Learnings haben wir ein B2B-Konzept entwickelt, dessen Features wir aktuell im Rahmen von bezahlten Pilotprojekten mit namhaften Unternehmen testen, weiterentwickeln und für die Ausrollung adaptieren.

Vermarktung

Leads generieren wir durch Pressearbeit, Messen & Konferenzen, Online Content Marketing und unser Netzwerk. Unser Fokus liegt einstweilen auf (international tätigen) Unternehmen

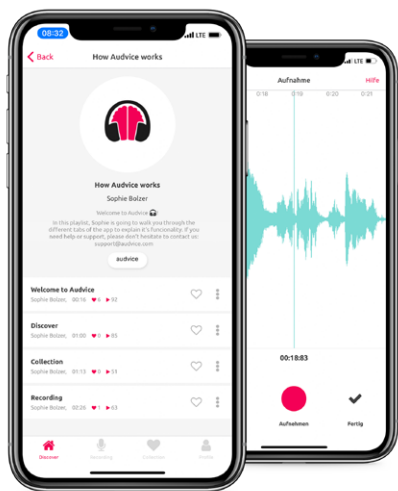
mit einem großen Sales-Team, das vorwiegend im Außendienst tätig ist.

Business Case

Audvice ist eine flexibel einsetzbare Softwarelösung, die für eine Reihe von Use Cases eingesetzt werden kann, bei denen es um orts- und zeitunabhängigen Wissenstransfer geht. Dementsprechend sind wir dabei, eine skalierbare SaaS Lösung zu entwickeln, die wir in einem ersten Schritt für Sales-Prozesse optimieren wollen. In weiterer Folge kann sie für alle internen Kommunikations-, Informations- und Weiterbildungsmaßnahmen ausgeweitet werden. Damit wollen wir uns als Vorreiter in Sachen Audio am Corporate eLearning Markt positionieren, der ein jährliches Wachstum von bis zu 11% verzeichnet.

Kapitalbedarf

In den nächsten Monaten werden wir uns mit einer Bridging Runde von 100.000 Euro auf eine Seed-Runde ab 500.000 Euro vorbereiten. Dazu sind wir auf der Suche nach Business Angels und VCs im Bereich EdTech und Corporate Training, die genauso wie wir davon überzeugt sind, dass Audio Zukunftsmusik ist. Wir freuen uns über Kontaktaufnahme oder Intros!





Bikeparker

Tanja Friedrich
Gründerin / Design / Konzept / Organisation

0660 6328048
hello@bikeparker.at
www.bikeparker.at

Problem

In Städten ist es eng und es fehlt an Radabstellplätzen. Die Fahrradständer, die es gibt sind meist chaotisch und überfüllt, das treibt Diebstahl und Vandalismus an. Es fehlt an Sicherheit für Fahrräder und an guter Erreichbarkeit der Abstellplätze. Vorhandene Fahrradparksysteme sind zudem oft schwer ins Stadtbild zu integrieren.

Lösung

Bikeparker ist ein modularer Fahrradständer, der Platz spart und sich an Orte anpassen kann. Durch einen kreisrunden Aufbau um Bäume oder Laternen, schafft Bikeparker neuen Platz für Räder. Der integrierte Bikelift hilft, das Rad kraftsparend vertikal zu parken und sichert das Rad doppelt, am Vorderrad und am Hinterrad und Rahmen. Jeder Abstellplatz ist klar definiert und hält Abstand zu den nebenstehenden Rädern. Bikeparker ist robust gebaut und passt sich dennoch ästhetisch ins Stadtbild ein.

USP

Das Baukastenprinzip des urbanen Fahrradmöbels macht eine kundenspezifische Konfiguration und Nachrüstbarkeit möglich. Dadurch können verschiedenste Bedürfnisse erfüllt werden.

Der mechanische Bikelift ist eine patentierte Eigenentwicklung und hilft, das Rad vertikal und kraftsparend zu parken. Durch die vertikale Einstellposition wirken die Räder aufgeräumt und sparen zudem auch noch Platz.

Aktueller Status

Die erste Nullserie wird im April diesen Jahres an der FH Salzburg aufgestellt. Wir können Bikeparker nun industriell fertigen lassen und sind bereit für den Markteintritt.

Vermarktung

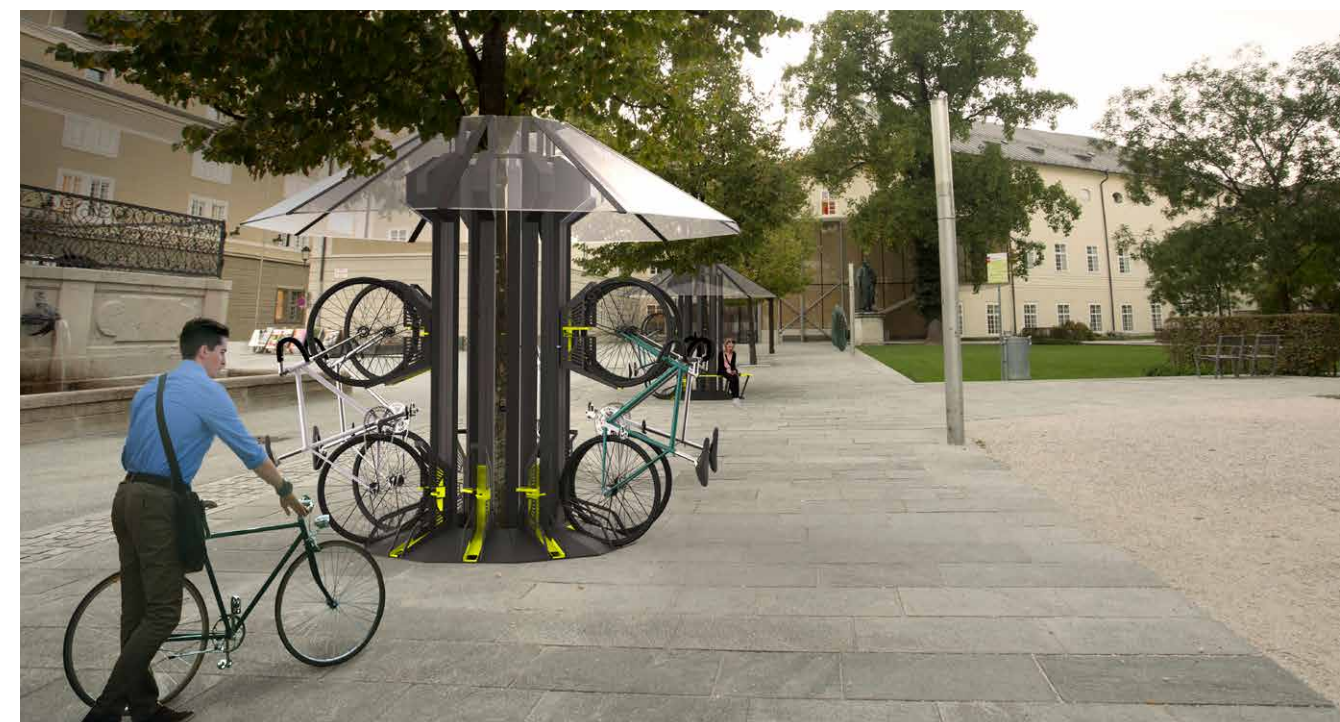
Durch ein gezieltes Marketing für Betreiber der Radabstellanlagen und Radfahrer, möchten wir unser neuartiges Produkt bekannt machen. Messeauftritte und die Aufstellung des ersten Bikeparkers an der FH Salzburg, also der Aufbau eines Public Showrooms, soll uns dabei helfen Bikeparker zu vermarkten.

Business Case

Wir bieten drei Basismodelle von Bikeparker, die individuell konfiguriert werden können. Diese können zunächst direkt bei uns bestellt werden. In Zukunft soll es einen Wartungsservice und ein Angebot der Nachrüstung von neuen Bikeparker Modulen geben.

Kapitalbedarf

Wir suchen konkret nach Pionierkunden, die mit uns die ersten Projekte abwickeln. Das können gerne private Unternehmen sein, die z.B. ihren Fokus auf eine nachhaltige Firmenpolitik legen oder die Nutzung von Firmenrädern unterstreichen wollen.



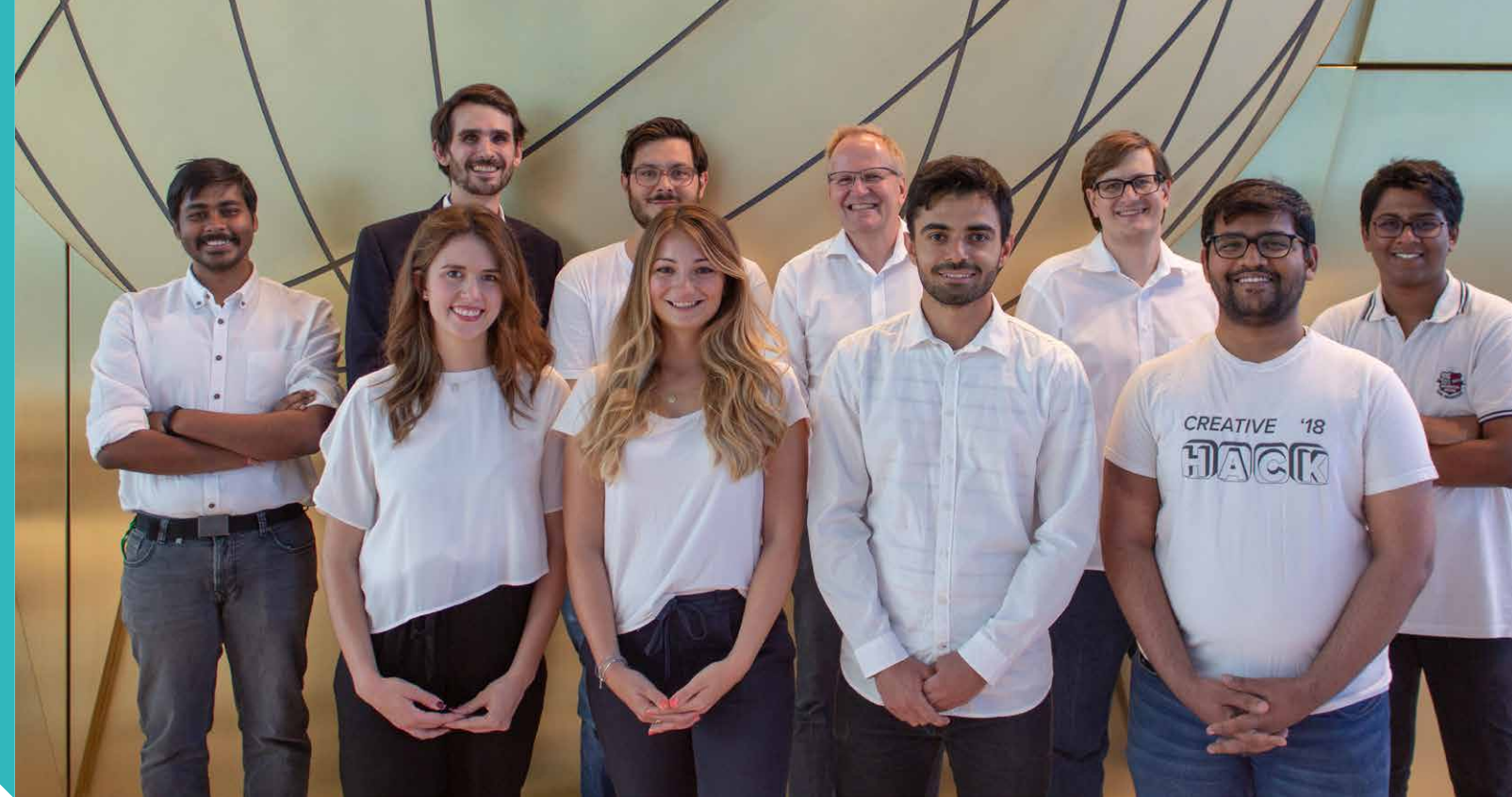


deepc

Dr. Franz Pfister
Founder

Tristan Post
Business Developer
& Product Owner

00447853988822
tristan@deepc.ai
deepc.ai



Das Team von deepc

Problem

Radiologische Examen bilden einen der Grundpfeiler der medizinischen Diagnostik. Die Arbeitsbelastung der Radiologen ist in den letzten Jahren immer mehr gestiegen und immer mehr Radiologen geben an, mit der Anzahl an Befundungen überfordert zu sein. Teilweise hat ein Radiologe weniger als eine Sekunde, um sich ein Schnittbild anzuschauen. Kein Wunder, dass je nach Untersuchung in bis zu 30% der Fälle etwas übersehen wird. Die Folgen können fatal sein.



Lösung

deepc entwickelt eine KI-Lösung, die medizinische Bilddaten in Echtzeit analysiert und Fälle in auffällige und unauffällige Scans vorsortiert. Für die unauffälligen Fälle bieten wir einen automatisierten Befundvorschlag in Form eines Normalbefundes, den der Radiologe nur noch überprüfen und bestätigen muss. Falls ein Scan auffällig sein sollte, wird der verdächtige Bereich visuell hervorgehoben. Dadurch werden Fehler reduziert und die Effizienz gesteigert.

USP

Im Gegensatz zu unseren Wettbewerbern, die für ihre KI-Algorithmen Datensätze von spezifischen Krankheiten verwenden, trainieren wir unsere Algorithmen auf Daten von gesunden Patienten. Während dadurch die Anwendungen der Wettbewerber nur für einen kleinen Teil der Patienten nützlich sind, erlaubt hingegen der Ansatz von deepc komplett krankheitsagnostisch zu arbeiten und ist somit für alle Patienten relevant.

Aktueller Status

Derzeit führen wir zwei klinische Studien für CT Untersuchungen des Kopfes mit der Universitätsklinik der Technischen Universität München „Klinikum Rechts der Isar“ mit mehreren tausend Patienten durch. Zusätzlich haben wir mehrere LOIs mit CHANNEL PARTNERN und Interessenten unterzeichnet und sind im Prozess, erste bezahlten Pilotprojekte vorzubereiten. In Q3/2020 wollen wir den ersten Anwendungsfall zertifiziert haben und auf den Markt bringen.

Vermarktung

deepc agiert in dem B2B-MedTech-Markt. Das Produkt wird als SaaS mit monatlicher Gebühr verkauft. In Sachen Distribution setzen wir auf RIS/PACS-Anbieter, Geräte-Hersteller und die Vertriebskanäle unserer Partner.

Business Case

Je nach Radiologie sind bis zu 70% der Untersuchungen Normalbefunde. Dadurch, dass man diesen Prozess zu einem Großteil automatisieren kann, sparen Radiologen Zeit. Bei auffälligen Befunden wird das manuelle Untersuchen der Scans im Hinblick auf Anomalien verkürzt und dadurch auch Fehler, die durch das Übersehen von Auffälligkeiten entstehen, verringert. Insgesamt schätzen wir den Markt für KI-gestützte CT- und MRT-Diagnostik allein in Europa auf 1,3 Milliarden EUR.

Kapitalbedarf

3.8 Millionen EUR Seed-Kapital für die nächsten 18 Monate.





Salt Castle Studio GmbH

Gregor Kirchhofer
Geschäftsführer, Production, Projektmanagement

Tom Langer
Geschäftsführer, Software Development

+43 660 57 98 228
contact@saltcastlestudio.com
saltcastlestudio.com



Problem

Seit jeher spielt der Mensch Spiele in den verschiedensten Ausführungen, um neue Erlebnisse, fantastische Geschichten und gemeinsame Erfahrungen zu gewinnen. Immer mehr Menschen spielen Videospiele und viele davon spielen am liebsten gemeinsam mit ihren Freunden. Viele dieser Spieler*Innen sind mittlerweile auch Eltern die mit ihren Kindern spielen wollen aber vergeblich nach mehr Abwechslung im verhältnismäßig kleinem Party-Game Genre suchen.

Lösung

Mit den von uns entwickelten Spielen wollen wir genau diesen Spieler*Innen einzigartige Erlebnisse schenken und unseren Beitrag zum Voranschreiten der österreichischen Gamesbranche leisten.

USP

Bei Chapeau handelt es sich um ein familienfreundliches Mehrspieler-Game mit hochinnovativen Gameplay-Mustern. Als Hut messen sich dabei bis zu 4 Spieler*Innen in verschiedenen Spielmodi und hüpfen um die Wette. Die einzigartige Spielsteuerung und die rasanten, kurzen Runden bieten den Spieler*Innen ein einmaliges Spielgefühl.

Aktueller Status

Unser Debüt-Projekt Chapeau wurde vor kurzem für PC und Nintendo Switch veröffentlicht. Auch die Produktionen am nächsten Spiel, welches ebenfalls noch dieses Jahr erscheinen soll, befinden sich bereits in vollem Gange.

Vermarktung

Chapeau wird über mehrere Kanäle direkt an den Endkonsumenten vermarktet. Über unsere Social Media Kanäle, welche



v.l. Mathias Lillich, Lukas Wagner, Gregor Kirchhofer, Stefan Schwab, Tom Langer | Foto: Andreas Hechenberger

wir seit Beginn der Produktion stetig aufbauen, aber auch auf Veranstaltungen, Konferenzen und Wettbewerben wurde das Spiel laufend präsentiert. Mit der Hilfe einer spezialisierten PR Agentur wurde der Endspurt bis zu Veröffentlichung gemeistert, um weitere Spieler, Influencer aber auch die internationale Fachpresse auf das Spiel aufmerksam zu machen.

Business Case

Chapeau wird für PC und Nintendo Switch veröffentlicht. Unsere Kunden können das Spiel direkt über die Vertriebsplattformen Steam und den Nintendo E-Shop digital erwerben. Weit über 100 Mio. angemeldete Benutzer können so auf direktem Wege angesprochen werden. Langfristig ist es der Plan, ein Portfolio an innovativen Spielen zu entwickeln und eine treue Community rund um unsere Spiele und das Unternehmen aufzubauen.

Kapitalbedarf

Der durch die Veröffentlichung unserer ersten beiden Spiele erwirtschaftete Umsatz wird unsere Kosten bereits dieses Jahr decken können. Dementsprechend suchen wir vorerst nach keinem weiteren Kapital.





helpsole by Lellis GmbH
Philipp Lederle
CMO & Head of Sales
philipp.lederle@helpsole.com
www.helpsole.com



START UP-CENTER
Network-Partner FH Wiener Neustadt

Problem

Weltweit sind rund 3.000.000 Menschen von dem Symptom Freezing betroffen, welches bei Morbus Parkinson auftritt. Freezing verursacht, dass Personen in unterschiedlichsten Alltagssituationen plötzlich im Gang erstarren. Im Zustand des Erstarrens benötigen betroffene Personen einen externen Reiz, um das Symptom des Freezings zu überwinden. Ein externer Auslöser, zum Beispiel ein leichtes Zwicken, ausgelöst von Angehörigen oder Betreuern, genügt in diesem Fall meistens.

Lösung

Helpsole ist eine mit Sensoren und Aktoren ausgestattete Schuheinlage, welche anhand der Bewegungsmuster ihres Trägers automatisch erkennen wird, dass dieser droht zu erstarren oder bereits erstarrt ist. Genau in diesem Moment wird ein taktiler Reiz ausgelöst und soll so dem Betroffenen helfen das Freezing zu überwinden.

USP

Helpsole ist deutlich diskreter als bestehende, am Markt erhältliche Lösungen. Sie soll als „One Fits All Solution“ verfügbar sein. Kunden können die Einlage je nach Schuhgröße eigenständig mit einer Schere zuschneiden. Die Einlage wird diskret im Schuh versteckt und somit von Dritten nicht erkennbar. Die Handhabung einer App entfällt bei helpsole, da die Einlage autark agieren wird.

Aktueller Status

Entwicklung des Prototyps/Finanzierungsphase

Vermarktung

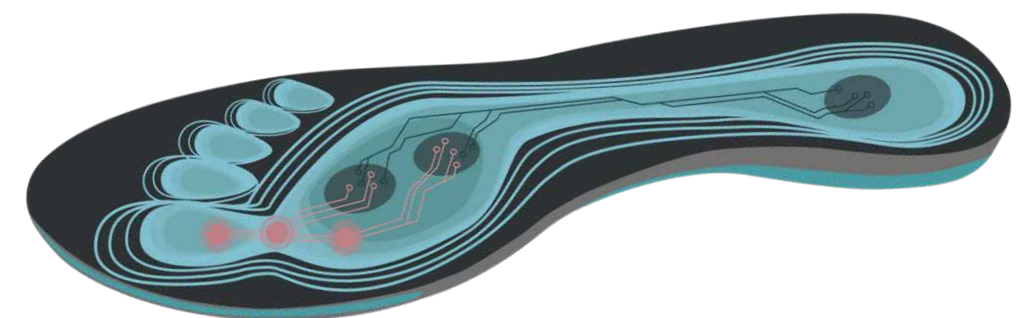
Marktstart in Deutschland, Österreich und der Schweiz ist im 4. Quartal 2021 geplant. Durch Kooperationen mit Stakeholdern wie Ärzten, Therapeuten und Parkinson Selbsthilfegruppen soll die Zielgruppe erreicht werden.

Business Case

Neben dem Direkterwerb der Einlage können sich betroffene Personen auf eine sogenannte helplist setzen lassen. Ein Spendenmodell soll es Patient*Innen mit geringerem Budget eine kostenlose Einlage ermöglichen. Diese Variante soll bewirken, dass so vielen Betroffenen wie möglich, die unter dem Symptom Freezing leiden, geholfen wird.

Kapitalbedarf

500.000 Euro für die Zulassung als Medizinprodukt



LEG LOS,
HIER GEHT'S UM
DEIN PROJEKT!



PARTNERSCHAFTEN

Diese Kompetenzen hast du / brauchst du

- Welche Partner hast du, die dich dabei unterstützen, dein Geschäftsmodell zu realisieren?
- Mit welchen Aufgaben beschäftigen sich diese Partner?
- Was ist ihre Motivation für die Partnerschaft?
- Welche Partner fehlen dir noch?

Beispiele:

- Lieferant
- Produzent
- Agentur
- Mentor



SCHLÜSSELAUFGABEN

Deine Aufgaben und die deines Teams

- Wie sieht dein Arbeitsalltag aus?
- Was müssen du und dein Team tun, damit das Nutzenversprechen realisiert werden kann?
- Auf welche Aufgaben musst du dich fokussieren?
- Was kannst/musst du outsourcen, damit dein Geschäftsmodell funktionieren kann (Buchhaltung, Herstellung von Produkten, etc.)?

Beispiele:

- Produktion wird ausgelagert und das Team konzentriert sich auf den Vertrieb.



NUTZENVERSPRECHEN

Das ist der (Mehr-)Wert deiner Leistung

- Argumentiere, warum deine Kunden dein Produkt kaufen sollen.
- Was ist der Wert deiner Leistung aus Sicht der Kunden?
- Welches Problem löst du bei den Kunden mit deinem Produkt/deiner Dienstleistung?
- Was unterscheidet dich von deinen Mitbewerbern?
- Was bietet dein Produkt/deine Dienstleistung in jedem deiner Kundensegmente?

Beispiele:

- Preis, Innovation, Zeitersparnis, Lebensqualität, Performance, etc.



KUNDENBEZIEHUNGEN

So kommunizierst du mit deinen Kunden

- Welche Beziehung erwarten sich deine Kunden?
- Wie langfristig sind diese Beziehungen?
- Wie wirst du deine Kunden halten oder betreuen?
- Wie baust du deine interne Struktur dafür aus?

Beispiele:

- Personal Assistance (z.B. Call Center, Point of Sale)
- Automated Service (Online Store)
- Community (Verbindung unter den Community-Mitgliedern)
- Co-creation (wie z.B. Wikipedia)



KUNDENGRUPPEN

Diesen Personen und Gruppen hilfst du

- Beschreibe deine Kunden/Zielgruppen und lege die wichtigste(n) Gruppe(n) fest.
- Gibt es innerhalb der gleichen Zielgruppe Unterscheidungen?
- Gibt es Kundenzielgruppen, die du ausklammerst?

Beispiele:

- Deine Kunden zahlen für unterschiedliche Leistungen und nutzen unterschiedliche Vorteile des Produktes/der Dienstleistung.
- Deine Zielgruppe sind junge Leute aus der DACH-Region zwischen 20 und 35 Jahren. Sie unterteilen sich in ein zahlendes Segment und eines, das die free Version nutzen möchte (Spotify).



RESSOURCEN

Das hast du und das brauchst du

- Welche Ressourcen brauchst du, damit dein Geschäftsmodell funktioniert (Personal, Maschinen, Lizenzen, etc.)?
- Was ist notwendig, damit das Nutzenversprechen realisiert werden kann?
- Welche Ressourcen brauchst du für die Vertriebs- und Marketingkanäle, für Kundenbeziehung und die Generierung der Einnahmen?
- Über welche Ressourcen verfügst du schon?

Beispiele:

- Dein Büro ist momentan im Keller bei den Eltern und ist kostenlos.
- Du brauchst einen Programmierer, der eine seltene Programmiersprache beherrscht.
- Du brauchst eine 100 m² große Lagerfläche.



KANÄLE

Woher du gekannt wirst und wie du lieferst

- Wie erfährt der Kunde von deinem Produkt oder deiner Dienstleistung?
- Wie und wo wollen deine Kunden erreicht werden?
- Beschreibe, wie die folgenden Prozesse ablaufen:
 - Wie wecke ich die Awareness für das Produkt/ die Dienstleistung?
 - Wie erreiche ich eine gute Bewertung von dem Produkt/der Dienstleistung, damit der Kauf zu Stande kommt?
 - Um was muss ich mich kümmern, damit der Kauf des Produkts/der Dienstleistung passiert (z.B. Zahlungsmittelanbindung)?
 - Wie organisiere ich die Lieferung des Produkts/der Dienstleistung?
 - Wie schaut mein After-Sales-Prozess aus (z.B. Anfrage über die Bewertung für das Produkt/die Dienstleistung)?



KOSTENSTRUKTUR

Das gibst du in den verschiedenen Bereichen mindestens und maximal aus

- In welchen Bereichen liegen deine größten Ausgaben?
- Teile deine Ausgaben nach variablen und fixen Kosten ein.
- Wie kannst du Kosten sparen?
- Prüfe immer wieder, ob es möglich ist, bei den Kosten der Schlüsselaufgaben und Ressourcen zu sparen.

Beispiele:

- Variable Kosten: Produzenten, Lieferservice, Werbung, etc.
- Fixe Kosten: Gehälter, Büro, etc.



UNTERNEHMENSEINNAHMEN

Aus diesen Quellen kommen deine Einnahmen

- Wofür zahlen deine Kunden (Arbeitsstunden, Lizenzgebühren, Service, etc.)?
- Wie verteilen sich die Einnahmen nach Kundensegment?
- Welche sind deine Verdienstmöglichkeiten?

Beispiele:

- Asset Sale (z.B. Amazon verkauft Bücher, FIAT verkauft Autos)
- Usage Fee (Hotels bekommen das Geld für die Nutzung der Zimmer)
- Lending/Renting/Leasing (exklusive Rechte für die Nutzung der Assets, z.B. Autoverleih)
- Licensing (z.B. Patente)
- Brokerage Fee (Kreditkartenfirmen verlangen Prozente für die Zahlung durch ihre Karte)
- Advertising (z.B. Events)

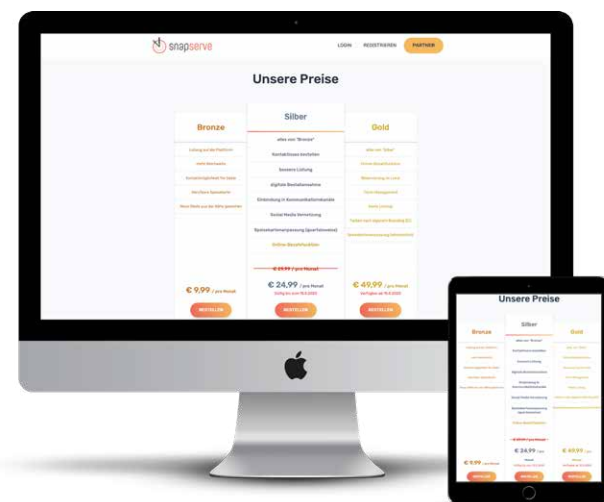


Snapserve OG

Florian Ebner
CEO, CMO

Florian Saria
CEO, CTO

0660 4803673 (Ebner)
office@snapserve.app
www.snapserve.app



Problem

Im Gastronomiebereich ist die Digitalisierung noch nicht wirklich angekommen. Digitalisierte Prozesse, die Wege optimieren und dem Restaurant als auch dem Gast Zeit sparen, sind nicht weit verbreitet. Es ist keine Vorausplanung möglich, der Durchlauf hängt von den variablen Aufenthaltszeiten des Gastes ab und redundante Servicewege verlangsamen die Abläufe.

Lösung

Mit Snapserve schafft ein Restaurant den Schritt in Richtung Digitalisierung. Durch Vorbestellungen ergibt sich eine detaillierte Vorausplanung. Des Weiteren erzielen Gastronomen höhere Umsätze mit einem optimierten Durchlauf und der Service wird durch 50 % Einsparung der Wege effizienter gestaltet.

USP

Snapserve ist ein All-in-One-Tool für die Gastronomie, weil es Bestellungen und Tischreservierungen für das Essen gehen kombiniert. Außerdem ermöglicht es die anonymisierte Auswertung von Bestellungen und einen Umsatz im Voraus.

Aktueller Status

Die Marktreife ist erreicht, die Testphase in Salzburg ist abgeschlossen. Momentan wird noch mit einem Testkunden die Schnittstelle zum Kassensystem geprobt und eine separate iOS bzw. Android-App an den Start gebracht.

Vermarktung

Die Vermarktung findet in erster Linie im B2B-Bereich statt und dort vorrangig mit direktem Kundenkontakt vor Ort. In weiterer Folge sollen Vertriebspartner zum Einsatz kommen.

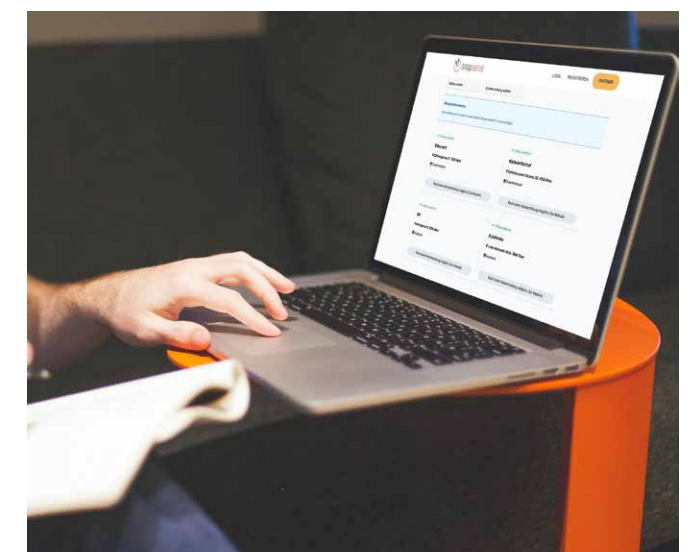
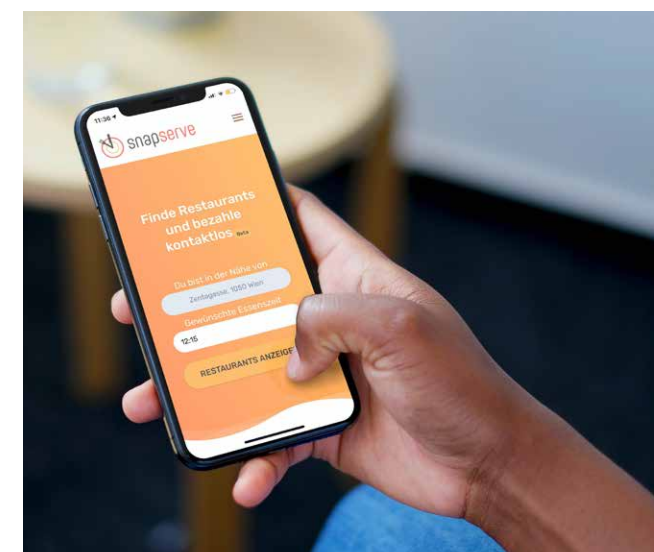
Im B2C-Bereich wird verstärkt auf Social Media gesetzt.

Business Case

Das Geschäftsmodell fußt auf drei Paketen (Gold, Silber, Bronze), die wählbar sind. In diesen Paketen werden verschiedene Leistungen angeboten und je nach Bedarf von dem Restaurant gewählt. Diese sind monatlich oder jährlich mit einer Kündigungsfrist buchbar.

Kapitalbedarf

250.000 Euro



solbytech GmbH

Gerald Eder
Co-Founder & CMO

Florian Dodegge
Co-Founder & COO

Manuel Dorfer
Co-Founder & CTO

0660 5584007
info@solby.tech
www.solby.tech

RESILIENT MOBILE COMMUNICATION SYSTEM

Problem

Die Photovoltaik-Technologie wandelt einstrahlende Sonnenenergie in elektrischen Strom und trägt zur Dekarbonisierung der Energiebranche bei. Aktuell werden jährlich 512 TWh an Strom aus Photovoltaik-Anlagen erzeugt. Durch den ineffizienten Betrieb dieser Anlagen gehen ca. 20 % des erzeugten Stroms verloren. Der Verlust (102,4 TWh) entspricht ca. dem 1,5-fachen Jahresstromverbrauch von Österreich. Durch den Einsatz innovativer Technologien, kann dieser Verlust stark reduziert werden.



Lösung

solbytech überwacht nicht die Photovoltaik-Anlagen, sondern das Kommunikationssystem, wie die mobilen Router. Durch die modulare Hard- und Softwarelösung, wird die Funktionsstabilität und Sicherheit der mobilen Kommunikation mit Industriem Routern herstellerunabhängig, automatisiert und anlagenspezifisch gesteigert. Neben der Marktetablierung im Energiebereich, sollen weitere Remote-Anlagen-lastige Branchen erschlossen werden.

USP

Wir steigern durch den Einsatz unseres Produktes die Effizienz der Betriebsführungsprozesse für Photovoltaik-Anlagen. Dabei bespielen wir einen Nischenmarkt (Kommunikation im Photovoltaik-Bereich) in dem wir durch die Herstellerunabhängigkeit einen Wettbewerbsvorteil für uns nutzen können. Zu unseren Stärken zählen ganz klar die Kombination aus innovativen IT-Lösungen und Technologien für energiewirtschaftliche Fragestellungen.



Aktueller Status

Der Software-Prototyp ist bereits auf mehreren Anlagen von Photovoltaikbetreibern und auf Testanlagen der Salzburg AG installiert. Durch diese Implementationen erhalten wir wichtige Daten, die direkt in die Produktentwicklung einfließen. Der Hardwareprototyp wird bereits im Testbetrieb geprüft. Der Iterationsprozess für die beiden Prototypen ist abgeschlossen. Aktuell arbeiten wir daran, unsere Hard- und Softwareentwicklungen in einem Produkt zu vereinen.

Vermarktung

Unsere Produkte werden bereits bei mehreren etablierten Photovoltaikbetreibern im laufenden Betrieb getestet. Das Ziel ist es, durch den praktischen Einsatz unseres Produktes, die Branchenexperten von der Funktionalität und dem Ergebnis der Effizienzsteigerung zu überzeugen. Zukünftig setzen wir auf Vertriebspartner aus der Branche, die unser Produkt in Ihr Portfolio mitaufnehmen.

Business Case

Durch den ineffizienten Betrieb von Photovoltaik-Anlagen gehen 20 % der erzeugten elektrischen Energie verloren. Durch den Einsatz unseres Produktes kann ein effizienterer Anlagenbetrieb gewährleistet werden. Das Ergebnis sind Kosten- und Zeiteinsparungen, Ertragssteigerungen sowie eine effizientere Betriebsführung. Des Weiteren tragen wir mit unserem Produkt durch die Ertragssteigerung der Stromerzeugung zur Dekarbonisierung der Energiebranche und zur Erreichung der Klimaziele bei.

Kapitalbedarf

Wir sind auf der Suche nach Pilotkunden für unseren Prototypen.



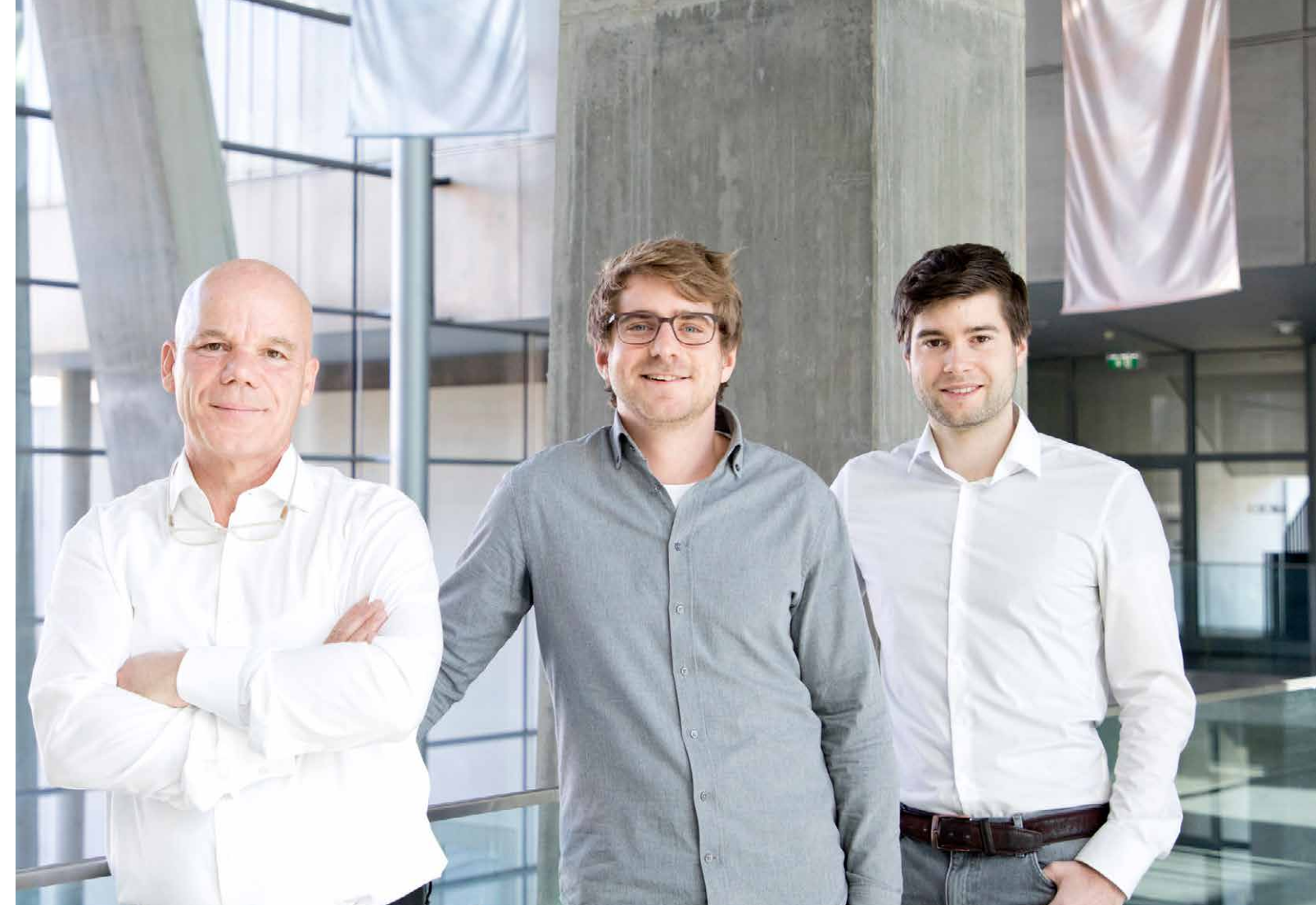
sproof GmbH

Clemens Brunner
CEO

Fabian Knirsch
CTO

Erich Höpoldseder
COO

0677 630 906 91
office@sproof.io
www.sproof.io



Problem

Unternehmen, Universitäten und andere Organisationen stellen eine große Menge an digitalen Dokumenten aus, wie etwa Zertifikate, Rechnungen, Teilnahmebestätigungen oder Zeugnisse. Die Echtheit und Gültigkeit dieser Dokumente ist nur schwer oder gar nicht überprüfbar.

Lösung

sproof entwickelt eine neue Art der digitalen Signatur für Dokumente und Daten. Diese ermöglicht es, einzelne Dokumente zu widerrufen und mit einem Zeitstempel zu versehen und garantiert volle Autonomie für die Aussteller.

USP

Die sproof Plattform basiert auf einer öffentlichen Blockchain und kann mit nur einem API vollautomatisch in bestehende Applikationen integriert werden. Zusätzlich ist es möglich, jedes einzelne ausgestellte Dokument zu widerrufen.

Aktueller Status

sproof hat ein fertiges Produkt am Markt und hat mehrere Hochschulen und Unternehmen als Kunden.

Vermarktung

sproof setzt auf Online-Marketing. Das Produkt kann durch unsere Kunden mit Hilfe der von sproof bereitgestellten Entwicklerdokumentation vollkommen selbstständig in bestehende Prozesse integriert werden.

Business Case

sproof bietet verschiedene Tools und Services, um eine vollständige Abstrahierung der darunter liegenden Technologie (Blockchain, verteilte Datenbanken) zu ermöglichen. Die Abrechnung erfolgt anhand der ausgestellten Dokumente.

Kapitalbedarf

ca. EUR 500.000 in den nächsten zwei Jahren



Starball Sports GmbH
 Maximilian Neukirchner
 CEO
 Michael Fischinger
 CTO
 Anton Neukirchner
 COO
 0660 2977997
 office@starballsports.com

Problem

Im herkömmlichen Fußball-Trainingbetrieb sind digitale Hilfsmittel eine Seltenheit. Somit kann einerseits die Trainingsintensität nicht optimiert und andererseits kein flächendeckendes Scouting ermöglicht werden.

Lösung

Wir entwickeln ein modulares und digitales Fußball-Trainingsystem. Dieses besteht aus mindestens drei Komponenten und kann beliebig konfiguriert und an die Trainingssituation angepasst werden. Die drei Hauptbestandteile sind eine Ballmaschine, welche den Spielern die Bälle zuschießt, ein Fußballtor, das in zehn kleine Sektoren unterteilt ist und unsere App. Alle Komponenten werden via App gesteuert und konfiguriert. Zudem ermöglichen wir eine spielerbezogene Datenanalyse.

USP

Unsere Alleinstellungsmerkmale sind:

- individuell konfigurierbare und modulare Systemkomponenten
- individuelle Trainingsprogramme inklusive Analyse
- neues Umfeld zur Talentförderung
- leistungsfähiges Trainingssystem

Aktueller Status

Wir befinden uns aktuell in der fortgeschrittenen Prototypen-Phase und planen mit dem Marktstart im dritten Quartal 2020.

Vermarktung

Der Vertrieb erfolgt in erster Instanz über unser bisher bestehendes Netzwerk und wird in weiterer Folge mit Vertriebspartnern ausgebaut.

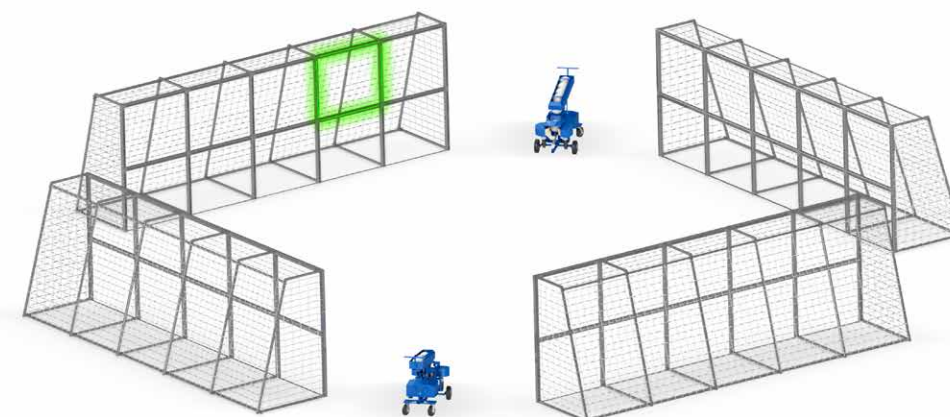
Business Case

Unsere Geschäftsmodelle unterteilen sich in drei Gruppen:

- Verkauf und Vermietung an Fußballvereine
- Eigenbetrieb von „Starball Centern“, wo sich Spieler als auch Vereine einmieten und trainieren können
- Verkaufen von Starball Centern an externe Center-Betreiber

Kapitalbedarf

EUR 250.000



HIER KÖNNTE DEINE IDEE STEHEN!

Alle Infos unter
www.startup-salzburg.at

Stell uns deine Idee vor!
welcome@startup-salzburg.at



**Wir bieten dir
kein Patentrezept
für deinen Erfolg -
aber die Zutaten dafür!**

www.startup-salzburg.at

www.facebook.com/startupsalzburg

welcome@startup-salzburg.at