

# «ALLES BEGINNT MIT EINER IDEE»

Jungunternehmer müssen hartnäckig sein und Durchhaltewille zeigen. Das genügt aber nicht. Für Adrian Liggenstorfer, Gründer des Pioneer's Clubs PCU, gehört auch eine Portion Mut und eine Vision dazu.

## INTERVIEW SALOME KERN

**Es heisst immer: Neugründer brauchen Hartnäckigkeit und Durchhaltewille. Ist das nicht etwas gar einfach formuliert?**

**ADRIAN LIGGENSTORFER:** Doch, es braucht mehr. Etwas Selbstüberschätzung und Naivität kann helfen. Ich habe schon oft gehört: Hätte ich gewusst, was mit der Gründung alles auf mich zukommt, hätte ich diesen Schritt nie gewagt. Selbstüberschätzung und Mut helfen, dass die Jungunternehmer es auch durchziehen – der Markt holt sie dann schnell auf den Boden der Tatsachen zurück. Einige Ideen wurden nur deshalb realisiert, weil die Gründer nicht auf die ablehnende Meinung von Experten gehört haben.

**Können Sie mir ein Beispiel machen?**

Ein gutes Beispiel ist Groupon, das amerikanische Unternehmen verknüpft Discountangebote von Detailhändlern mit einer online-Community. Das ist ein total neues Modell für den Vertrieb. Anfangs hat kaum jemand die Nutzen und Möglichkeiten gesehen.

**Welcher Weg ist für potenzielle Neugründer am sinnvollsten, um alle Facetten des Unternehmertums kennenzulernen?**

Es gibt keinen Königsweg. Unternehmer haben verschiedene Charaktere und gehen Prozesse anders an. Austausch mit etablierten Unternehmern ist sicher sinnvoll. Und dann: Durchhalten, hartnäckig sein, das Konzept wenn nötig dem Markt anpassen und seine Nische finden. Die Vollzeitstelle von einem auf den anderen Tag aufzugeben, ist gefährlich. Wenn der Gründer langsam abbaut und sich so mehr und mehr auf das eigene Geschäft konzentriert, kann er das Risiko abfedern.

**Was meinen Sie damit?**

Ein Modellfall: Ein Student beendet das Studium, doktoriert und gründet dann mit seinen Forschungsergebnissen ein Spin-off. Die ETH-Studenten Dominik Grolimund und Luzius Meisser haben den Cloud-Speicher wuala entwickelt und dann an LaCie verkauft. Eine

Gründung aus dem Studium heraus bietet viele Vorteile; hat man bereits eine Familie, sind die Folgen eines Scheiterns viel grösser. Die Hochschulen haben seit der Gründung des PCU vor zehn Jahren grosse Fortschritte gemacht und bieten gute Anlaufstellen.

**Wo liegt heute der Reiz an einem eigenen Unternehmen?**

Es beginnt meist mit einer verrückten Idee. Daraus entsteht die Vision, dass man etwas besser, günstiger, schneller macht oder ein Produkt kreiert, das es noch nicht gibt.

**Gemäss einer Umfrage des Bundesamts für Statistik existiert jedes zweite Unternehmen fünf Jahre nach der Gründung nicht mehr. Hören die Jungunternehmer nicht auf Sie? Wir beraten die Pioniere nicht. Wir bieten einzig eine Plattform, um die Jungunternehmer mit etablierten Unternehmern zu vernetzen. Sie können so vom Erfahrungsaustausch profitieren und Know-how einholen.**

**Scheitern mit der eigenen Idee ist ein Thema, worüber die Schweiz selten spricht. Was sagen Sie zu Gründern, die gescheitert sind?**

Try it again! Die Gründer müssen analysieren, wieso es nicht geklappt hat. Viele erfolgreiche Unternehmer sind beim ersten Mal gescheitert. Vielleicht war es der falsche Zeitpunkt und der Markt war noch nicht bereit für das Produkt.

**2003 haben Sie die Non-Profit-Organisation PCU gegründet – zehn Jahre Jungunternehmer unterstützt. Sehen Sie, wie Ihre Arbeit Früchte trägt?**

Wir sind von 0 auf 850 Mitglieder gewachsen – Start-ups, Jungunternehmer und etablierte Unternehmer. Es ist ein wertvolles Netzwerk entstanden, das viel Potenzial vereint.

**Wie wird entschieden, wer ein Pionier ist?**

Um beim PCU Mitglied zu werden, müssen drei Kriterien erfüllt sein. Entweder sind sie aktiver Jungunternehmer oder etablierter Unternehmer. PCU Pioniere sind an einer Firma beteiligt, arbeiten innovativ und sprühen vor Unternehmergeist. Durch die Selektion grenzen wir uns von einem Gewerbeverband ab. Es genügt nicht, ein eigenes Geschäft als Schreiner zu betreiben. Wenn der Schreiner aber beispielsweise mit



## ZUR PERSON

Adrian Liggenstorfer ist Gründer und Präsident des Pioneer's Club PCU und des Start Ups SIROP an der ETH Zürich. Er arbeitet als Relationship Manager bei der Bank Vontobel AG. Adrian Liggenstorfer hat Rechtswissenschaften an der Universität Zürich studiert.

neuen Materialien arbeitet oder ein interessantes Geschäftsmodell hat, kann er bei uns Mitglied werden.

**Aus welchen Branchen kommen Ihre Mitglieder?**

Ein grosser Teil ist im ICT-Bereich tätig. Die Schwelle zum Markteintritt ist in dieser Branche relativ tief. In der Produktion müssen am Anfang Investitionen getätigt werden, ICT ist dagegen weniger kapitalintensiv.

**Anfang November veranstalten Sie den Unternehmerball. Genügen Galadinner und Networking, um Unternehmergeist zu bilden?**

Wir organisieren den Unternehmerball zum fünften Mal mit 250 Gästen im Dolder Grand. Mit dem Ball

wollen wir nicht nur Unternehmergeist fördern oder Netzwerke schaffen. Die Unternehmer haben ein Jahr lang hart gearbeitet, es ist also mehr ein festlicher Jahresabschluss. Die Unternehmer verbringen einen spannenden Abend mit Gleichgesinnten. Der Unternehmerball unterscheidet sich von unseren sonstigen Veranstaltungen, dort sollen die Jungunternehmer sich inspirieren lassen und Netzwerke schaffen. Dieses Jahr kommen einige bekannte Verwaltungsräte, Nationalräte und die Miss Schweiz.

**Wer ist beim PCU dabei?**

Ein langjähriges Mitglied ist Adrian Locher, der Co-Gründer von Deideal, welche an Ringier verkauft worden ist. Adrian Locher hat den Pioneer's Club an der Universität St. Gallen mitaufgebaut. Aus einer ganz anderen Sparte kommt Renat Heuberger. Während des Studiums hat er die Stiftung myclimate gegründet. Heute ist er mit seiner Firma South Pole Carbon im globalen Handel mit CO<sub>2</sub>-Zertifikaten tätig und beschäftigt über 100 Mitarbeiter weltweit.

**Was ist das Interesse der etablierten Unternehmer bei Ihnen zu referieren?**

Unser nächster Referent ist Jean Claude Biver, ein erfolgreicher Uhren-Unternehmer. Er möchte den Start-Ups sein Wissen weitergeben und seinen Werdegang erzählen, mit sämtlichen Hochs und Tiefs. Die Unternehmer wissen, dass sie auch einmal am gleichen Punkt standen, wie die Jungunternehmer – sie möchten der Gesellschaft etwas zurückgeben.

**Das klingt sehr idealistisch.**

Ja, Unternehmer sind oft Idealisten und Visionäre. Manager und CEOs sind wohl egoistischer. Die älteren Unternehmer haben Freude an den Jungunternehmern. Sie wissen, dass diese die Wirtschaft vorantreiben – es sind nicht die Beamten, die Arbeitsplätze schaffen, im Gegenteil.

**Der PCU finanziert sich über Sponsoren. Was ist deren Interesse Sie zu unterstützen?**

Wir finanzieren uns über die Beiträge der Mitglieder und der Sponsoren. Ohne wäre es nicht möglich, den Betrieb auf diesem hohen Level zu betreiben. Die Sponsoren positionieren sich bei den Entscheidungsträgern von morgen. Jungunternehmer sind oft Persönlichkeiten, die als Leader und Meinungsmacher gelten. Viele Sponsoren verstehen den volkswirtschaftlichen Nutzen, dass Gründer in der Schweiz gefördert werden müssen. ●

## PIONEER'S CLUB PCU

Der Pioneer's Club PCU wurde im Jahr 2003 als Non-Profit-Organisation gegründet, um den Erfahrungsaustausch und Know-how-Transfer zwischen Jungunternehmern untereinander sowie etablierten Unternehmern zu ermöglichen und zu fördern. Fokussiert auf Innovation und Unternehmergeist stellt der PCU den Pionieren ein wertvolles, internationales und branchenübergreifendes Netzwerk von überdurchschnittlichem Potential zur Verfügung.