

START-UP: MY NEXT GARAGE

MyNextGarage will als Marktplatz Parkplatzsuchende mit Garagenbesitzern verbinden. Ob das innovativ genug ist, um als Start-up erfolgreich zu sein? Wir haben unsere Jury gefragt.



GRÜNDERTEAM: VINCENT GUMMLICH, JOZEF SOROCIN



MY NEXT GARAGE

Beschreibt euch in drei Worten:

Subscription Based Garaging.

Was bietet ihr an? Welches Problem löst ihr, und was ist eure USP?

MyNextGarage verbindet Menschen, die Dauer-Garagenplätze suchen, und solche, die Garagen langfristig vermieten möchten. Als Suchender kannst du Garagen bequem online buchen und als Vermieter kostenlos inserieren und Zahlungen pünktlich empfangen. Darüber hinaus lernst du Gleichgesinnte kennen und bist Teil einer Community.

Wer ist eure Zielgruppe?

Als Garagen-Marktplatz für Dauer-Stellplätze adressieren wir vor allem Anrainer und Berufstätige, die auf Langzeit-Stellplätze angewiesen sind, und keine Kurzzeit-Parker.

Garagen-Vermieter sind z.B. Privatpersonen, Hausverwaltungen, Makler und teilweise auch Studenten, die kein Auto besitzen und einen freien Garagenstellplatz haben.

Wie ist euer Team aufgestellt?

Das A-Team verbindet die visionäre und geschäftliche Seite sowie die designorientierte und technische Kompetenz, die ein ergänzendes Team ausmachen muss. Jozef (CTO) vereint die Disziplin Cloud-Computing, Automatic Payment Processing und Web-Applikationen Development. Vincent (CEO) ist für die Gesamtvision, Strategie und Produktentwicklung sowie für das Marketing verantwortlich. In Zusammenarbeit und Eigenregie sind die beiden unschlagbar.

Warum sollte ein Investor einsteigen?

Ein Investor sollte erst dann einsteigen, wenn er über fundierte Expertise in Real Estate, Insurance und großen Online-Marketplaces verfügt. Damit eine blühende Win-Win-Situation entsteht, verlangen wir, dass der Angel seine Hausaufgaben zuverlässig und pünktlich erledigt und ebenfalls wie eine Biene arbeitet. Ein absoluter Fokus und eine gute Chemie ist notwendig. Verfügt der Investor über die

Eigenschaften, wird er selbst herausfinden, warum er/sie investieren oder nicht investieren sollte.

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

Aktuell sind wir dabei, die großartige Vielfalt an Garagen zu erhöhen, weitere sichere Zahlungsarten hinzuzufügen und das Produkt zu optimieren. Anschließend werden wir uns zusätzlich auf Multimedia konzentrieren und ausgefallene Kurzvideos machen.

Wo seht ihr euch in fünf Jahren?

Bis zum Jahr 2023 werden wir einen internationalen Garagen-Marktplatz mit strategischen Technologie- und Marktpartnern nach amerikanischem Vorbild umsetzen sowie zahlreiche neue Fahrzeugarten und Komplementärprodukte bedienen.

Aus welchen eurer Fehler können wir lernen?

The devil is in the detail.

Die Jury

Wie schätzen Sie den Erfolg ein?

In Wien und anderen Großstädten gibt es mit Sicherheit viele ungenützte Garagenstellplätze. Wie groß das Angebot tatsächlich ist, kann ich schwer einschätzen. Eine hohe Nachfrage ist meines Erachtens aber bestimmt vorhanden. Sofern diese auch bedient werden kann, sehe ich eine Chance auf Erfolg.

Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?

Es ist fraglich, ob die Vermittlung von Stellplätzen alleine als solides Businessmodell funktionieren kann. Gegebenenfalls sollten daher weitere Revenue-Streams angedacht werden. In jedem Fall wird ein nachhaltiger Erfolg von der Skalierbarkeit abhängen.



MAG. STEPHAN KARIGL

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

Würden Sie das Produkt nutzen?

Ja.

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

Es handelt sich um ein typisches ›Sharing-Economy‹-Geschäftsmodell, das mit Hilfe von Internet/Mobile ungenutzte Ressourcen (freie Garagenplätze) und ungedeckten Bedarf (Parkmöglichkeiten) zusammenführt. Damit kann man grundsätzlich für beide Marktseiten Wert schaffen – und das wiederum ist eine gute Voraussetzung für unternehmerischen Erfolg.

Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?

Bei solchen Online-Plattformen gilt meist das Gesetz: »The winner takes it all«. Hotels gibt es viele, aber ›Airbnb‹ nur einmal, Taxiunternehmen gibt es viele, ›Uber‹ nur einmal, Einzelhändler gibt es viele, ›Amazon‹ nur einmal. Es wird für den Erfolg von MyNextGarage also wichtig sein, dass das Unternehmen sehr schnell eine dominante Position einnimmt. Das bedeutet, dass aktives Marketing und der maximale Kundennutzen – für beide Seiten! – eine entscheidende Bedeutung haben werden.



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 würde ich, da es ohnehin schon schwer genug ist in größeren Städten einen Parkplatz zu finden. Eine Plattform, auf der Dauer-Garagenplätze vermittelt werden, würde die Suche sicherlich erleichtern.

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

Sehr gut, da ihr gesamtes Business-Konzept gut durchdacht und zukunftsorientiert klingt. Außerdem stecken sie sich hohe Ziele für die Zukunft, was auch für eine hohe Zuversicht und ein großes Vertrauen in ihr Produkt spricht, was meiner Ansicht nach eine gute Basis für zukünftige Erfolge darstellt.

Wo siehst du Verbesserungspotenzial?

Für ein Start-up sind besonders zahlungskräftige Investoren wichtig, um schnell wachsen zu können und Bekanntheit zu erlangen. In diesem Punkt sehe ich noch Verbesserungspotenzial, da der Pitch bei mir den Eindruck erweckt hat, dass nur ausgewählte Investoren gewünscht werden, die den recht hohen Anforderungen der Unternehmer genügen.



SANDRA REICHHOLF

STUDENTIN (WIRE, 2. SEMESTER)