

## startup

## Günstiges Strahlen

**Best Smile** Ein Jungunternehmen aus Zürich bietet unsichtbare Zahnschienen «Made in Switzerland» zum Pauschalpreis an. Die Nachfrage ist grösser als erwartet.

SIRA HUWILER

## ► Die Business-Idee

Schiefe Schneidezähne, eine klaffende Lücke – das sind für viele belastende Schönheitsmakel. Nicht ohne Grund tragen gemäss Bundesamt für Statistik rund 28 Prozent der Schweizer irgendwann in ihrem Leben eine Zahnschiene für gesunde und hübsche Zähne. Die kostet im Schnitt zwischen 3000 Franken für kleine Backenzahnkorrekturen bis hin zu 15000 Franken bei extremen Kieferfehlstellungen. «Viel zu viel», findet Ertan Wittwer, «Korrekturen von Zahnfehlstellungen dürfen nicht nur den Reichen vorbehalten sein.» Deshalb hat er gemeinsam mit Marcel Kubli das Startup Best Smile gegründet.

Nachdem das Patent für unsichtbare Zahnschienen, sogenannte Aligner, des US-Unternehmens Align Technology Invisalign im Oktober 2017 ausgelaufen war, schnappten die beiden Schweizer zu.

## ► Die Gründer

CEO Ertan Wittwer sammelte bereits Startup-Erfahrung in der Internetbranche – bei Suche.ch im Sales, als Geschäftsführer von Groupon Schweiz und zuletzt als Gründer von Shore Switzerland. COO Marcel Kubli war vorher unter anderem sechs Jahre im Management-Team von Digitec tätig gewesen und leitete danach die Store-Expansion des Brillen-Startups VIU.

Auf einer Reise in die USA im Frühjahr 2018 sah Wittwer, dass es dort bereits Startups gibt, die Aligner produzieren und in durchgestylten Shops in Einkaufsstrassen anbieten. «Dort habe ich erkannt, dass es nicht nur ein steriles, medizinisches, sondern auch ein Lifestyle-Produkt ist, das Menschen schöner und zufriedener macht», sagt er. Zurück in der Schweiz sprach er mit Zahnärzten sowie möglichen Investoren und informierte sich über rechtliche Hürden. Im August 2018 gründeten Wittwer und Kubli eine AG. Der erste Shop öffnete seine Pforten bereits im September am Bahnhof Enge in Zürich.

## ► Der Markt

Die Store-Manager und Angestellten sind bei Best Smile zugelassene Zahnärzte und Dentalassistenten. Jeder Shop hat eine

Praxiszulassung. So funktioniert es: einen Online-Termin vereinbaren und sich im Store vor Ort erst beraten und dann 3D-Aufnahmen des Kiefers erstellen lassen. Bei einem zweiten Termin bespricht der Arzt den Behandlungsplan und es kommt zum Vertragsabschluss. Die Korrektur eines Kiefers kostet 1990 Franken, beide Kiefer 2990 Franken – egal, wie viele Schienen im 3D-Druck-Verfahren durch Zahntechniker im eigenen Labor in Winterthur erstellt werden. «Dass gängige Zahnarztpraxen jetzt auch ihre Preise für die unsichtbare Zahnschiene senken und auch weitere Unternehmen, wie etwa die Crown 24 AG aus Zürich, ebenfalls Aligner für einen Pauschalpreis von 179 Franken pro Schiene ins Sortiment genommen haben, ist eine logische Folge. «Konkurrenz belebt das Geschäft», sagt Marcel Kubli, «umso wichtiger ist es, dass wir mutig sind und schnell Ladenflächen in guten Innenstadtlagen finden.»



«Wir müssen mutig sein und schnell Ladenflächen in Innenstädten finden.»

Ertan Wittwer, Marcel Kubli Best Smile

## DAS MEINT DER EXPERTE



«Das Startup liegt im Trend. Die Nachfrage und Zahlungsbereitschaft für Zahnstandskorrekturen sind hoch. Allerdings werden die Preise am Markt sinken.»

Stefan Felder Gesundheitsökonom Universität Basel.

## ► Das Kapital

Soeben wurde die Seed-Phase abgeschlossen. Dank Investoren steckt bereits ein siebenstelliger Betrag im Unternehmen, der 2019 vor allem der Expansion dienen soll. Der Shop in Zürich sei ausgebucht. «Bereits in den ersten drei Monaten hatten wir in diesem einen Shop rund hundert Kunden – wir hatten mit viel weniger gerechnet», sagt Wittwer. Also folgte bereits im Januar der zweite Shop in St. Gallen. Mittlerweile arbeiten rund dreissig Mitarbeiter für Best Smile.

## ► Die Chance

«Im März folgt ein Store in Basel, im April ein Shop am Zürcher Bellevue, im Mai einer in Bern», sagt Marcel Kubli. Bis Ende Jahr sollen es in der Schweiz zehn Geschäfte sein. Eine Ausdehnung ist möglich.

## News

## Schweizer Startup hilft Vegankette Veganz

Gemeinsam mit dem Schweizer Startup **Eatnity** führt der deutsche Marktführer für vegane Lebensmittel Veganz ein Label ein, welches den CO<sub>2</sub>-Fussabdruck und den Wasserverbrauch oder auch die Regenwaldabholzung auf den eigenen Produkten abbildet. «Endlich haben unsere Kunden die Möglichkeit, den realen Ressourcenverbrauch unserer Produkte zu erfahren. Für mich ein riesiger Schritt nach vorne innerhalb unserer Branche, die Transparenz und mehr Nachhaltigkeit sehr nötig hat», so Jan Bredack, CEO und Gründer von Veganz. Die ersten berechneten Artikel kommen im nächsten Monat in den Handel. Darunter eine Käsealternative auf Basis von Cashewkernen.

## Mitipi kooperiert mit Helvetia-Tochter

Das Zürcher Startup **Mitipi** lanciert in Zusammenarbeit mit Smile.direct Versicherungen ein Sicherheitsabonnement. Die Versicherungslösung verbindet eine Hausratsversicherung inklusive Hausrat-Kasko mit dem virtuellen Mitbewohner «Kevin», der Einbrecher abschrecken soll. Bei Kevin handelt es sich um ein smartes Alarmgerät. Anfang 2018 wurden per Kickstarter-Kampagne rund 500 «Kevins» verkauft, mittlerweile ist das Gerät auch bei verschiedenen Schweizer Händlern erhältlich.

## Neuer Podcast zeigt Flop-Gründungen

Die sogenannten «Fuckup Nights» sind mittlerweile auch in der Schweiz ein Erfolg. Nun hat Nico Leuenberger den Podcast «**Abverheit**» gestartet, der Gründer porträtiert, die mit ihren Startups und Jungunternehmen gescheitert sind. Die drei ersten Geschichten zeigen, wie wichtig es für Startups ist, den Markt und seine Bedürfnisse zu kennen und ein professionelles Geschäftsmodell inklusive der Verträge zu haben. Das Ziel von Leuenberger ist es, pro Monat ein Porträt zu veröffentlichen. Produziert werden die Podcasts in der Podcast-Schmiede, so das Portal Startupticker.ch.

ANZEIGE

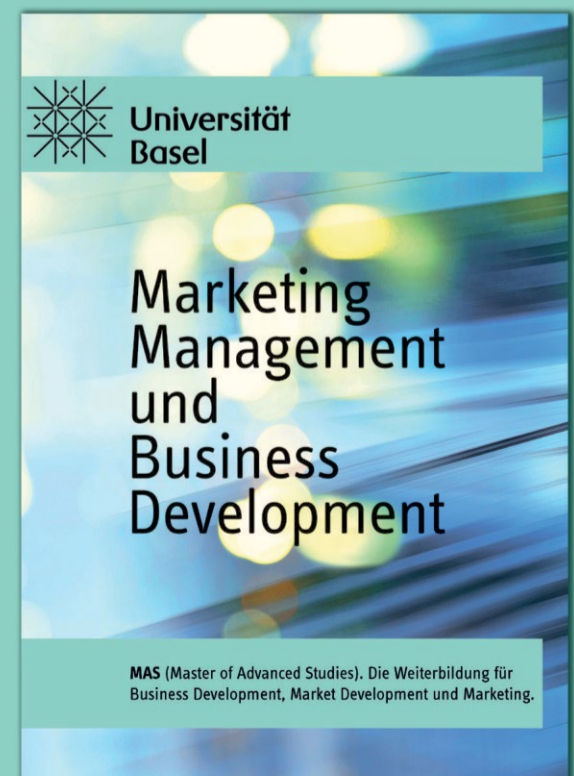
## Neues bewirken. Erfolgreich entscheiden. Weiterkommen.

Ihr Ziel und unser Angebot:  
Der MAS für professionelles Marketing Management  
und Business Development.

Sie möchten sich ausführlicher informieren?  
Ein persönliches Orientierungsgespräch mit uns schafft Klarheit.  
Terminvereinbarung via 061 207 32 07 oder [masmarketing.ch](http://masmarketing.ch)  
Treffen in Zürich, Bern oder Basel möglich.

Start: 20.8.19  
in Basel.

7 Min. vom  
Bahnhof SBB



MAS (Master of Advanced Studies). Die Weiterbildung für Business Development, Market Development und Marketing.