

› FAIL BETTER

Drive4less

«Wir hatten keine Ahnung von der Start-up-Welt. Wie man einen Businessplan schreibt oder eine Plattform baut, mussten wir googeln. Dennoch lief es von Anfang an sehr gut. Fahr Schüler und Fahrbegleiter zusammenzubringen, war die Idee von Drive4less. Für die Schüler ist das viel günstiger als mit einem professionellen Fahrlehrer. Wir bekamen mit über 30 Artikeln eine grosse Medienaufmerksamkeit. So hatten wir schnell über 2000 Fahrbegleiter im ganzen Land auf unserer Plattform.

Im Community Management waren wir sehr gut. Das Problem: Die Fahrlehrer hatten mächtig Angst, dass wir sie aus dem Markt drängen. Der Verband hat uns zivil- und strafrechtlich verklagt. Obwohl es rechtlich eine Grauzone war, mussten wir kapitulieren. Unser Fehler lag in der Kommunikation: Wir hätten nicht die Ersparnis, sondern die gewonnene Sicherheit durch zusätzliche Fahrstunden in den Fokus stellen sollen. Und noch ein Learning: Man darf sich nicht auf einen Stakeholder wie die Kunden konzentrieren, sondern muss alle einbeziehen.

In meiner neuen Aufgabe bei Cofoundme bringe ich Firmengründer und Ideen zusammen, wir haben 9500 Entrepreneurs und 2500 Start-ups auf unserer Plattform. Besonders achte ich jetzt auf die Kommunikation: dass wir langfristig kommunizieren, konsistent sind und das Big Picture vermitteln.»

Paolo Piffaretti
scheiterte mit Drive4less. Jetzt bringt er mit Cofoundme.org Firmengründer und Ideen zusammen.



▶ Die Alleswisser

Veezoo will ein elektronisches Firmengedächtnis erstellen: Die Software kann dank künstlicher Intelligenz Daten analysieren, visualisieren und Fragen beantworten.

Die Geschäftsidee?

Veezoo macht Einblicke in komplexe Unternehmensdaten sichtbar: Frage eintippen oder diktieren, und die Daten werden direkt visualisiert. Sozusagen eine Art Siri für Firmendaten.

Wie ist sie entstanden?

Durch einen Hackathon (einen Programmiermarathon), der von der SIX Group organisiert wurde.

Warum der Name?

Der Name, ausgesprochen «wisu», leitet sich von «Visualisierung» ab. Passend zur Geschäftsidee, hört sich die Aussprache ähnlich an wie das Fragewort «wieso».

Woher stammt das Startkapital?

Von namhaften Schweizer Investoren wie Thomas Dübendorfer, Präsident

des ICT Investor Club (SICTIC), oder Richard Eisler, Gründer Comparis.ch.

Womit erzielen Sie die Umsätze?

Durch Einnahmen aus Lizenzgebühren und durch das Realisieren von massgeschneiderten Projekten mit Grossunternehmen.

Die Vision?

Ein Firmengedächtnis zu erstellen, das den Entscheidungsprozess optimiert und beschleunigt. Das Abrufen von Informationen wird durch Veezoo schnell, einfach und für jedermann verständlich.

Die grosse Stärke?

Als Spin-off der ETH Zürich können wir auf ein technisch hochkarätiges Team bauen.

Die grösste Herausforderung?

BAUTEN EINE ART «SIRI FÜR FIRMENDATEN»

Die Veezoo-Gründer
Marcos Monteiro, João
Pedro Monteiro und
Till Haug (v.l.).



Website: www.veezoo.com

Gegründet: Juli 2016

Firmensitz: Zürich

Gründer: Till Haug (25), COO;
João Pedro Monteiro (24), CTO;
Marcos Monteiro (26), CEO

Anzahl Mitarbeiter: 8

Umsatzziel für 2017: 350 000 Fr.

Profitabel ab: 2018

Komplexe Daten so zu handhaben, dass das Finden von Insights so mühe-los wird, wie wenn man Siri nach der Wettervorhersage fragt.

Der bisher grösste Erfolg?

Unser erfolgreicher Use Case mit der SIX Group, wo unsere Lösung zur Analyse von Kosten und Einnahmen auf grosse Begeisterung stösst.

Das Überraschendste bisher?

Dass unsere Lösung auf solch breites Interesse in verschiedensten Sektoren stösst. So arbeiteten wir mit einer Firma zusammen, welche die Nutzung von Geo- und Sachdaten ermöglicht.

Der nächste Schritt?

2018 wollen wir das Produkt international skalieren und mehr Projekte an Land ziehen.

Expertenmeinung Zwei Risikokapitalisten über die Chancen von Veezoo

TONI SCHNEIDER, TRUE VENTURES

► «Wie gut skaliert sich das?»



TONI SCHNEIDER
lebt seit über 20 Jahren
im Silicon Valley und ist
Partner beim Risikokapi-
talgeber True Ventures.

«Machine Learning und Artificial Intelligence sind ein Riesenthema derzeit, man sieht überall neue Anwendungen. Das Marktpotenzial allein für Visualisierungssoftware ist relativ gross, aber Veezoo geht mit dem Einbezug von künstlicher Intelligenz noch einen Schritt weiter. Die Gründer kennen sich von der ETH. In ihrem Feld sind sie Experten. Sie haben zwar noch nie eine Firma aufgebaut, aber bis jetzt machen sie es sehr gut. Besonders gefällt mir, wie weit sie mit relativ wenig Geld bereits gekommen sind: Bisher gab es nur eine Angel Round, damit haben sie ein Produkt entwickelt und erste Kunden gewonnen. Die grösste Herausforderung: Die Implementierung ihrer Software in einer Firma dauert mehrere Monate. Das wird bei späteren Versionen bestenfalls auf mehrere Wochen zurückgehen. Für ein Start-up, das schnell wachsen will, ist es schwierig, jedes Mal Mitarbeiter so lange dafür abzustellen. Die Software ist eine Kombination von Cloud-basiert und On-site. Das ist clever in Sachen Datenschutz, macht aber die Sache komplizierter. Die grosse Frage daher: Wie gut skaliert sich das? Insgesamt ist Veezoo eine sehr interessante Firma. Wir werden uns überlegen, bei der nächsten Finanzierungsrunde zu investieren.»

PHILIPP FREISE, KOHLBERG KRAVIS ROBERTS & CO.

► «Ideales early-stage investment»



PHILIPP FREISE
leitet den Bereich
Technology, Media and
Telecommunications
Industry bei KKR Europa.

«Die Geschäftsidee von Veezoo gefällt mir sehr gut, denn Sprache als Mittel zur Datenabfrage wird ein sehr grosser Markt werden. Das Produkt steckt in diesem Fall noch in den Kinderschuhen, hat aber riesiges Potenzial, denn die Technologie dahinter ist sehr solide. Watson von IBM geht die gleichen Aufgaben mit Statistikmodellen an, doch bei Veezoo sind die Ergebnisse deutlich präziser. Das liegt auch am Team, das mir einen exzellenten Eindruck macht: Die Kombination von Mathematikern und Computerwissenschaftlern ist ziemlich einzigartig. Vor grosser Konkurrenz muss Veezoo daher in meinen Augen keine Angst haben. Die Firma hat zudem bereits erste Erfolge im Versicherungsmarkt erzielt, es kommt also schon Geld herein. Auf der Basis kann man nun Branche für Branche angehen. Allerdings ist es sehr aufwendig, die Anwendung an andere Industrien und Firmen anzupassen. Das nächste Funding sollte daher in die Skalierbarkeit investiert werden. Veezoo ist ein ideales early-stage investment. Bis die Firma die Welt verändert, ist es noch ein weiter Weg. Ich sehe Veezoo daher nicht als 500-Millionen-Franken-Unternehmen, vermutlich wird es vorher verkauft werden. Aber das ist auch okay.»