

The Journey of Ormera: Vom Innovationsprojekt zum Startup bis zur Liquidation

Powerstage, 19.05.2022

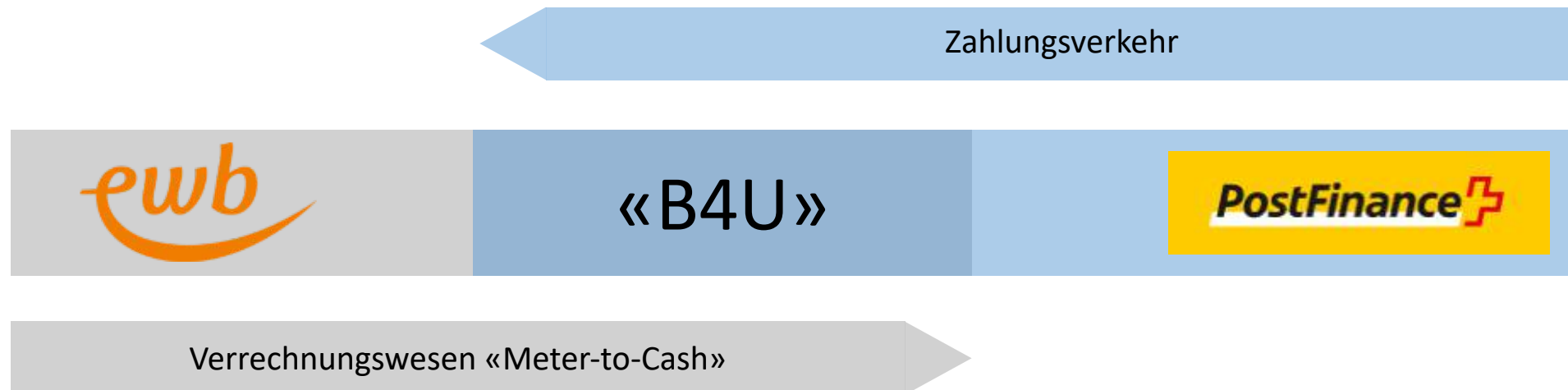
Fabian Baerlocher, Rapp AG
fabian.baerlocher@rapp.ch



INTERNET

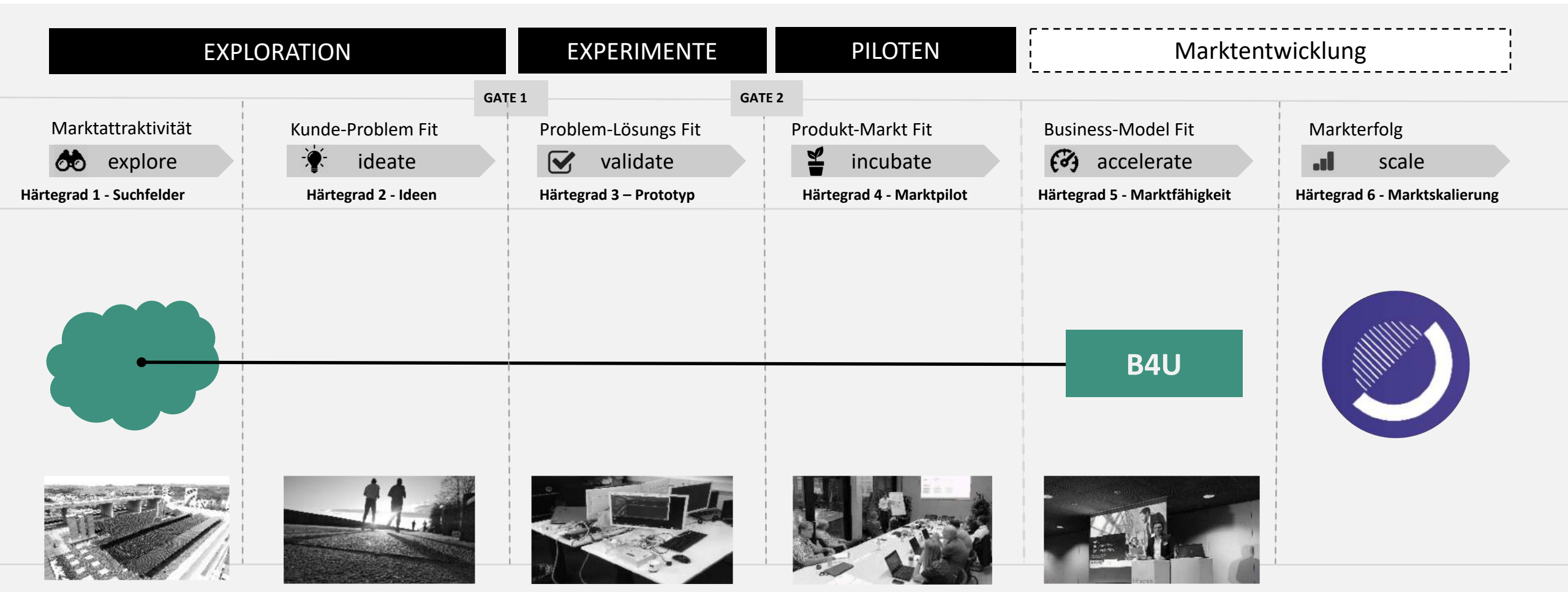
An der Schnittstelle zweier Branchen entstehen neue Chancen

B4U als Chance zwischen Zahlungsverkehr und Messwesen



Die Geschichte von Ormera

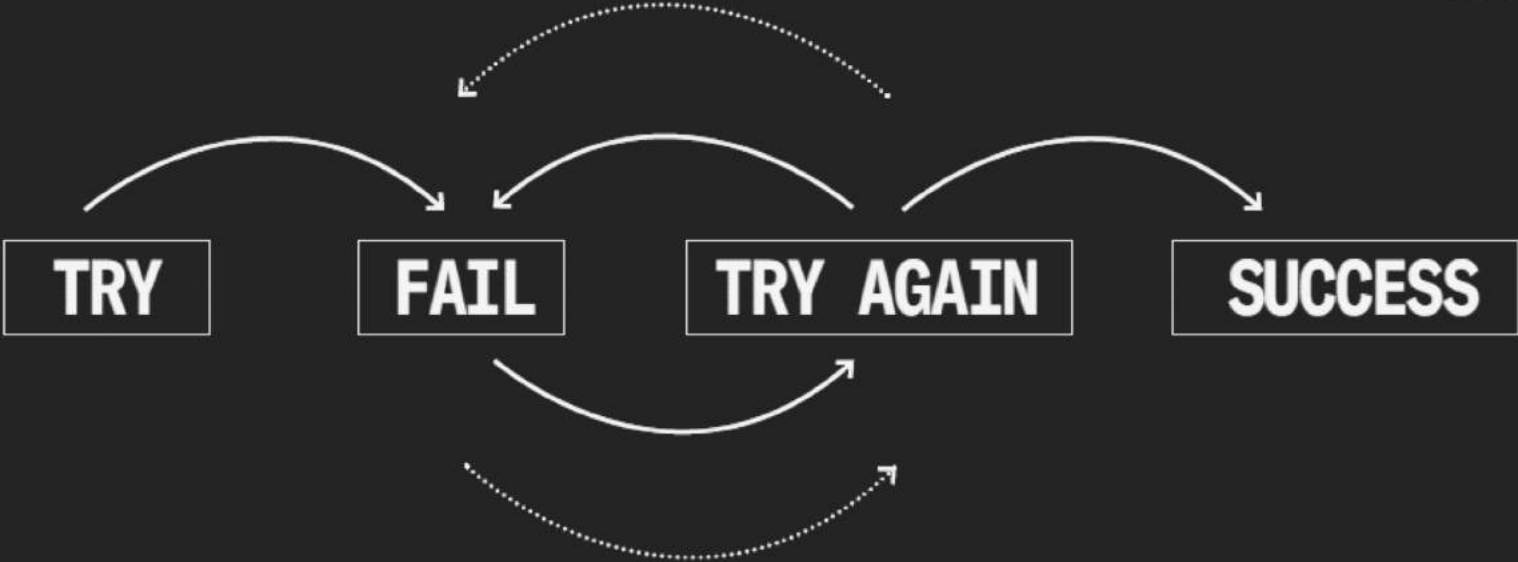
Vom Innovationsprojekt B4U zum Startup Ormera







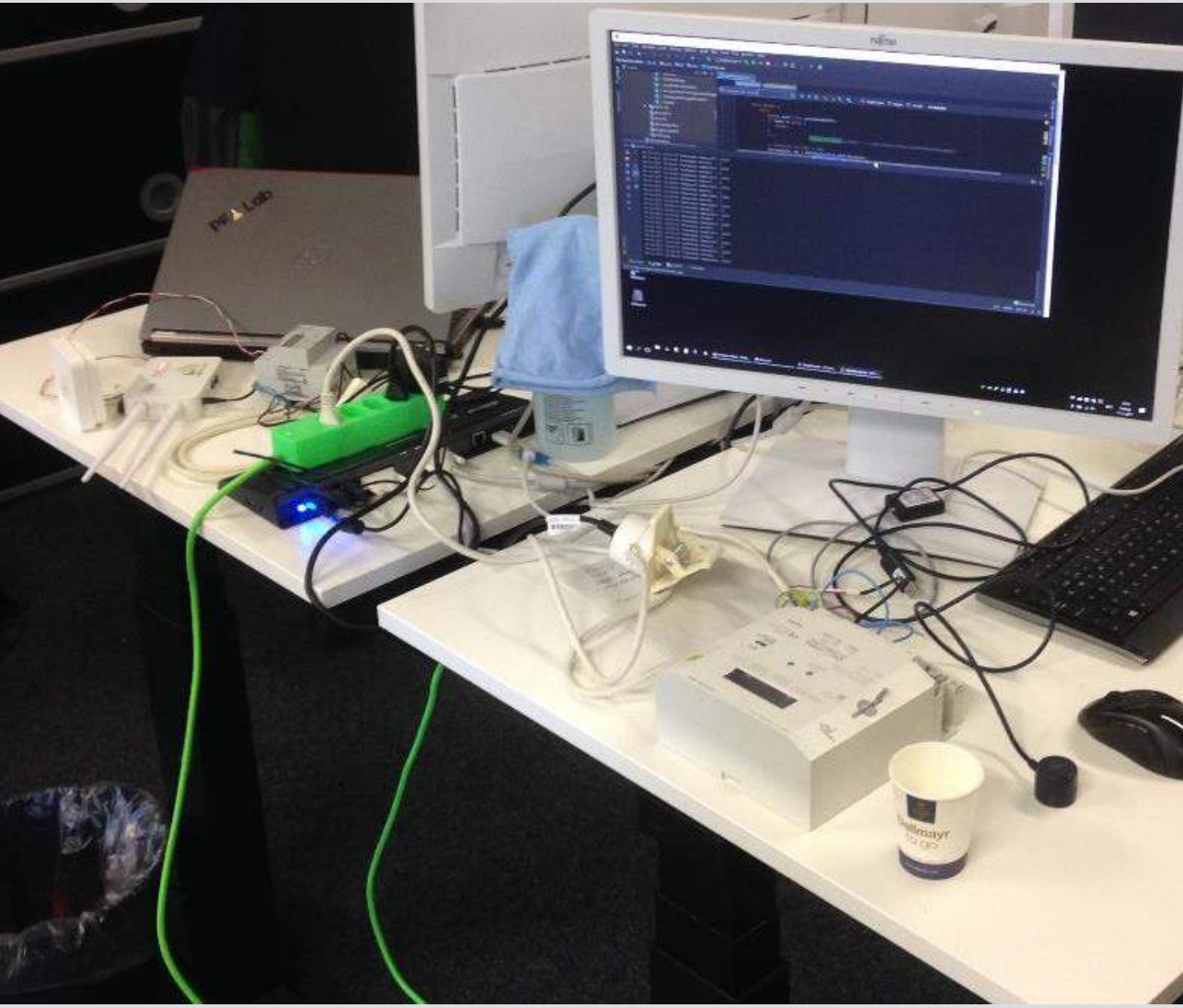
**ITERATION
IS KEY!**

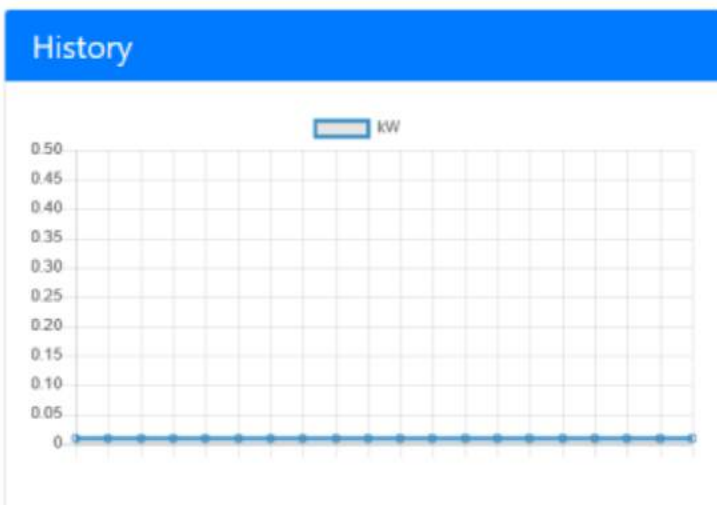


«Kaffeepause»

Proof of Concept

Stromverbrauch bei Kaffeemaschine auf der Blockchain erfasst





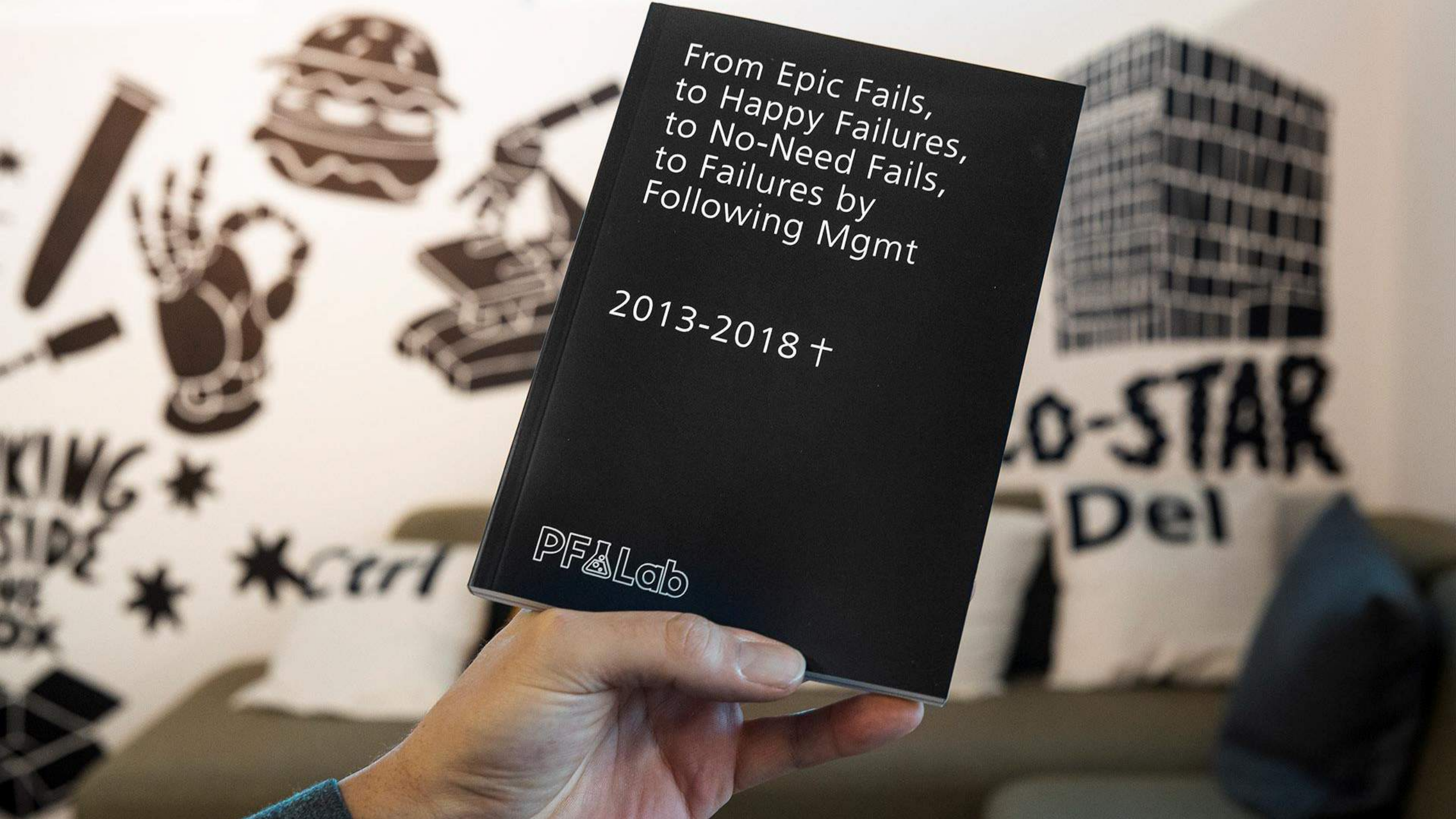
Latest

📅	4711
🕒	01.12.2017 15:16:04
⚡	0.009 kW
📦	13.3 kWh

From Epic Fails,
to Happy Failures,
to No-Need Fails,
to Failures by
Following Mgmt

2013-2018 +

PF&Lab



Erreichung der Meilensteine...

...dank grossem Engagement von Entwicklern und Experten

Team B4U



Matthias Egli



Fabian Baerlocher



Thomas Goetz



Peter Berchtold



Marin Gimpert

Board



Entwicklung Front-End



Verstärkung durch Experten



Aus dem PoC entstand ein erster Marktpilot und ein Businesskonzept

Smarte Energieverrechnung für Immobilien im «Zusammenschluss für Eigenverbrauch» (ZEV)

Trend: Erneuerbare Energie



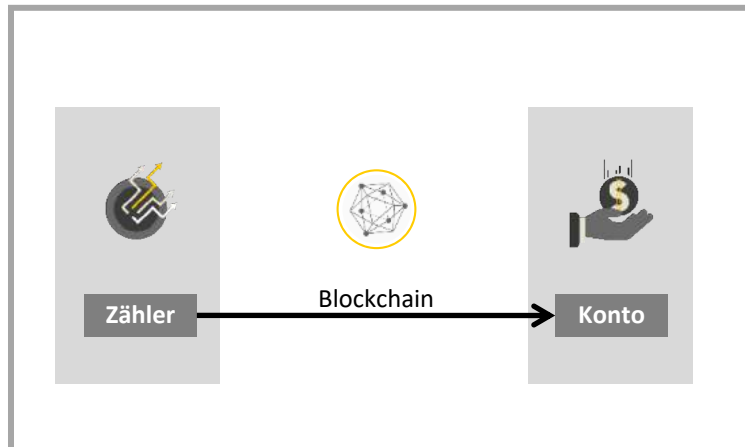
Need: Einfache Administration

-  ... geringe **Mess- und Abrechnungskosten**
-  ... automatische Abwicklung der **Stromverrechnung**
-  ... minimalen **administrativen Aufwand**
-  ... **Transparente** Eigenproduktion
-  ... eine **vertrauenswürdige** Abrechnung

Customer: Verwaltungen / EVUs



Solution: Abrechnung vom Zähler zum Konto



Benefit: Übersicht und Transparenz

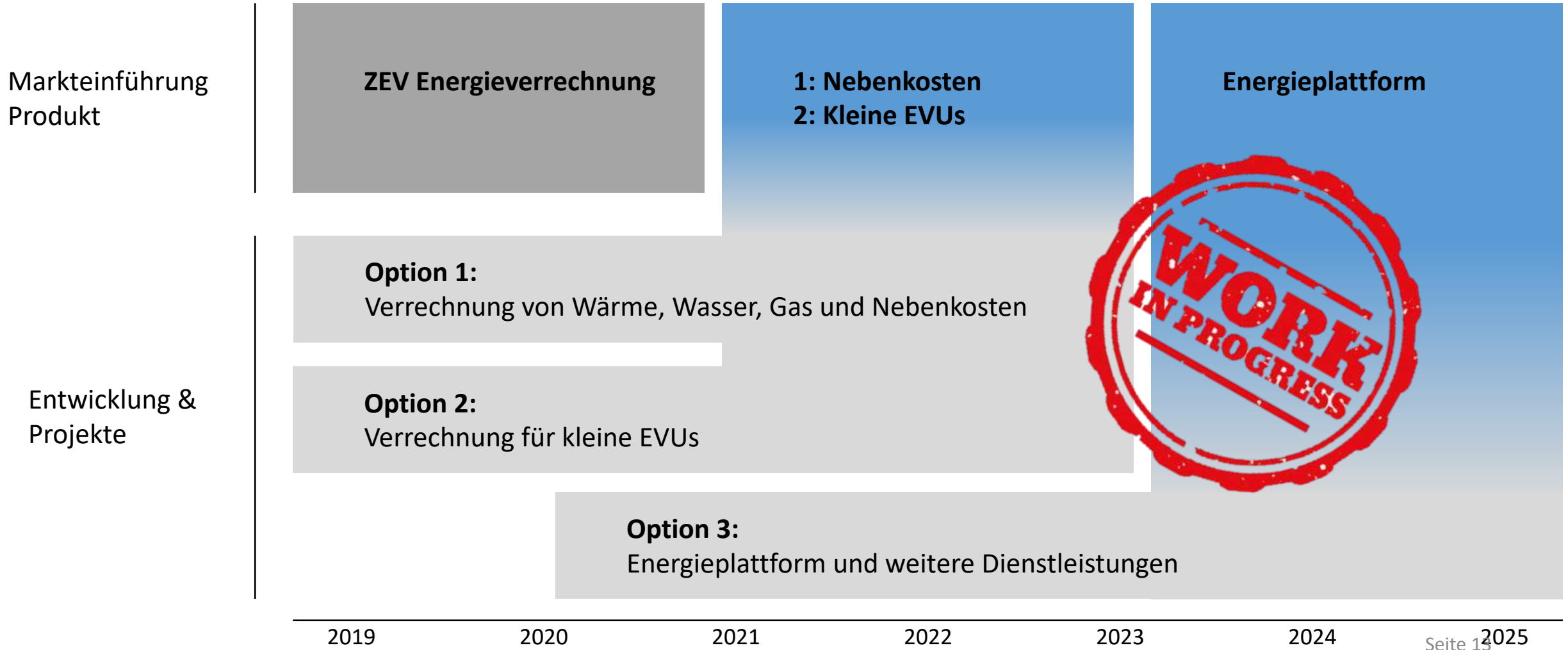


Blockchain: Sicherheit, Transparenz und Skalierung



Bic Picture und Vision B4U

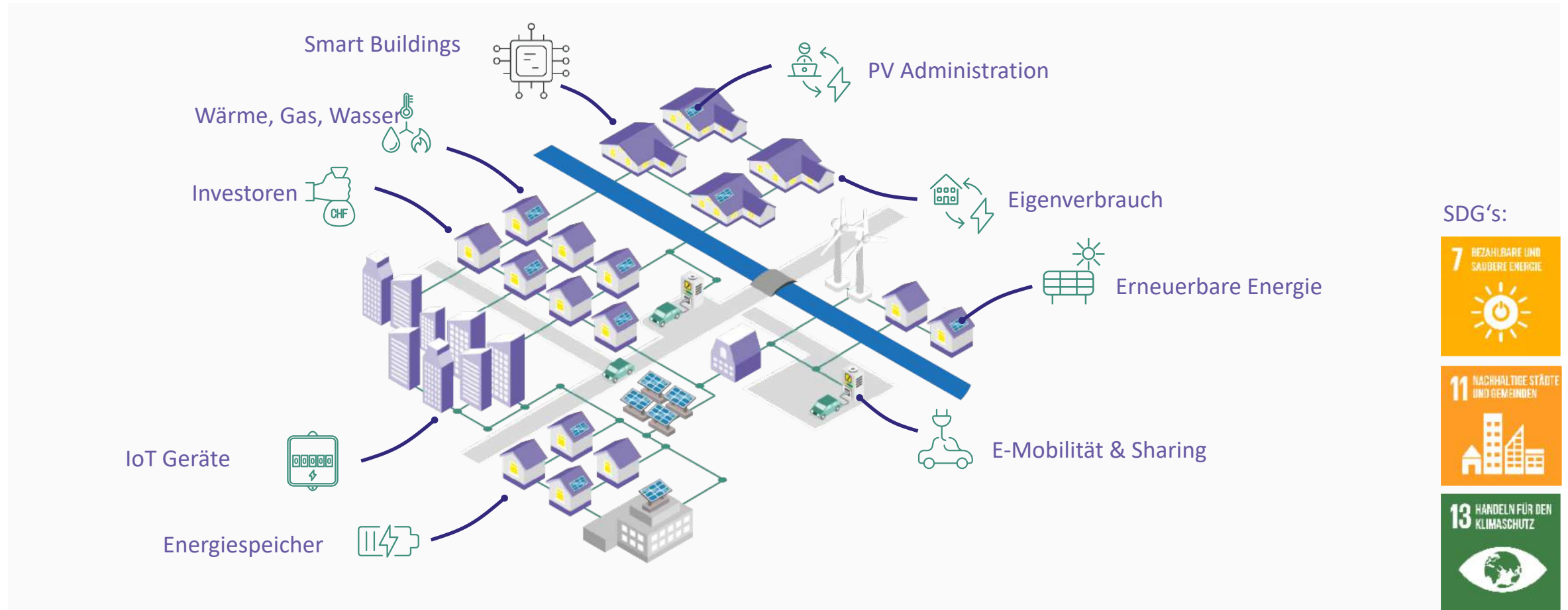
Markteinführung und Optionen für Weiterentwicklung





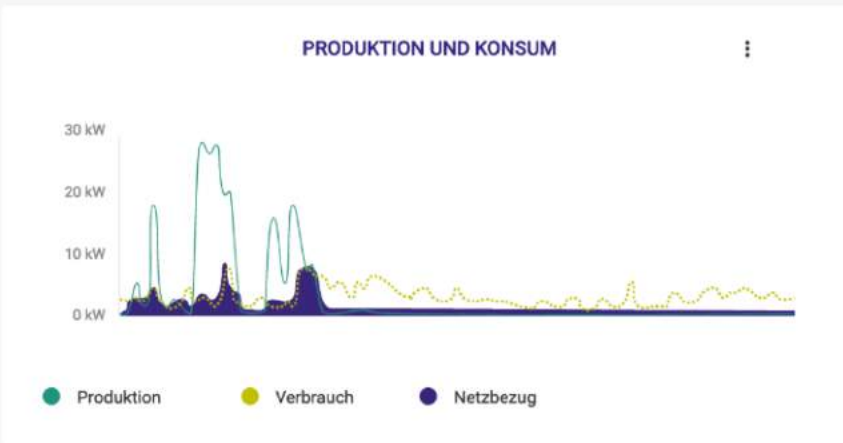
ormera

Die Welt im Wandel - hin zu nachhaltigen Smart Buildings mit zahlbarer erneuerbarer Energie.



Dashboard - Haus C

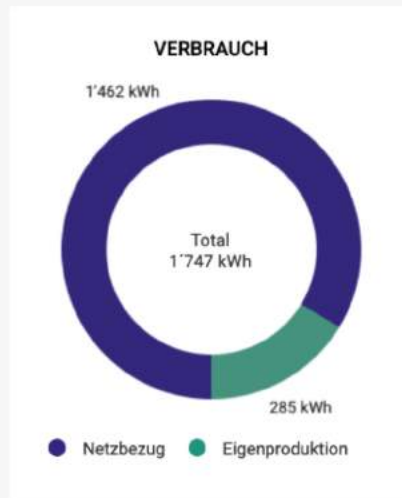
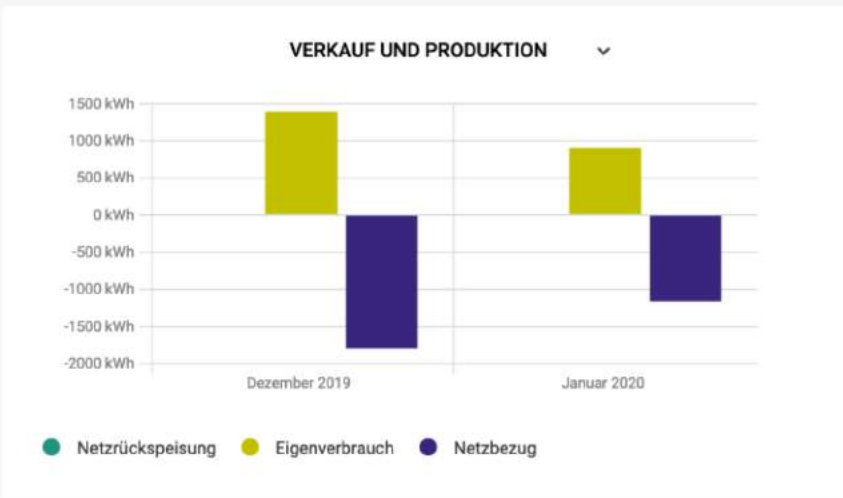
Dashboard anpassen Anzeigen Letzte 3 Monate ▼



ZAHLUNGEN

Rechnungen	seit 15.10.2020
42 bezahlt	CHF 298.40
9 kein Zahlungsmittel	CHF 87.35

YOUR PANELS ARE
A LITTLE
TIRED



👤 NETTO ERTRAG 📄
CHF 31 413 kWh

⚡ TOTAL EIGENVERBRAUCH 📄
CHF 31 285 kWh

⚡ TOTAL NETZBEZUG 📄
CHF 0 1'466 kWh

Die Visibilität von Ormera war für ein neu gegründetes Startup hervorragend.



Die Erfolge auf dem Markt liessen nicht lange auf sich warten!

PostFinance

ewb

«Energie Wasser Bern (ewb) und Postfinance wollen die Verrechnung von selbst erzeugter Energie erleichtern. Sie haben dafür das Start-up-Unternehmen Ormera AG gegründet.»

Medienmitteilung, Der Bund

Unser Technologiepartner

ABB

«Mit Ormera haben wir den idealen Partner zur Entwicklung von kunden-zentrierten Lösungen basierend auf unserer neusten Technologie gefunden. Zusammen verbinden wir die physische mit der digitalen Welt.»

Bernhard Caviezel
Product Marketing Director ABB

Unser Entwicklungspartner

eniwa

«Ormera ist die optimale Lösung für die Verwaltung unseres Zukunftsareals Erlifeld mit 116 Zählern. Die Plattform mit modernster Technologie übernimmt für uns die Verrechnung des eigen-produzierten Solarstroms. Einfach, vollautomatisiert und jederzeit transparent.»

Dr Hans-Kaspar Scherrer
CEO Eniwa AG

Weitere Kunden und Partner

sak

esolva
we make energy easy

primeo energie

ebt

NIEDERER AG
mobil in immobilien

AMB AZIENDA MULTISERVIZI BELLINZONA

wincasa

MOVE

smart-me

bonainvest

Der Erfolgsfaktor: Ein hervorragendes Team



Matthias Egli
The strategist

Co-Founder | Co-CEO
Sales & Finance



Fabian Baerlocher
The brain

Co-Founder | Co-CEO
Product & Projects



Seline Steiger-Ueltschi
The platform master

IT Platform



Yannick Berberat
The tech guru

Product



Reto Habegger
The IoT enthusiast

Product



Olaf Otto
The fiddler

IT Architect | Developer



Daniel Rey
The bridge builder

IT Architect | Developer



Tiago Magalhães
Dev Nearshore

Product



Wellington Correia
Dev Nearshore

Product



Frederico Felisberto
Dev Nearshore

Product



Angela Bönzli
The word wizard

Marketing



Barbara Jordan
The networker

Sales



Daniel Santor
The sales passionate

Sales

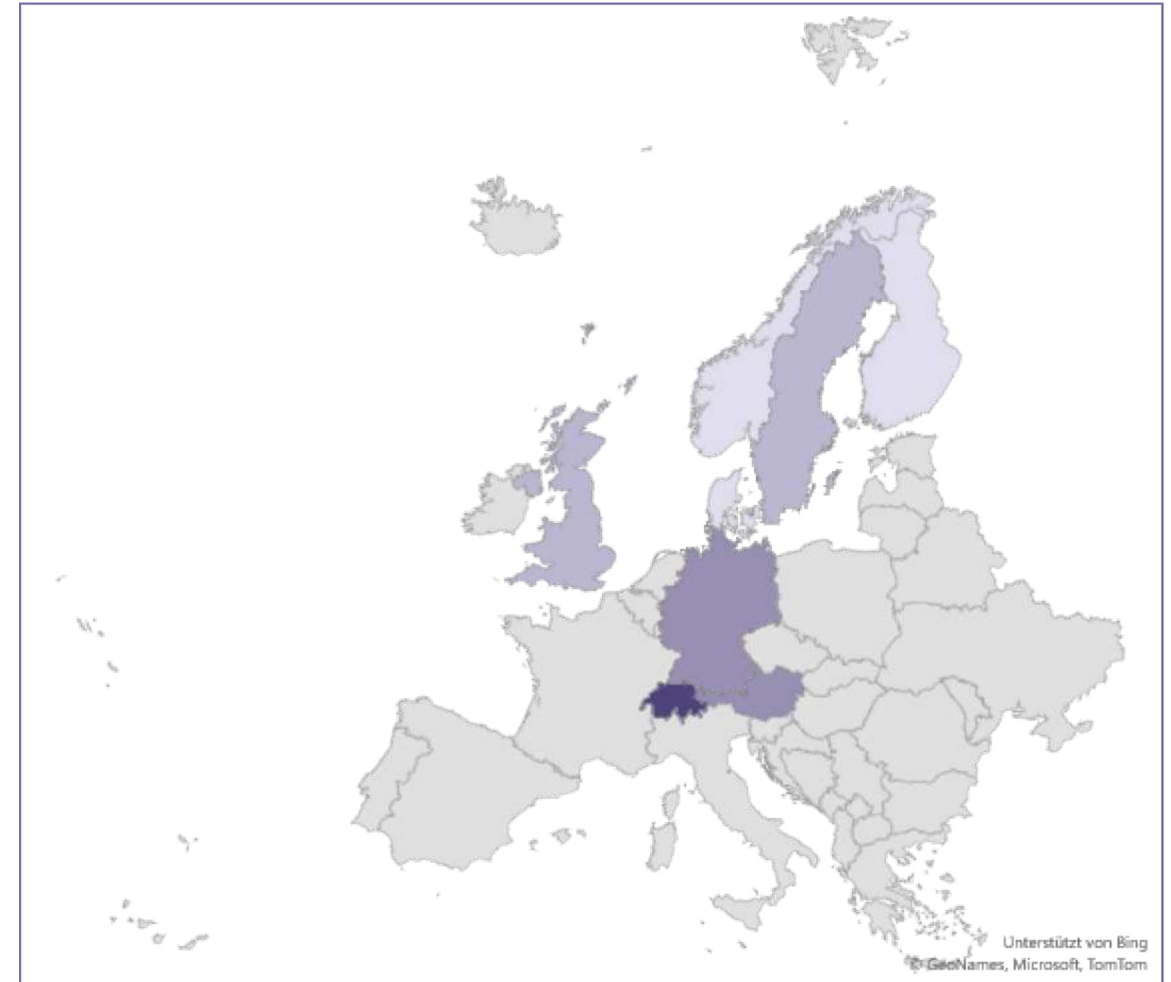


Joanna Scheidegger
The memory for numbers

Accounting

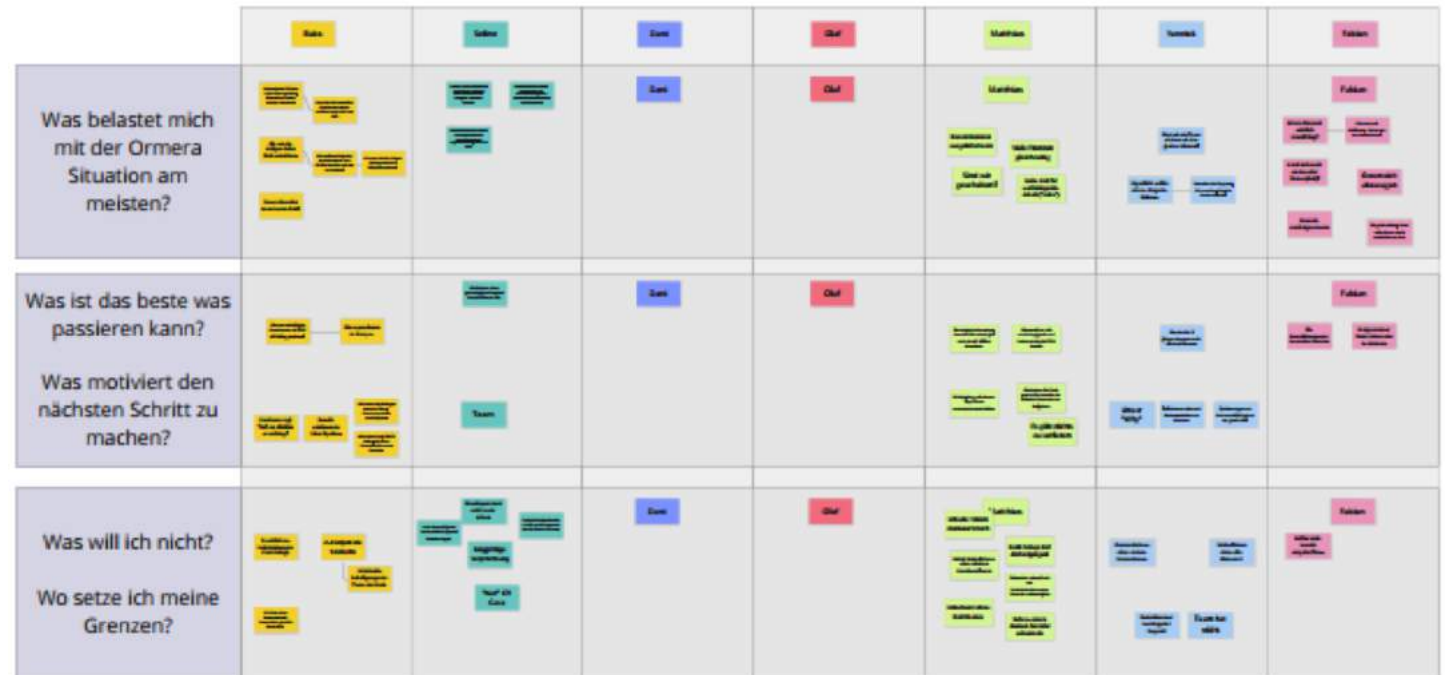
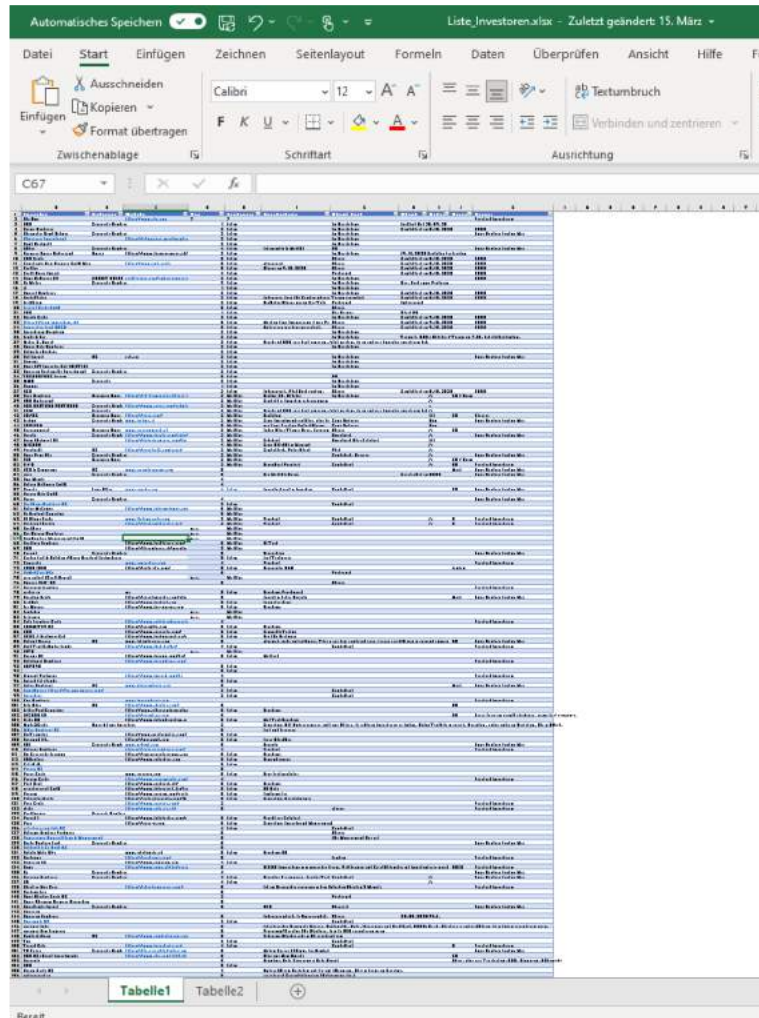
Erste Markterfolge und Erfahrungen führten zur Schärfung der Strategie

Mit der Strategie wurden neue Investoren gesucht



Intensive Investorensuche

Herausforderung nach dem Scheitern der Investitionsrunde



Der Grat zwischen Success und Fail ist dünn

Ormera war noch in der Ausgabe des Successbooks im Mai 2021 verteten



Ormera als Firma ist gescheitert...

...aber 14 Mitarbeitende mit einem Spirit leben in andern Unternehmen weiter

Wir sind wehmütig, aber vollgetankt mit wertvollen Erfahrungen und neuen Learnings:

Think big! Komplexe Märkte und grosse Player schüchtern ein. Aber genau dort liegt auch das Potential. Als unsere Gründer ihre frischgebackene Idee an einer Kaffeemaschine testeten, brauchten sie noch viel Vorstellungskraft, um daran zu glauben, dass dieselbe Technologie später ganze Gebäudeareale abrechnen würde.

Drive Co-Creation! Einen wahren Mehrwert haben wir immer am besten dann hervorgebracht, wenn wir zusammengespannt haben. Nur durch Partnerschaften und Co-Creation schaffen wir ganzheitliche Lösungen – und schliesslich eine effiziente Nutzung unserer Ressourcen.

Strive for the perfect match! Wir haben bei der Rekrutierung stets genau evaluiert, welche Kompetenzen wir benötigen und welches Mindset zum bisherigen Team passt. Das Resultat? Ein konstruktives Arbeitsklima mit effizienten Arbeitsprozessen und gewinnbringenden Workshops – und jede Menge Spass!

It ain't over till it's over! Alle 14 Mitarbeitenden sind geprägt durch die Erfahrung und der Spirite lebt in allen weiter. Bei ihren neuen Tätigkeiten werden sie die Ideen und Herangehensweisen und viel Motivation und Herzblut einbringen.

Ormerci.