

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 18/2020

Expansionskapital

Wiener Softwareanbieter erweitert internationalen Auftritt.

Seit ihrer Gründung vor vier Jahren hat sich die Adverity GmbH zu einem führenden Softwareunternehmen entwickelt. Mit der vereinheitlichten Auswertung und Darstellung von Marketingdaten unterstützt die Analyseplattform weltweit führende Marken und Agenturen in 60 verschiedenen Ländern bei der Umsetzung ihrer Marketingstrategie. Die Plattform liefert dabei laufend aktualisierte Informationen zu den durchgeführten Marketingaktivitäten und lässt plattformübergreifend Rückschlüsse auf deren Reichweite und Wirkung zu. Unternehmen wie IKEA, Red Bull, Media-Com, Unilever und IPG Mediabrands nutzen bereits die Vorteile der Plattform und richten ihre Marketingstrategie daran aus. Im Zuge des Wachstums konnte 2019 die



Ein positiv gestimmtes Adverity-Führungsteam um CEO Alexander Igelsböck (l.).

Mitarbeiteranzahl von 75 auf 115 Mitarbeiter erhöht werden. Mit dem neuen Investment plant Adverity seine internationalen Teams nun weiter zu vergrößern, insbesondere am neuen Standort in New York. <

www.adverity.com

Inhalt

Motorensymposium 2020	02
Vermieterakademie Tirol	02
Faulhaber Antriebssysteme	03
D.A.S. zum Thema Corona	05
CASHY – digitale Pfandleihe	06

Top-Erfolg

Mohn geht um die Welt.

Anfragen für seine Produkte aus Waldviertler Graumohn mit der Marke Mohn Amour bekommt der Familienbetrieb Mohnwirt Neuwiesinger sogar aus den USA und Neuseeland. Die Interessenten sind vor allem Auswanderer. Im Mohnsortiment findet man neben Mohn, Mohnzelten und Torten auch Kosmetik, Schokolade und Schnaps. Kunden hat sich das Unternehmen in ganz Österreich geschaffen. Die Exportquote beträgt etwa zehn Prozent mit dem Schwerpunkt Deutschland.

www.mohnamour.at

Fokus

Branding 4 Competitiveness

Die Zukunft von Marken im Lichte des Coronavirus.

UNIDO und das European Brand Institute haben gemeinsam ein innovatives Servicemodul mit dem Titel „Branding for Competitiveness and Sustainable Growth“ (B4C) entwickelt, das den UNIDO-Mitgliedstaaten direkte Unterstützung für mehr Nachhaltigkeit, Produktivität und internationale Wettbewerbsfähigkeit auf der Grundlage einer höheren Wertschöpfung durch Marken und ein ganzheitliches Markenmanagement bietet. Ein Ansatz, der auf die spezifischen Bedürfnisse lokaler KMUs und Cluster zugeschnitten ist. Success Stories von Pilotpro-

jekten aus Armenien, Montenegro und Tadschikistan zeigen eindrucksvoll die positiven Auswirkungen des Markenmanagements. „B4C“ hat dazu beigetragen, Dachmarken zu etablieren, die Produktivität, Wettbewerbsfähigkeit und den (internationalen) Marktzugang der lokalen KMUs zu verbessern und leistet damit einen wesentlichen Beitrag zur sozioökonomischen Entwicklung, Arbeitsplätze haben sich mehr als verdoppelt, Exporte ebenso, die Umsätze sogar verdreifacht.

Ihre EXPORT today-Redaktion

newsroom.sparkasse.at

Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

Medieneigentümer, Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, 1060 Wien, Otto-Bauer-G. 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0. **Konzept, Gestaltung und Produktion:** NEW BUSINESS Verlag GmbH **Chefredaktion:** Bettina Ostermann (bettina.ostermann@newbusiness.at), Max Gfrerer (max.gfrerer@newbusiness.at) **Projektleiterin:** Sylvia Polak **Geschäftsführer:** Lorin Polak (+43/1/235 13 66-300, lorin.polak@newbusiness.at) **Artredaktion:** Gabriele Sonnberger (gabriele.sonnberger@newbusiness.at) **Hinweis:** Im Sinne der leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten unseres Newsletters gleichermaßen angesprochen fühlen.

www.newbusiness.at



Laut Dr. Stefan Hartung ist der Energiemix für die Klimaneutralität entscheidend.

Motoren der Zukunft

Virtuelles Wiener Motorensymposium 2020: Der Schlüssel für eine klimaneutrale Mobilität.

Der Schlüssel zukünftiger Antriebslösungen liegt in der Bereitstellung der richtigen Antriebseinheit für die richtige Anwendung am richtigen Ort und unter Nutzung des richtigen nachhaltigen Energieträgers.“ So lautet die Strategie von Honda auf dem Weg zur klimaneutralen Mobilität bis 2050. Wichtig dabei sei, dass die Fahrzeuge für Kunden leistungsfähig bleiben. Um eine möglichst gute Vergleichbarkeit zwischen einzelnen Antrieben zu erlauben, fordern Experten jedoch seit Langem zusätzlich, dass die Umweltbilanz, die aktuell nur den Weg des Kraftstoffs vom Tank bis zum Auspuff abdeckt, auf den gesamten Lebenszyklus eines Fahrzeugs samt der dafür nötigen Energieproduktion ausgedehnt wird.

Von Hybrid bis Elektro

Viel wurde in den vergangenen Jahren jedoch auch bei den konventionellen Verbrennungsmotoren erreicht. „Die gesetzlichen Partikelbelastungen werden inzwischen in ganz Europa und Nordamerika eingehalten“, erklärt Dr. Stefan Hartung, Geschäftsführer und Vorsitzender des Unternehmensbereichs Mobility Solutions bei Bosch, in seinem Schlussbeitrag beim Symposium. Dennoch bleibt, so Hartung, enorm viel zu tun, um das Ziel zu erreichen, den Transportsektor bis 2050 klimaneutral zu ma-

chen. Bosch arbeitet sowohl an der Optimierung von Verbrennungsmotoren wie an der Elektrifizierung mit Batterien und Brennstoffzellen. Bereits konventionelle Verbrennungsmotoren ohne Elektrifizierung können die zukünftigen Schadstoffvorgaben deutlich unterschreiten. Weiteres Potenzial bietet eine Hybridisierung. Schon mit einem 48-V-Mikrohybrid lässt sich ein CO₂-Vorteil von bis zu 15 Prozent einfahren.

Ausblick

„Es zeigt sich, dass noch immer viel Potenzial in bewährten Lösungen existiert. Gerade auch dann, wenn das Anforderungsdreieck Funktionalität/Anwendernutzen – Schnelle Umsetzbarkeit – Leistbarkeit betrachtet wird. Neue Werkstoffe, Technologien und die Entwicklungsmethodik können auch für komplizierteste Anforderungen Lösungen in kurzer Zeit bereitstellen“, fasst Univ.-Prof. Dr. Bernhard Geringer, Vorsitzender des ÖVK, des Österreichischen Vereins für Kraftfahrzeugtechnik, der das Motorensymposium organisiert, zusammen.

Das nächste Symposium, das dann wieder real in der Wiener Hofburg stattfinden soll, ist vom 28. bis 30. April 2021 geplant. <

www.oevk.at

Online-Tool

Vermieterakademie Tirol unterstützt Betriebe mit Online-Bildungsangeboten.

Die Vermieterakademie Tirol setzt neben den beliebten Präsenz-Seminaren bereits seit längerem auf Online-Tools. Im virtuellen Angebot der Vermieterakademie können alle Tiroler Vermieterinnen und Vermieter nunmehr auf ein breites, kostenloses Weiterbildungsangebot zugreifen. Auf <https://evermieterakademie.tirol/> stehen Seminarunterlagen zu Präsenzseminaren, Seminarvideos und Videotraining zur Verfügung, die eine Vielzahl von relevanten Themen abdecken. Inhaltlich sind dabei Aspekte wie Preisgestaltung, Onlinemarketing und die im Vermieteralltag so wichtige Kommunikation mit dem Gast im Vordergrund. Genauere Informationen über Programm, Didaktik und Vortragende beziehen Interessierte ebenfalls über obige Website.

„Mit der eVermieterakademie, die seit 2018 im „Echtbetrieb“ läuft, haben wir schon sehr früh auf die Digitalisierung gesetzt. Ein großer Teil der Lerninhalte steht so digital zur Verfügung“, so Anton Habicher (Tourismusabteilung Land Tirol).

Webinarangebote

Mit Hochdruck wird aktuell auch an weiteren Angeboten gearbeitet: Derzeit testen die Verantwortlichen – gemeinsam mit den Vermietercoaches der Tourismusverbände – Webinare zu unterschiedlichen Themen aus dem Bereich der Touristik bzw. der Beherbergungsbranche.

Per Mai 2020 geht nun das umfangreiche Webinarangebot ans Netz. Termine und detaillierte Inhalte zu diesem innovativen Fortbildungsangebot im „virtuellen Seminarraum“ werden in Kürze publiziert. Generell hält Katrin Perktold, die Geschäftsführerin des Verbandes der Tiroler Tourismusverbände, dazu fest: „Wir möchten die Vermieter mit allen uns zur Verfügung stehenden Mitteln in dieser herausfordernden Zeit unterstützen, sodass sie in hoffentlich nicht allzu ferner Zukunft wieder mit voller Kraft für ihre Gäste da sein können.“ <

www.tirol.gv.at

Faulhaber Antriebssysteme für Medizin

In Beatmungsgeräten, Infrarotkameras zur Fieberkontrolle, in automatisierten Probe-, Labor- und Analysegeräten oder in tragbaren Atemschutzgeräten: FAULHABER Antriebssysteme schützen medizinisches Personal, retten Leben und helfen dabei, die Ausbreitung der Corona-Pandemie zu verlangsamen.

Corona und die dadurch ausgelöste Krankheit Covid-19 haben die Welt nach wie vor im Griff. Um die Ausbreitung der Pandemie zu verlangsamen – Stichwort: #flattenthecurve – werden weltweit zum Teil sehr drastische Maßnahmen ergriffen. Gleichzeitig werden Labor- und Analysekapazitäten auf- und ausgebaut, um die Tests auf Covid-19 schneller auswerten zu können und Gegenmittel oder Impfungen zu finden. Aber auch der Schutz der Menschen, die etwa in Krankenhäusern um das Leben der Patienten kämpfen, muss ebenso zuverlässig funktionieren wie die Beatmungsgeräte für Patienten. Medizintechnikhersteller verlassen sich in diesen und weiteren kritischen Anwendungen auf Antriebssysteme von FAULHABER.

In Laboren

An der Laborautomatisierung führt kein Weg vorbei. Das war auch schon vor der aktuellen Pandemie klar und hat sich durch den Druck, zuverlässig schnelle Ergebnisse zu liefern, noch verstärkt. Die Vorteile liegen auf der Hand: schnellere Ergebnisse, geringere Fehleranfälligkeit, höherer Durchsatz und sinkende Personalkosten. Dabei kommt es vor allem auf eine hohe Dynamik und Präzision an. Die Automatisierung eines Labors reicht dabei von der Durchführung einzelner Prozesse bis hin zu komplexen Anlagen zur vollautomatischen Probenanalyse. Letztere bewähren sich insbesondere jetzt in großen Laboren oder Krankenhäusern bei der Analyse von Corona-Abstrichen, da hier nach einem standardisiertem Protokoll mit nur geringer Flexibilität untersucht wird. Antriebe für diese Anwendungen müssen ebenso schnell wie äußerst präzise arbeiten, gleichzeitig spielen Gewicht und Größe der Antriebseinheiten eine Rolle. Bei Pick-and-Place- oder Pipettiervorgängen mit ihren wiederholten Start-Stopp-Bewegungen ist ein hochdynamisches System gefordert. FAULHABER liefert mit den DC-Kleinstmotoren der Se-



Antriebe für Atemschutzgeräte als Teil der persönlichen Schutzausrüstung müssen sowohl leicht, kompakt als auch leistungsfähig sein.

rien 1524SR und 2224SR optimal geeignete Antriebe, da sie ohne Eisenanker aufgebaut sind und so kleiner und leichter ausfallen als Antriebe mit vergleichbarer Leistung und das bei einer sehr hohen Dynamik. Kombiniert man diese Antriebe mit einem Encoder der IE2-Serie, dann verlängert sich die gesamte Einheit um lediglich zwei Millimeter.

Am Patienten

Weltweit sind Beatmungsgeräte ein gefragter Artikel, in vielen Ländern herrscht Mangel, so dass unter anderem auch über den Off-Label-Use von Beatmungsgeräten aus der Anästhesie nachgedacht wird. Diese unterscheiden sich von mobilen oder Intensivbeatmungsgeräten in der Art, wie die Beatmung erfolgt und für welchem Zeitraum das System eingesetzt werden soll. Alle Systeme haben jedoch eines gemeinsam: Hersteller setzen zur Luftstromsteuerung auf Antriebe aus dem Hause FAULHABER. Eine gute Wahl sind bürstenlose DC-Motoren der FAULHABER BRC-Baureihe. Die Motoren überzeugen im optimierten Dauerbetrieb durch Hochleistungslagerung und rastmomentfreien Lauf im linearen Drehzahl- und Drehmoment Bereich. Die bürstenlosen Motoren mit integriertem Speed Controller arbeiten mit einer präzisen Drehzahlregelung für jede gewünschte Luftdurchflussmenge. Mit Abmessungen von 15 bis 31 mm Durchmesser sind diese Motoren für den Einbau bei sehr beengten



Hersteller von Beatmungsgeräten setzen zur Luftstromsteuerung auf Antriebe aus dem Hause FAULHABER.

Verhältnissen und – dank robuster Ausführung – auch für Anwendungen mit hoher Belastung geeignet. Die Motoren lassen sich ansteuerbedingt reversibel rechts- oder linksrotierend betreiben.

Im Einsatz

Neben der Behandlung akut erkrankter Patienten und der Arbeit in Labors ist ein weiterer, sehr wichtiger Baustein der Schutz des medizinischen Fachpersonals. Umso mehr, wenn Patienten auf Intensivstationen betreut werden, ist ein adäquater Schutz unabdingbar. Hier sind Vollschutzanzüge und kombinierte Gesichts- und Atemschutzmasken die erste Wahl. Dabei sind Systeme, die ein Gebläse nutzen, um die Luft durch den Filter zu ziehen, für den Anwender besser geeignet, als jene, bei welchen der Nutzer seine eigene Lungenkraft einsetzen muss. Der konstante Luftstrom ermöglicht ein natürlicheres und ermüdungsärmeres Atmen. Antriebe für Persönliche Schutzausrüstungen müssen sowohl leicht, kompakt als auch leistungsfähig sein. So wie die 22 mm S/G und SR DC-Kleinstmotorenbaureihe (2230 ...S, 2233 ...S, 2224...SR, 2232...SR) von FAULHABER. Diese eignen sich optimal für tragbare Anwendungen, da die Edelmetallkommutierung und der eisenfreie Rotor für eine hohe Batterielaufzeit und Effizienz sorgen. Gleichzeitig erlaubt das minimale Rotorträgheitsmoment eine hochdynamische Regelung. <

www.faulhaber-austria.at



- abgesetzt

Nennweite 1/2" ... 2"
30 ml/min ... 750 l/min
T_{max}: 140°C
bis zu 20 m Kabel

Nennweite 1/2" ... 1"
30 ml/min ... 100 l/min
T_{max}: 70°C

Nennweite 2"
1,5 ... 750 l/min
T_{max}: 70°C

Nennweite ≥ 3"
kundenspezifisch
konfigurierbar

MIM

Magnetisch Induktiver Durchflussmesser

2 konfigurierbare Ausgänge

Ausgang 1	Ausgang 2
Analogausgang 0(2) - 10 V _{DC}	Analogausgang 0(2) - 10 V _{DC}
Analogausgang 0(4) - 20 mA	Analogausgang 0(4) - 20 mA
Schaltausgang NPN/PNP/PP	Schaltausgang NPN/PNP/PP
Pulsausgang PP	Pulsausgang PP
Frequenzausgang PP	Frequenzausgang PP
Kommunikationsmodus KofiCom	
Kommunikationsmodus IO-Link	
Steuereingang	
Steuereingang Start/Stop/ Reset Dosierfunktion	Dosierfunktion Schaltausgang/PP

Umfangreiches Funktionspaket:

- Durchflussmessung
- Duale Zählerfunktion
- Dosierfunktion
- Alarm
- Hotkeys Funktion

Elektronik C3T:

- IO-Link
- Handschuh-bedienbar
- Drehbare Anzeige
- Bedienungsfreundlich



KOBOLD Holding Gesellschaft m.b.H.

Hütteldorferstraße 63-65 Top8,

A-1150 Wien

+43 1 786 5353

info.at@kobold.com



WWW.KOBOLD.COM

Interview mit Johannes Loinger

Die D.A.S. Rechtsschutz AG zum Umgang mit der Coronakrise und zur Einschätzung der Auswirkungen auf Privates und Unternehmen.

Wie unterstützt die D.A.S. ihre Kunden im Zusammenhang mit COVID-19?

Im Moment ist der Bedarf nach rechtlicher Unterstützung besonders groß. Das zeigt die sehr hohe Zahl an rechtlichen Anfragen bei der D.A.S. Rechtsauskunft. Es besteht großes Interesse an der rechtlichen Beurteilung von Sachverhalten rund um COVID-19, wie z. B. Reisetorno, Arbeitsrecht und Kinderbetreuung, Fitnessstudio-Beiträge, Theaterabos oder auch zu Mietzinsreduktionen von Kleinunternehmern und zum Thema Kurzarbeit. Viele Fälle können gleich mit der D.A.S. Direkthilfe® gelöst werden. Diese außergerichtliche Konfliktlösungsmethode für D.A.S. Kunden, strebt rasche und kostengünstige außergerichtliche Lösungen an. Das ist gerade jetzt, wo die Gerichte nicht oder nur sehr eingeschränkt arbeiten, ein wesentlicher Vorteil für unsere Kunden. Zusätzlich arbeiten wir österreichweit mit rund 500 spezialisierten D.A.S. Partneranwälten zusammen.

Wie wirkt sich nach aktueller Einschätzung die COVID-19 Krise auf die D.A.S. und den Versicherungssektor aus?

Behördliche Ausgangsbeschränkungen, leere Straßen, geschlossene Geschäfte, Gesichtsmasken im Alltag und die extreme Reduktion persönlicher Kontakte. Die Situation fühlt sich unwirklich an. Es wird privat wie beruflich ein neues „Normal“ geben. In Punkto Haushaltsführung, Bildung/Ausbildung, im Freizeitverhalten, im Sport und bei sozialen Kontakten. Diese Veränderungen im Privaten setzen sich im Beruflichen fort. Da denke ich an Notfall- und BCM-Pläne, die zukünftig als deutlich höher priorisiertes Instrument der Unternehmenssteuerung herangezogen werden, an eine gestiegene Akzeptanz und auch aktive Nachfrage nach Homeoffice-Möglichkeiten, deutlich flexiblere Arbeitszeitmodelle und den verstärkten Einsatz digitaler Kommunikationsmethoden. Beispielsweise kann es auch Veränderungen für Unternehmen im Recruiting geben: es werden zu-



Vorstandsvorsitzender Johannes Loinger zu Corona-Auswirkungen.

künftig auch Personen eingestellt, die man davor noch nie persönlich getroffen hat und wofür man ebenfalls neue Methoden und Techniken benötigen wird.

Die Krise wird sich massiv auswirken und uns Versicherer alle auf unterschiedliche Art Geld kosten. Ich sehe die D.A.S. Rechtsschutz AG jedoch gut aufgestellt, um die Herausforderungen zu meistern.

Wie wird sich der Bedarf nach einer Rechtsschutz entwickeln?

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in sehr kurzer Zeit zu ihrem Schutz zu gut 95 Prozent auf Homeoffice und Telearbeitsplätze umgestellt wurden, zeigten von Anfang an viel Verständnis und ein sehr starkes Engagement. Dadurch war eine lückenlose Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes ohne Unterbrechung möglich. Unsere Kunden, Interessenten und Vermittlerpartner bekamen und bekommen zu jeder Zeit die qualitative Beratung, Betreuung und rechtliche Hilfe, die sie von ihrer D.A.S. gewohnt sind. Die Nachfrage nach rechtlicher Unterstützung und damit nach

einer umfassenden Rechtsschutzversicherung wird wohl weiter ansteigen. Wer noch keinen D.A.S. Rechtsschutz hat, aber gerade jetzt gerne einen hätte oder braucht, kann sich telefonisch, online oder auch mittels Skype von unseren eigenen, spezialisierten Rechtsschutzberatern und ebenfalls von vielen unserer externen Vermittlerpartner informieren lassen. Diese erheben den individuellen Bedarf und finden eine Rechtsschutzlösung, die passt. Abwickeln kann man das auch in „Corona-Zeiten“ ganz einfach mittels der bei der D.A.S. bereits seit längerem eingeführten elektronischen Bedarfserhebungs- und Beratungsmöglichkeit, inklusive elektronischer Unterschrift. Wer rechtliche Informationen rund um das Coronavirus braucht, findet häufig gestellte Fragen und Antworten aus der Rechtsberatungspraxis online unter www.das.at/faq-coronavirus oder auch auf dem neuen Rechtsschutz-Podcast auf www.rechtsschutz-podcast.info. Und zahlreiche weitere Information rund ums Recht inklusive Rechtstipps unserer D.A.S. Partneranwälte. <

www.das.at/faq-coronavirus

Digitale Pfandleihe

paysafecard-Gründer Michael Müller engagiert sich bei Wiener Fintech-Startup CASHY.

Mit zweistelligen Zuwachsraten pro Monat führt das Wiener Startup CASHY den altherwürdigen Markt der Pfandleiher ins digitale Zeitalter. Die Idee von CASHY: Personen, die möglichst schnell, unkompliziert und anonym zu Geld kommen möchten, können über die Website von CASHY (www.cashy.at) den Wert eines Gegenstandes, z.B. ihres Smartphones, innerhalb von wenigen Sekunden automatisch ermitteln. Der Kunde kann den Gegenstand verkaufen oder verleihen. Im letzteren Fall erhält er einen Pfandkredit zu marktüblichen Konditionen. CASHY bietet auch einen kostenlosen Abholservice an.

Hinter dem Startup steht der Finanzprofi und Business Angel Michael Müller. Müller legte mit der Gründung des Online-Prepaid-Zahlungsmittel paysafecard den Grundstein für eine weltweite Erfolgsgeschichte mit Millionen von Kunden, einem jährlichen Gesamttransaktionsvolumen von mehr als 10 Mrd. USD und rund 300 Mitarbeitern weltweit. Nach seinem Exit engagieren sich Müller und weitere Investoren bei CASHY mit einem sechsstelligen Betrag: „Durch meine Arbeit für die paysafecard war mir das Problem der fehlenden Liquidität bzw. unzureichenden Finanzmittel bekannt. Als ich von CASHY erfahren habe, war ich daher von der Idee sofort begeistert. CASHY digitalisiert ein uraltes Gewerbe, das so endlich transparent gemacht wird. Im Gegensatz zum klassischen Pfandhaus ist der Kunde nicht mehr von der Laune des Schätzers abhängig, er kann in Ruhe und anonym zu Hause eine Kaufentscheidung tätigen.“

Secondhand wird digital und nachhaltig CASHY ist nichts weniger als die Digitalisierung des Secondhandmarktes. Müller: „50 Prozent unserer Kunden nehmen keine Kredite auf, sondern verkaufen ihre Waren sofort über unsere Plattform. Dazu kommt auch der Aspekt der Nachhaltigkeit. Ein gebrauchtes Smartphone, das einen neuen Besitzer gefunden hat, ist um 100% nachhaltiger als ein Neugerät“, erklärt Müller. Zudem lässt sich das Geschäftsmodell rela-



Das Team von CASHY: Florian Hilbinger, Florian Sulzer, Patrick Scheucher, Michael Müller und Thomas Mang.

tiv einfach hochskalieren. „Im nächsten Schritt werden wir unseren Service auch in den anderen Bundesländern inklusive Postversand anbieten. In der zweiten Jahreshälfte ist der Start im Ausland geplant“, skizziert der Investor die nächsten Monate.

Kontaktlos zu Bargeld

Gegründet wurde CASHY in Wien im Jahr 2019 von dem Finanzexperten Patrick Scheucher und dem Mediziner Florian Sulzer. Frustriert von den vielen Ablehnungen bei Kreditanträgen, erkannten die beiden den Bedarf sowie die fehlenden, alternativen Angebote bei Pfandkrediten. Gemeinsam entwickelten sie eine Lösung zur Vergabe von Pfandkrediten und der Besicherung von beweglichen Gegenständen. Marketingexperte Thomas Mang und Florian Hilbinger als CTO komplettierten das Team. Kernkompetenz von CASHY ist der digitale Ankaufsservice sowie die Belehnung von Wertgegenständen. Im Gegensatz zu herkömmlichen Pfandhäusern können Kunden

bequem am Handy oder am Heim-PC den Wert ihrer Smartphones, Tablets etc. ermitteln. Innerhalb weniger Sekunden erhält der Kunde anschließend einen Kredit oder ein Kaufangebot. Das Geld wird dann schnellstmöglich überwiesen oder im CASHY-Shop ausbezahlt.

Auch der kostenlose Service einer kontaktlosen Geldübergabe in den eigenen vier Wänden ist möglich. „Kunden, die ein Handy zu Hause liegen haben, können es innerhalb von Minuten in Bargeld verwandeln. Die Auszahlungsbeträge werden sofort geschätzt, der User erhält online und in Echtzeit eine Info über den Wert“, so Scheucher. Der Erfolg des „Digitalen Pfandhauses“ gibt den Gründern recht. Mehr als 10.000 Transaktionen wurden bereits über CASHY getätigt. 40.000 Gegenstände können im System automatisch bewertet werden. Die gekauften Gegenstände werden online wiederverkauft. Ein eigener Webshop ist in Planung.

www.cashy.at

NEW BUSINESS

**Alles, was
Sie für Ihr
Business
brauchen!**



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

- Ja, ich bestelle NEW BUSINESS für ein Jahr (elf Ausgaben) um nur 33 Euro.
- Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) um nur 55 Euro.