

ERFOLGREICHES START-UP WIRD ERWACHSEN

GRYPS Offertenportal, die Schweizer Beschaffungsplattform für KMU und Private tritt nach fünf erfolgreichen Gründerjahren in eine neue Phase ein. Dank intensiver Aufbauarbeit und einem Investitionskapital einer Gruppe namhafter Schweizer Privatinvestoren führt das IT-Unternehmen sein zügiges Wachstum fort. Aus dem jungen Start-up ist ein erfolgreiches KMU geworden.

IT-Managerinnen lancierten das erste Offertenportal der Schweiz

Gryps wurde 2010 von den IT-Managerinnen Gaby Stäheli und Priska Schoch als erstes Offertenportal im B2B Bereich der Schweiz eigenfinanziert gegründet. 2013 konnten Stäheli und Schoch dank überzeugender Aufbauarbeit und dem grossen Wachstumspotenzial von Gryps ein Investitionskapital von rund CHF 1 Mio. von einer Gruppe namhafter Privatinvestoren (u.a. Regula Straub, Marianne Karlsen, Alice Sachova und Martin Staub) für Gryps sichern. Die im Frühjahr 2014 abgeschlossene Finanzierungsrunde ermöglichte den Relaunch von Gryps Offertenportal mit einer neuentwickelten, benutzeroptimierten Plattform, effizienten Prozessen und einer Erweiterung des Angebots im B2B und B2C Bereich.

Investitionskapital führt zu weiterem Wachstum

Gryps.ch konnte vor dem Relaunch im Frühjahr 2014 positiven Cash Flow und Gewinn ausweisen. Mit dem Wachstumskapital steckt das Unternehmen in einer weiteren Investitionsphase mit dem Ziel, 2016 wiederum schwarze Zahlen ausweisen zu können. Seit der Gründung konnte Gryps rund 28'000 Offerten vermitteln. Die Anzahl der Anbieter liegt aktuell bei rund 1'800 (vgl. Gründung 2010: 150) in rund 80 Produkte- und Dienstleistungskategorien (vgl. Gründung 2010: 10). Das Transaktionsvolumen der von Gryps vermittelten Offerten lag für das Jahr 2010 bei rund CHF 2 Mio und 2014 bei rund CHF 35 Mio. Seit dem Relaunch im Frühjahr 2014 konnte die Anzahl der Offertanfragen verdreifacht werden. Aktuell beschäftigt das Unternehmen 10 Mitarbeiter.

Gryps.ch bringt Käufer und Anbieter zusammen

Gryps vermittelt Offerten für anspruchsvollere Kaufentscheidungen ab einem Investitionsvolumen von CHF 2000.-. Wer IT-Anlagen, Kopierer oder Garagentore kaufen will, kennt den Markt meistens nicht. Mit viel Aufwand kann er sich das benötigte Wissen erarbeiten. Einfacher und besser geht es, wenn diese Arbeit an Gryps übergibt. Gryps hat das nötige Marktwissen, stellt die richtigen Fragen und vermittelt mit Hilfe von Checklisten, Preis-übersichten und einem persönlichen Telefongespräch jedem Kaufinteressenten drei passende Anbieter. Gryps Offertenportal finanziert sich über eine kleine Kontaktgebühr, welche

die drei Anbieter bezahlen. Der Preis hängt vom Budget des Kunden ab und wird den Anbietern zusammen mit den Informationen zu den Kaufinteressenten mitgeteilt. Gryps bleibt somit bei der Zuteilung unabhängig.

Wachstumspotenzial

Das Web wird heute selbstverständlich und intensiv genutzt. Gleichzeitig nimmt der Druck, zeit- und kosteneffizient zu wirtschaften, ständig zu. Gerade der Kostenfaktor hat für die Schweizer Wirtschaft nachdem die SNB den Euro-Mindestkurs aufgehoben hat, massiv an Bedeutung zugenommen. Die Nutzung eines Offertenportals spielt in diese Gewohnheiten und Bedürfnisse hinein: So sparen Kaufinteressenten bei der Suche nach einem passenden Anbieter nicht nur wertvolle Zeit, sie profitieren auch von der grossen Marktkompetenz von Gryps. Käufer gewinnen dank einer auf ihre individuellen Bedürfnisse ausgerichtete Anbietersuche vorteilhafte Preis-/Leistungsangebote. Auch für Anbieter ist das Geschäftsmodell Offertenportal interessant, da es einen neuen Verkaufskanal bietet, über den Anbieter ohne Kaltakquise preisgünstig zu neuen, bereits qualifizierten Kunden kommen. Neben dem Wachstum im Kerngeschäft ermöglicht die Kooperation mit anderen Online-Plattformen und Partnern auch weiterhin grosses Potential.

Offertenportale in der Schweiz

Das grosse wirtschaftliche Potenzial eines Offertenportals hat mehrere Mitbewerber auf den Markt gelockt. Gryps bleibt dank seriöser Aufbauarbeit, grosser Marktkompetenz, streng selektionierten Anbietern, einer klar strategisch ausgerichteten Geschäftsführung und einem erfahrenen Verwaltungsrat in einer starken Führungsposition.

Gryps greift im Gegensatz zu anderen Plattformen neben einem effizienten teilautomatisierten Verfahren auch manuell in den Matching-Prozess ein. So nimmt Gryps zusätzlich mit jedem Kaufinteressenten telefonisch Kontakt auf, um die Anfrage zu qualifizieren und um weitere Informationen zu erhalten. Dank dieser telefonischen Abklärung versteht Gryps das Bedürfnis der Kaufinteressenten viel besser und kann die Anbieterzuteilung sehr gezielt vornehmen. Zudem können so unseriöse und schlechte Anfragen aussortiert werden. Da Gryps sich über die Kontaktgebühren finanziert, bleibt bei der Zuteilung unabhängig.

Dank der 5-jährigen Erfahrung, weiss Gryps sehr gut, welche IT-Firmen zu kleinen KMU passen, welche bei ganz grossen Outsourcing-Anfragen das richtige Know-how besitzen, welche Rechtsschutzversicherung passt oder welcher Fensterbauer für den Bau eines Hauses der Richtige ist. Bei Gryps geht es nicht darum, den drei schnellsten Anbietern, die Kontaktdaten zu vermitteln: Das Ziel von Gryps ist, dem Kaufinteressenten eine optimale Vermittlung zu bieten. Die über 1'800 Anbieter sind für jeden Kaufinteressenten unter der regionalen Suche einsehbar. Damit kann jeder überprüfen, mit welchen grossen und kleinen, regionalen Firmen Gryps zusammenarbeitet.

Kontakt: GRYPs Offertenportal AG
Simone Ott, PR & Communications Manager
Obere Bahnhofstrasse 58, 8640 Rapperswil
+41 55 211 05 31 / + 41 79 912 42 63
simone.ott@gryps.ch