

startup

# Der Broker-Roboter

**OfferTube** Das Online-Portal aus Däniken SO vermittelt Offertanfragen von Firmen und Privatpersonen an qualifizierte Dienstleister.

PIRMIN SCHILLIGER

Die Adresse von OfferTube ist ungewöhnlich. Die Firma ist im Gemeindehaus Däniken zu finden. Der Zweckbau wird nur im Erdgeschoss von den Behörden benutzt und sonst an Firmen vermietet. Der Blick aus dem Sitzungszimmer von OfferTube im zweiten Stock fällt auf die Jurakette und die sich steil in den Himmel ringelnde Wolkensäule des AKW Gösigen. Derweil erklärt Marius Maissen, Marketingchef und Mitglied der Geschäftsleitung, wie das Jungunternehmen entstanden ist: «Unser Gründerteam besteht aus drei Personen, die alle vor der Lancierung von OfferTube bereits geschäftlich tätig waren. Und alle hatten schon ihre Erfahrungen damit gemacht, wie zeitraubend und anstrengend es sein kann, Aufträge zu akquirieren und Offerten einzuholen.» Dieser Prozess müsste sich doch mithilfe einer IT-Lösung vereinfachen und automatisieren lassen. Was schnell und leicht gesagt war, war bei der Umsetzung eine Herausforderung. Doch nach einer langen Phase der Konzeption und Produktentwicklung wurde die Plattform im Mai 2014 in der aktuellen Form aufgeschaltet.

**Elektronisches Formular**

Die Nutzung des Portals präsentiert sich einfach: Jede Privatperson oder Firma, die für die Erledigung eines Auftrages professionelle Unterstützung sucht, kann im Internet ihre Offertanfrage kostenlos eingeben. Dazu braucht sie das elektronische Formular mit den jeweils branchenspezifisch gestalteten Suchmasken auszufüllen. Die Offertanfrage wird nun der richtigen Branche zugewiesen und aufgeschaltet. Dort ist sie für alle an den Aufträgen interessierten und angemeldeten Firmen einsehbar. Möchte ein Unternehmen einen Auftrag übernehmen, muss es auf «Kaufen» klicken. Im Gegenzug erhält es nun die Kontaktdaten des Auftraggebers.

Das System ist so programmiert, dass jede Offertanfrage dreimal vermittelt werden kann. Danach sind die Kontaktdaten für weitere Anbieter nicht mehr einsehbar. Welcher der drei Interessenten den Zuschlag kriegt, entscheidet der Auftraggeber. «Unsere Rolle beschränkt sich auf die Vermittlung der Dienstleister. Die Konditionen müssen dann Auftraggeber und Dienstleister miteinander direkt aushandeln», so Maissen.

Das Startup erhebt für seine Vermittlungsleistung keine nach dem Auftragsvolumen bemessene Maklergebühr. Das Einnahmenmodell ist transparent. Kostenlos ist für alle Beteiligten der Eintrag auf dem Portal mitsamt der Hinterlegung der notwendigen Daten. 39 Franken muss



«Die automatische Vermittlung garantiert, dass wir den Geschäftsabschluss nicht beeinflussen.»

Marius Maissen (links) und Thomas Rohr OfferTube

ein Auftragnehmer investieren, um zu den Kontaktdaten und so gegen zwei Mitkonkurrenten in die Endausmarchung zu gelangen.

**Kein Platz für Mauscheleien**

«Die vollautomatische Vermittlung garantiert, dass wir den Geschäftsabschluss nicht beeinflussen», betont Maissen. Für Mauscheleien und Vetternwirtschaft bietet das Portal also keinen Platz. Alle Beteiligten, ob KMU oder renommiertes Grossunternehmen, haben die gleichen Chancen. Eine Einschränkung, am System überhaupt partizipieren zu können, gibt es allerdings: Zugelassen im Rennen um die Aufträge sind ausschliesslich im Handelsregister eingetragene Firmen. Das soll eine gewisse Professionalität sichern. Überdies hat sich OfferTube verpflichtet, die Richtlinien der Stiftung für Datenschutz einzuhalten. Mit den Daten selbst wird also nicht gehandelt. Zur Qualitätssicherung gehören weiter Backgroundchecks und Besuche bei den eingetragenen Firmen. Die wichtigste Zielgruppe der Plattform sind Kleinunternehmer,

**facts&figures**

**Personen** Marcel Thomann, Leiter Produktmanagement, Marius Maissen, Marketingleiter, und Thomas Rohr, Leiter Administration, haben OfferTube gegründet.

**Firma** Das Unternehmen wurde 2014 gegründet und beschäftigt heute sechs Mitarbeitende. Das Startkapital beläuft sich auf 100000 Franken.

**Branchen** Der Katalog von OfferTube umfasst bislang sechs Bereiche: Facility Services, IT-Services, Marketing & Events, Finances & Legal, Transport & Logistics, Insurance.

mer, die weder die Zeit noch Ressourcen für das Akquirieren haben. Die Gründer von OfferTube haben bislang nur eigenes Geld in das Unternehmen gesteckt. Nach einem Jahr könne man selbsttragend operieren, lässt Maissen durchblicken. «Allerdings zahlen wir uns vorläufig bescheidene Löhne aus.» In spätestens drei Jahren möchten die Jungunternehmer unter branchenüblichen Bedingungen Gewinne erzielen.

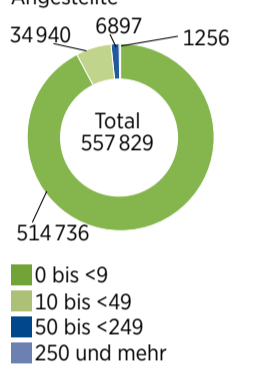
Die grösste Herausforderung für die Betreiber besteht nun darin, den eigenen Bekanntheitsgrad zu steigern. Die Attraktivität der Vermittlungsplattform steigt schliesslich mit der Zahl der eingegebenen Offerten und der registrierten Benutzer. Unter Branchenexperten gilt die von OfferTube entwickelte Systemarchitektur als ausgereifte Lösung, was sich bereits herumgesprochen hat. Grossunternehmen, darunter eine US-Firma, wollten den Programmiercode schon kaufen. Offensichtlich haben die Jungunternehmer solchen Angeboten widerstehen können. Vorderhand konzentrieren sie ihre Kräfte darauf, viel Traffic auf ihre Maklerplattform zu lotsen.



1000

**Teilnehmer** Firmen wie Migros, Planzer, Axa Winterthur, Johnson & Johnson und lokale Kleinbetriebe sind auf der Plattform vertreten. Über 1000 Firmen haben sich registrieren lassen, vorwiegend aus dem Mittelland und dem Raum Zürich.

**Viele kleine Firmen**



QUELLE: BFS 2012

**Konkurrenz** Mit Gryps.ch und Renovero.ch sind zwei weitere Online-Plattformen im Geschäft mit der Vermittlung von Aufträgen und Geschäftskontakten tätig.

ANZEIGE

# WORLD TOURISM FORUM LUCERNE

## 23 – 24 APRIL 2015, LUCERNE, SWITZERLAND

Talents, innovation & sustainable development: walk the talk!

GUEST COUNTRY: THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN

PREMIUM PARTNERS

www.wtflucerne.org