

Start-ups üben sich in Kundenkontakt

AARAU Die AMA bietet erstmals Jungunternehmern eine Plattform. Am Messestand zu Spezialkonditionen präsentieren sie ihr Angebot. Und sie erzählen von Freiheiten und Einschränkungen der Selbstständigkeit.

THOMAS RÖTHLIN

«Der Kunde weiss, was er will, aber nicht, was er haben könnte.» Dieses Motto gab die Leiterin der Aarauer Messe Aargau (AMA) den zehn Jungunternehmern mit, die momentan zu einem reduzierten Tarif in Halle 6 auftreten können. Die AMA bietet ausgesuchten Start-ups, die nicht älter als drei Jahre sein dürfen, erstmals eine Plattform als Marketing-Instrument nahe an der Zielgruppe. Die Jungunternehmer wurden im Vorfeld geocoacht. Über den «stillen Dialog» des Messebesuchers etwa: Was denkt und fühlt der potenzielle Kunde? Oder über Standgestaltung, -aktivitäten und -personal. Letzteres soll zum Beispiel auf den «Hawaii-Look» verzichten.

Florian Küng (21) trägt einen Nadelstreifenanzug, darunter ein knalloranges Hemd. Nach einer Lehre im Detailhandel wagte sich Küng

vor mehr als einem Jahr in die Selbstständigkeit: mit seiner KMU-Werbefirma Flowa an der Bahnhofstrasse in Lenzburg (www.flowa.ch). Küng macht Werbekonzepte für Garagen, Coiffeursalons, Immobilienhändler, Vereine. Und er beschriftet Schilder, Schaufenster und Heckscheiben. Auch express, wenns sein muss. «Dafür arbeitet man halt abends und am Samstag weiter», sagt Küng, der es andererseits schätzt, als Jungunternehmer überhaupt berücksichtigt zu werden. Die Konkurrenz sei zwar gross, «aber Bäckereien und Schreinereien gibt es auch viele», meint Küng lapidar und zitiert den amerikanischen Auto-Industriellen Henry Ford: «Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, kann ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen.» Der gelernte Verkäufer weiss aber auch, dass Werbung allein nicht ausreicht.

Täglich Dutzende neue Firmen Viele Unternehmensgründungen im Aargau

Im Aargau wird jährlich eine fünfstellige Zahl an Firmen neu gegründet. 28 375 so genannte Start-ups waren es 2005 gemäss Aargau Services, der kantonalen Standortmarketing-Organisation. Mehr Neugründungen und weniger Konkurse, das sei die Tendenz seit 2003. Die Wirtschaftsförderung des Regionalverbandes Zofingeregion wartet bereits mit den Zahlen für 2006 auf und wittert eine Trend-

wende. Mit 208 Neueinträgen im Handelsregister wurde der Vorjahreswert um 10 Prozent unterschritten. Eine Boombranche war das Baugewerbe, unterdurchschnittlich entwickelte sich hingegen der Dienstleistungssektor. Aargau Services verspricht «unbürokratische Unterstützung» bei Firmengründungen. An der AMA führte sie am Donnerstag das 6. Neuunternehmer-Forum Aargau durch. (trö)



Sie sind selbstständig und zuversichtlich, es auch zu bleiben: Florian Küng mit seiner Lenzburger Werbefirma, Erich Birchler und Esther Süess mit ihrem Küttiger Bike-Shop, Stefan und Kittior Hallwyler mit ihrem Thai Spa in Rothrist.

TONI WIDMER

Vis-à-vis von Florian Küng stellt Erich Birchler (36) Velos aus, das günstigste 500 Franken, das teuerste 6000 Franken. Birchlers Freundin ist die Profi-Mountainbikerin Esther Süess (33). Zusammen betreiben die beiden an der Hauptstrasse in Küttigen einen Shop namens Bikerich (www.bikerich.ch). Süess Cross-Country-Karriere machte aus dem Zimmermann Birchler einen Velomechaniker, der nicht nur einen Reparaturservice anbieten kann: «Dank Esther haben wir gute Kontakte zu den Schweizer Importeuren unserer deutschen Marken», sagt Birchler, bevor sein Handy klingelt. Es geht um die Farbe eines Kettenblatts. Birchler hängt auf: «Schon wieder ein Kunde glücklich.» Zufrieden ist auch «Bike-Erich», obwohl er nur eine Woche Ferien im Jahr habe: «Man kann ewig weiterschraubeln.»

Ewig so weitermachen wollte Stefan Hallwyler (42) nicht. 1994 war er

in Aarau viel beschäftigter Kundendienstleiter (später Geschäftsleitungsmittglied) einer international tätigen Transportfirma. Damals lernte er seine Frau Kittior Nunthajinda (42) kennen, die beim gleichen Konzern in Bangkok arbeitete. Die Thailänderin und der Schweizer gründeten 2004 die Hallwyler Lifestyle AG. Die Firma organisiert einerseits Reisen nach Südostasien, andererseits «Kurzferien» in Rothrist: im Dusita Thai Spa (www.dusita.ch). Kittior Hallwyler gibt Thai-Massagen. «Die Europäer sind viel gestresster als die Asiaten», preist die in Thailand zur Masseurin Weitergebildete ihre Wellness-Therapie an. Nicht zuletzt aus gesundheitlichen Gründen habe er sich selbstständig gemacht, sagt Stefan Hallwyler. Heute seien die Präsenzzeiten zwar länger, seine Freiheiten dafür umso grösser, «und das ist für mich Lebensqualität».

KEIN LEBEN IN SAUS UND BRAUS

Trotz unterschiedlichen Branchen: Die Start-ups Flowa, Bikerich und Dusita Thai Spa haben einiges gemeinsam. Sie wachsen in erster Linie dank Mund-zu-Mund-Propaganda, keines profitiert von einem bestehenden Kundenstamm. Sie wachsen stetig, aber langsam, garantieren ihren Inhabern also noch lange keine sichere Existenz. Florian Küng und Stefan Hallwyler haben trotz vollem Einsatz für ihr eigenes Geschäft ein nebenberufliches Standbein, Esther Süess arbeitet zu 60 Prozent als Lehrerin für Textiles Werken und trainiert bis zu 20 Stunden pro Woche. Schliesslich die optimistische Selbsteinschätzung: Küng will seinen Maschinenpark erweitern. Hallwyler hat zum Ziel, dass seine Lifestyle-Firma selbsttragend wird. Und Erich Birchler sieht sich in fünf Jahren nach wie vor in seinem Shop an Bikes rumschrauben.

INSERAT

FASHION TRUDY HÄRDI MUHEN

MARCCAIN
Cain Sports



Hauptstr. 75 Muhlen 062 724 19 80
MI DO FR 10-18 h SA 09-15 h

02