



# «Wir machen für jedes Einzelteil eine Risikoabwägung.»

## Zuriga AG



<b>Unternehmen und Sitz</b> Zuriga AG, Zürich, zuriga.ch
<b>Branche, Tätigkeit</b> Entwicklung, Produktion und Vertrieb der Kaffeemaschine Zuriga express
<b>Gründung</b> 2015
<b>Anzahl Mitarbeitende</b> 5
<b>Ziel</b> Langsam und kontinuierlich wachsen

*Moritz Güttinger hat sein Unternehmen Zuriga AG vor rund zwei Jahren ins Leben gerufen. Mit seiner Kaffeemaschine Zuriga bewegt er sich in einem hart umkämpften Markt. Welche Risiken damit verbunden sind und wie er damit umgeht, erzählt er im Interview.*

**Herr Güttinger, Sie haben Ihren Job beim Energieversorger ewz aufgegeben, um eine Espressomaschine zu entwickeln. Sind Sie risikofreudig?**

→ Nein, grundsätzlich ziehen mich Gefahren nicht an. Doch ich mag es, gegen Konventionen anzutreten. Ich bin mir sehr wohl bewusst, dass man mit einem solchen Projekt auch scheitern kann. Das will ich aber in Kauf nehmen. Schlaflose Nächte hatte ich in den letzten Monaten aber dennoch einige.

«Ich bin das Risiko eingegangen, mit der Espressomaschine Zuriga an den Start zu gehen. Dies, obwohl mir so mancher in meinem Umfeld davon abgeraten hat. Ich glaube fest daran, dass die Zeit für dieses Produkt reif ist.»

**Moritz Güttinger, Initiant und Geschäftsführer der Zuriga AG**



«Man muss Unsicherheit zulassen, damit sich glückliche Zufälle ergeben können. Wir hatten das Glück, zum richtigen Zeitpunkt die Idee für die Zuriga-Maschine zu haben und sie mit den richtigen Leuten umsetzen zu können.»

### Weshalb?

→ Ein solches Projekt ist mit zahlreichen Risiken behaftet. Dazu gehören nicht nur die finanziellen Risiken oder das Risiko einer zu kleinen Nachfrage. Auch persönliche Risiken spielen mit. Die Belastungen fürs eigene Umfeld habe ich beim Start wohl unterschätzt.

### Wie entstand die Idee, eine Espresso-Maschine zu entwickeln und herstellen zu lassen – obwohl der Markt bereits hart umkämpft ist?

→ Eigentlich haben wir dieses Gerät aus Eigeninteresse entwickelt, da wir auf dem Markt vergebens nach einer kompakten, qualitativ hochstehenden Kaffeemaschine suchten. Das wollten wir anders machen: So haben wir etwa den Boiler – das technologische Herzstück der Maschine – mit einem etablierten Schweizer Ingenieurbüro entwickelt. Denn eine gleichbleibende Temperatur und der richtige Druck sind die Geheimnisse einer guten Maschine.

### Sie haben Ihre Zuriga via Crowdfunding finanziert. Warum?

→ Generell finde ich Crowdfunding eine sympathische Art, ein Projekt zu realisieren. Zudem konnten wir so die ersten Zuriga-Kaffeemaschinen vorfinanzieren und gleichzeitig den Markt abtasten.

Denn über Crowdfunding merkt man schnell, ob das Produkt bei einem breiteren Publikum auf Interesse stösst.

### Mittlerweile ist die Zuriga CE-zertifiziert, und die ersten 300 Bestellungen sind eingegangen. Was hat sich bezüglich Risiken verändert?

→ Wir haben in den ersten Monaten mehr Maschinen verkauft als erwartet. Da wir auf Bestellung und gegen Vorauszahlung produzieren, sind wir liquide. Dies erlaubt uns, Teile auf Lager zu kaufen. Ein Risiko, das wir Teil für Teil neu abschätzen. So liessen wir etwa vom automatisiert produzierten Duschträger 1000 Stück vorproduzieren. Beim Boiler, der in Einsiedeln auf Mass hergestellt wird, wäre dieses Risiko zu gross. Von ihm bestellen wir kleine Mengen.

### Sie beziehen die Zuriga-Einzelteile von diversen Lieferanten. Welche Erfahrungen haben Sie dabei gemacht?

→ Dass es besonders einfach ist, hier in der Schweiz produzieren zu lassen. Es herrscht ein gemeinsames Qualitätsverständnis, was die Arbeit sehr erleichtert.

### Welche Teile der Maschine stammen aus der Schweiz?

→ Fast alle. Nicht aus Heimatliebe, sondern eben weil wir von der soliden Qua-

lität und den kurzen Lieferfristen überzeugt sind. Und weil die Kommunikation deutlich einfacher ist.

### Vertreibt man Produkte aus Eigenentwicklung, trägt man immer auch ein Produktrisiko. Wie haben Sie sich bezüglich Versicherungen beraten lassen?

→ Ich zog rechtzeitig einen unabhängigen Versicherungsexperten bei, der mich auf Stundenbasis beraten hat. Die wichtigste Versicherung für uns ist die Produkthaftpflichtversicherung, die zum Tragen kommt, falls durch den Gebrauch der Maschine jemand zu Schaden kommt. Und übrigens ist auch die AG eine Art Versicherung: Falls das Unternehmen aus nicht fahrlässigen Gründen Konkurs gehen sollte, haftet man nicht mit dem Privatvermögen.

### Wie kam Ihre Kaffeemaschine zum Namen Zuriga?

→ Schiffe und Maschinen tragen traditionsgemäss immer weibliche Namen. Da unser Gerät in der Stadt Zürich geboren wurde und auch hier zusammengesetzt wird, gaben wir ihm den Namen Zuriga. Jetzt warten wir auf den «Anti-Zürli-Effekt». Mal schauen. Immerhin sind schon die ersten Bestellungen aus Basel eingetroffen.