

# START-UP: PLAYBRUSH



GRÜNDERTEAM: MATTHÄUS ITTNER (COO), PAUL VARGA (CEO) UND TOLULOPE OGUNSINA (CTO)



PLAYBRUSH

TV-Spot auf den Kanälen der ProSieben-Gruppe.

In nächster Zeit wird unser voller Fokus auf der Weiterentwicklung unserer Putzauswertungs-App für Eltern sowie auf unserem Abo-Modell liegen, welches Zahnputzartikel-Lieferungen sowie Spiele-Upgrades umfasst.

#### Wo seht ihr euch in fünf Jahren?

In fünf Jahren sehen wir Playbrush in allen europäischen Badezimmern. :)

#### Aus welchen eurer Fehler können wir lernen?

Das Start-up-Leben besteht aus Fehlern. Jeden Tag, mehrmals. Denn das ist ein Weg, den noch nie zuvor jemand gegangen ist, und da verläuft man sich schon mal. Den Schluss, den wir für uns daraus ziehen, ist konstruktiv damit umzugehen, zielstrebig weiterzumachen und das Wichtigste: jeden Fehler nur einmal begehen!

#### Beschreibt euch in drei Worten:

Adventurous, dedicated, innovative.

#### Was bietet ihr an?

Playbrush, einen smarten Aufsatz für die Handzahnbürste, der sich mit interaktiven Spiele-Apps auf Smartphones oder Tablets verbindet, um Kindern auf eine spielerische Art die Wichtigkeit der Zahnhygiene näherzubringen.

#### Welches Problem löst ihr, und was ist euer USP?

Welches Kind putzt schon gerne Zähne? Exakt! Geputzt werden muss trotzdem! Wir verwandeln eine langweilige Routine in ein spannendes Spiel und motivieren Kinder so dazu, regelmäßig Zähne zu putzen. Der ausgeklügelte Spiele-Algorithmus im Hintergrund leitet außerdem dazu an, lange genug (zwei Minuten) und in allen Bereichen des Mundes zu putzen. So einfach macht mit Playbrush Zähneputzen nicht nur Spaß, sondern ist auch noch effektiv.

#### Wer ist eure Zielgruppe?

Kinder zwischen 3 und 12 Jahren.

#### Wie ist euer Team aufgestellt?

Wir sind ein kreatives, aufgewecktes Team von 16 Personen aus fünf Nationen, die sich auf zwei Büros in Wien und London verteilen. Facettenreichtum und produktive Meinungsverschiedenheiten bringen uns unserem gemeinsamen Ziel, Kindern Freude am Zähneputzen zu vermitteln, täglich näher.

#### Warum sollte ein Investor einsteigen?

Der Zahnbürstenmarkt, im Gegensatz zu vielen anderen Märkten, steht in puncto Digitalisierung noch am Anfang. Das heißt, für jeden, der hier früh mitmischen will, bieten sich großes Potenzial und enorme Wachstumschancen. Don't be a laggard, be an innovator!

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

Wir haben Anfang 2018 einen Co-Branding Deal mit Unilever für Deutschland und Österreich abgeschlossen und rollen diesen nun im Rahmen unserer aktuellen Kampagne aus. Hierzu startet auch unser neuer

## Die Jury

#### Wie schätzen Sie den Erfolg ein?

Playbrush hat bereits in den letzten Jahren unter Beweis gestellt, dass es erfolgreich sein kann. Mehrere Finanzierungsrunden im siebenstelligen Bereich, die Kooperation mit Unilever und ein Media-Investment stellen die Weichen für eine Fortsetzung der Wachstumsstrategie. Erfolgsaussicht: sehr positiv und vielversprechend!

#### Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?

Aus persönlicher Erfahrung kann ich sagen, dass die Spiele bei meinen Kindern gut ankommen. Leider ist der Aufsatz aber nicht mit allen handelsüblichen Zahnbürsten kombinierbar. Außerdem hätte eine Version für elektrische Zahnbürsten großes Potenzial.



MAG. STEPHAN KARIGL

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

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

Es handelt sich um eine Schumpeter-sche Neukombination – bekannte Elemente werden neu und in intelligenter Weise kombiniert, wie beim iPhone oder Online-Shopping. Wichtig ist: Auch wenn die Zutaten alle bekannt sind, die neue Kombination kann durchaus radikal und damit auch potenziell disruptiv sein. Und in dem Fall zögern die etablierten Player mit den eigentlich viel größeren Ressourcen oft, ihr eigenes etabliertes Angebot dem Risiko eines Fehlschlags auszusetzen. Das ist die Chance für Start-ups! Die Kooperation mit Unilever kann zusätzlich wichtige Ressourcen erschließen.

#### Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?

16 Teammitglieder in zwei Standorten – das ist viel Diversität. Natürlich ermöglicht das viel Kreativität sowie ein Portfolio an wichtigen Begabungen. Aber ohne klare Strukturen kann es auch zu Doppelarbeit, Missverständnissen, Zeitverzögerungen und Fehlkoordination führen. Wichtig wird sein, das sinnvoll in den Griff zu kriegen.



UNIV. PROF. DKF. DR. NIKOLAUS FRANKE

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

#### Würdest du das Produkt nutzen?

Eher nicht. Ich hoffe, dass ich in der Zukunft, wenn ich Kinder habe, ohne dieses Gadget auskomme. Kinder verwenden heutzutage ohnehin Smartphones, Tablets usw. und haben diese ständig vor der Nase. Umso wichtiger finde ich es, dass man den Kindern in Bereichen, in denen es nicht notwendig ist, Alternativen zu elektronischen Medien aufzeigt, bzw. sie damit verschont.

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

Den Erfolg schätze ich persönlich, trotz meiner vorherigen Kritik, sehr gut ein. Ein Produkt dieser Art wird sicher von einem Großteil junger Familien als Erleichterung des Alltags angesehen, und gerade in der gegenwärtigen Zeit der Digitalisierung werden solche Gadgets hohen Anklang finden.

#### Wo siehst du Verbesserungspotenzial?

Verbesserungspotenzial sehe ich unter anderem in der Voreinstellung von zwei Minuten, die laut Playbrush als ideale Zeit für die Zahnhygiene angesehen wird. Vielmehr sollte man die Spielzeit manuell einstellen können. Denn ich denke nicht, dass man die Zeit fürs Zähneputzen, vor allem bei Kindern, vereinheitlichen kann.



LUKAS OTT

STUDENT (BAWISO, 6. SEMESTER)