

# smartmo EASY BIKE PARKING

ZHK Lunch Talk, 27. August 2019

VON DER IDEE ZUM STARTUP

von Daniel Hänggi /CEO & Founder der smartmo AG



# Vorstellung

## Daniel Hänggi

- Wohnort: 6300 Zug
- Alter: 51
- Laufbahn: 20 Jahre selbstständig (Marketing, Org., Prozesse...)
- Nahverkehrsmittel: Velo

### Grober Werdegang als Generalist

- *Kindheit in Haushalt ohne Handwerker!*
- Lehre Mechaniker/Werkzeugmacher
- 1 Jahr USA (Werkzeugmacher)
- Eidg. Dipl. Informatiker TS
- NDS Betriebsoptimierung HTL (MAS Business Engineering Management)
- Eidg. Dipl. Verkaufsleiter



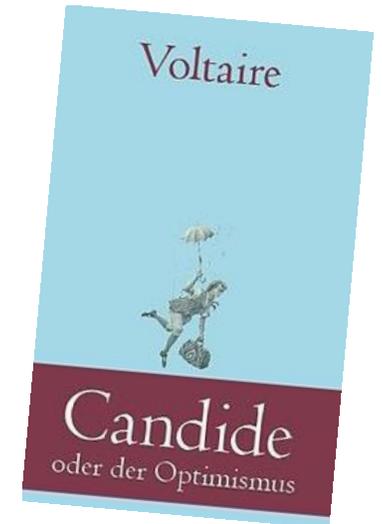
# Stimulationen / Sinnbilder



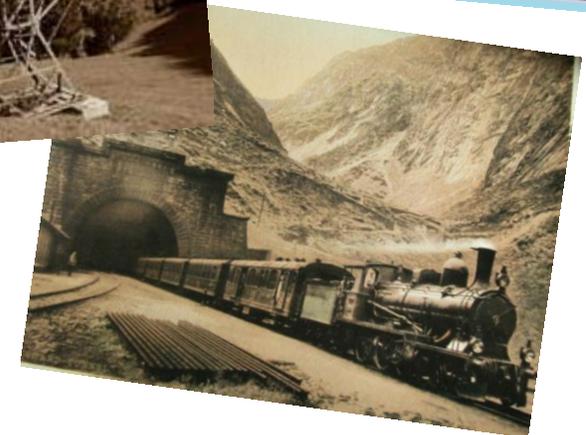
Joseph Ressel



IGE | IPI

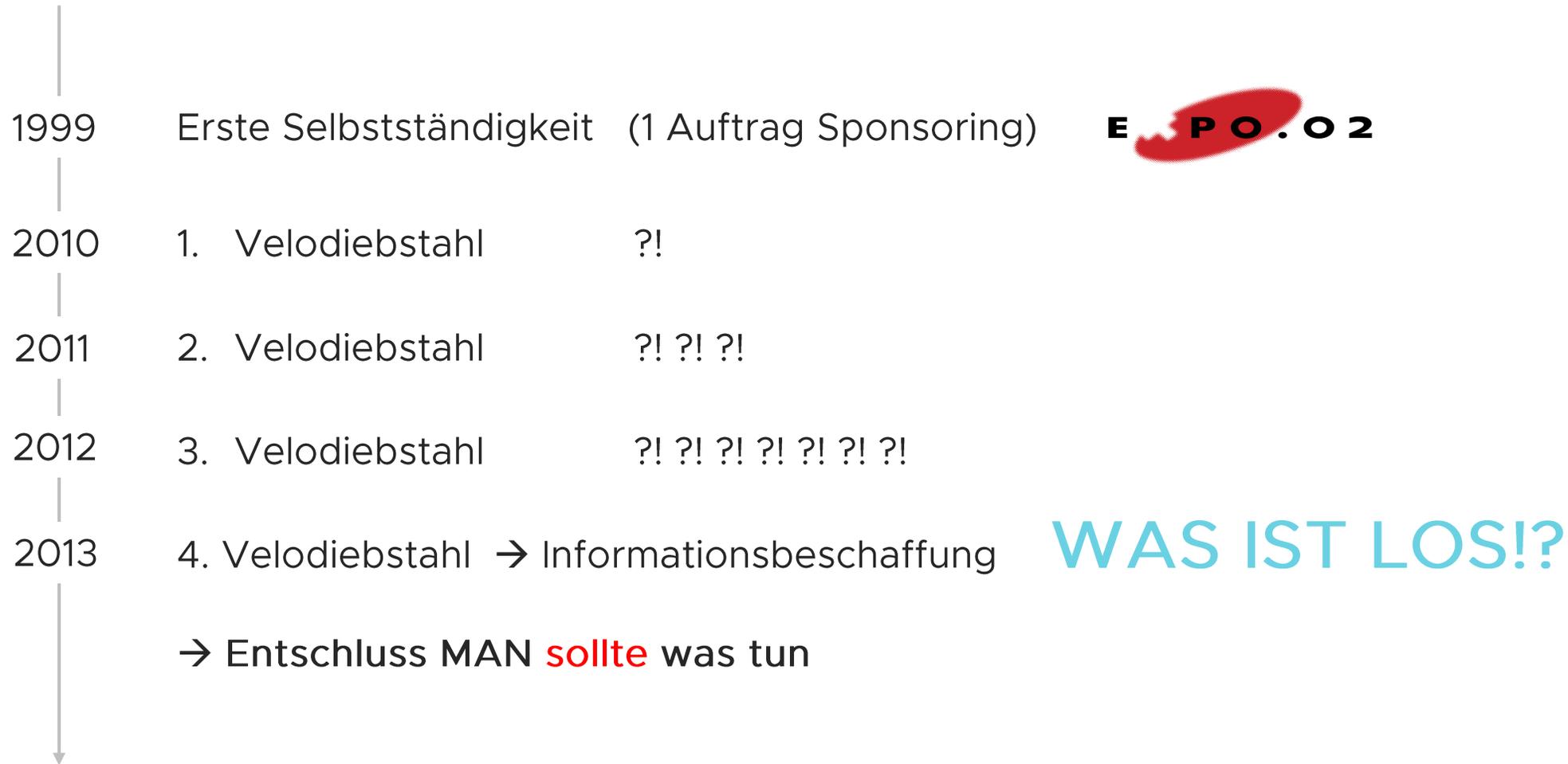


Generalist



# ...unser Weg zur smartmo AG

Gründungsdatum Juni 2018



# ...unser Weg zur smartmo AG

2013/14 **Geburtsstunde «find-my»** → *Velo wird nicht «gestohlen» nur «entwendet»  
Wird aber nie mehr gefunden... Polizei Rückführquote < 1.5%*



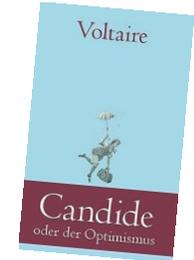
IDEE / Produkt:

- **Minisender, mit min. 4 Jahre Lebensdauer...** → auf Papier sollte es machbar sein...
- Ein Werkzeug für die Polizei, Veloordnungen....



2014 Partner Geldsuche, → Mit GHV...

- Lösung KTI Antrag → in Kooperation mit Fachhochschule & Weltkonzern ...
- **KTI Approved → Kann Geld CHF 150'000 aber nicht beziehen...**



2014 Neue Partnersuche für Grobentwicklung, Marktscreening...,

- **Idee patentieren...** *will nicht wie Joseph Ressel enden / Skalierbarkeit sichern*
- Investoren und Partner/Kunden (Kommunikation/Vertrieb,...) suchen
- Entwicklungspartner suchen für «proof of concept»



# ...unser Weg zur smartmo AG

2014

Gespräche mit Polizei ZUG → «proof of concept»

**Entscheid persönliche Investition** → Testsystem

- Entwicklung einer APP mit Standartsender (find-my) Lebensdauer 2 Monate
- ZIEL: Feldtest mit Zuger Polizei im 2015

2014

**ERFOLG:** Patentanwalt als Partner auf «Handschlag» → eine enorme finanzielle Entlastung

8/2015

**Erfolgreicher TEST** mit Zuger Polizei mit TESTSYSTEM (find-my)

98% der im Kanton Zug versteckten («gestohlene») Velos konnten durch die Polizei gefunden werden



# ...unser Weg zur smartmo AG

1/2015

Gespräche mit Versicherungen & Telecom

- Sehr interessiert → Wollen FELDTTEST (8/2015) abwarten
- **Die Endlosschleife:** Management → Venture Abteilung → GL → Venture Abteilung



∅ Wartedauer Versicherung-Entscheidung 7-12 Monate

- **Eine Versicherung → GHV unterzeichnet, versprochen → aber nicht zugestellt... → aber viel Know-how einverlangt...**

**Mein grosser FEHLER**

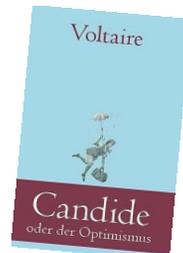
*Plötzlich niemand mehr zuständig und zu sprechen?!*



11/2015

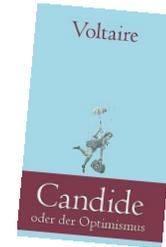
**FAZIT: Versicherer startet eigenes «faktisch» identisches Projekt mit faktisch identischem Namen...**

**→ FRUST**



**mit mehr Geld → zum Scheitern verurteilt...**

# ...unser Weg zur smartmo AG



11/2015

- Frustriert, fühle mich betrogen, ...
- Habe eine Idee... welche alle gut Finden aber erst Investieren wollen wenn es da ist...
- *Immer noch keinen Entwicklungspartner gefunden*

1/2016

- ERFOLG: Geschäftspartner gefunden** → Nun sind wir zu Zweit  
Jean-Claude (mein Cousin) vorzeitig pensioniert, aber mit POWER 60+
- Elektroing. mit MBA (mit der Erfahrung welche ich benötige...SW, HW, Entwicklung...)

1/2016

Weitere Gespräche mit Versicherer, Telekom... → Ausgangslage wir behalten 51% AK  
Ø intensive Gesprächsdauer mit klarer Absicht zur Kooperation

9/2016

- *7mt. Workshops, Assessments, Korrespondenz... → Nötigung 66% oder nichts!*

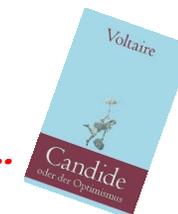
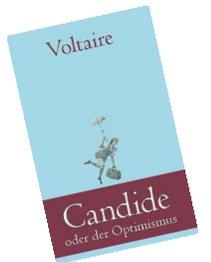
9/2016

Entschluss für OFFSHORE Entwicklung in Vietnam... → 6 Mt. für «Machbarkeit»

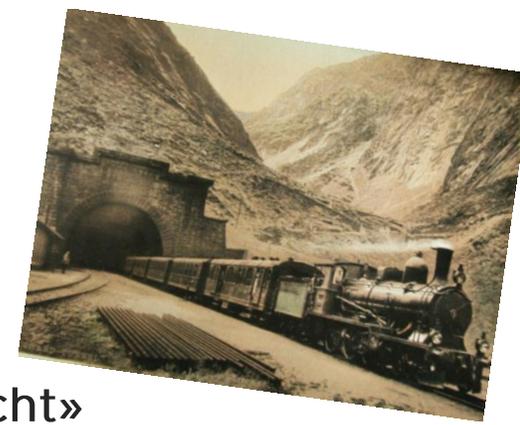
5/2017

**Erfolg & Ernüchterung**

- Der Sender mit 4 Jahren Betriebszeit funktioniert
- **Erkenntnis: → Diebstähle von gut für Versicherungsgeschäft...**



# ...unser Weg zur smartmo AG



5/2017

**BtC ist keine Option mehr...** find-my muss BtB «transformiert» werden  
ODER wir BEENDEN das Projekt... → **Abschreibung > 1.5Mio**

SCHADE UM DAS MARKTWISSEN... «MAN **muss** was tun! Jetzt erst recht»

## RESET & TRANSFORMATION

5/2017

Omt.

**Geburtsstunde «smartmo»** → BtB Case

IDEE / Produkt: «smartmo» EASY BIKE PARKING

→ **Ein funktionales WERKZEUG im grössten Wachstumsmarkt Micromobilität**



- Nutzen für Velofahrer – ÖV – Städte – Firmen, Investoren...
- CO2 Reduktion, E-Mobilität... → SBB Strategie 2020 konform...



2 mt.

Konzeption & erster Prototyp & Patentanmeldung



6 mt.

**Erste Präsentation bei SBB = Ein Erfolg** → Veloverantwortliche wollen «smartmo» haben...

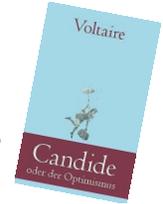
# ...unser Weg zur smartmo AG

1/2018

7 mt.

Investorensuche... (Wettbewerbe, Business-angels,...) → Bedarf min. CHF 1Mio

- Neue Möglichkeiten (Crowdlending/-founding) leider nicht potent genug...
- Finden «smartmo» durchweg super → Investieren aber erst wenn Erfolg da ist...



9 mt.

**Erfolgreicher PITCH SBB-Innovationsgremium** → smartmo wird definitiv pilotiert..  
→ *Immer noch kein GELD*



10 mt.

Investitionsmöglichkeit ICO...gesehen im



11 mt.

**WIR HABEN EINEN INVESTOR...** Unternehmer. Motivator & Blockchainpionier

- **Symbiose → smartmo wird mit BLOCKCHAIN erweitern...**  
→ damit erhält smartmo das ultimative Zahlungsmittel fürs Rappenbusiness und ein neues INVESTMENTMODELL für die Skalierung!

14 mt.

Gründung der smartmo AG am 20.7.2018



# Situation heute...

# Was bringt smartmo?



# Situation morgen → Start am 24.9.19 in Luzern

Mission: Wir leben smarte Zweiradmobilität und bauen Brücken zur Mobilität

ab 4.10. Zürich HB  
ab 9.10. Bhf. Stadelhofen  
ab 16.10. Bhf. Uster  
ab. 30.9. Bhf. Solothurn  
ab. 20.10 Basel WolfAreal

Cluster  
Zürich

Sofort und einfach nutzbar  
reservierbarer Parkplatz  
SwissPass  
E-Ladestation  
abschliessbare Helm-Box  
Beliebig modular ausbaubar  
Notbetrieb (kein Strom /  
WWW)  
Transparentes  
Zahlungsmittel mit  
BLOCKCHAIN  
Diebstahlsicher parkieren  
100% Made in Switzerland..



# Fakten: smartmo AG «startup»

## Aktuell

330 Stellenprozent

2 Mio. Kapitalbedarf/verzehr bis Ende 2019

10 Mio. letzte Bewertung Investor Juni 2019

24.9.2019 INSTALLATION UND INBETRIEBNAHME

+ 2 Mio. Kapitalbedarf bis Ende 2020

CCO Nachhaltige Investmentprozess

Skalierbares «internationales» Geschäftsmodell

«State of the Art» Produkt im  
grössten Wachstumsmarkt

→ weitere Produkte und Erweiterungen in Planung

→ einmalige Transparenz und Chancen mit Blockchain (Rappenbusiness)

Was wir haben:

 CoreLedger

- kein Produkt
- keine APP's
- 5 Patente

 suva  
Mehr als eine Versicherung

 SBB CFF FFS

- Funktionales Zweiradparkiersystem
  - smartmo APP (Kunden)
- Sheriff-APP (Bewirtschaftung)
  - BC Zahlungssystem
- ab Okt. 6 Standorte im Betrieb

 SBB CFF FFS

 suva  
Mehr als eine Versicherung

 CoreLedger

# Fazit (Gedanken/Fragen/persönliche Meinung)

- Mittelbeschaffung CH für «Alleinstehende» ungenügend...
  - Es gibt keinen Gefässe für «Altere» → Wettbewerbe fraglich...
  - Unis/ETH... verfügen über Fördermittel oder finden Zugang zu Töpfen...
  - Pioniere sind nicht alle studiert... oder sind schon länger nicht mehr an der UNI



- Patentkosten zu teuer...
  - Staatliche Förderung (Beispiel Finanzierung Patentanwaltskosten durch Bund) fehlt..

- Warum haben viele Firmen «Venture Abteilungen»?
  - Was will/findet MAN dort? → Fraglich...
  - Praktiker treffen auf Frischlinge! (*MAN kann immer was lernen, auch Gegenseitig*)



- Gibt's den Pioniergeist nur bei kleinen Firmen → Momentum versickert bei den grossen Unternehmen...
  - Patrons sind heute sehr rar! Sind Risikobehaftete Entscheide «aus dem Bauch» heute noch tragbar?
  - Wo ist Pioniergeist?

- Schweiz ist nicht USA → «vom Hörensagen...»

- Einfache Unterstützung der öffentlichen Hand für «PILOTVERSUCH»
  - Einfache – unkomplizierte - Lösungen bieten für die PILOTPHASE...
  - mit/ohne gesetzliche Grundlage
  - Ohne Anwalt nichts machbar... Keiner will sich Finger verbrennen...

# Danke fürs Zuhören...

**YES. YOU WILL  
HAVE A BIKE TO  
RIDE HOME.**

#join the ride #join smartmo

smartmo.ch



Daniel Hänggi  
CEO/Founder

smartmo AG  
Sternmattstrasse 3  
6005 Luzern

Email: [dh@smartmo.ch](mailto:dh@smartmo.ch)  
Mobile: +41 79 622 84 68  
Telefon: +41 44 586 33 50