

Hey

«Mit Hey formierten wir 2014 eine Agentur, die sich auf die damals brandneue iBeacon-Technologie von Apple konzentrierte: Wir konnten sowohl die technologische wie auch die kommunikative Expertise bieten. Und wir gehörten zu den Ersten auf diesem Gebiet, entsprechend gross war das Interesse der Medien. Bald galten wir als iBeacon-Experten und konnten Pilotprojekte für ein Museum, einen Flughafen oder ein Skiresort realisieren. Doch die richtig grossen Projekte kamen einfach nicht. Wohl auch, weil es vier Barrieren gab: Der Nutzer musste eine App installiert und Bluetooth aktiviert haben, Pushmeldungen akzeptieren und den Standort teilen. Doch damals begann die grosse Datenschutzdebatte, und deshalb hatte iBeacon nicht den erwarteten Erfolg. Wir versuchten dann, in die Bereiche E-Commerce und Digital Marketing zu diversifizieren. Doch Hey galt immer noch als iBeacon-Spezialist, das hat die Sache erschwert. Ende 2016 entschieden wir, die Aktivitäten einzustellen. Wir waren wohl zu enthusiastisch, was die Technologie anging. Was ich gelernt habe: Es ist wichtig, eine Strategie zu verfolgen, aber noch wichtiger ist es, agil zu sein - ein Projekt über drei Monate ist oft zu unflexibel. Und man muss einen Plan und ein Budget zur Kundengewinnung haben. Heute bin ich Intrapreneur und wende diese Erkenntnisse bei einer Gruppe von Start-ups in einer Firma an.»

Mark Berger scheiterte mit Hey. Heute betreut er Start-ups innerhalb eines Konzerns.



MEHR SICHERHEIT UND KONTROLLE
Stefan Thiel, Martin Stadler und Stefan Weber (v.l.) schaffen Transparenz in Sachen Vermögen.

▶ Die Überblicker

Die Software von **Altoo** konsolidiert täglich auch komplexe Vermögensstrukturen, ermöglicht automatisierte Kontrollen und kommuniziert mit dem Beraternetzwerk.

Die Geschäftsidee?

Altoo verschafft vermögenden Privatpersonen auf einfache und intuitive Art und Weise Transparenz und Kontrolle über ihre gesamten Vermögensstrukturen (Geld bei mehreren Banken, Immobilien, Private Equity, Kunst etc.).

Wie ist sie entstanden?

Seit sich die Wertschöpfungskette im Wealth Management entflochten hat, arbeiten vermögende Privatpersonen mit mehreren Banken, Dienstleistern und Beratern zusammen. Um trotzdem den Überblick zu behalten, braucht es innovative Technologie.

Warum der Name?

Altoo steht für «altogether»: Wir haben die Plattform von Anfang an gemeinsam mit unseren Kunden entwickelt.

Woher stammt das Startkapital?

Auch hier gilt «altogether»: Unsere ersten Kunden waren die Kapitalgeber.

Womit erzielen Sie die Umsätze?

Kunden bezahlen ein jährliches Abo für die Nutzung der Wealth-Plattform. Multi-Family Offices und Banken können unsere Technologie auch in einer White-Labeling-Lösung ihren Endkunden anbieten.

Die grosse Stärke?

Unsere Technologie wurde von den Bedürfnissen unserer Kunden geprägt. So haben wir uns auf das Wesentliche fokussiert.

Die grösste Herausforderung?

Sicherheit hat für uns oberste Priorität. Für unsere Kunden ist es das erste Mal, dass sie alle Vermögensdaten an einem Ort digital abspeichern. Entsprechend haben wir von Beginn weg

Website: www.altoo.io

Gegründet: Dezember 2017

Firmensitz: Zug

Gründer: Martin Stadler (39), CEO; Stefan Thiel (50), CTO; Stefan Weber (35), CDO

Anzahl Mitarbeiter: 24

Umsatzziel für 2019: >1,5 Mio. Fr.

Profitabel ab: 2021

Fotos: Gerry Nitsch für BILANZ (3)

Expertenmeinung Zwei Risikokapitalisten über die Chancen von Altoo

ARIEL LÜDI, HAMMER TEAM

▶ «Das Produkt sieht gut aus»



ARIEL LÜDI ist als VC mit seinem Inkubator Hammer Team an 20 Schweizer B2B-Start-ups beteiligt.

«Ich bin Teil der Zielgruppe von Altoo und habe mir daher schon verschiedene Produkte in dem Bereich angeschaut. Bislang gibt es aber nichts wirklich Brauchbares. Dabei gibt es Millionen von Menschen mit einem komplexen Vermögen. Aber deren Banken und Vermögensverwalter sind oft sehr konservativ, analog und unflexibel.

Das Produkt sieht gut aus, hat Anschluss an 30 bis 40 Banken und schon einige Kunden. Von einer Vorgängerfirma hat Altoo eine starke Sicherheitsinfrastruktur übernommen, das fehlt bei vielen anderen. Das Team macht einen sehr guten Eindruck, was den Background und die Abdeckung der verschiedenen

Skills angeht. Momentan geht die Firma auf Privatkunden los. Noch kosteneffizienter und viel besser skalierbar ist ihr Plan, die Software als White Label Vermögensverwaltern oder Multi-Family Offices anzubieten. Auch im Ausland besteht weiteres Wachstumspotenzial. Die grundlegende Frage ist natürlich, ob die Kunden einer Drittpartei ihr ganzes Vermögen offenlegen wollen - die meisten verfolgen ja eine Multi-Bank-Strategie. Dass es eine Schweizer Lösung ist und die Daten im Land bleiben, hilft sicher. Altoo hat mir gefallen, ich werde eine Testlizenz lösen.»

CORNELIUS BOERSCH, MOUNTAIN PARTNERS

▶ «Wird ihren Weg machen»



CORNELIUS BOERSCH ist als Gründer von Mountain Partners in Wädenswil ZH in über 200 Start-ups investiert.

«Mein Family Office hat sich eine ähnliche Lösung wie Altoo selbst gebastelt, denn auf dem Markt gab es bisher nichts Brauchbares. Das Konzept der Software as a Service sowie das Frontend von Altoo gefallen mir sehr gut. Beim Backend wird entscheidend sein, mit wie vielen Banken man die Schnittstellen hinbekommt und wie gut der automatische Datenfeed ist. Klappt das, dann kann man von den sehr reichen Kunden auch nach unten Richtung Retailbereich skalieren. Bei all dem ist die Sicherheit entscheidend: Heute kommunizieren die meisten Banken und Family Offices mit ihren Kunden per unverschlüsselter Mail, Post oder gar Fax. Da

ist die Lösung von Altoo schon hundert Mal sicherer. Das ist auch schon viel wert!

In der Schweiz, so glaube ich, wird der Erfolg kommen - es gibt zwar Wettbewerber, aber keinen, der schon so weit ist. International ist das eine andere Frage, da sollte sich die Firma mit anderen grossen Playern wie N26 in Deutschland oder Gini in Hongkong zusammenschließen. Altoo wird wohl kein Unicorn werden. Aber die Firma wird ihren Weg machen. Die Chancen, dass ich mich beteilige, stehen 50 zu 50 - es wird von der Bewertung abhängen.»