

«In unserer Ideenküche brodelt es immerzu»

Astina spezialisiert sich auf qualitativ hochstehende E-Business- und E-Commerce- Plattformen. Das Unternehmen beschäftigt mittlerweile 17 Mitarbeiter an seinem Hauptsitz in Zürich und seiner Zweitniederlassung in Ljubljana. Das attika-Magazin hat sich mit Geschäftsführer und Co-Gründer Marc Gasser über Auslandsaufenthalte, Spin-offs und den Ehrgeiz von Jungunternehmern unterhalten.

Von Fabia Bernet

attika: Wie sind Sie dazu gekommen, Unternehmer zu werden?

Marc Gasser: Als das Internet sich langsam etabliert hat, habe ich angefangen, Webseiten für KMU in der Region St. Gallen zu programmieren. Es war schnell klar, dass ich später etwas Unternehmerisches machen möchte. Ich hatte die Vision eines Unternehmens im Bereich der Internetentwicklung. Nach der Matura habe ich dann an der Universität Zürich und in Schweden Wirtschaftsinformatik studiert. 2005 habe ich Astina zusammen mit meinen jetzigen Geschäftspartnern gegründet, die ich im Studium kennengelernt habe. Mit der Zeit habe ich immer weniger studiert, dafür umso mehr gearbeitet. Wir haben uns voll auf unsere Firma konzentriert und verdienen immer noch unser Geld damit.

Wie würden Sie einem Laien die Funktion ihrer Firma erklären?

Wir versuchen das Businessmodell des Kunden ins Internet zu tragen. Das machen wir nach Möglichkeit so, dass es eine Konversion von neuen und bestehenden Kunden gibt. Der Kunde soll neben dem altbewährten Geschäftsladen seine Dienstleistung auch im Internet anbieten und so verbessern können.

Können Sie das präzisieren?

Wir sind in drei Bereichen tätig. Im E-Business beschäftigen wir uns mit Onlineshops und Marketingapplikationen. Im Bereich der Business-Applications setzen wir uns für Industriefirmen mit komplexer Algorithmik ein. Der dritte Bereich, der Inkubator, ist oft beeinflusst von unseren Auslandsaufenthalten, wo wir uns auch Inspiration für neue Businessmodelle holen. Wir haben bereits diverse Firmen als Spin-offs von Astina gegründet wobei Ideen dazu in



Foto: zvg

Südkorea oder Slowenien entstanden sind. In Südkorea ging es jedoch hauptsächlich darum, eine Innovations-Management Anwendungen, die wir bei Astina produzieren, für mehrere grosse internationale Firmen zu implementieren und durften dabei die asiatischen Kulturen kennenlernen.

Inwiefern haben Sie von diesen Aufenthalten profitiert?

Es war ein ziemlich spezieller Gang. Niemand hat Südkorea wirklich nachvollziehen können, denn Südkorea ist nicht das erste Ziel für eine kleine Schweizer Firma. Doch dadurch wurde ich nur noch mehr motiviert. Schlussendlich habe ich von dieser Reise sehr viel profitiert. Ich hatte die Möglichkeit, die Märkte in China, Südkorea und Japan zu analysieren und habe viele wertvolle Erfahrungen gesammelt. Es ist wichtig für einen Unternehmer, von Zeit zu Zeit in neue Gefilde aufzubrechen und von anderen Kulturen zu lernen. Man bekommt eine gute Perspektive, die sonst wenige haben. Man kann daraus viel lernen. Dasselbe gilt auch für unsere zweite Niederlassung in Slowenien. Dieses Land nutzen auch nur sehr wenige Schweizer Firmen.

Welche Punkte sprachen für einen zweiten Standort in Slowenien?

Es gab mehrere Gründe. Der Hauptgrund war, dass wir in der Schweiz immer weniger topqualifizierte Software-Engineers finden. Wenn wir diese nun in Rumänien oder Polen gesucht hätten, würden wir einfach dasselbe tun wie viele andere Firmen auch. Und wir hätten mit kulturellen Unterschieden, Distanz und Zeitverschiebungen zu kämpfen. Wir haben uns deshalb gesagt, dass wir eine zweite Niederlassung realisieren möchten, die schnell zu erreichen ist. Es war uns zudem wichtig, dass die Menschen mit uns auf einer Wellenlinie sind. Wir haben uns in Berlin, London und eben auch in Ljubljana umgeschaut. In Slowenien wurden wir ab der ersten Minute von Topfirmen willkommen geheissen, obwohl sie eigentlich zu unserer Konkurrenz gehörten. Wir waren begeistert.

Rückblickend war der Grund für die Euphorie und das grosse Interesse der Slowenen sicher auch die wirtschaftliche Situation im Land und die Sicherheit die eine Schweizer Firma ausstrahlt. Aber auch die Tatsache, dass es dort praktisch keine grosse internationale Software Firma gab, machte uns in den Augen der Slowenen speziell.

Initiieren Sie nun auch Projekte in Ljubljana?

Wir sehen den zweiten Standort ausschliesslich als Teamerweiterung. Wir wollen in Slowenien keine Projekte lancieren, sondern von der Kompetenz und von den Ideen unserer Mitarbeiter profitieren und teils Projekte dort für die Schweiz entwickeln.

Immer häufiger fliegen wir mit unseren Kunden nach Ljubljana, um die Arbeit vor Ort mit den Entwicklern zu planen und sich isoliert von dem daily Business auf den Workshop zu konzentrieren.

Was unterscheidet den Schweizer Markt vom slowenischen Markt?

Im Vergleich zur Schweiz ist in Slowenien die Stimmung viel pessimistischer. Wenn es in Slowenien um die Sicherheit des Arbeitsplatzes, die wirtschaftliche Situation oder die Politik geht, ist man tendenziell negativ eingestellt. In der Schweiz trifft man überraschenderweise immer mehr Firmen, die etwas Spezielles lancieren möchten und sich innovativ zeigen.

Sind weitere Standorte in Planung?

Nein, vorerst nicht. Der Standort Slowenien passt momentan wunderbar. Aber man soll auch niemals nie sagen. Sicher ist es eine spannende Sache, aber gleichzeitig unglaublich aufwändig. Ich verbringe mittlerweile fast gleich viel Zeit in Slowenien wie in der Schweiz. Das ist aber fast nicht anders möglich. Es gibt zwar Skype etc., aber ein Meeting von Angesicht zu Angesicht ist schon effizienter.

Sie haben zu Beginn der Interviews kurz die Spin-offs von Astina erwähnt. Um was für Projekte handelt es sich dabei?

Wir haben mehrere Start-Ups. Unter anderem wurde eine Webseite, die Reservationslösungen für Restaurants bietet, von «local.ch» gekauft. Weiter haben wir E-Commerce

Startups z.B. für Masshemden oder für Warenhausprodukte. In unsere Ideenküche brodelt es immerzu.

Ist es heutzutage typisch für Jungunternehmer, immer mehr zu wollen und sich nicht mehr nur auf ein Projekt zu fokussieren?

Mir fällt es auch auf, dass viele Unternehmer oft eine unglaubliche Anzahl an guten Ideen haben. Da ist es schwierig, sich zurückzuhalten und nicht noch ein Projekt zu starten. Es ist einfach, etwas zu entwickeln, wenn man einmal herausgefunden hat, wie so etwas funktioniert.

Aber es wäre doch bestimmt einfacher, sich nur auf etwas zu konzentrieren, oder?.

Wenn man in der Internetbranche arbeitet, stösst man auf so viele Ideen und Inspirationen. Man sieht, wie einfach es eigentlich wäre, etwas Neues zu starten. Das ist der Anreiz. Man weiss, wie es geht, wie man vorgehen muss, man hat die Leute dafür, und so ist die Versuchung gross.

Aber Sie haben Recht. Es ist wichtig, sich zu fokussieren und nicht zwischen x Projekten hin und her zu springen. Das ist das A und O einer erfolgreichen Firma. Doch diese Frage hätte ich vor fünf Jahren auch noch anders beantwortet

Wie sehen Sie die Zukunft von Astina?

Zusammen mit unseren Designpartnern haben wir eine sehr flexible und unkomplizierte Projektmethodik entwickelt. Wir werden unseren speziellen, iterativen Prozess für die Projektumsetzung perfektionieren um noch effizienter ein Projekt lancieren zu können.

Diese Punktlandung erfordert eine interaktive und transparente Vorgehensweise, welche sich die Kunden oft nicht gewohnt sind. Die Methode hebt uns von anderen Agenturen ab, erfordert aber viel Überzeugungsarbeit. Nur so können wir jedoch pünktlich und mit hoher Qualität in Rekordzeit eine Lösung bieten.

Sie sind Mitglied des Pioneers Club. Was bringt die Mitgliedschaft für Vorteile mit sich?

Wenn man ein Problem mit seiner Firma hat, lässt sich im Pioneers Club immer jemand finden, der auch schon vor dem selben Problem gestanden ist. So kann man sich untereinander helfen. Der Austausch ist enorm wichtig. Ich schätze es sehr, dass die Atmosphäre zwar immer seriös ist, aber auch Platz lässt für eine gewisse Lockerheit.

Marc Gasser, 31 Jahre alt, Gründer und Geschäftsführer von Astina AG. Er studierte an der Universität Uppsala in Schweden und an der Universität Zürich Wirtschaftsinformatik. In seiner Freizeit ist der Internetunternehmer in den Walliser Bergen anzutreffen.

