

DER UNTERNEHMER

VOR SECHS JAHREN HAT ALLES MIT DER EINFACHEN IDEE ANGEFANGEN, EINEN SCHULKIOSK AUFZUBAUEN. DANN WAR ES PLÖTZLICH EIN COCA-COLA-AUTOMAT UND SCHLIESSLICH EIN UNTERNEHMEN, DAS INDIVIDUALISIERTE USB-STICKS VERKAUFT UND NUN EINEN SECHSSTELLIGEN UMSATZ ERZIELT.

Arik Brückner

Der Weg war weit und die Rückschläge häufig. Immer auf der Suche nach neuen Projekten kam mich mein Übermut mehrere Male teuer zu stehen. So beispielsweise bei meinem Versuch, die US-Version der PlayStation Portable in die Schweiz zu importieren. Naiv habe ich über Ebay einen Verkäufer gesucht und das geliehene Geld im Voraus überwiesen. Keine der PSPs hat jedoch den Kunden je erreicht, ich war einem Betrüger aufgesessen ... Trotzdem bin ich froh, solche Erfahrungen gemacht zu haben. Durch Fehler bin ich heute objektiver bei der Abwägung eines Geschäfts und beziehe das Risiko bei Entscheidungen mit ein. Am Ende bleibt jedoch bei jedem neuen Auftrag oder Projekt ein unternehmerisches Risiko.

Und natürlich ist es wichtig, den richtigen Riecher für die Marktlücke zu haben. Als ich vor Jahren bei einer Projektarbeit im Geografieunterricht der Einzige war, der um-

fangreiche Dateien vom Schul- auf den Heimcomputer transportieren konnte, witterte ich das Geschäft. Ich verkaufte meiner Schule 100 Sticks, die diese als attraktives Werbegeschenk nutzen konnte. Damit legte ich den Grundstein zu meinem eigenen Unternehmen «pcmw – pc and mobile world».

Abnehmer für die Sticks fanden sich bald auch ausserhalb des Kollegenkreises und der eigenen Schule. Ich bot Sticks in allen denkbaren Formen und Farben an, mit oder ohne Kunden-

Logo, speziell oder herkömmlich verpackt. Mein Vorteil: Zwar beziehe ich die Ware über dieselben fernöstlichen Lieferanten wie meine Konkurrenten, doch

OFT HABE ICH MICH GEFRAGT: «LOHNT ES SICH ÜBERHAUPT, WAS DU TUST?»

bei pcmw fallen praktisch keine Infrastrukturkosten an.

Entscheidend während der Aufbauphase war, motiviert zu bleiben – trotz Misserfolgen und eines völligen Missverhältnisses von Aufwand und Ertrag. Oft habe ich mich gefragt: «Lohnt es sich überhaupt, was du tust?» Doch im Eishockey sah ich, dass durch intensive Arbeit auch Erfolge erzielt werden können. Ich übertrug dieses Denken, und manchmal war ein «weiter so» von einem potentiellen Kunden schon genug, um mich zu motivieren.

Natürlich musste aber auch messbarer Fortschritt gemacht werden. Die Umsatzzahlen vervielfachten sich: erst 4000 Franken, dann 9000, 35'000, 75'000 und nun über 100'000 Franken! Finanziell begann das Geschäft nun interessant zu werden und durch einen standardisierten Bestellprozess wurde auch der Aufwand kleiner.

Vor einigen Monaten habe ich mit zwei Freunden ein neues Projekt namens «Handoo» gestartet, das Multi-touch Screens (iPhone-Screens) sowie die passende Software entwickeln und vermarkten soll. Während unserer Ausbildungszeit ist uns die einmalige Möglichkeit gegeben, ohne Druck und Erfolgszwang unsere Ideen umzusetzen. Ist das nicht cool? ■

Arik Brückner, 19, aus Ebmatingen, besucht die Kantonsschule Hohe Promenade Zürich und würde gerne in China oder in den USA studieren. Der Gründer von «pc and mobile world» (pcmw.ch) interessiert sich für Eishockey, American Football und Kunst.

