

startup

Kühlbox für Biomüll

Avantyard Das Jungunternehmen aus Root LU will Hausfrauen und Hausmänner glücklich machen: Ein Komposteimer mit integriertem Kühlsystem soll dem faulen Biomüll den Gestank nehmen.

PIRMIN SCHILLIGER

► Die Business-Idee

Der von den Jungunternehmern entwickelte Freezyboy ist ein multifunktionaler Komposteimer, der den Küchenabfall auf minus 5 Grad Celsius kühlt. Mit dem Effekt, dass das Grünzeug nicht zu stinken beginnt und weder Fruchtfliegen und Mücken noch sonstiges Ungeziefer in die Küche lockt. Peter Schmidlin, Managing Partner von Avantyard, erklärt: «Die Idee hinter unserem Abfallkühler ist eigentlich naheliegend. Umso mehr wunderten wir uns, dass die etablierten Hersteller nicht längst schon eine entsprechende Lösung hatten.»

Eine derart offensichtliche Marktlücke zu entdecken, ist ein grosser Glücksfall für jedes Jungunternehmen. Die Entwicklung des Produktes war dann allerdings eine ziemliche Herausforderung. Rüstabfall und Essenreste müssen, damit sie sich nicht stinkend zersetzen, gefroren werden. Ein Mini-Kühlkompressor und effizient gedämmte Wände sorgen nun in der acht Liter fassenden Box für die notwendigen Minusgrade. Der Energieverbrauch wurde schrittweise optimiert, sodass der Kühleimer nur noch 1 Prozent des gesamten Haushaltstroms benötigt und die Rechnung mit lediglich 15 Franken pro Jahr belastet. Der coole Kompostkübel existiert derzeit als Prototyp. Im Herbst 2017 soll er auf den Markt gelangen. «Wir hoffen, dass er bald schon zum Standard in der modernen Küche wird», sagt Schmidlin.

Der Freezyboy ist das erste Produkt von Avantyard, doch es soll nicht das einzige bleiben. Im Hinterkopf wälzen Schmidlin und seine beiden Partner bereits weitere Ideen für Produktinnovationen und Convenience-Lösungen in den Bereichen Wohnen und Lifestyle.

► Die Gründer

Die Idee zum Freezyboy wurde geboren, als Benjamin Flechsig (34), Peter Ruppener (37) und Peter Schmidlin (38) in geselliger Runde in der Küche von Hobbykoch Flechsig sass. «Wir diskutierten und ärgerten uns wieder einmal darüber, dass der Kübel für die Grünabfälle immer stinkt und Fruchtfliegen anzieht», erinnert sich Flechsig. Da blitzte der Gedanke auf: Warum den Abfall nicht einfach kühlen?

Als die folgenden Nachforschungen ergaben, dass der kühlbare Kompostkübel für den Privathaushalt weltweit nirgends existierte, kündigten die drei Freunde ihre Jobs und machten sich ans Werk.

Ende 2014 bezogen sie Räumlichkeiten im Technopark Luzern in Root, sondierten das Marktinteresse und kontaktierten verschiedene Küchenbauer. Alle waren sie von der Idee sofort begeistert. Im August 2015



wurde Avantyard schliesslich gegründet. Für die technische Entwicklung des Gerätes wurden externe Ingenieure beigezogen, und zwar Spezialisten für Kühl- und für Haushaltabfallsysteme.

► Der Markt

Dem Freezyboy eröffnet sich überall dort ein riesiges Potenzial, wo das Grünzeug separat entsorgt und als begehrter Rohstoff zur Energiegewinnung in Biogaskraftwerken genutzt wird. Im Moment ist das Produkt des Luzerner Jungunternehmens zwar noch einzigartig. «Es würde uns allerdings ziemlich überraschen, wenn wir nicht bald schon kopiert würden», meint Schmidlin.

Der Freezyboy ist wohl als Marke und bald auch als Design geschützt, aber die Grundidee ist nicht patentierbar. Um Nachahmer und Trittbrettfahrer auf Distanz zu halten, setzt das Startup auf Geschwindigkeit. Parallel zum Schlusspurt in der Produktentwicklung wird derzeit die Serienproduktion vorbereitet.

Einen Beschleunigungseffekt verspricht sich Avantyard von der Zusammenarbeit mit etablierten Partnern. So wird die Produktion wahrscheinlich an V-Zug ausgelagert. Der Freezyboy dürfte

DAS MEINT DER EXPERTE



«Der Freezyboy bietet eine ganzheitliche und komfortable Lösung für den Küchenabfall, ganz ohne Gestank und andere Störfaktoren.»

Ueli Jost CEO Veriset und Orea Küchen

beim Markteintritt voraussichtlich 700 Franken kosten. Sobald er in grossen Stückzahlen produziert werden kann, soll er günstiger werden.

► Das Kapital

Das Startkapital bestritten die drei Avantyard-Gründer mit eigenen Mitteln. Weitere Unterstützung erhielten sie von privaten Partnern und einer Stiftung, die ein zinsloses Darlehen in der Höhe von einigen hunderttausend Franken gewährte.

Im Herbst 2016 startete das Jungunternehmen zudem auf der Plattform Wemakeit ein Crowdfunding. Innerhalb von dreissig Tagen kamen über 310'000 Franken zusammen – Schweizer Rekord in Sachen Crowdfunding.

Bei der Sammelaktion konnte der Abfallkühler auch gleich bestellt werden. Das nutzte zum Beispiel V-Zug, die sich am Crowdfunding beteiligte, verbunden mit der Option auf 500 Freezyboys. Der bekannte Hersteller von Haushaltsgeräten hat damit gleichsam ein öffentliches Bekenntnis abgegeben, dass er an den Erfolg des innovativen Kompostkübels glaubt.

Insgesamt rechnen die drei Gründer bis zum Markteintritt mit Investitionen in der Höhe von rund 1,5 Millionen Franken.

Update

Gryps

Rückblende Über das Offertenportal aus Rapperswil haben wir im Frühling 2015 in der «Handelszeitung» ausführlich berichtet. Seither ist einiges passiert: Das Grundprinzip der Plattform, nämlich Kaufinteressenten mit Anbietern zusammenzubringen, hat sich bewährt. Die Zahl der Anbieter ist im erwähnten Zeitraum von 1800 auf 2800 gestiegen, diejenige der Produktkategorien von 80 auf 105. «Wir haben unsere Offertenservice auch laufend technisch verbessert und noch kundenfreundlicher gestaltet», betonen die Gründerinnen.



Die Co-CEO Gaby Stäheli und Priska Schoch.

60 Mio. Wert der Transaktionen

Strategie Gryps rechnet auch im laufenden Jahr mit einem weiteren hohen zweistelligen Wachstum, und zwar sowohl bei den Offertenanfragen als auch beim Umsatz. Um den Verkehr auf der Plattform weiter zu steigern, setzt das Jungunternehmen mit seinen mittlerweile zwölf Beschäftigten zunehmend auf externe Partnerschaften. So ist es mit Comparis im Bereich Steuern eine Kooperation eingegangen und weitere Kooperationen befinden sich in der Pipeline. Der Break-even soll 2017 folgen.

► **STARTUP-BLOG**
Startup-Porträts und News aus der Gründerszene:
handelszeitung.ch/blogs/startup



Herausgefordert:
Glokalisierung
Zurich Economic Impulse
29./30. März 2017
Gottlieb Duttweiler Institute
«Wirtschaft trifft Politik»



Detailliertes Programm und Anmeldung:
www.zeimpulse.ch

Strategische Main Partner
Emil Frey AG und KPMG Schweiz



Co-Partner
SIX Gruppe



Akademischer Partner
Hochschule Luzern – Wirtschaft



Knowledge Partner
Gottlieb Duttweiler Institute



Medienpartner
Handelszeitung und Die Weltwoche

