

Export Proptech

Mit Pflanzen auf internationalem Wachstumskurs

04.02.2020 08:10



Oxygen at Work hat bisher jedes Jahr den Umsatz mehr als verdoppelt. Nun ist auch der Markteintritt in Deutschland gelungen. Die Grundlage für das Wachstum bilden markante Energieeinsparungen und positive Auswirkungen auf die Mitarbeiter der Kunden von Oxygen at Work.

2019 hat Oxygen at Work den Umsatz erneut mehr als verdoppeln können. «Unser Ziel ist es auch weiterhin mindestens diese Geschwindigkeit beizubehalten», erklärt CEO Manuel Winter gegenüber Startupticker.ch. Die Chancen darauf sind im vergangenen Jahr ebenfalls gestiegen, denn nachdem in der Schweiz bereits Kunden wie Swiss Life,

Mobility oder Philipp Morris International gewonnen werden konnten, gelang dem Zürcher Startup nun auch der Eintritt in den deutschen Markt. Oxygen at Work ist in Frankfurt und Wolfsburg tätig und hat bereits weitere Wirtschaftszentren ins Auge gefasst.

Der Schritt ins nördliche Nachbarland erfolgte mit einem bestehenden Kunden, dem amerikanischen Technologie- und Beratungsunternehmen Cognizant. Eine Unterstützung, die Manuel Winter mit Stolz erfüllt: «Es ist heutzutage noch nicht selbstverständlich für Konzerne mit Startups nicht nur zusammenzuarbeiten, sondern diese auch zu fördern.»

Der Grund für solche Unterstützungen sind im Fall von Oxygen at Work, die exzellenten Ergebnisse die das Startup als Resultat seiner Arbeit vorweisen kann. Oxygen at Work stellt mit Hilfe eines Algorithmus spezifische Pflanzenwelten für Büros zusammen. Darüber hinaus werden wichtige Parameter wie die Temperatur in den Räumen gemessen und die Lüftung kontrolliert. Die Kombination von Pflanzen, Sensorik und Big Data erlaubt es, den Energieverbrauch der Gebäude ganzheitlich zu betrachten. Dabei wird die Luftverbesserung durch die Pflanzen mit einbezogen. Die resultierenden Effizienzgewinne sind beträchtlich: «Wir konnten im Durchschnitt bei unseren Kunden den Energieverbrauch um über 30% reduzieren», freut sich Winter.

Hinzu kommen die positiven Auswirkungen, die Pflanzen auf die Mitarbeiter haben. Auch diese misst das Startup bei seinen Kunden. Dabei geben 68% der Mitarbeiter an, dass sie sich weniger gestresst fühlen, mehr als die Hälfte fühlt sich produktiver und über 84% erklärt, dass sich die Atmosphäre am Arbeitsplatz verbessert hat.

Neben dem Angebot ist das durchdachte Geschäftsmodell, ein weiterer Pfeiler, der das schnelle Wachstum des Startups ermöglicht. «Skalierbarkeit steht bei uns im Fokus, denn unser Ziel ist es, unsere Lösung überall und in jeglicher Grösse anbieten zu können», erklärt Manuel Winter. Deswegen konzentriert sich das Startup auf seine Kernkompetenz, die Entwicklung der Pflanzenwelten und arbeitet für andere Leistungen mit Partnern wie zum Beispiel lokalen Gärtnereien zusammen.

(Stefan Kyora)

Comments

Please [login](#) or [sign up](#) to comment.

[Commenting guidelines](#)

Enter your comment.

send