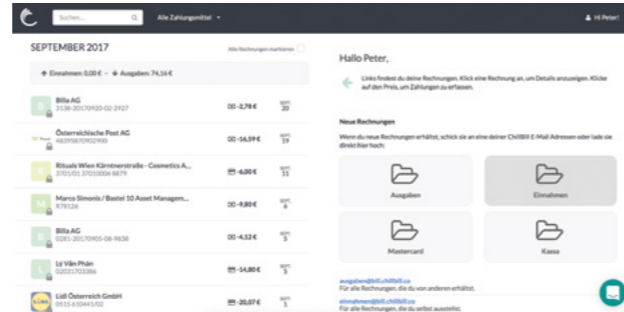


START-UP: CHILLBILL

ChillBill will die verhasste Buchhaltung für alle Unternehmen vereinfachen. Wir haben unsere Jury gefragt, ob sie das Konzept für erfolgversprechend hält und ob sie investieren würde.



GRÜNDERTEAM: CLEMENS HELM UND WENDELIN AMTMANN



CHILLBILL OBERFLÄCHE

Beschreibt euch in drei Worten:
Einfach, magic und zeitsparend.

Was bietet ihr an?

Wir erledigen eine Aufgabe, die jeder machen muss, aber die wenigsten gerne machen: die Buchhaltung. Wir haben uns gefragt: Wie kann man die Buchhaltung so einfach wie möglich gestalten?

Welches Problem löst ihr und was ist eure USP?

Jeder, der selbständig ist, kennt das Problem: Papierkram von allen Seiten. Alle Rechnungen müssen geordnet, archiviert, abgetippt und sortiert werden. Alle Unterlagen gehen dann an die Steuerberatung. Dieser Prozess ist nicht nur mühsam, sondern auch veraltet. Unsere Kunden können einfach alle digitalen Rechnungen an uns per E-Mail schicken, die Rechnungen werden automatisch von einer intelligenten Software, namens Merlin, verarbeitet. Parallel hat die Steuerberatung Zugriff auf die vorerfassten Rechnungen.

Wer ist eure Zielgruppe?

ChillBill ist für alle Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern ideal geeignet.

Der Großteil unserer aktuellen Kunden sind die bekanntesten österreichischen Start-ups sowie technologieaffine Medienunternehmen. Es gibt auch Partner-Steuerberater, die für ihre Mandanten die Kosten für ChillBill übernehmen.

Wie ist euer Team aufgestellt?

Unser Team ist sehr divers aufgestellt und hat unterschiedliche akademische Hintergründe: von Genetik über Software-Entwickler bis zu BWL und Filmwissenschaften. Die Teamdiversität erlaubt es uns, Buchhaltung anders zu denken.

Warum sollte ein Investor einsteigen?

Für ChillBill ist jetzt genau der richtige Zeitpunkt. Die Branche der Steuerberater erlebt aktuell ihre digitale Transformation, und mit einem Produkt wie ChillBill steht man während des Prozesses in der Pole Position.

An welchem Punkt steht ihr momentan und welche Schritte stehen als Nächstes an?

Wir bekommen immer die Frage: Wann ist ChillBill fertig? Wir sagen

dann meistens: »Es wird nie fertig sein.« Es gibt immer wieder neue, interessante Features, die wir noch implementieren könnten, aber konkret sind unsere nächsten Ziele, Marktführer in Österreich zu werden und automatisches Kontieren einzuführen.

Wo seht ihr euch in fünf Jahren?

Für ChillBill wird's in den nächsten fünf Jahren ins deutschsprachige Ausland gehen. Wir haben uns für ein technisch schwieriges Produkt entschieden. Diese Geschichten sind kapitalintensiv. Der Vorteil wiederum: Auch für die Konkurrenz sind die Eintrittsbarrieren hoch. Wir wollen unsere jetzt schon starke Marktposition nutzen, um die Nummer 1 zu werden.

Aus welchen eurer Fehler können wir lernen?

Das Schwierigste ist die Ungewissheit. Die Zeit hängt einem im Nacken, weil irgendwann geht das Ersparte zu Ende. Da kommt es zu Unstimmigkeiten und Reibereien, aber das macht anscheinend jeder durch. Also rechtzeitig über Förderungen informieren und eine Finanzierung sichern!

Die Jury

Wie schätzen Sie den Erfolg ein?

ChillBill bringen ihr Produkt definitiv zum richtigen Zeitpunkt auf den Markt. Derzeit dreht sich im Accounting alles rund um das Thema Digitalisierung. Das haben aber nicht nur einige Start-ups erkannt, auch etablierte Unternehmen arbeiten in diesem Bereich bereits intensiv an entsprechenden Lösungen. Der Markt ist daher alles andere als ein leichter, das Potential dafür umso höher.

Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?

Ohne die genauen Algorithmen von ChillBill zu kennen: Für viele Anbieter stellt der Bereich OCR – also die optische Text- und Zeichenerkennung, die das automatische Lesen von Rechnungen und das Generieren entsprechender Datensätze ermöglicht – eine der größten Herausforderungen dar. Für den Anwender ist eine richtige, vollständige und vor allem zuverlässige Erfassung der notwendigen Rechnungsinhalte allerdings entscheidend.



MAG. STEPHAN KARIGL

SENIOR TAX MANAGER UND
SPEZIALIST FÜR HIGHTECH-START-UPS
DES YESTECH-BERATUNGSPORTFOLIOS
VON DELOITTE

Würden Sie das Produkt nutzen?

Wenn ich zur Zielgruppe gehören würde und das Produkt die Schnittstelle zum Steuerberater tatsächlich vereinfacht: auf jeden Fall.

Wie schätzen Sie den zukünftigen Erfolg des Start-ups ein?

Gut. Hier scheinen mehrere Faktoren zusammenzukommen: erstens eine tendenziell disruptive Innovation in einer eher konservativen Branche – hier haben Start-ups oft sehr gute Chancen, zweitens das Bewusstsein des Teams, wie wichtig in ihrer Situation nun schnelles Wachstum ist, und drittens der heterogene Ausbildungshintergrund des Gründungsteams.

Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?

Es ist sehr wichtig, dass das Team ein Geschäftsmodell entwickelt, das einerseits schnelles Wachstum ermöglicht und andererseits aber auch möglichst bald profitabel ist. Das ist eine schwierige Balance.



UNIV. PROF. DKF. DR.
NIKOLAUS FRANKE

GRÜNDER UND LEITER DES INSTITUT
FÜR ENTREPRENEURSHIP UND
INNOVATION AN DER WU WIEN

Würdest du das Produkt nutzen?

Ja! Ich habe schon mehrere Praktika in Buchhaltungsabteilungen gemacht und weiß, dass der Job der Rechnungssortierung und Archivierung meistens viel Zeit in Anspruch nimmt.

Wie schätzt du den zukünftigen Erfolg des Start-ups ein?

Da die Zielgruppe Kleinunternehmen sind, denke ich, dass ChillBill viel Erfolg haben wird. Weil in diesen Unternehmen sehr oft nur wenige Menschen in der Buchhaltung tätig sind, ist Effizienz und Arbeitsbeschleunigung enorm wichtig. Man will ja genau bei solchen »banalen« Tätigkeiten – beispielsweise der Verarbeitung von Rechnungen – Zeit sparen, um sich auf andere Arbeiten fokussieren zu können.

Wo siehst du Verbesserungspotenzial?

Mir wurde vom Pitch her nicht klar, ob bei ChillBill nur mit E-Rechnungen oder auch mit eingescannten Papierrechnungen gearbeitet werden kann. Wenn nicht beides übernommen werden kann, dann würde ich dies als wichtigen Verbesserungspunkt sehen, weil die Standard-Rechnung heutzutage meist noch immer ausgedruckt wird.



ELENA SALSII

STUDENTIN (WIRE, BWL, 7. SEMESTER)