

# START-UP: GETSBY

Die App ›getsby‹ soll den Lokalbesuch sowohl für Gäste als auch für Gastronomen vereinfachen. Wir haben unsere Jury gefragt, was sie von dem Modell hält.



GRÜNDERTEAM: LUKAS WITTICH, PETAR ILIEV, MICHAEL PLATZER

**Beschreibt euch in drei Worten:**  
Simpel, zeitsparend und effizient.

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

Wir wollen mit getsby die Wartezeiten im Lieblingslokal oder auch am Lieblingsevent verkürzen. Als User kann ich direkt über die kostenlose App meine Speisen und Getränke auswählen, bestellen und wenn gewünscht auch gleich bezahlen. Dadurch entlasten wir die Lokale, und das Servicepersonal hat mehr Zeit, sich um die Bedürfnisse der Kunden zu kümmern. Es ist eine Win-Win-Win-Situation: Als Gast verkürzen sich meine Wartezeiten, als Kellner reduziert sich mein Arbeitspensum, und als Gastronom kann ich meine Serviceleistung steigern. Unser USP ist unsere selbstentwickelte Schnittstelle, die sich mit jeder Registrierkasse verbindet und somit dem Betrieb jeglichen Integrationsaufwand erspart.

**Wer ist eure Zielgruppe?**

Unsere User gehen gerne ins Lokal,

um zu essen und zu trinken, zahlen gerne mit dem Smartphone und sind meist Uber-Nutzer.

**Wie ist euer Team aufgestellt?**

Unser Team besteht zurzeit aus 7 Personen. Ob in der Gastronomie, im mobile payment, als Entwickler oder im business development: Uns ist wichtig, dass wir in jedem Bereich die richtige Person im Team haben.

**Warum sollte ein Investor einsteigen?**

In der Gastronomie treiben sich große Fische um, mit unserer flexiblen Schnittstelle ist ein schnelles Wachstum möglich, und mit der einen oder anderen Finanzspritze wächst man dann auch schnell zu einem Hai.

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

Momentan binden wir immer mehr Registrierkassen an und leben uns in die Gastronomieszene ein. Danach werden wir mit den ersten Tests in



GETSBY OBERFLÄCHE

Apotheken und im Handel starten. Natürlich haben wir durch die vielen Registrierkassen auch bereits den ersten Schritt nach Deutschland gemacht.

**Wo seht ihr euch in fünf Jahren?**

Unser Ziel ist es, dass getsby nicht mehr aus dem Alltag wegzudenken ist: ob ich nun etwas von der Apotheke brauche, mir meinen neuen Smart-TV hole oder mein Schnitzel zu Mittag genieße. Gemeinsam wollen wir die Digitalisierung nutzen, um den Genuss in unserer schnelllebigen Zeit zu maximieren und wieder zu einem stressfreien Erlebnis zu machen.

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

Kommunikation im Team ist sehr wichtig. Man sollte immer ein offenes Ohr für den anderen haben, hilfsbereit sein und gemeinsam anpacken. Das Start-up-Leben ist mit Sicherheit eines der turbulentesten. Wir genießen jeden Tag aufs Neue.

## Die Jury

**Wie schätzen Sie den Erfolg ein?**

Mir gefällt die Idee und Intention von getsby gut. Allerdings gibt es im Bereich der Gastronomie bereits andere Anbieter mit ähnlichen Lösungen. Die Schnittstelle zur Registrierkasse ist sicherlich ein Vorteil und ein tolles Tool, das neue Möglichkeiten eröffnet. Ob das jedoch als USP ausreicht, wird sich erst zeigen.

**Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?**

Der Einsatz von getsby in der Gastronomie sollte meines Erachtens nur der Anfang sein. Bei einer Ausweitung der Einsatzmöglichkeiten kann man beispielsweise den Online-Handel mit dem lokalen Handel verbinden. Somit entstehen neue Möglichkeiten für Unternehmer und Kunden. Wichtig hierfür ist freilich eine möglichst universell einsetzbare Plattform. Diese könnte in weiterer Folge auch als ›White Label‹-Lösung angeboten werden.



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?**

Grundsätzlich: Gerade eher traditionelle Branchen, die schon lang existieren, bieten viele Möglichkeiten zur Innovation – vor allem für clevere und flexible Start-ups mit frischen Ideen. Dass in vielen Gastronomiebetrieben die Schnittstelle zum Kunden eine chronische Schwachstelle ist, das fällt in jedem dritten Lokal auf, würde ich schätzen. Eine einfache und robuste Digitalisierungslösung kann hier also potenziell großen Nutzen stiften.

**Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?**

Es ist sehr wichtig, dass man so ein Produkt nicht am Kunden vorbei entwickelt. Und Kunden sind dabei nicht nur die Endkunden, welche die App nutzen sollen, sondern auch die Betriebe, die sie in ihre Systeme integrieren sollen. Vermutlich wird man die Entwicklung sehr interaktiv und mit viel Sensibilität für die jeweiligen Bedürfnisse der Kunden gestalten müssen.



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, vor allem in der Prüfungszeit ist jede gewonnene Minute wertvoll.

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

Den Leuten kann nichts schnell genug gehen, und jeder ist stets im Stress, daher sehe ich in der App eine große Zeitersparnis. Die Erfolgsaussichten schätze ich sehr positiv ein. Auch für Touristen sehe ich darin eine großartige Hilfe, die Sprachblockade zu umgehen, die ja oftmals dazu führt, dass der Kellner genervt ist und der Tourist nicht das bekommt, was er will.

**Wo siehst du Verbesserungspotenzial?**

Die Wartezeiten und das kurze Gespräch mit dem Kellner sind oft dazu nötig, um runterzuschalten vom stressigen Alltag. Es könnte also sein, dass die Pause durch die Zeitersparnis etwas zu kurz kommt. Ich persönlich will beim Essen entspannen und muss nicht sofort zurück zum Stress.



MICHAEL NAM PHAN BA

STUDENT, (WISO, 2. SEMESTER)