

Start-up: CashQuizz

In jeder STEIL Ausgabe stellt sich ein Start-up unserer knallharten Jury: Ein Student, ein Professor und eine Expertin aus der Wirtschaft beurteilen das Produkt, schätzen den Erfolg ein und geben Tipps zur Verbesserung.



GRÜNDERTEAM DANIEL DÖBERL UND PHILIPP WOLSCHNER



CASHQUIZZ.COM

3 Worte, die euch beschreiben

Millionenshow am Smartphone!

Was bietet ihr an?

»CashQuizz« ist die erste Quiz-App weltweit, bei der täglich Bargeld ausgeschüttet wird. Mit der kostenlosen App für iOS und Android Smartphones können Quiz-Freunde jeden Tag 100 Euro sowie tolle Sachpreise gewinnen.

Welches Problem löst ihr?

Was ist eure USP?

Unser Vorbild für die App war die »Millionenshow« – wer wollte denn nicht schon einmal selbst auf diesem Stuhl sitzen? Im Gegensatz zur Millionenshow, kann bei »Cashquizz« aber jeder mitspielen! »CashQuizz« ist für User komplett kostenlos. Die App hat ein verständliches und rein wissensbasiertes Gewinnsystem – das heißt: Gewinne sind nicht zufallsabhängig. Die täglich fixe Gewinnsumme schafft User-Vertrauen und

jeder User kann gegen Freunde spielen und dabei Geld setzen – der Sieger verdoppelt den Einsatz.

Warum sollte ein Investor einsteigen?

Seit dem Launch im Februar 2016 konnten wir mehr als 30.000 registrierte User gewinnen. Wir sehen einen sehr positiven Wachstumstrend.

An welchem Punkt steht ihr gerade?

Wir haben unsere erste Finanzierungsrunde erfolgreich hinter uns gebracht und haben genügend Werbepartner.

Wo seht ihr euch in fünf Jahren?

So wie viele andere, fanden wir die Idee eines raschen Exits attraktiv, erkannten aber, dass es darum geht, nachhaltige Werte zu schaffen. Uns motiviert die Vorstellung einen globalen Player im skill-basierten Spielesektor aufzubauen, der viele Jahre erfolgreich am Markt aktiv ist.

Was ist euer Geschäftsmodell?

Da unsere App komplett kostenlos ist, verdienen wir unser Geld durch Werbung in der App. Will man als User beispielsweise ein Extra-Spiel freischalten, kann man sich ein kurzes Werbevideo ansehen.

Wie ist euer Team aufgestellt?

Das Team besteht aus meinem Geschäftspartner, mir selbst und einer App-Entwicklungsfirma, die die Entwicklung und das Design der App übernimmt.

Aus welchen Fehlern können wir lernen?

Nicht zu früh ein zu großes Team aufzubauen, da die Fixkosten ein Unternehmen zerstören! Eine Teamerweiterung sollte man nur machen, wenn es wirklich notwendig ist.

Wo sehen Sie Verbesserungspotential?

Ein Businessmodell, das rein auf Werbefinanzierung basiert, kann sich – gerade bei Spiele-Apps – schwierig gestalten. Zu viel Werbung führt zu Frustration der User, andererseits werden entsprechend lukrative Gewinnmöglichkeiten, die ja gerade den USP von »CashQuizz« ausmachen, auch bei steigenden Nutzerzahlen erwartet. Es gilt, die richtige Balance zu finden, die auch noch ein tragfähiges Geschäftsmodell ermöglicht.

Wie schätzen Sie den Erfolg ein?

Als User mit einer Gratis-App Geld zu verdienen und dabei auch noch Spaß zu haben, ist eine perfekte Kombination, die bestimmt großen Anklang findet. Gleichzeitig gibt es hohen Wettbewerb am Markt der Quiz-Apps. Der Erfolg wird meines Erachtens wesentlich davon abhängen, auch einer hohen Nutzerzahl lukrative Gewinne anbieten zu können.

Wo sehen Sie ein Verbesserungspotenzial?

Man nennt das Geschäftsmodell ein »two-sided network« – je mehr Leute es spielen, desto attraktiver ist die Werbewirkung. Je größer die Werbewirkung ist, desto attraktivere Preise kann man ausschütten und desto mehr Leute spielen. Wichtig ist, dass man die positive, sich verstärkende Wechselwirkung schwungvoll in Gang bringt und ausbaut – die Selbstverstärkung gilt leider auch umgekehrt.

Wie schätzen Sie den Erfolg ein?

Die Zahl von 30.000 Usern klingt, als wäre schon Musik drin – nun nicht nachlassen, unbedingt den berühmten »Chasm« zwischen den begeisterten Frühadoptoren und dem viel größeren Main-Market überqueren!

Würdest du das Produkt nutzen?

Gelegentlich.

Wo siehst du ein Verbesserungspotenzial?

Ich kann mir gut vorstellen, dass die User-Anzahl sehr schnell steigen wird. Ob der zusätzliche Anreiz, täglich damit Geld zu »verdienen«, wirklich ausreicht, um ein ebenso schnelles In-Vergessenheit-geraten zu verhindern, ist fraglich. Es kommt darauf an, wie hoch der tatsächliche Gewinn für den Durchschnitts-User sein wird.

Wie schätzt du den Erfolg ein?

Ich würde es definitiv ausprobieren. Dass ich die App nach einem Jahr noch auf dem Handy haben werde, darauf würde ich aber eher kein Geld verwetten.

i Du willst vor allen anderen wissen, wer in unserer nächsten Ausgabe vorgestellt wird? Dann besuche die »Entrepreneurship Avenue« am 13. Mai im LC, denn wer dort als Sieger aus dem Pitch Award-Wettbewerb hervorgeht, bekommt in unserer nächsten Ausgabe den Platz.



MAG. STEPHAN KARIGL
Deloitte, Senior Tax Manager
und Spezialist für Hightech-
Start-ups des YESTech-Beratungsportfolios von Deloitte.

Deloitte.



UNIV. PROF. DR. NIKOLAUS FRANKE
Gründer und Leiter des Institut für
Entrepreneurship und Innovation an der
WU Wien



JULIAN
studiert BWL im 6. Semester