

Handelszeitung

Handelszeitung Nr. 3 vom 21.01.2016 Seiten 18 - 19

Brutstätte für Firmengründer

Startups Kurze Wege, unkomplizierte Ämter, fachkundiges Coaching: Liechtenstein ist für Jungunternehmer attraktiv.

VERA SOHMER

Für seine Firmengründung hätte sich Oliver Stahl, geboren in Deutschland, aufgewachsen in Liechtenstein, keine bessere Ausgangslage wünschen können. Als vor sieben Jahren seine Geschäftsidee feststand, Firmen mit Snacks zu versorgen, aktivierte er seinen Bekanntenkreis. Die Idee ging im Ländle um wie ein Lauffeuer und schon waren die ersten 50 Snackboxen platziert. Gut kam nicht nur deren Inhalt an - Gummibärchen, Nüsse, Schokoriegel. Sondern auch das Pick-and-Pay-Prinzip, bekannt vor allem im angelsächsischen Raum: Man wählt seine Zwischenverpflegung und wirft den Geldbetrag dafür in eine eingebaute Kasse. Im Gegensatz zu Snack-Automaten ist das Bezahlen also Vertrauenssache.

Sympathisch zudem: 2 Prozent des Erlöses spendet Stahls Firma für Kinderprojekte ans Rote Kreuz, und die Holzboxen, in denen Süßes und Salziges präsentiert wird, produzieren behinderte Menschen im Heilpädagogischen Zentrum in Schaan. "Wenn das Produkt stimmt, lässt sich von Liechtenstein aus schnell wachsen", sagt Stahl. In Kürze hatte er 200 Boxen installiert. Der heimische Markt gab bald zu wenig her; der Sprung über die Landesgrenze bot sich an. Inzwischen beliefert der "Snackbox-Express" auch Schweizer Firmen in den Kantonen Graubünden, Glarus, St. Gallen und Zürich - mehr als 1000 Boxen sind mittlerweile aufgestellt.

Auf verlässliches Netzwerk bauen

Dass man sich kennt im rund 37 000 Einwohner zählenden Fürstentum und auf ein verlässliches Netzwerk bauen kann, schätzt auch Thomas Vogt, Geschäftsführer der 2001 in Balzers gegründeten Firma Adlos, die elektronische Baugruppen entwickelt und produziert. Diese regeln beispielsweise Temperatur und Luftfeuchtigkeit in Saunen, steuern Motoren oder optische Inspektionssysteme für Kanalisationen, finden sich im Küchenbau ebenso wie in der Medizinaltechnik oder der Unterhaltungselektronik.

Die heute 13-köpfige Firma wird gerne als Vorzeigebispiel genannt, wenn von erfolgreichen Firmengründungen in Liechtenstein die Rede ist. Symbolisiere Adlos doch auf beste Weise die Innovationskraft und Kompetenz, welche man hinter mancher unauffälligen Firmenfassade vielleicht gar nicht vermutet, hiess es im "Liechtensteiner Vaterland". Grosses Aufheben zu machen um seinen Werdegang, ist Thomas Vogts Sache tatsächlich nicht. Und wird er nach den Schlüsseln seines Erfolgs gefragt, klingt es bescheiden und bodenständig: Herzblut, Durchhaltevermögen, sich nicht zu schade sein, "dem Nachbarn den Rasen zu mähen", Fixkosten im Griff behalten und auf kontinuierliches, gesundes Wachstum achten.

Anlaufstellen für Jungunternehmer

Seine Heimat als Firmenstandort zu wählen, wertet Thomas Vogt als goldrichtig. Weil es wichtig sei, sich als Unternehmer in einem wirtschaftlich gesicherten und politisch stabilen Umfeld niederzulassen. "Sie brauchen einen verlässlichen Partner an ihrer Seite." Nach mehreren Jahren im Silicon Valley wollte er zurück nach Europa. Der Anruf eines Kollegen kam damals gerade recht. "Er fragte mich, ob ich mit ihm eine Firma gründen will. Einen konkreten Plan, womit, hatten wir damals nicht." Die zündende Idee liess aber nicht lange auf sich warten. Die Firmengründung sei dann schnell über die Bühne gegangen - ein weiterer Standortvorteil. Die richtigen Ansprechpartner seien schnell gefunden und sehr hilfsbereit. Das Amt für Volkswirtschaft etwa unterhält extra Anlaufstellen und hilft bei allen Formalitäten - von der Gewerbebewilligung bis hin zum Handelsregistrauszug. Wer nicht vor Ort ist, kann sich die Formulare auf einem Portal herunterladen und sie gleich online einreichen.

"Unternehmensgründer zu unterstützen betrachten wir als Dienstleistung, sie sollen nicht vor hohen Hürden stehen", so Thomas Moll, Leiter des an der Uni Liechtenstein angesiedelten KMU-Zentrums. Es bietet kosten lose Erstberatungen für Studierende und andere Personen aus der Region, welche sich selbstständig machen wollen. Oder es bereits sind und Rat brauchen in der Wachstumsphase oder dann, wenn sich die Marktbedingungen ändern. Rund 200 Coachings führt das KMU-Zentrum pro Jahr durch - "das ist viel für ein kleines Land". Das Zentrum richtet darüber hinaus zum zwölften Mal einen Businessplan-Wettbewerb mit Preisgeldern von insgesamt 40 000 Franken aus. Adlos gehörte zu den Gewinnern des ersten Wettbewerbs.

Wie viele Interessierte nach einer Beratung dann tatsächlich ein Unternehmen gründen, darüber wird bislang keine Statistik geführt. Was indessen feststeht: Bei Studierenden der Uni Liechtenstein ist die Absicht gross, dereinst Unternehmer zu werden, wie der GUESS-Bericht 2013 bestätigt. Direkt nach dem Studium wollen zwar nur 9 Prozent in die Selbstständigkeit oder eine eigene Firma. Fünf Jahre nach dem Studium steigt der Wert aber auf 41 Prozent - ein Spitzenwert im

deutschsprachigen Raum. Bei den bereits umgesetzten Gründungen hat Liechtenstein mit einer Quote von 13,3 Prozent ebenfalls die Nase vorn. Es liegt damit knapp 10 Prozent vor den deutschsprachigen Nachbarländern.

Die hohe Gründungsneigung liegt nahe. Die Uni Liechtenstein, das belegen Rankings, ist gut darin, aus Studierenden Unternehmer zu machen. Sie bietet das Masterprogramm Entrepreneurship an. Etwas Vergleichbares gibt es laut Thomas Moll im Umkreis von 200 Kilometern nicht. Der Studiengang ist international gefragt. 80 Prozent der Interessenten kommen aus der Schweiz, Österreich, Deutschland, Polen oder China. 35 Studierende werden jährlich ins Programm aufgenommen. Jeder Vierte gründet noch während des Studiums oder die ersten Jahre danach seine eigene Firma.

Praxisnahe Ausbildung

Im Masterprogramm lernen angehende Unternehmer und Unternehmerinnen nicht nur theoretisch. Sie setzen Ideen praktisch um. Geschäftsmodelle, Business- und Marketingpläne werden hier auf Tragfähigkeit geprüft, Kontakte zu künftigen Kunden geknüpft. Vom praxisorientierten Modell hat auch Oliver Stahl profitiert. Seine (neue) Geschäftsidee, Firmen neben Snacks mit Früchten zu beliefern, war öfter Gegenstand des Unterrichts. Stahl, ursprünglich Französischlehrer, hat an der Uni Liechtenstein seinen Master of Science in Entrepreneurship absolviert und arbeitet im Moment an seiner Abschlussarbeit für den MBA. Sie ist ebenfalls aus der Praxis gegriffen: Kundenpflege beim "Früchtebox-Express".

Auch in diesem Geschäftsfeld läuft es rund, sagt der Firmengründer. Und räumt ein: "Anfangs haben wir Lehrgeld bezahlt." Mit Snacks zu handeln, die lange haltbar sind, sei etwas völlig anderes, als Früchte zu liefern, die schnell verderben. Inzwischen aber funktioniere die Logistik mit kühlbaren Lieferwagen einwandfrei. Pro Monat werden 4500 Früchteboxen kommissioniert. "Sonntag und Montag sind unsere Actiontage", sagt Stahl. Insgesamt arbeitet er mit 2000 Stellenprozenten, was zirka 20 Arbeitsplätzen entspricht. Zu den Kunden zählen Firmen aus dem Rheintal, Zürich und Basel. Und ein grosser Player aus dem Fürstentum: Werkzeughersteller Hilti ordert pro Woche 100 Boxen, um seine Belegschaft mit Vitaminen zu versorgen.

KMU-Zentrum bietet kostenlose Erstberatung für Personen aus der Region.

VERA SOHMER

Bildunterschrift: Thomas Vogt: Chef des Vorzeigebeispiels Adlos.

Quelle:

Handelszeitung Nr. 3 vom 21.01.2016 Seiten 18 - 19

Dokumentnummer:

141600121

Dauerhafte Adresse des Dokuments: https://www.genios.de/document/HZ_141600121

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelszeitung