

So geht es den «cash-Start-ups» ein Jahr später

Von Pastabohnen bis Medikament gegen Lebererkrankung: Vor einem Jahr stellte cash.ch in einer Interviewserie vier Schweizer Start-ups vor. Was ist aus den Jungunternehmen geworden? Welche weiteren Ziele haben sie?

16.12.2016 13:15

Von der cash-Redaktion



Blindflug Studios aus Zürich gewinnen im Dezember 2015 den deutschen Entwicklerpreis in der Kategorie Innovation.

Bild: ZVG

"Hinfallen gehört dazu, wieder aufstehen auch". Unter diesem Titel präsentierte cash.ch in einer [Interviewserie im Dezember 2015](#) vier Schweizer Jungunternehmen. Anlass dazu war nicht zuletzt der Boom bei Neugründungen von Firmen mit technologischen Bank- oder Versicherungslösungen, so genannte Fintechs. Zentrale Fragen in der Interviewserie zum Thema "Schweizer Start-ups" waren etwa: Aus welchen Gründen wagen junge Unternehmer den Sprung in die Unabhängigkeit? Welche Hürden treffen sie dabei an und wie Start-up-freundlich ist die Schweiz?

cash hat nun bei den vier vorgestellten Firmen ein Jahr später angeklopft und gefragt, wie es Ihnen operativ geht, ob sie Ihre Ziele erreicht haben und wie die Zukunft aussieht. Hier die Übersicht:

BLINDFLUG STUDIOS

Das Unternehmen aus Zürich entwickelt Computerspiele für Smartphones und Tablets. Bereits die Erstveröffentlichung «First Strike» aus dem Jahr 2014 erreichte in den Game-Charts in der Schweiz Rang eins, war in zahlreichen Ländern in den Top-20 zu finden und heimste diverse Preise ein, unter anderem den «Best of Swiss Apps 2014 Award» in der Kategorie Games ([zum cash-Interview im Dezember 2015](#)).

Stand heute: Nach «Cloud Chasers» im Jahr 2015 hat das Entwicklerstudio im Oktober 2016 mit «Airheart» die dritte grosse Eigenproduktion auf den Markt gebracht. Daneben hat Blindflug Studios

diverse Corporate Games mit Firmen-Partnern veröffentlicht. Laut CEO Moritz Zumbühl werden bei Blindflug mehr als sechs Personen arbeiten, nach vier Personen im letzten Jahr. Und die Finanzen? "Vor einem Jahr sprach ich im cash-Interview noch davon, dass unser Finanzplan sehr 'harakiri' war. Inzwischen haben wir einen sehr langfristig ausgelegten Finanzierungsplan. Das im Oktober 2015 veröffentlichte Smartphone-Spiel 'Cloud Chasers' lief jedoch finanziell sehr schlecht trotz vielen Auszeichnungen. Wir kamen deswegen aber nie in ernsthafte finanzielle Schwierigkeiten. 'First Strike' ist eine solche Bombe, dass wir auch in diesem Jahr wieder mehr Einnahmen als erwartet generieren werden", sagt Zumbühl.

Im Oktober 2016 hat die Firma 'Airheart' auf den Markt gebracht. "Wir haben viel Zeit und Geld in dieses Spiel investiert. Es ist noch zu früh, hier über Verkaufsziele zu sprechen. Im kommenden Jahr haben wir dann für ein Konsortium von Schweizer Firmen ein neues Spiel geplant. Ich darf aber noch nichts Konkretes dazu sagen. Ein weiteres Spiel wird es über Ulrich Zwingli geben - Im Rahmen des 500-Jahre-Jubiläums der Reformation. 2017 gehen wir von einem massiven Umsatzsprung aus."

VERSANTIS

Das Zürcher Biotech-Start-up Versantis entwickelt ein revolutionäres Medikament, das diverse Giftstoffe aus dem Blut entfernt und somit die akute Lebererkrankung schnell behandeln kann. Dieser neue Ansatz soll schnell und effektiv Menschenleben retten. Die Produktelancierung ist für das Jahr 2023 geplant ([zum cash-Interview im Dezember 2015](#))

Stand heute: Während es im Jahr 2015 bei den vorklinischen Untersuchungen primär um die Erhöhung der Wirksamkeit des Medikaments ging, standen in diesem Jahr Sicherheitsaspekte im Vordergrund, sagt CEO Vincent Forster auf Anfrage von cash. Die Produkt-Risiken sollen minimiert werden, bevor Tests an Patienten anstehen. "Bis Mitte 2017 führen wir noch mehrere toxikologische Untersuchungen an Schweinen durch, Anfang 2018 werden wir das Medikament erstmals an Menschen testen können."

2016 hat Versantis die "MassChallenge" Switzerland gewonnen, ein wichtiger Preis für Startup-Unternehmen. "Das verhalf uns zu mehr Bekanntheit. Und auch die Siegprämie von 100'000 Franken können wir sehr gut gebrauchen", sagt Forster. Die Finanzierungsrunde - Versantis benötigt etwa 4 Millionen Franken bis Ende 2018 - sollte Anfang nächstes Jahr abgeschlossen werden. Das erste Produkt wird voraussichtlich 2023 auf den Markt kommen. "Für eine klinische Entwicklung ist dies eine sehr kurze Zeitperiode. Möglich ist diese schnelle Abwicklung dank dem Orphan-Drug-Status", sagt Forster. Diesen Status für Arzneimittel für seltene Krankheiten hat Versantis in diesem Jahr die Europäische Arzneimittel-Agentur EMA gewährt, er erlaubt damit kürzere klinische Testphasen. "Das ist ein wichtiger Meilenstein für uns", sagt Forster stolz.

EDAMAMA

Das Zürcher Label Edamama importiert und vermarktet seit Juli 2015 biologische Pasta aus Bohnen. Die Teigwaren sind vegan, glutenfrei sowie proteinreich. Erweitert wird das Sortiment durch in der Schweiz

hergestellte Dressings und andere sogenannte "Superfood"-Produkte ([zum cash-Interview im Dezember 2015](#)).

Stand heute: "Das Highlight von 2016 war, dass wir Coop als grossen Retail-Partner gewinnen konnten. Mittlerweile sind unsere Produkte in 70 Coop-Verkaufsstellen erhältlich, sowie in der Globus-Delicatessa, in Sun-Store-Apotheken und in bestimmten Reformhäusern", hält CEO Fabio Matticoli Rückblick auf das Jahr. Edamama macht rund 100'000 Franken Bruttoumsatz pro Monat und kann laut Matticoli "sogar einen kleinen Gewinn" auf die Seite legen. Aber die Firma kämpfe teilweise immer noch mit der Liquidität, was zeige, wieviel es für ein Startup-Unternehmen brauche, um festen Boden unter den Füssen zu bekommen. Eine grosse Herausforderung ist laut Matticoli, dass die Edamama-Produkte vorfinanziert werden müssen und Edamama somit drei bis vier Monate im voraus den Absatz einschätzen sollte.

Wie gehts weiter? "Haupttreiber unseres Wachstums war und ist der Ausbau des Online-Geschäfts und die Erweiterung strategischer Partnerschaften im Retail. Für Online haben wir eigens einen Digitalstrategen angestellt", so Matticoli. Die Firma könne nun ebenfalls einen Logistiker und einen Praktikanten beschäftigen. "Neu sind wir also zu fünf", sagt der Firmen-CEO. Perspektiven sieht Edamama in der Vergrösserung des Vertriebsnetzes in Deutschland und Österreich. Auch hat das Jungunternehmen in Deutschland eine Retail-Partnerschaft in Aussicht und verhandelt über exklusive Verkäufe nach Portugal, in die Türkei und in die Turkstaaten.

ANIVO

Das Vergleichsportal für Versicherungen ging im Mai 2015 online. Anivo bietet Kunden neben Informationen zu Auto- und Krankenkassenprodukten auch individuelle Beratung. Das Fintech, oder genauer Insurtech, wurde dieses Jahr als eines von drei Schweizer von H2 Ventures und KPMG Startups in den globalen Fintech 100 Report aufgenommen, neben globalen Schwergewichten der Startup Szene wie Lemonade, Square oder Oscar ([zum cash-Interview im Dezember 2015](#)).

Stand heute: Das Jungunternehmen hat dieses Jahr zwei Grosskunden gewonnen, nämlich die SBB und UPC. Im jeweiligen Intranet der beiden Unternehmen können nun bis zu 37'000 Personen mithilfe der Technologie von Anivo vergünstigte Krankenversicherungsangebote, kombiniert mit der unabhängigen Beratung von Anivo, in Anspruch nehmen. "Unser Geschäftsmodell konnten wir dadurch vom B2C in den B2B2C erweitern, wo wir auch einen substantziellen Beitrag für den künftigen Erfolg von Anivo sehen. Die Plattform Anivo steht aber weiterhin Jedermann zur Verfügung", sagt Anivo-CEO Alexander Bojer auf Anfrage von cash.

Anivo hat stark in die Informatik investiert und die Mitarbeiteranzahl seit letztem Jahr verdoppelt. Aktuell sind es neun Mitarbeiter. "Wir sind weiterhin ein Start-up und schreiben noch keine Gewinne, aber im Sommer konnten wir eine neue Finanzierungsrunde mit Investoren aus Deutschland und den Niederlanden durchführen", sagt Bojer. Anivo geht davon aus, dass es die Zahl von 37'000 möglichen Nutzern bei den Grosskunden dank neuer Partner im Jahr 2017 mindestens verdoppeln kann.