



Fintech vom Feinsten
 Marcel Lenz (l.),
 Stefan Brunner und
 CEO Jeremias Meier

Finanzplattform für KMU



10 000 KMU nutzen die webbasierte Business-Software von **BEXIO**. Jetzt baut das Startup eine Online-Plattform, welche Unternehmer in allen Finanzbelangen unterstützt.

TEXT: KASPAR MEULI FOTO: TINA STURZENEGGER

Zahlen wie diese lassen die Finanzbranche aufhorchen: 2017 werden gegen 3 Milliarden Rechnungen über die Business-Software von bexio verschickt. Das macht das Startup aus Rapperswil zur gefragten Partnerin. Es sei Knochenarbeit gewesen, mit der UBS die erste Bank vom Nutzen einer bexio-Schnittstelle im E-Banking zu überzeugen, erzählt Jeremias Meier, Mitbegründer und CEO von bexio. Mittlerweile arbeitet das 2014 gegründete Unternehmen mit den fünf grössten Finanzinstituten des Landes zusammen – und weitere stehen Schlange. «Im

VIER FRAGEN AN JEREMIAS MEIER

LETZTE FERIE

Diesen Sommer auf Sardinien – zum ersten Mal als Familie mit unserem kleinen Sohn.

FOLLOWER

Auf Twitter, das ich im Geschäftsleben brauche, sind es 750. Facebook nutze ich nur privat.

ERSTER JOB

In den Ferien das Schulhaus meines Gymnasiums putzen.

BITCOIN-GUTHABEN

Ja, leider. Ich sehe das aber nicht als Anlage, sondern wollte verstehen, wie das System funktioniert.

Moment», so Meier, «möchten zwanzig zusätzliche Banken ihre eigene Schnittstelle.»

Dass sich bexio innert kurzer Zeit viel Glaubwürdigkeit verschafft hat, zeigte Anfang dieses Jahres auch die zweite Finanzierungsrunde des Fintech-Startups. Einen Grossteil der 7,5 Millionen Franken Frischkapital steuerte Swisscom Ventures bei.

In den brandneuen Büros mit Blick auf die Altstadt von Rapperswil und den Zürichsee verkündet ein Kundenclaim «Dank bexio spare ich 3,1 h pro Woche». Genau das verspricht das Unter-

nehmen seinen demnächst 10 000 Kunden. «Klein- und Kleinstfirmen leiden unter dem administrativen Aufwand», weiss Jeremias Meier, der selbst bereits mehrere Firmen aufgebaut hat, aus eigener Erfahrung. «Dank unserer webbasierten Business-Software sinkt er auf ein Minimum.»

Doch das schnell gewachsene Startup mit mittlerweile fünfzig Mitarbeitenden will nicht einfach Software verkaufen. Es sieht sich als Online-Plattform, auf der Kleinunternehmer in allen Finanzbelangen Unterstützung finden: Bereits lässt sich via bexio die Zusammenarbeit mit dem Treu-

Das erste Einhorn unter den Schweizer Startups



MINDMAZE nutzt die Virtual Reality zu Therapiezwecken. Der nächste Schritt ist der Vorstoss in den Massenmarkt mit Applikationen in der Gaming- und Unterhaltungsindustrie.

TEXT: KASPAR MEULI

So sagenumwoben sind sie, dass man sie Einhörner nennt: Tech-Firmen, die mit über 1 Milliarde Dollar bewertet werden. Das Lausanner Startup Mindmaze zählt zu dieser seltenen Spezies, seit der indische Mischkonzern Hinduja und weitere Geldgeber 100 Millionen Dollar in das Jungunternehmen investiert haben. Gegründet wurde es 2011 vom indischen Elektronikingenieur Tej Tadi, der zehn Jahre zuvor in die Schweiz gekommen war, um an der EPF Lausanne einen Master in Computergrafik zu machen.

Die Erwartungen der Geldgeber an das heute achtzig Mitarbeiter zählende Unternehmen sind gross, weil Mindmaze in einem zukunfts-trächtigen Bereich tätig ist, dem Einsatz von Virtual Reality im Alltag. Vorerst findet die Lausanner Technologie – eine Mischung aus Gehirnforschung, virtueller Rea-

lität und Körper-Sensoren – im Gesundheitsbereich Verwendung. Sie verbessert die Rehabilitation von Hirn Schlagpatienten. Zurzeit werden die Mindmotion PRO genannten Geräte in 43 Spitälern in 7 Ländern eingesetzt. Doch Tej Tadi hat weit Grösseres vor: «Unser Plan war immer, in andere Bereiche zu diversifizieren», sagt er, «angefangen mit der Gaming- und Unterhaltungsindustrie.»

Bei Mindmaze denkt man auch über eine Verwendung der eigenen Technologie beim Militär nach. Drohen da keine Reputationsrisiken? Tadi dazu: «Wir sind überzeugt, dass von diesen branchenübergreifenden Anstrengungen auch das Gesundheitswesen profitiert.» Neben dem Hauptquartier in Lausanne ist das Unternehmen inzwischen mit Entwicklungs- und Verkaufseinheiten auch in Zürich, Bukarest,

London, Paris und San Francisco aktiv, wo der CEO einen grossen Teil seiner Zeit verbringt. Eine wichtige Etappe in der Diversifizierungsstrategie war für Mindmaze die Lancierung eines Mask genannten Produkts diesen Frühling. Es misst die Impulse der Gesichtsmuskeln, kann in allen gängigen Virtual-Reality-Brillen angebracht werden und ermöglicht, die Gefühle des Nutzers im virtuellen Raum zu spiegeln. «Wir stecken in verschiedenen vertraulichen Gesprächen mit potenziellen Partnern, um die Technologie auf den Markt zu bringen», verrät Tej Tadi, «das sollte gegen Ende dieses Jahrs der Fall sein.»

GRÜNDUNG: 2011; MITARBEITER: 80
WWW.MINDMAZE.COM

händer digitalisieren und Rechnungen vorfinanzieren, demnächst soll es auch Kreditangebote geben.

Die grösste Herausforderung auf dem Wachstumspfad sind neue Mitarbeiter. «Um beschleunigen zu können, braucht man mehr gute Leute», sagt Jeremias Meier. «Wer nicht laufend in neue Produkte investiert, ist raus aus dem Geschäft.» bexio hat deshalb kürzlich ein auf Lohnbuchhaltung spezialisiertes Unternehmen in Berlin übernommen – und betreibt in Belgrad eine eigene Entwicklungsabteilung. «Es geht uns dabei nicht um tiefere Kosten, sondern darum, überhaupt Fachkräfte zu finden.»

GRÜNDUNG: 2013; MITARBEITER: 50
WWW.BEXIO.COM

VIER FRAGEN AN TEJ TADI

LETZTE FERIE

Sommerferien in den USA.

FOLLOWER

Auf Twitter hat Mindmaze 2100; ich persönlich habe keine Zeit, mich um soziale Medien zu kümmern.

ERSTER JOB

Als Freelancer produzierte ich «Special Effects» für die Filmindustrie.

BITCOIN-GUTHABEN

Keine Antwort.



Weltweit gefragt
Mindmaze-Gründer
Tej Tadi