

Neuunternehmer

So behaupten Sie sich am Markt

Mehr als die Hälfte der neu gegründeten Betriebe scheitert innerhalb von fünf Jahren. Wie es auch anders geht und worauf es ankommt, zeigt eine neue Studie.

VON IWONA MEYER

Einfache Idee – senkrechter Start: So wünschen sich das viele, die eine Unternehmung gründen. Doch die Realität als Selbstständiger sieht meist anders aus. Über die Hälfte aller Neuunternehmer gibt ihre Tätigkeit vor dem Ablauf der Fünfjahresfrist auf.

Was machen sie falsch – oder anders: was machen die Erfolgreichen richtig? Diese Frage hat sich das Team des Instituts für Unternehmensführung der Fachhochschule Nordwestschweiz gestellt und seiner gross angelegten Studie über Start-up-Unternehmen in der Schweiz eine detaillierte Analyse der Erfolgsfaktoren folgen lassen (siehe Kasten unten).

Eines kommt dabei klar heraus: Wer innovative Produkte oder Dienstleistungen auf den Markt bringt, hat schon viel gewonnen. Dabei müssen es keinesfalls neue Erfindungen sein: Mit merklich verbesserten Verfahren, Produkten oder Dienstleistungen stellt man die Konkurrenz auch schon in den Schatten.

Schon im ersten Jahr Gewinn

Das ist auch dem Team von Systemfive gelungen, das vor knapp zwei Jahren in den Technopark in Root eingezogen ist. Die junge Unternehmung bietet mittelgrossen Unternehmen ein umfassendes Monitoring ihres IT-Systems an – um zu verhindern, dass ein Fehler einen Teil des Systems ausser Kraft setzt.

«Selbstverständlich gab es bereits ähnliche Überwachungssysteme auf

«Die Kunden wollen eine umfassende Lösung. Und diese haben wir entwickelt.»

KURT SCHERRER, SYSTEMFIVE, ROOT

dem Markt», erzählt CEO Kurt Scherrer, «doch bisher haben sie nur jeweils einen Teil des gesamten IT-Systems kontrolliert – also nur die Applikationssoftware oder nur die Betriebssystemfunktionen. Die Kunden wollen jedoch eine umfassende Lösung. Und genau diese haben wir entwickelt.»

Bereits im ersten Geschäftsjahr hat Systemfive Gewinn gemacht. Heute, nach knapp zwei Jahren, beschäftigt die Luzerner Firma elf Mitarbeitende und bildet zwei Lehrlinge aus. Und sie richtet sich schon jetzt international aus.

Den Weltmarkt im Visier

Denn dies ist ein weiterer Trend: Anders als noch vor zehn Jahren haben immer mehr Start-ups von heute nicht primär den lokalen oder nationalen Markt im Visier – sondern das Ausland. Und somit müssen sich auch



Kurt Scherrer, Chef der Systemfive, im Serverraum seiner Firma im Technopark in Root.

BILD PIUS AMREIN

ihre Innovationen am internationalen Markt messen.

Innovation gegen Karies

Dies hat auch Dominik Lysek erkannt, der Anfang Jahr im aargauischen Windisch seine Firma Credentis gegründet hat – mit einer ungewöhnlichen Idee mit Weltmarktpotenzial. Der an der ETH ausgebildete Chemiker ist daran, ein Medizinprodukt für Zahnbehandlungen zu entwickeln, das den natürlichen Heilungsprozess simuliert – die Kristalle des Zahnschmelzes wachsen sozusagen dreidimensional nach.

Gelingt es dem Neuunternehmer, das

Produkt markttauglich zu entwickeln, ist ihm der Erfolg so gut wie sicher. Schliesslich werden derzeit in den Zahnarztpraxen der USA und Europa etwa 100 Millionen Zahnlöcher pro Jahr geflickt. Sollte seine Behandlung nur bei 10 Prozent der Löcher in Frage kommen – sie eignet sich vor allem für frühe Kariesschäden –, sind es trotzdem 10 Millionen Anwendungen pro Jahr.



Hilfe und Informationen: Die wichtigsten Beratungsstellen für Neuunternehmerinnen und -unternehmer finden Sie auf www.zisch.ch/bonus

EXPRESS

- ▶ Um auf Dauer zu bestehen, muss man nicht gleich neue Produkte erfinden.
- ▶ Oftmals reichen bereits verbesserte Verfahren oder Produkte.
- ▶ Die Innovationen müssen sich immer mehr am Weltmarkt messen.

NACHGEFRAGT



bei Jürg Iseli, Präsident von Genilem Zürich/Ostschweiz

Was fehlt den Selbstständigen?

Laut der neusten Studie zu Erfolgsfaktoren von Neuunternehmern gehört Coaching in der Gründungsphase zu den wichtigsten Voraussetzungen für den Erfolg. Was fehlt denn diesen Selbstständigen?

Jürg Iseli: Die meisten Neuunternehmer, die sich an uns wenden, sind sehr enthusiastisch. Sie haben aber in den allermeisten Fällen keinerlei Erfahrung, wie man aus einer Idee ein erfolgreiches Geschäft aufbauen kann. Meist haben sie auch kein oder zu wenig Geld.

Worin besteht Ihre Hilfe?

Iseli: Wir verstehen uns als eine Art «Innovationsraffinerie». In der Schweiz haben wir als einzigen Rohstoff Know-how und innovative Ideen. Um dieses Potenzial zu fördern, prüfen wir zuerst die Geschäftsidee und bieten jenen Firmengründern, die in unser Programm aufgenommen werden, ein kostenloses dreijähriges Coaching an. Dem Neuunternehmer wird ein erfahrener Coach an die Seite gestellt, der sein Projekt kritisch und konstruktiv begleitet. Seit der Gründung des Vereins 1995 haben wir 300 Firmen betreut – mit 90 Prozent Erfolgchancen.

Beschränken Sie die Auswahl von Neuunternehmern auf bestimmte Branchen?

Iseli: Nein, im Gegenteil. Wir coachen grundsätzlich Firmengründer aus allen Branchen – keinesfalls nur aus dem High-Tech-Bereich. Was zählt, ist die innovative Idee, die ein Marktpotenzial hat.

Der Verein stammt ursprünglich aus Genf. Seit drei Jahren bauen Sie ein Netz in der Deutschschweiz auf. Kommen Sie auch in die Zentralschweiz?

Iseli: Das ist so geplant. Nach den Standorten Zürich/Ostschweiz und Aargau wird dieses Jahr eine Filiale in Bern und nächstens in Luzern eröffnet. Grundsätzlich sind wir aber jetzt schon schweizweit tätig.

Wozu brauchen Sie dann einen Standort in Luzern?

Iseli: Das regionale und lokale Netzwerk ist für die Unternehmen enorm wichtig. Zudem sind wir dann mit unserer Beratung viel näher an kantonalen und regionalen Institutionen – und können auch viel besser den Wissenstransfer zu den regionalen Hochschulen und Technoparks herstellen.

IWONA MEYER

HINWEIS

▶ Weitere Informationen über die Non-Profit-Organisation Genilem finden Sie unter www.genilem.ch

Frauen starten erfolgreicher ins Geschäftsleben

Erstmals hat das Institut für Unternehmensführung der FH Nordwestschweiz vor einigen Monaten einen Langzeitvergleich von Unternehmensgründern in der Schweiz vorgelegt. Nun folgt eine detaillierte Untersuchung zu den Erfolgsfaktoren der Selbstständigen, die auf einer Analyse von rund 330 Gründungspersonen basiert, die ihr Unternehmen in den Jahren 2003 bis 2007 gegründet haben.

Die wichtigsten Ergebnisse der Studie auf einen Blick:

● **Mit Innovationen zum Erfolg:** Innovative Unternehmensgründer weisen bessere Zukunftsaussichten aus. Jedes dritte Unternehmen hat zwar neue oder stark verbesserte Produkte oder Dienstleistungen eingeführt, rund 20 Prozent haben Verfahrensinnovationen realisiert. Doch jene Unternehmungsgründer, welche die Verwirklichung eigener Ideen als Motor ihrer Selbstständigkeit ansehen, treten wesentlich häufiger mit neuen



Früh übt sich, wer eine erfolgreiche Unternehmerin werden will. Frauen haben bei Firmengründungen oft ein besseres Händchen als Männer. GETTY

Produkten und Dienstleistungen auf den Markt.

- **Frauen sind erfolgreicher:** Von Frauen gegründete Unternehmen haben eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit. Dies mag damit zusammenhängen, dass Frauen eher als Männer bei der Firmengründung von sich aus motiviert sind und ihre Unternehmen und damit das Risiko bewusst klein halten.
- **Schweizer sind erfolgreicher:** Unternehmen, die von Schweizern gegründet wurden, sind erfolgreicher als Unternehmen, die von Ausländern gegründet wurden. Dies hängt mit dem Netzwerk der Gründungsperson zusammen, aber auch mit dem Zugang zu möglichen Finanzierungspartnern und der besseren Kenntnis des Schweizer Marktes.
- **Nebenbeschäftigung:** Wer neben der Selbstständigkeit einer Nebenbeschäftigung nachgeht, hat als Unternehmer eine höhere Erfolgchance. Denn die Anstellung gibt der Gründungsperson eine finanzielle Sicherheit, um bes-

ser als Selbstständiger bestehen zu können. Doch die Sicherheit hat eine Kehrseite – sie wird mit einem langsameren Wachstum der Firma erkauft.

- **Wirtschaftsförderung:** Jene Firmen, die von der Wirtschaftsförderung oder Standortpromotion unterstützt wurden, weisen eine deutlich höhere Überlebenswahrscheinlichkeit auf.
- **Führungserfahrung:** Neuunternehmer aus dem mittleren Kader sind mit dem Erfolg ihrer Selbstständigkeit überdurchschnittlich häufig zufrieden. Die Personen aus dem oberen Kader konnten bereits im Angestelltenverhältnis ihre Ideen verwirklichen, ohne finanzielles Risiko einzugehen. Personen ohne Führungserfahrung sind weniger gut auf die Selbstständigkeit vorbereitet und eher überfordert. iwm



Studie: Weitere Informationen gibt es unter www.zisch.ch/bonus