

Innovation als Wettbewerbsvorteil

In stark praxisbezogenen Referaten ist am Dienstag im Innozet in Grüşch das selbstständige Unternehmertum als Chance bezeichnet worden. Die Innovation sei dabei der grösste Wettbewerbsvorteil.

● VON HANS BÄRTSCH

«Der Weg zum selbstständigen Unternehmer – Chance oder Utopie?» – unter diesem Titel stand der Auftakt zu einer Veranstaltungsreihe im Innovationszentrum (Innozet) bei der Firma Trumpf in Grüşch. Rund 60 Personen, darunter der Bündner Volkswirtschaftsdirektor Klaus Huber, waren auf den Wissens- und Erfahrungsaustausch – laut Ulrich Gadiant, Präsident der Bündner Stiftung zur Förderung von Jungunternehmen, eines der Hauptziele der Anlässe – gespannt.

Wellerdieck zieht den Stakeholder-Ansatz vor

Klaus Wellerdieck, Rektor des Neutechnikums Buchs (NTB), ist unternehmerisches Denken nicht fremd. Unter anderem bei Balzers, später Unaxis, war er in verschiedenen Bereichen in führender Position tätig. «Innovation ist der grösste Wettbewerbsvorteil», sagte Wellerdieck gleich zu Beginn seines Referates. Je deutlicher der Kundennutzen, desto besser. Und: Je moderner ein Produkt, um so sicherer sein Kopierschutz. Innovative Leistungen seien jedoch nur mit aufwendiger Forschung und Entwicklung zu erreichen und über eine lange (teure) Know-how-Aufbauphase hinweg.

Bezüglich der Strategie, eine Geschäftsidee umzusetzen, bevorzugt Wellerdieck den Stakeholder- gegenüber dem Shareholder-Ansatz. Nur wenn Mehrwert für alle geschaffen werde (Kapitalgeber, Personal, Kunden, Lieferanten), sei dies nachhaltig. Dem Kundennutzen gebühre dabei der

absolute Vorrang. Die berufliche Selbstständigkeit als Chance oder Utopie? Wellerdieck bewertete die Chance höher und nannte sie eine «mission possible». Das NTB, Mitglied der Fachhochschule Ostschweiz, sei im Übrigen alles andere als eine der Theorie verpflichtete Ausbildungsstätte. «Wir arbeiten stark mit der Wirtschaft zusammen», so Wellerdieck.

Freuden und Leiden

Der zweite Referent des Abends, Beat De Coi, konnte aus höchstpersönlicher Erfahrung von den Freuden und Leiden einer selbstständigen Berufstätigkeit berichten. Was vor 16 Jahren mit einem Startkapital von knapp 25 000 Franken in den eigenen vier Wänden seinen Anfang nahm, ist heute ein 170-Personen-Betrieb mit Millionenumsatz. Mit der Cedes AG in Landquart ist De Coi im Bereich optische Sensoren für die Maschinen- und Aufzugsindustrie zur weltweiten Nummer 2 aufgestiegen. Mit einer Blume symbolisierte der Cedes-Geschäftsführer seine Vorstellung eines Unternehmens. Im Zentrum steht der Kunde. Die Blütenblätter rundherum sind die Mitarbeiter, die Lieferanten, die Firmenführung, aber auch Umwelt und Ethik.

Als Erfolgsfaktoren bezeichnete De Coi eine positive Denkhaltung, die klare Fokussierung auf die Bedürfnisse der Kundschaft (innovative Produkte), und Ausdauer. Der Referent plädierte darauf, ein «Network of Partnership» zu schaffen, oder «eine Leidensgemeinschaft». Betreffend Finanzierung meinte De Coi, das Startkapital müsse ein Unternehmer selber mitbringen; er nannte dies «eine Leidensgemeinschaft mit sich selbst, die zum Erfolg verdammt». – In der heutigen Zeit den Schritt in die Selbstständigkeit wagen? «Es ist nie der richtige Zeitpunkt», glaubt De Coi. In Freiheit, selber entscheiden zu können sei aber nach wie vor erstrebenswert. Er selber könnte sich gar nichts anderes mehr vorstellen, so der erfolgreiche Unternehmer.