

startup

Neuer Prämien-Primus

Anivo Der Online-Versicherungsdienst des Startups aus Baar bringt Licht in den Dschungel der Zusatzversicherungen bei Krankenkassen.

ROLF LÖFFLER

► Die Business-Idee

Unübersichtlicher geht es kaum: Leistungen und Prämien von Zusatzversicherungen bei Krankenkassen liegen weit auseinander, ein Vergleich der Angebote ist mühselig. Alexander Bojer und Werner Flatz wollen mit ihrem Jungunternehmen Anivo Transparenz in dieses Durcheinander bringen. Sie bieten einen Online-Vergleichsdienst an, mit dem sich sowohl die Prämien als auch der Leistungsinhalt von Versicherungen vergleichen lassen. Neben dem Bereich Krankenkassenzusatz ist dies vor allem auch bei Autoversicherungen hilfreich. Anivo klärt die Bedürfnisse der Interessenten ab und offeriert die angemessenen Versicherungsangebote. Kommt es zu einem Vertragsabschluss, kriegt Anivo vom Versicherer eine Provision. Sämtliche Kommunikation erfolgt online; braucht der Kunde eine zusätzliche Beratung, wendet er sich telefonisch an das Servicecenter von Anivo.

► Die Gründer

Die Ökonomen Alexander Bojer und Werner Flatz haben Anivo im November 2014 gegründet, im Mai ging das Jungunternehmen mit seinem Angebot online. Zuerst mit Autoversicherungen, seit Oktober mit Krankenversicherungen, bis Ende Jahr sind Hausrat-, Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherungen vergleichbar. Geschäftsführer Bojer kümmert sich von Baar aus um die Betreuung der Kunden, Flatz arbeitet mit seinem IT-Team im österreichischen Dornbirn. Anivo beschäftigt sechs Mitarbeitende, vier IT-Fachleute und zwei Kundenberater. Seit der Gründung haben Bojer und Flatz ihre AG selber finanziert, nun läuft die erste Investorenrunde. «Der erste Teil davon ist beendet, sechs Privatinvestoren sind an Bord», sagt Alexander Bojer. Den zweiten Teil der Finanzierungsrunde hoffen sie bis Ende Jahr erfolgreich abzuschliessen. Gemäss Businessplan soll Anivo ab dem Jahr 2017 Profit abwerfen.

► Der Markt

Anivo konzentriert sich in einer ersten Phase geografisch auf den Schweizer Markt. «Das heisst nicht, dass wir uns einer Expan-

sion ins europäische Ausland verschliessen. Erste Gespräche sind bereits am Laufen, aber wir wollen unsere Kräfte nicht verzetteln und unsere Möglichkeiten hier ausschöpfen», ergänzt Bojer. Anivo bietet zurzeit Versicherungen für Privatkunden an. «Das Geschäft mit Firmenkunden ist komplexer und stellt ganz andere Anforderungen», begründet Bojer diesen Fokus. Interessierte Kunden, die Anivo kontaktieren, sind überwiegend männlich und zwischen 25 und 45 Jahre alt. Bojer hat zudem die Erfahrung gemacht, «dass ein gewichtiger Teil davon englischsprachige, online-affine Expats sind, die eine rasche und auf sie zugeschnittene Versicherungslösung suchen».

► Die Chance

Dank Online-Vergleichsdiensten sind Versicherungsprämien rasch miteinander



«Bei uns wird auf den ersten Blick deutlich, welche Leistungen die Versicherung beinhaltet.»

Alexander Bojer Anivo

DAS MEINT DIE EXPERTIN



«Kunden möchten Versicherungen einfach und transparent vergleichen. Anivo hat das Potenzial, dem gerecht zu werden.»

Anne-Katrin Maser
Leiterin Online & Direct Sales, Helsana-Gruppe

vergleichbar. Anivo will aber wegkommen von einer reinen Sicht auf den Preis. «Bei uns wird auf den ersten Blick deutlich, welche Leistungen die Versicherung beinhaltet», sagt Bojer, «und mit der Beratung für komplexe Produkte wie Krankenkassenzusatz und Autoversicherungen heben wir uns weiter von der Konkurrenz ab.» Bojer betrachtet die Herausforderung als gross, Anivo neben etablierten Portalen bekannt zu machen. Gelingt es, sich als Experte zu positionieren, der sowohl über das Produkt als auch über den Preis Bescheid weiss, eröffnen sich dem Jungunternehmen interessante Perspektiven. Denn das Potenzial ist gross: Der Schweizer Versicherungsmarkt für Sach- und Krankenversicherungen für Privatpersonen setzt jährlich 18 Milliarden Franken um, das Prämienvolumen bei Krankenversicherungen allein liegt bei rund 10 Milliarden Franken.

News

Länger leben dank Beratung

Jungunternehmer, die sich in der Startphase beraten lassen, haben eine deutlich höhere Überlebensquote als solche, die auf eigene Faust eine Firma gründen. Mit Beratung liegt die Quote nach 5 Jahren bei 82 Prozent – ohne bei lediglich 50 Prozent. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage der Online-Gründerplattform startups.ch zusammen mit dem schweizerischen KMU-Institut der Universität St. Gallen.

Mit frischem Geld nach Südafrika

Dacadoo hat die zweite Finanzierungsrunde abgeschlossen – mit privaten Investoren aus Europa. Bereits im April schloss das Schweizer Startup eine Investorenrunde ab, unter anderen holte es die Samsung Venture Investment Corp an Bord. Dacadoo entwickelt und bietet die gleichnamige mobile und digitale Gesundheitslösung für Angestellte und Privatpersonen an. Vor kurzem gab die Firma zudem bekannt, dass sie nach Südafrika expandiert.

Drei Preise für Medtech

Am 10. Swiss Innovation Forum im Congress Center Basel wurden drei Schweizer Startups aus der Medizintechnik ausgezeichnet: Mininavident aus Basel (Zahnimplantate), TheraOptics aus Lausanne (Wunddiagnose und -versorgung) sowie Sense Medical aus Hängendorf (Hightech-Mikropumpe für flüssige Medikamente).

1000 Webshops in nur einem Jahr

Innerhalb eines Jahres haben über 1000 kleine und mittlere Firmen mit Smoolis einen eigenen Webshop aufgebaut. Das Zürcher Jungunternehmen bietet eine Cloud-basierte, mehrsprachige und einfach zu handhabende Software im Bereich E-Commerce-Lösungen an. Inhaberinnen von Smoolis sind die beiden Schwestern Despina und Christina Cosmoulis.

ANZEIGE

WORK IN PROGRESS

CHEF SEIN



MICHÈLE ROTEN

Zwei Anzugmänner, Philipp und Stefan, mit gelockerter Krawatte in einer Bar, sie wirken schon etwas angetrunken.

Stefan: Und zack, hab ich zweihundert Leute unter mir.

Philipp: Krass. Ich find schon meine 35 mehr als genug. Wenn ich mal ganz ehrlich bin.

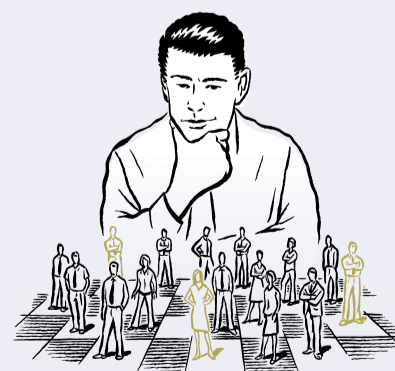
Stefan: Zweihundert! Wahnsinn. (Pause) Ich finds irgendwie absurd. Diese Verantwortung.

Philipp: Es denken alle immer, es sei so geil, Chef zu sein. Dabei... Ich weiss auch nicht. Manchmal machts mich echt fertig. Irgendwie warten alle

nur darauf, dass du einen Fehler machst.

Stefan: Voll! Ich meine, auch jetzt mit der Beförderung. Ich muss ja wieder auf 100% erhöhen, logischerweise. Weil niemand einen Chef ernst nimmt, der nicht Vollzeit arbeitet. War ja genau das Problem von meinem Vorgänger. Jedenfalls hör ich heute, wie die Simone in der Kaffeeküche zur Katja sagt: „Ja, der Stefan, macht immer einen auf aufgeschlossen und progressiv und engagierter Vater und so, aber kaum bietet sich die Möglichkeit, aufzusteigen, ist alles wieder auf 1960.“

Philipp: Man kann es einfach niemandem recht machen. Weissst du, was mich am meisten beunruhigt? Dass es Leute in



meinem Team gibt, die, also, so rein von der Materie her, die, also, die eigentlich qualifizier-

ter sind als ich. Die eine, Eliane, vom Treasury, zum Beispiel, da kann ich echt einpacken. Muss ich wirklich zugeben. Aber blöderweise weiss sie das auch und lässt sich keine Chance entgehen, mich blosszustellen.

Stefan: Wie, so vor den anderen?

Philipp: Voll. Keine Ahnung, was ich mit der machen soll. Ich glaub, sie spekuliert auf meinen Posten.

Stefan: Feuern.

Philipp: (lacht) Aber sie hat jetzt endlich einen Freund, mit dem es ernst ist. Der wohnt in London. Vielleicht zieht sie ja weg.

Stefan: Das kann man ja ein bisschen befördern. Habt ihr nicht eine Tochtergesellschaft in London?

Philipp: Ha! Du Fuchs. Da sieht man mal, warum du 200 Leute unter dir hast und ich nur 35.

www.ausschalten-auftanken.ch

Hier gibts mehr von Michèle Roten und weiteren bekannten Autoren. Das gratis Kolumnen-Abo plus Infos und Hintergründe zu «Arbeit&Freizeit», Führungskultur und Wettbewerbsfähigkeit.

Eine Kampagne des Schweizerischen Versicherungsverbandes SVV.