



HUNGER AUF DATEN
Josef Langer, Christa Langer, Johannes Reichenberger (v. li.) von Ventopay.

gleichen.“ Im Herbst 2010 ging es mit einem Vergleichsrechner für Autoversicherungen los. Das große Interesse seitens der Konsumenten veranlasste die beiden, es doch mit einer eigenen Firma zu probieren.

Es hat sich ausgezahlt: Durchblicker hat heute 50 Mitarbeiter und kam 2016 auf einen Umsatz von rund fünf Millionen Euro. Außer für Versicherungstarife können auf der Plattform nun auch Vergleiche in Kategorien wie Internet, Strom und Gas durchgeführt werden. Das Geschäftsmodell von Baudisch und Doberer: Die Nutzung der Vergleichsrechner ist für die Konsumenten kostenlos, doch wenn beispielsweise ein Versicherungsvertrag vermittelt wird, bekommen sie vom Anbieter ein Vermittlungsentgelt. Kann dann aber Objektivität garantiert werden? Baudisch: „Unser zentrales Anliegen ist es, Konsumenten dabei zu helfen, richtige Entscheidungen zu treffen, daher müssen wir integer und objektiv sein.“ Es werde versucht, den Markt nach bestem Wissen und Gewissen zu erfassen und Distanz zu den unterschiedlichen Anbietern zu bewahren. In den einzelnen Kategorien gebe es stets ähnliche Provisionsmodelle.

Die Conversion Rate, also das Verhältnis von Zugriffen zu Verträgen, liegt im einstelligen Prozentbereich. „Das sehen wir entspannt, das ist im Internet einfach so“, sagt Baudisch. Für die nahe Zukunft wird eine Expansion in andere Bereiche nicht ausgeschlossen. „Es geht aber sonst eher darum, uns weiter zu verbessern und von einem Vergleichsportale zu einem Begleiter für die Fixkosten eines Haushalts zu werden.“

Ventopay

Zahlen ohne Bargeld

Rasch ein paar Münzen zusammenkratzen für den Kaffee in der Mittagspause? In Kantinen und Restaurants, die mit Ventopay zusammenarbeiten, ist das nicht notwendig. Das Unternehmen mit Sitz im Softwarepark Hagenberg in Oberösterreich ist auf bargeldlose Kassen- und Bezahlsysteme spezialisiert; im Ranking der Wachstums-Champions landete es auf Rang 45. In Betriebsrestaurants, Krankenhäusern, Universitäten und Schulen kommen seine Lösungen ebenso zum Einsatz wie etwa im Wiener Allianz-Stadion, wo die Fußballfans ohne Münzen und Scheine ihre Speisen und Getränke ordern können. Das 2012 gegründete Unternehmen entstand aus der Abteilung einer Firma, in der ursprünglich Bezahlsysteme für Getränke- und Schankautomaten sowie Kassen entwickelt wurden. „Heute sind wir Ausstatter für beinahe alle digitalen Bereiche der Systemgastronomie und Gemeinschaftsverpflegung“, sagt Geschäftsführer Johannes Reichenberger, der das Unternehmen mit Christa und Josef Langer führt. Das Wachstum (Umsatz 2016: rund 2,7 Millionen Euro) erklärt sich aus den Herausforderungen, vor denen Unternehmen in diesem Bereich stehen. „Die Kunden sind es heute ja gewohnt, Informationen mit hohem Individualisierungsgrad zu bekommen – das erwarten sie dann auch beim Essen und Trinken“, sagt Reichenberger. Mit Prognosemodellen und Lösungen für die Kundenbindung sollen Caterer und andere Gastronomiebetriebe von der Digitalisierung profitieren können. „Unsere Mission: Bezahlung beschleunigen, Abrechnung vereinfachen, Kundenbindung erhöhen.“

Als nächstes Ziel soll die Bekanntheit in Deutschland – seit 2015 gibt es in Essen eine Niederlassung – und der Schweiz gesteigert werden; Expansion in andere Branchen ist nicht ausgeschlossen. Der Vorteil von Ventopay: „Wir haben ein Komplettsystem entwickelt, aus dem heraus erst Innovationen wie eben Prognosemodelle möglich werden – daran forschen wir auch mit Hochdruck.“ So kann in Zukunft berechnet werden, welche Produkte sich wann gut verkaufen. Österreich sei für Technologiefirmen ein guter Standort, meint Reichenberger. Kopfzerbrechen bereitet der Fachkräftemangel. „Es werden viele gute Leute gesucht, das wird sich zuspitzen.“

LUST AUF FERIEN
Alexander Schuch (li.) und Felix Woldt vermitteln Ferienhäuser.



Mietreise

Die Ferienwohnung am See, die Hütte am Berg, das Haus an der Skipiste – sie alle stehen die meiste Zeit leer, denn die Besitzer solcher Ferienimmobilien nutzen sie nur selten. Alexander Schuch und Felix Woldt haben aus dieser Tatsache ein Start-up entwickelt: Auf der Online-Plattform *reposee.com* sollen die Besitzer ihre Häuser, Wohnungen und Hütten mit Privatmietern teilen. Innerhalb von fünf Jahren soll *Reposée*, so der Firmenname, Marktführer für das „Sharing von privaten Freizeitimmobilien in Europa“ werden, wie es Schuch formuliert. So funktioniert das System: Das Objekt wird zwischen Besitzer und Mieter quasi aufgeteilt; dabei wird zwischen wöchentlicher Aufteilung (wochentags der eine, am Wochenende der andere) und flexibler Aufteilung (etwa ein Monat dieser, ein Monat jener) unterschieden. Die Preise werden von den Vermietern festgesetzt, *Reposée* erhält monatliche Fixgebühren für den Zeitraum der Vereinbarung. Ab Mai sollen alle Funktionen auf der Plattform verfügbar sein, heißt es.