



## Start-up

**ARTMYN-GRÜNDER**  
Loïc Baboulaz, Alexandre  
Catsicas, Matthieu Rudelle  
und Julien Lalande (v.l.).

**Die Kunstwerker**  
Viel feiner als bisherige Technologie kann **Artmyn** Kunstwerke scannen. Potenzielle Kunden sind Versicherungen, um Schäden festzustellen, sowie Auktionshäuser.

### Die Geschäftsidee?

Ein tragbarer Scanner, der Kunstwerke inklusive der Beschaffenheit ihrer Oberfläche mit viel höherer Auflösung als bisher digitalisiert, und die Software, um dies im Browser und auf dem Tablet auch in 3-D anzuzeigen.

### Wie ist sie entstanden?

2011 im Labor von Martin Vetterli, heute Direktor der **EPFL**.

### Warum der Name?

Die Interaktion mit einer Artmyn-Datei vermittelt das Gefühl, das Kunst-

werk («Art») in den eigenen Händen zu halten. Und «myn» heisst «mein» auf Isländisch - die Muttersprache der Frau eines der Co-Gründer.

### Woher stammt das Startkapital?

Als akademisches Projekt bekam Artmyn Zuwendungen von Google und dem Staat via Kommission für Technologie und Innovation (KTI). Seit der Firmengründung 2016 haben sich VCs und Privatinvestoren beteiligt.

### Womit erzielen Sie die Umsätze?

In einer ersten Phase durch innovative

Scan-Dienste und -Produkte. Daraus entsteht eine Datenbank, die in Phase zwei monetarisiert wird.

### Die Vision?

Artmyn wird das Spotify für Kunst und ein digitaler Safe, der unser Kulturerbe schützt. Weitere Anwendungsfelder sind Diamanten und die Haut.

### Die grosse Stärke?

Ein leidenschaftliches Team, das sich gut ergänzt. Es vereint Wissenschaft, Kunst und Business. Ausserdem sehr erfahrene und hilfreiche Investoren.

### Die grösste Herausforderung?

Die Geschwindigkeit zu erhöhen, mit der die Werke gescannt und die Gigabytes an Daten verarbeitet werden. Im März konnten wir dies um Faktor zehn beschleunigen.

### Der bisher grösste Erfolg?

Artmyn konnte schneller als geplant

Schlüsselpartnerschaften mit Branchenführern wie Sotheby's und Axa Art etablieren.

#### **Das Überraschendste bisher?**

Dass die ersten Investoren aus dem Silicon Valley kommen - eher ungewöhnlich für ein Schweizer Start-up.

#### **Der nächste Schritt?**

Artmyn als globalen Standard in der Kunstszene etablieren, neue Entwicklungsprojekte lancieren, um Haut und Diamanten zu scannen, und die Series-A-Finanzierung vorbereiten.

Website: [www.artmyn.com](http://www.artmyn.com)

Gegründet: Juni 2016

Firmensitz: Saint-Sulpice VD

Gründer: **Alexandre Catsicas (30), CEO; Loïc Baboulaz (38), CTO; Julien Lalande (33), Chief Product Officer; Matthieu Rudelle (24), Head of Web & Infrastructure**

Anzahl Mitarbeiter: 7

Umsatzziel für 2017: < 1 Mio. Fr.

Profitabel ab: 2020

## Expertenmeinung Zwei Risikokapitalisten über die Chancen von Artmyn

DANIEL GUTENBERG, VI PARTNERS

### ► «Artmyn wird kein Unicorn»



«Die Technologie von Artmyn ist spannend, und das Team erscheint mir als gute Mischung aus Ingenieuren und Verkäufern. Der Vater von CEO Alexandre Catsicas ist zudem in der Westschweizer Start-up-Szene eine Grösse und dank seiner Posten bei Nestlé und EPFL bestens vernetzt. Dies hat sicher geholfen, Artmyn bereits in einem frühen Stadium Verträge mit Sotheby's und Axa zu verschaffen. Das sind bisher aber eher Gehversuche; Geld bringt das noch nicht. Das Hauptproblem von Artmyn: Am Anfang stand nicht eine Geschäftsidee, sondern eine Scanning-Technologie, für die man dann Anwendungen gesucht hat. Die kann es durchaus geben: Auktionshäuser können dem Kunden ein genaueres Bild des Kunstwerks vermitteln. Oder Versicherungen scannen ein Werk vor und nach einem Verleih an ein Museum, um entstandene Schäden festzustellen. Dazu kommen noch zwei, drei andere Ideen. Welches Businessmodell die Haupteinnahmequelle sein wird, ist mir aber nicht klar. Allen gemeinsam ist: Das Geschäft ist schwer zu skalieren. Artmyn hat gute Überlebenschancen, aber ein Unicorn wird die Firma nicht werden. Ein strategischer Investor kann damit aber durchaus glücklich werden.»

händler können dem Kunden ein genaueres Bild des Kunstwerks vermitteln. Oder Versicherungen scannen ein Werk vor und nach einem Verleih an ein Museum, um entstandene Schäden festzustellen. Dazu kommen noch zwei, drei andere Ideen. Welches Businessmodell die Haupteinnahmequelle sein wird, ist mir aber nicht klar. Allen gemeinsam ist: Das Geschäft ist schwer zu skalieren. Artmyn hat gute Überlebenschancen, aber ein Unicorn wird die Firma nicht werden. Ein strategischer Investor kann damit aber durchaus glücklich werden.»

## CÉDRIC KÖHLER, CREATHOR VENTURE

### ► «Beweis noch nicht erbracht»



«Die Gründer von Artmyn machen einen kompetenten Eindruck. Sie haben für ihr Produkt den Kunstmarkt als den am besten zu adressierenden Markt identifiziert, wohl wissend, dass das eine Nische ist. Entsprechend klein sind die Umsätze noch, und ich halte es für schwierig, daraus ein grosses, skalierbares Geschäft zu machen. Der Funktionsbeweis für das Geschäftsmodell wurde noch nicht voll erbracht. Die Ergebnisse an sich sind durchaus beeindruckend: Statt 30 Sekunden schauen die Nutzer ein Kunstwerk auf Artmyn fünf Minuten an, das lässt auf eine höhere Conversion Rate hoffen. Aber kann man das wirklich monetarisieren? Entscheidend für den Erfolg wird der Schritt in den Endkundenmarkt sein, den die Firma nächstes Jahr vollziehen will: Wenn Privatbenutzer mit einem kleineren Gerät ihre Produkte scannen, um sie auf Ricardo oder eBay zum Verkauf zu stellen, könnte sie zum Fliegen kommen. Viele Use Cases können freilich schon die immer besser werdenden Kameras der Smartphones abdecken. Das halte ich für die grösste Herausforderung. Eindrücklich ist, dass Artmyn schon internationale Investoren gewinnen konnte, private wie institutionelle. Und die Firma wird weiteres Kapital brauchen.»