

Viel «Gryps» ins Start-up gesteckt

Internetfirma Zwei Ex-IBM-Managerinnen bauen das grösste Offertenportal der Schweiz auf

VON ROMAN SEILER

Der Grypster sucht's. Grypster ist das Maskottchen von Gaby Stäheli (46) und Priska Schoch (53), den Gründerinnen des in Rapperswil-Jona SG domizilierten Offertenportals «gryps.ch». Ihr Angebot soll KMU-Gründern und -inhabern, aber auch Privatkunden den Einkauf von Produkten und Dienstleistungen ab 2000 Franken erleichtern. So können sich Gryps-Kunden die aufwendige Suche im Internet nach einem zu ihnen passenden Produkt zu einem vernünftigen Preis ersparen.

Anfragende füllen einen Fragebogen aus, in dem sie ihre Bedürfnisse schildern, Gryps-Angestellte kontaktieren sie, um offene Fragen zum Bedarf zu klären. Automatisiert findet eine erste Auswahl passender Anbieter statt. Dann filtern Mitarbeiter innert zwei Tagen die drei am besten zum Kunden passenden Firmen aus. Wer den Zuschlag erhält, zahlt eine Gebühr, die sich im Schnitt auf 49 Franken beläuft. Mehr als 30 000 Offerten wickelt das Portal seit der Gründung vor fünf Jahren ab. Das Transaktionsvolumen belief sich 2014 auf 36 Millionen Franken.

KMU loben Trefferquote

Grypster sucht's, aber bringt's nicht immer, sagen KMU. Es gibt Firmen, die sich frustriert von Gryps verabschiedeten, weil Anfrager gar nichts mehr kaufen wollten. Sie hätten nur herausfinden wollen, ob sie für das bereits gekaufte Produkt nicht zu viel bezahlt hätten, erzählt ein Unternehmer.

Heinz Haudenschild, Inhaber der Kommunikationsagentur Imago Werbung mit fünf Mitarbeitern in Binningen BL, sagt, seine Agentur erhalte regelmässig Anfragen. Meist aus der Region. Aber Imago hätte auch schon für eine Motorenfabrik in Thun einen Messestand mit Illustrationen bestücken können. Die «Trefferquote» sei hoch und obendrein kostengünstig. Komme es nicht sofort zu einem Abschluss, müsse man halt dranbleiben und immer wieder nachfragen, sagt Haudenschild: «Das lohnt sich.»

Für die Firmenchefinnen war die grösste Herausforderung, dass Interessenten das Portal im unendlich weitläufigen Internet überhaupt finden. Heute



Sie betreiben das Offerten-Portal gryps.ch: Gaby Stäheli (links) und Priska Schoch mit Maskottchen Grypster in ihrem Büro in Rapperswil-Jona SG.

erscheint die Web-Adresse bei Produkt-Anfragen über Google stets weit oben, wenn nicht gar zuoberst. Das zu erreichen, ist aufwendig und kostspielig. Haudenschild lobt: «Es spricht für die hohe Relevanz der Suchmaschine von Gryps, dass viele ausgerechnet auf diese Plattform stossen, wenn sie einen Partner für die Gestaltung ihres Logos oder ihrer Website suchen.»

Die Gründerinnen warben auch persönlich für ihr KMU mit elf Mitarbeitern. Beispielsweise an Messen. Genau das lieben Gaby Stäheli und Priska Schoch nach ihrer Karriere in einem Weltkonzern an ihrem heutigen Job. Den Kontakt mit KMU-Vertretern: «Da tat sich für uns eine neue, superspannende Welt auf.» Mittlerweile bieten als

2000 Firmen mit. Aufgeführt sind 85 Produktkategorien. Weit oben rangieren Kaffevollautomaten, Sozial- und Betriebsversicherungen, Dienstleistungen von IT- und Treuhandfirmen sowie Anbieter von Alarmanlagen, Treppenliften, Fenster und Garagentoren. Im kommenden Jahr dürften es gegen 100 Produktkategorien sein.

Ehrgeizige Vision anpeilen

Nach drei Jahren und 7000 Offerten wussten die beiden Unternehmerinnen: Gryps funktioniert. Nun suchten sie nach Geldgebern, um ihre Website auf den neuesten Stand der Technik zu bringen und gleichzeitig die Mittel zu erhalten, um ihr Portal noch bekannter zu machen. Ehrgeizig sind die beiden

nämlich. Priska Schoch sagt: «Unsere Vision ist, das grösste Offertenportal der Schweiz aufzubauen.»

Investiertes Kapital vervielfacht

Acht Investoren beteiligten sich mit rund einer Million Franken an ihrer Firma. Sie dürfte heute mehrere Millionen wert sein. Die Mehrheit der Aktien behielten die Gründerinnen. Auf 50 000 Franken belief sich ihr ursprünglich eingesetztes Kapital - und viel, anfänglich unentgeltliche Arbeit. Nach der Investitionsphase soll das Unternehmen im kommenden Jahr erneut schwarze Zahlen schreiben.

Allerdings mussten Gaby Stäheli und Priska Schoch erst mal Macht abgeben: «Die Investoren haben verlangt, dass wir uns aus dem Verwaltungsrat zurückziehen.» Eine für sie erst überraschende, aber heute zufriedenstellende Lösung. «Wie haben dafür mit Martin Staub einen sehr erfahrenen Präsidenten bekommen», sagt Gaby Stäheli. Der ehemalige Manager von Telekomfirmen wie Sunrise sei ein ausgezeichnete Sparringpartner: «Er hyperventiliert nicht gleich, wenn es mal nicht so gut läuft.»

Kooperation mit comparis.ch

Damit das nicht mehr passiert, gehen Gaby Stäheli und Priska Schoch neue Kooperationen mit anderen Internetplattformen ein. Eine erste lancierten sie vergangene Woche mit dem Vergleichsdienst comparis.ch. Wer dort herausfinden will, wie hoch seine Steuerbelastung an seinem Wohnort im Vergleich mit anderen Gemeinden ist, wird gefragt, ob Gryps ihm einen Steuerberater suchen soll. Aktuell 350 in 18 Kantonen zählen zum Netzwerk des Offertenportals.

Gaby Stäheli und Priska Schoch schliessen nicht aus, einem interessanten Partner eine Beteiligung an ihrer Firma zu ermöglichen. Aber nur dann, wenn die Aussicht besteht, die Clicks auf Gryps richtig anzuheizen. «Unser Traum ist nicht, unseren Kindern die Firma zu vererben», sagt Priska Schoch. Internetfirmen seien schnelllebig, da müsse man auch loslassen können. Auf die Frage, ob es denn Anfragen gäbe, antworten die Unternehmerinnen mit einem Schmunzeln.

Aufgeschnappt

❖ Zufrieden

Im «SonntagsBlick» posiert Verleger **Jürg Marquard** stolz vor seinem Sportwagen. «Genug Geld hat man, wenn man zufrieden ist mit dem, was man hat.» Sagt er. Er hat Ferienresidenzen in St. Moritz und in der Karibik sowie die 50-Meter-Jacht Azzurra II. Auf ihr feiert er heute seinen 70. Geburtstag. Er machte eben was aus seinem Startkapital: Um das Magazin «Pop» zu lancieren, pumpte er einst 2000 Franken.



❖ Unzufrieden

Ausländische Zeitschriftenverlage zwingen Coop-Manager bereits zu Preissenkungen. Jetzt will Marketingchef **Philipp Wyss** (49) durchsetzen, dass er Körperpflegeprodukte wie Nivea günstiger verkaufen kann. Sonst führe er Parallelimporte durch oder entferne sie aus den Regalen, droht er in der «SonntagsZeitung». Letzteres stört kaum einen Schweizer: Sie kaufen diese eh im Ausland ein.



❖ Wertvoll

Ex-US-Präsident **Bill Clinton** (69) hielt in den letzten 14 Monaten drei Reden für die UBS, schreibt die «Finanz und Wirtschaft». Dafür kassierte er je 225 000 Dollar. Noch mehr zahlte die Deutsche Bank 2014 Bills Gattin Hillary. Die kassierte für eine Rede 260 000 Dollar. Offenbar ist eine potenzielle Kandidatin für die Präsidentschaft wertvoller als einer, der sie bereits hinter sich hat.



❖ Professoral

Währungsexperte **Peter Bernholz** (86) gab gestern in der «NZZ» und der «Schweiz am Sonntag» eine Lehrstunde in Sachen Franken. Weil der noch Jahre überbewertet bleibe, fordert er eine neue Untergrenze, mit oder ohne Währungskorb aus Euro und Dollar. Neben Politikern, Touristikern und Industriellen verstehen auch Ökonomen die Geldpolitik von Nationalbank-Präsident Thomas Jordan nicht mehr. (SEI)



NACHRICHTEN

FRANKENSTÄRKE Raiffeisen-Chef kritisiert fehlende Diskussion

Der Franken bleibt stark, sagt der abtretende Chef der Raiffeisen Gruppe in der «Schweiz am Sonntag», Pierin Vincenz. Er fordert deshalb eine Diskussion darüber, ob das Land die negativen Folgen wie Deindustrialisierung, Arbeitsplatzverluste und mehr Einwanderung in Kauf nehmen will: «Wenn wir uns für einen starken Franken entscheiden, wird es den Werkplatz, so wie wir ihn heute kennen, nicht mehr geben.» (SDA)

TOURISMUS Jedes dritte Reisebüro auf der Kippe

Der Chef des Reiseveranstalters TUI Suisse, Martin Wittwer, sieht für viele Konkurrenten schwarz. Gegenüber der «Schweiz am Sonntag» sagte er, in den nächsten zehn Jahren werde jedes dritte Reisebüro verschwinden, unter anderem weil das Online-Geschäft weiter zulege. (SDA)

FINANZBRANCHE Bei Postfinance sinken Sparszinsen weiter

Der Chef des Geldhauses der Post, Hansruedi König, sagt im «SonntagsBlick», die Zinsen auf Sparguthaben dürften weiter sinken und die Gebühren steigen: «Das betrifft nicht nur Postfinance, sondern alle Bankkunden.» (SDA)

Betrüger klopfen am Freitagnachmittag an

Finanzmarkt Anrufe kurz vor Arbeitsschluss sind gefährlich.

Eigentlich wollte er sein Büro in London gerade verlassen. Doch einen Anruf am späten Freitagnachmittag nahm Thomas Meston, Finanzchef von Fortelus Capital Management, noch entgegen. Der Anrufer gab sich als Coutts-Mitarbeiter aus, des Geldhauses des Hedge Funds. Es habe möglicherweise betrügerische Geldüberweisungen auf dessen Konto gegeben, sagte er. Meston liess sich nach anfänglichem Zögern dazu überreden, dem Anrufer den Zugang zum Konto des Hedge Funds zu ermöglichen.

Verluste in Millionenhöhe

Als der Finanzchef am Montag online den Kontostand checkte, waren 742 668 Pfund weg. Das entspricht rund einer Million Franken. Eine Aufzeichnung des Gesprächs vom Freitagnachmittag gab es bei Coutts nicht. Meston war offenbar von einem Betrüger hereingelegt worden. Der Manager wurde gemäss der Wirtschaftsagentur Bloomberg deswegen von seinem Arbeitgeber gefeuert und verklagt. Gemäss Gerichtsdokumenten sagen Mestons Anwälte, der Finanzchef hätte geglaubt, er verhindere einen Betrug: «Die Annahme war gerechtfertigt.»

Das sei eine «traurige Geschichte, sagt Jason Ferdinand von der Coventry University, die als erste einen Studiengang über Cybersicherheit anbietet: «Es handelt sich tatsächlich um ein Versehen.» Ein Einzelfall ist es nicht: Im Mai warnte die Zurich Insurance Group, Betrüger gäben sich gegenüber Anwaltskanzleien als Bankmitarbeiter aus. Dies geschehe häufig am Freitagnachmittag. Eben kurz vor Beginn des Wochenendes. Mit dieser Masche hätten Finanzgauner Firmen und deren Versicherer in diesem Jahr bereits um rund 7,5 Millionen Franken erleichtert.

Firmen unterschätzen Risiko

Wegen der technischen Fortschritte im Finanzbereich, wo der Grossteil des Geschäfts digital abgewickelt werde, könne es sehr schnell zu Verlusten kommen, sagt Ferdinand: «Die Menschen sind immer das schwächste Glied in der Kette.» Mitarbeiter vernachlässigten häufig Sicherheitsaspekte, weil sie annähmen, dafür seien die IT-Systeme zuständig. Selbst raffinierteste Online-Sicherheitssysteme versagen, wenn Benutzer Fehler machen. Aber auch Unternehmen unterschätzten das Risiko, das von Mitarbeitern ausgehe, steht in einer neuen Studie der Bank of England. Dabei sei «Cyberkriminalität eine wachsende Bedrohung für die Finanzstabilität». (INCH)

Güterverkehr 2015

SBB-Chef Meyer rechnet mit einem Verlust von 30 Millionen Franken

Ende März hatte SBB-Chef Andreas Meyer die Ausfälle wegen des starken Frankens noch auf 20 Millionen Franken für das laufende Jahr beziffert. Im vergangenen Mai sei das Volumen der transportierten Güter in der Schweiz gegenüber dem Vorjahr um fünf Prozent zurückgegangen. «Das bereitet uns grosse Sorgen», sagte Meyer in einem Interview von «Le Matin Dimanche». Um der Krise zu begegnen, wollen die SBB wettbewerbsfähiger werden. «Wir werden Dienste im Ausland kaufen müssen, um unsere Verluste zu reduzieren, und unsere Produktivität steigern müssen», sagte er weiter. Meyer wies auch auf das Problem der hohen Trassenpreise hin. Der Bundesrat erhöhe per Anfang 2017 den Trassenpreis für Züge auf den Schweizer Schienen pro Jahr zusätzlich um 100 Millionen Franken. Und dies nach einer vor kurzem erfolgten Erhöhung um 250 Millionen Franken. «Wenn wir weiterhin in so grossen Schritten die Preise erhöhen, so werden wir eine Limite erreichen, die für unsere Kunden nicht mehr tragbar ist», warnte Meyer.

Pilloud verteidigt Swiss Pass

In einem Interview der «SonntagsZeitung» hat die Chefin des SBB-Personenverkehrs, Jeannine Pilloud, die Einführung des Swiss Passes verteidigt. Als Erstes würden das Generalabo und das Halbtax auf dem Swiss Pass gespeichert. Aber das sei nur der Anfang: In wenigen Jahren kämen sämtliche Abon-

nemente und Billette des öffentlichen Verkehrs dazu. Eine Lösung für Smartphones dürfte 2016 oder 2017 bereit sein. Der Swiss Pass werde dadurch aber nicht überflüssig, sondern einfach auf ein anderes Trägermedium geladen. Die grossen Einsparungen beim Swiss Pass gebe es, weil die Produktion von GA und anderen Karten entfalle. Aber die Idee hinter dem Swiss Pass sei ohnehin nicht gewesen, in erster Linie Kosten zu sparen. Die Karte soll laut Pilloud längerfristig nicht nur den Zugang zum öffentlichen Verkehrssystem ermöglichen. Sondern auch zu Angeboten wie Mobility, Publibike oder zu Ski-gebieten. Tickets von Konzertveranstaltern, von Hallenbädern oder vom Zürcher Zoo könnten ebenfalls geladen werden. «Diese Organisationen zahlen einen Beitrag, um beim Swiss Pass mitzumachen, und tragen so dazu bei, dass die Ticketpreise im öffentlichen Verkehr etwas weniger stark steigen», sagte Pilloud. Weiter kündigte sie einen Abbau der Verkaufsstellen an. In den nächsten Jahren werde die Anzahl Verkaufsstellen stabil bleiben. Ab den 2020er-Jahren würden jedoch tendenziell Verkaufsstellen an peripheren Lagen schliessen, dafür aber das Angebot an zentralen Lagen je nach Bedarf ausgebaut - vorausgesetzt, die Einführung von elektronischen Tickets führe dazu, dass die Passagiere immer seltener an den Bahnschalter gingen. (SDA)