

## BLUETECTOR AG – MIT DER BLUEBOX ZEIT UND GELD SPAREN

**Die Bluetector AG bietet Entsorgungsunternehmen eine neue Lösung für ihr stark verschmutztes Abwasser. Statt das Wasser in die Kläranlage zu transportieren, reinigen sie es sofort und günstig in der BlueBox. 2013 wurde Bluetector zu den Venture Leaders und in die Liste der Top 100 Startups der Schweiz gewählt.**

*David Din, CEO: «Eine «Startup-Romantik» existiert nicht! Wer mit Rückschlägen nicht umgehen kann, sollte gar nicht erst anfangen.»*



**David, 2013 gewann Bluetector zwei Auszeichnungen. Erfüllen dich solche Preise mit Stolz?**

Stolz kann man erst sein, wenn die Firma ohne zusätzliches Kapital von aussen läuft. Preisgewinne allein bringen keinen Erfolg! Aber dank der Berichterstattung über Preisgewinne werden potenzielle Investoren und Kunden auf uns aufmerksam. Ich sehe solche Awards zudem als Bestätigung, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

**Bluetector ist bereits dein zweites erfolgreiches Startup. Dein früheres Startup Epuramat hat Finanzierungsrunden von total über 14 Mio. CHF geschafft. Was rätst du als «Serientäter» angehenden Jungunternehmern?**

Eine «Startup-Romantik» existiert nicht! Neben dem Unternehmen hat ein Firmengründer weiterhin die Verantwortung für sein eigenes Leben, vielleicht auch für eine Familie. Von Anfang an lastet viel Druck auf ihm. Es gibt viele Rückschläge und nicht alles funktioniert so, wie man es sich vorstellt. Wer damit nicht umgehen kann, sollte gar nicht erst anfangen.

**Weshalb bist du mit deiner Firma in den Technopark Luzern gekommen?**

Der Technopark hat ein sehr gutes Image. Als ambitioniertes Cleantech-Startup sind wir unter anderem auf den Goodwill der Behörden angewiesen, uns bestimmte Bewilligungen zu erteilen. Es ist daher von Vorteil, wenn Entscheidungsträger wissen, dass wir hier sind.

**Welchen speziellen Nutzen bietet Bluetector seinen Kunden?**

Kurz und einfach: unsere Kunden sparen viel Zeit und Geld! Normalerweise fahren sie ihr Abwasser mit Lastwagen in die Kläranlage, um es teuer zu entsorgen. Wir bieten ihnen die Möglichkeit, das Wasser direkt vor Ort selber zu behandeln. Innovativ ist auch unser Businessmodell: Wir finanzieren die BlueBox vor und der Nutzer bezahlt nur pro Kubikmeter Wasser. Es braucht also keine grosse Anfangsinvestition, womit der Kunde vom ersten Tag an Geld spart. Gleichzeitig machen wir langfristig mehr Umsatz, als wenn wir die Box verkaufen würden.

**Welche Ziele hast du mit Bluetector bereits erreicht?**

Seit Kurzem haben wir den ersten zahlenden Kunden, der zu einer Gruppe mit weltweit über 100 Standorten gehört. Die erste BlueBox ist in Deutschland bereits im Einsatz, drei weitere haben wir in Auftrag. Längerfristig möchte diese Gruppe für die meisten ihrer Standorte eine BlueBox von uns. Ausserdem entwickeln wir derzeit ein zweites Produkt, um Öl aus Abwasser zu extrahieren. Wir haben das Verfahren bereits erfolgreich hier in Root getestet und bauen nun einen Prototyp. Wenn alles klappt, ist das neue Produkt 2015 marktreif.