

# START-UP: DRUCKSTER

Druckster will Studierende zum Lernen auf Papier motivieren und dieses Service auch bereitstellen. Reicht das, um als innovatives Start-up erfolgreich zu sein? Wir haben unsere Jury befragt.



GRÜNDERTEAM: STEFAN SALCHER UND FLORIAN OTT



DRUCKSTER OBERFLÄCHE

**Beschreibt euch in drei Worten:**  
Einfach gratis drucken.

**Was bietet ihr an?**

Wir bieten einen kostenlosen Druckservice für Studierende an. Man meldet sich online auf [druckster.at](http://druckster.at) an, lädt die Lernunterlagen als PDF hoch und kann sie dann schon am nächsten Morgen ausgedruckt bei facultas am Campus abholen, sofern man sie bis 14 Uhr abgeschickt hat.

**Welches Problem löst ihr und was ist eure USP?**

Wir ermöglichen Studierenden, wesentlich effektiver zu lernen. Am Laptop oder Smartphone ist man ständigen Ablenkungen ausgesetzt. Im Gegensatz dazu ist das Lernen vom Papier konzentrierter.

**Wie finanziert ihr euch?**

Über kleine Werbebanner und Job-Inserate. Unser Fokus liegt dabei auf wirklich relevanten Stellenanzeigen.

**Wer ist eure Zielgruppe?**

Druckster zielt auf alle Studierenden ab, die sich danach sehnen, beim Lernen nicht ständig von Facebook und

Co. abgelenkt zu werden. Gestartet haben wir unseren Service in Wien – mit über 196.000 Studierenden ein beachtlicher Markt. Um den Service zu ermöglichen, bauen wir Sponsor-Partnerschaften zu Unternehmen auf. Hier haben wir es mit zwei Zielgruppen zu tun: 1. Unternehmen, die Jobs und Praktika anbieten, und 2. Unternehmen, die relevante Produkte für Studierende bewerben möchten.

**Wie ist euer Team aufgestellt?**

Wir sind zu viert, und zwei von uns studieren auch selbst noch. Wir kommen aus verschiedenen Richtungen wie Wirtschaft, Informatik und Medienwissenschaft.

**Warum sollte ein Investor einsteigen**

Für uns sind vor allem strategische Investoren interessant, die uns helfen können, unseren Service schneller zu skalieren, und die gute Kontakte zu unserer B2B-Kundengruppe mitbringen. Mit Wien haben wir den perfekten Ausgangspunkt, um in andere Städte zu expandieren. Wir haben eine optimierte und vollständig automatisierte Druck-Plattform, die es uns er-

möglicht, rasch zu wachsen und neue Partner zu integrieren.

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

Momentan verfügen wir über Standorte an der Universität Wien und der WU. Wir haben unsere Plattform und Logistik gut im Griff und schalten täglich weitere Studierende frei. Die nächsten Schritte sind die Expansion auf andere Unis in Wien – ab Herbst sind wir an der TU – und die Akquise von mehr Unternehmenspartnern.

**Wo seht ihr euch in fünf Jahren?**

Wir wollen als Go-To-Druckpartner in Österreich etabliert sein und in europäische Nachbarländer expandieren.

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

Wir haben gelernt: Unsere Kommunikation mit den Studierenden muss offen und direkt gestaltet sein, und wir müssen Strukturen und lange Entscheidungswege bei Unternehmenspartnern verstehen. Auch darf man den bürokratischen Aufwand nicht unterschätzen.

## Die Jury

**Wie schätzen Sie den Erfolg ein?**

Das Businessmodell von Druckster ist simpel und doch – oder gerade deshalb – genial. Für alle Beteiligten wird eine Win-Win-Situation geschaffen: Studierende können gratis Skripten drucken, Unternehmen sehr gezielt Werbung schalten. Mit einem soliden Businessplan wird auch Druckster gut daran verdienen.

**Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?**

Das grundsätzliche Konzept ist nicht neu. Man kennt es beispielsweise von Gratis-Apps oder Social-Media-Plattformen. Auch im Printbereich gibt es bereits ähnliche Konzepte in anderen Ländern. Dem wird man sich spätestens zum Zeitpunkt einer internationalen Expansion stellen müssen. Für eine einfache Skalierbarkeit ist es wichtig, eine universell einsetzbare und weitgehend automatisierte Plattform zu entwickeln.



**Würden Sie das Produkt nutzen?**

Wäre ich Student und hätte umfangreiche Unterlagen zum Ausdrucken: ja!

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

Das Start-up entspricht dem Geschäftsmodell einer zweiseitigen Plattform: Wenn man viele Studierende als Kunden hat, dann ist es für die Corporate Sponsors interessant. Diese wiederum sind notwendig, um den zentralen Nutzen zu ermöglichen, den Gratisdruck. Das scheint bisher gut zu funktionieren!

**Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?**

Das Angebot scheint mir ein Nischenprodukt zu sein. Viele Studierende haben wohl Zugang zu einem Drucker, und der Kostenvorteil kommt erst bei größeren Druckposten zum Tragen. Eine Frage, die sich daher stellt, ist die nach der Skalierbarkeit. Gelingt die, stellt sich die Frage, wie Druckster sich vor einer möglichen Imitation schützen kann.



**Würdest du das Produkt nutzen?**

Ganz klar: ja. Ich bevorzuge bei meinen Lernunterlagen allgemein die ausgedruckte Version, da ich durch Computer und Tablet sehr leicht abgelenkt werde. Deswegen sind mir auch die Probleme und Kosten in diesem Zusammenhang bekannt, und ich finde die Idee sehr hilfreich.

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

Ich denke, dass es sicher einige organisatorische Herausforderungen gibt, dass es jedoch aufgrund der bereits vorangeschrittenen Digitalisierung möglich ist, diese zu bewältigen. Studierende werden das Angebot sicherlich gut annehmen und davon profitieren.

**Wo siehst du Verbesserungspotenzial?**

Da Papier und Druckerpatronen eine Belastung für die Umwelt darstellen und mir Nachhaltigkeit sehr wichtig ist, würde ich es sehr schätzen, wenn beim Druck auch ökologische Aspekte miteinfließen. Im Gegenzug dazu wäre ich auch bereit, einen finanziellen Beitrag zu leisten.

