

Regensdorf-Watt Wer seine Existenz auf eigene Beine stellen will, braucht Durchhaltevermögen

# Erst die Arbeit, dann das Geschäft

Mit einer guten Idee oder einem guten Produkt ist noch längst keine Firma gegründet. Dass es dazu viel mehr braucht – auch Nerven –, zeigt das Beispiel zweier Watter Jungunternehmer.

Petra Zürcher

Betrachtet man das letzte halbe Jahr von Marc Lüllmann und Daniel Rudin, so könnte man es mit einem 110-Meter-Hürdenlauf vergleichen. Im Eilzugtempo und mit vielen Hindernissen stellten sie ihre in Watt ansässige Firma, die Vastu + Baubiologie GmbH, auf die Beine. Das alles wegen eines Produktes, das sich Vasati Resonator nennt und auf ökologischer Basis zur Trocknung von Feuchtigkeit im Mauerwerk dient. Obwohl Lüllmann und auch Rudin bereits Erfahrungen als Teilselbstständigerwerbende mitbrachten, war ihr Start in die gemeinsame Geschäftszukunft doch ein happiger. Atemlos von diesem Blitzstart, so scheint es, sind sie auch heute noch.

## Wie Feng-Shui – nur indisch

Doch drehen wir die Zeit erst einmal zurück ins Jahr 2000. «Ich war in Indien, um mein Wissen über die vedische Kultur zu vertiefen», erzählt Marc Lüllmann. Dabei sei er in den Sanskrit-Schriften auf die alte indische Architekturlehre, das so genannte Vastu, gestossen. Die Vastu-Lehre geht davon aus, dass auf die Erde verschiedene Energien einwirken: die Strahlen der Sonne, des Mondes und der Planeten, aber auch magnetische, bioelektrische und thermische Energiefelder. Weiter berücksichtigt die Lehre von Vastu die Eigenschaften der fünf Elemente Erde, Wasser, Feuer, Luft, Äther beziehungsweise Raum. So gesehen könnte man Vastu auch mit Feng-Shui vergleichen. Marc Lüllmann lernte aber nicht nur Vastu auf dieser Reise kennen, sondern auch seinen heutigen Geschäftspartner Daniel Rudin. Allerdings dachte damals keiner von beiden daran, dereinst ein Geschäft miteinander zu gründen. «Wir waren uns einfach sympathisch und hatten dieselbe Wellenlänge», so Lüllmann.

Und während er zurück in Europa ein Studium an der deutschen Veden-Akademie in Angriff nahm und sich gleich auch mittels Seminaren beim Verband der Baubiologen Deutschlands zum baubiologischen Messtechniker ausbilden liess, führte Rudin in der Schweiz ein Catering für Vegetarier und verkaufte nebenbei indische Naturkost und Therapiesysteme.

## Von privater Seite unterstützt

Trotz vieler nebenerwerblich ausgeführter Aufträge hat Marc Lüllmann den Schritt in die Selbstständigkeit als Vastu-Berater und Planer aber nie im Vollzeitpensum gewagt. «Schliesslich habe ich die Verantwortung für eine Familie zu tragen.» Erst als er im November 05 den Auftrag für den Generalimport des Vasati-Resonators in der Schweiz be-



Ausgerüstet mit Bauplänen und Feuchtigkeitsmessgerät, finden Marc Lüllmann (links) und Daniel Rudin auch noch so verborgene feuchte Stellen in Gebäudehüllen. (Petra Zürcher)

kam, wusste er, dass ihm ein Erfolg beim Vertrieb dieses Gerätes nur beschert sein würde, wenn er sich ganz auf seine Planungs- und Beraterstätigkeit konzentrieren kann – und einen Partner hatte. Das war der Startschuss für den 110-Meter-Hürdenlauf und die Geschäftspartnerschaft von Marc Lüllmann und Daniel Rudin. Denn was jetzt auf die beiden Watter Jungunternehmer zukam, hat sie immer wieder nicht nur an ihre psychischen, sondern auch physischen Grenzen gebracht. Und: «Ohne die Unterstützung unserer Familien und Bekannten hätten wir das nie geschafft», blickt Rudin auf die intensive Gründungszeit der Vastu + Baubiologie GmbH zurück.

Eine erste schwierige Hürde mussten die beiden gleich zu Beginn nehmen. Gemäss Lüllmann war der Name der GmbH vom Handelsregisteramt zwar abgesegnet worden, doch der Bund

stellte sich quer. Das hat die Gründung der Firma um zwei Monate hinausgezögert und laut Rudin auch dazu geführt, dass die Verhandlungen mit den Banken zur Eröffnung der für die Fakturierung notwendigen Konten ins Stocken gerieten. «Das hat uns sehr viele Nerven gekostet.» Und auch, dass «alle, von denen wir selber eine Dienstleistung beziehen mussten, zuerst Bares sehen wollten.» Rudin rechnet vor, dass die Beträge, die sie als Sicherheiten hätten hinterlegen müssen, zusammengezählt die 20 000 Franken, die es für die Gründung einer GmbH braucht, just aufgebraucht hatte.

Mit viel Unterstützung von privater Seite – auch finanzieller – sind die beiden Jungunternehmer nun aber aus dem Gröbsten raus. Eine wertvolle Hilfe war für die beiden auch der «netnotar». Auf diesem von einem Rechtsanwalt und Notar geführten Webportal werden alle Fragen beantwortet, die sich rund

um die Gründung neuer Firmen stellen – sei es eine Einzelfirma, eine GmbH oder auch eine AG.

## Grosser administrativer Aufwand

Heute sind Marc Lüllmann und Daniel Rudin überzeugt, dass sie es wesentlich einfacher gehabt hätten, wenn sie vom Staat besser unterstützt worden wären. «Das hätte uns eine Menge Papierkram erspart.» In der Tat scheint der administrative Aufwand, den eine Firmengründung mit sich bringt, ein enormer zu sein. «Denn für alles und jedes ist wieder eine andere Stelle zuständig. Und bevor etwas nicht bei der einen erledigt oder bewilligt ist, passiert bei der anderen gar nichts.» Hier bedienen sich Marc Lüllmann und Daniel Rudin gerne des Beispiels von Schweden: «Egal, was für Bewilligungen oder Bestätigungen man braucht – es gibt nur eine zuständige Anlaufstelle.»

Bern

## Die Schweiz hält durchaus mit

Seit gestern hat der Bund ein neues KMU-Internet-Portal aufgeschaltet.

Petra Zürcher

In der Schweiz sind fast 10 Prozent aller Erwerbstätigen selbstständige Unternehmer. Gemäss Bund weist in Europa nur Griechenland einen höheren Anteil an Unternehmern in der Bevölkerung auf. Dabei bezieht er sich auf einen Bericht des Projektes Global Entrepreneurship Monitor (GEM) vom letzten Jahr, der die unternehmerischen Aktivitäten in 35 Ländern aus der ganzen Welt vergleicht.

## Bestand im europäischen Vergleich

Aus demselben Bericht geht hervor, dass 6 Prozent aller Schweizer zwischen 18 und 64 Jahren in den letzten dreieinhalb Jahren ein Unternehmen gegründet haben. Mit diesem Resultat schneidet die Schweiz besser ab als die Mehrheit der restlichen europäischen Länder. Zudem haben 84 Prozent der Befragten ihr Unternehmen aus Opportunitätsgründen und nicht aus einer Notwendigkeit heraus gegründet. Das hat scheinbar einen nicht zu unterschätzenden Einfluss auf das Gelingen eines solchen Projektes. Denn gemäss Thierry Volery, Direktor des Schweizerischen Institutes für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen, ist der Anteil an Unternehmen, welche die ersten dreieinhalb Jahre nach ihrer Gründung überstehen, höher als in vielen anderen Ländern Europas.

Es ist aber auch wichtig, dass, wer seine eigene Firma gründen will, seine Hausaufgaben macht. Laut Volery gehört dazu das Durchführen einer Marktanalyse, das Ausfindigmachen von Abnehmern und Absatzmärkten und das Beschäftigen mit der Konkurrenz. Als riskant bezeichnet er Neugründungen, bei denen sich Familienväter oder -mütter ihre Zweite Säule auszahlen lassen, um in ein industrielles Projekt zu investieren, das eine grosse Anschubfinanzierung verlangt.

## Das «Todestal» durchqueren

Mit dem finanziellen Startkapital allein ist es allerdings nicht getan. Jungunternehmer müssen auch das «death valley», das so genannte «Todestal» unbeschadet durchqueren können. Diese in der Geschäftswelt immer häufiger gebrauchte Bezeichnung steht für die Phase unmittelbar nach der Unternehmensgründung, in der die Firma ihr Startkapital ausgibt, ohne dieses über Einnahmen kompensieren zu können. Dauert diese Phase zu lange an, droht das Projekt definitiv in Finanzproblemen zu ersticken. Für Jungunternehmer ist es deshalb äusserst wichtig, möglichst viele Faktoren zu kennen, die diese Startphase unnötig verlängern.

Dazu bietet ihnen der Bund Hilfe an, indem er gestern sein neues KMU-Internet-Portal [www.kmu.admin.ch](http://www.kmu.admin.ch) aufgeschaltet hat. Das neue Portal verbindet die beiden bisherigen Seiten [KMUinfo.ch](http://KMUinfo.ch) und [KMUadmin.ch](http://KMUadmin.ch). Auf ihm hat der Bund alle Informationen, Formulare und Online-Anmeldungen der verschiedenen Amtsstellen konzentriert, die für die Gründung eines neuen Unternehmens wichtig sind.

## Gesund wohnen

Die Vastu + Baubio GmbH ist ein kleines Watter Unternehmen mit fünf Mitarbeitern. Es hat sich auf die Vastu-Planung und Beratung sowie auf die Beratung im Bereich Baubiologie spezialisiert und will damit zu einem angenehmeren Wohn- oder Arbeitsklima verhelfen. Das Unternehmen führt auch Elektrosmog- und Erdstrahlungsmessungen durch und saniert Räume oder Gebäude nach elektrobiologischen Prinzipien. Zudem bietet die Vastu + Baubio GmbH den Vasati-Resonator an. Dieses Gerät bringt mit vorhandenen Energien aus der Natur Gebäude so in Schwingungen, dass vorhandene Feuchte in Mauern ins Erdreich zurückgeführt wird. (pez)

## Unter den Top 100

Zum ersten Mal gibt es auch eine Liste der Top-100-Start-ups in der Schweiz. Sie kann unter [www.innovswiss.com](http://www.innovswiss.com) abgerufen werden. Zusammengetragen worden ist sie aufgrund von Hinweisen durch die kantonalen Wirtschaftsförderer und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Erfreulich ist, dass bereits auf dem 4. Rang mit Regensdorfs Firma Mobilezone ein Unterländer Unternehmen steht. Insgesamt sind es deren 10 Unternehmen, die dem Unterland unter den Top 100 zu Ehre verhelfen. (pez)