



FÖRDERER DES INTUITIVEN LERNENS
Stefan Fraude, Basil Hangarter, Alex Blattmann, Christian Paredes (v.l.).

► Die Lernhelfer

An lebenslangem Lernen führt kein Weg mehr vorbei. Die Software von **MaxBrain** digitalisiert die Aus- und Weiterbildung an Hochschulen und in Unternehmen.

Die Geschäftsidee?

MaxBrain ist eine digitale Plattform, die es Bildungsinstitutionen und Unternehmen erlaubt, ihren Kunden/Mitarbeitern das berufsbegleitende Lernen mit modernen, innovativen Technologien zu ermöglichen.

Wie ist sie entstanden?

Der Executive MBA der Uni St. Gallen hatte die Vision vom digitalen und papierlosen Lernen. Warum nicht alles in ein iPad packen, das immer und überall mit dabei ist?

Warum der Name?

Maximize your Brain: MaxBrain. Technologie maximiert die Lernfähigkeiten unseres Gehirns.

Die Vision?

MaxBrain soll das führende Lernerlebnis anbieten, um das Lernen lebenslang zu begleiten. Fakt ist: Bis 2022 werden sich mehr als 50 Prozent aller Berufstätigen weiterbilden müssen, um kompetitiv zu bleiben.

Woher stammt das Startkapital?

Von den Gründern. Gemeinsam mit befreundeten Angel-Investoren kam kurz darauf die erste Seed-Finanzierung zustande.

Website: www.maxbrain.com

Gegründet: September 2016

Gründer: Stefan Fraude, 37, VR-Präsident; Basil Hangarter, 61, Verwaltungsrat; Christian Paredes, 46, Verwaltungsrat; Alex Blattmann, 37, CEO; Frank Lyner, 43, CIO

Firmensitz: Zürich

Anzahl Mitarbeitende: 10

Umsatzziel für 2020: 1,1 Millionen Franken

Profitabel ab: 2022

Womit erzielen Sie die Umsätze?

Mit Software-Lizenzen und dem Vertrieb digitaler Lerninhalte an Universitäten und privatwirtschaftliche Institutionen.

Die grosse Stärke?

Intuitives Design, einfache Bedienung und hohe Anpassungsfähigkeit. Die Anbindung an bestehende IT-Systeme ermöglicht einfache Implementierung und senkt Kosten.

Die grösste Herausforderung?

Die Kaufentscheidungen in der EdTech-Branche werden von Gremien mit mehreren Entscheidungsträgern getätigt, was oft

„WIR STEHEN ERST AM ANFANG DER BILDUNGS-REVOLUTION.“

zu langen Sales Cycles führt. Diese müssen wir mit der richtigen Strategie verkürzen.

Das Überraschendste bisher?

In den letzten Monaten haben die Themen Lifelong Learning und Reskilling/Upkilling für die Wirtschaft und unsere Kunden enorm an Bedeutung gewonnen. Daraus schliessen wir, dass wir erst am Anfang der Bildungsrevolution stehen.

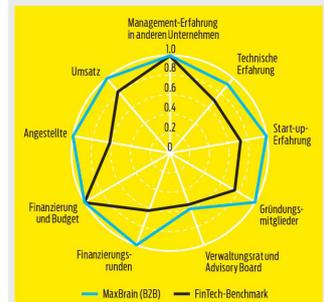
Der bisher grösste Erfolg?

Zusätzlich zum Marktsegment Universitäten und Hochschulen konnten wir 2018 den Markt für private Weiterbildung und Firmentrainings erfolgreich erschliessen.

Der nächste Schritt?

Die MaxBrain-Plattform erlaubt künftig, Kurse digital zu skalieren und neue Bildungsangebote zu kreieren. Mit Self-Paced Learning unterstützen wir Kunden in der digitalen Transformation.

DER BRANCHENVERGLEICH



«MaxBrain gehört im Branchenvergleich bereits zu den älteren Start-ups, was die überdurchschnittliche Performance relativiert. Aufgrund langer Sales Cycles sind Skalierungen im EdTech-Bereich oft schwieriger, denn zur Kundengruppe zählen auch Universitäten und öffentliche Einrichtungen mit langen Entscheidungsprozessen. Die weitere Internationalisierung wird das Team somit vor grosse Herausforderungen stellen.»

Die «Startup Navigator»-App des Institute of Technology Management der HSG unter Prof. Diethelm Grötker vergleicht erfolgsrelevante Faktoren des Start-ups mit dem Branchenschnitt. Download: www.stgaller-navigator.com

Foto: Roger Hoferster für BILANZ, ZVC (2)