

«Es gibt uns einen Motivationsschub»

Die Churer Firma Oblamatik ist eine von zwei «Neuunternehmern des Jahres»

Die Oblamatik in Chur ist mit ihrer im Sanitärbereich angewendeten Sensortechnologie international auf Erfolgskurs. Und die Firmeninhaber Roland Obrist und Edo Lang haben bereits die nächste Produktgeneration ausgetüftelt.

● MIT ROLAND OBRIST UND EDO LANG
SPRACH HANS BÄRTSCH

Meine Herren, herzliche Gratulation zum «Neuunternehmer des Jahres». Was bedeutet diese Auszeichnung für Sie?

Die Zeit seit der Gründung vor fünf Jahren war sehr hart. Wir und unsere Familien mussten in dieser Zeit in finanzieller und zeitlicher Hinsicht auf vieles verzichten. Da ist es natürlich schon schön, wenn der Einsatz Anerkennung findet. Es gibt uns einen weiteren Motivationsschub, mit voller Kraft weiterzumachen und die Firma erfolgreich in die Zukunft zu führen.

Was hat sich seit der Auszeichnung zum «Neuunternehmer des Monats» im August letzten Jahres verändert?

Die drei innovativen Produkte iQ, Magic Basin und Magic Faucet sind erfolgreich in den Markt eingeführt. Dies

Neuunternehmer
des Monats

www.neuunternehmer.ch

DIE SÜDOSTSCHWEIZ

hat uns erlaubt, den Verkauf und die Entwicklung durch zusätzliche Mitarbeiter zu verstärken. Um uns im Markt weiter behaupten zu können, sind wir



Bild Peter de Jong

bereits sehr intensiv in der Forschung und Entwicklung neuer Technologien und Produkte tätig.

Sie hatten damals die Vermarktung der neuartigen Sensortechnologie als besondere Herausforderung bezeichnet. Sind Sie demnach zufrieden mit dem Erreichten?

Ja, und trotzdem ist es nach wie vor eine Herausforderung. Wir sind mit mehreren grossen Unternehmen in Verhandlungen. Diese Verhandlungen sind jedoch sehr zeitintensiv und brauchen viele Ressourcen, welche dann in anderen Segmenten fehlen.

Auf welchen Märkten sind Sie heute präsent und mit welchen Partnern?

Es zeichnen sich in mehreren Ländern gute Verträge ab. So sind wir zum Beispiel mit dem mit 33 000 Mitarbei-

tern grössten amerikanischen Sanitärhersteller in den Abschlussverhandlungen. Wir rechnen in den nächsten Wochen damit, diesen Fisch an Land zu ziehen.

Sie hatten im letzten Herbst die Befürchtung geäussert, Ihre Technologie könnte schnell einmal kopiert werden. Ist das schon passiert?

Wir wissen, dass diverse Konzerne intensiv versuchen, unsere Technologie zu kopieren und unsere Patente zu umgehen. Zum einen denken wir, dass es trotz hohem Aufwand der Konzerne noch ein bisschen Zeit brauchen wird, dieses komplexe Verfahren zu kopieren. Zum anderen hoffen wir, dass sich die hohen Investitionen in unsere Patente auszahlen werden und diese allen Versuchen der Umgehung standhalten werden.

Wie versuchen Sie den technischen Vorsprung zu halten bzw. auszubauen?

Für Firmen in unserer Grösse gibt es eigentlich nur ein Rezept: Schneller und besser sein als die anderen. Durch unsere Firmengrösse sind wir sehr flexibel und können schnell reagieren. Wir sind bereits in der Forschung und Entwicklung von drei neuen, sehr innovativen Produkten, welche wir anlässlich der weltweit grössten Sanitärmesse ISH 2005 vorstellen wollen. Dafür brauchen wir jedoch in unserer Elektronikentwicklung weitere Hardware-Ingenieure mit Berufserfahrung. Und diese sind in unserem Kanton leider nur schwer zu finden.

Wie sieht die finanzielle Situation im Moment aus?

Dank der guten Verträge und der

Aussicht auf weitere Abschlüsse hat sich die finanzielle Situation entschärft. Wir sind uns jedoch bewusst, dass wir weiter sehr viel investieren müssen, um den Erfolg und ein gesundes Wachstum vorantreiben zu können.

„
Es gibt nur ein
Rezept: Schneller
und besser sein.
“

An der Neuunternehmer-Tagung in Root (Luzern) von Mitte Mai sind Unternehmer aus verschiedensten Bereichen zusammengekommen. Haben Sie fruchtbare Kontakte knüpfen können?

Wir sind in einem ganz speziellen Segment zu Hause. Selbstverständlich war es sehr interessant, mit den anderen Teilnehmern zu diskutieren und Erfahrungen im Startup-Bereich auszutauschen. Es hat auch gut getan zu sehen, dass auch andere junge Firmen sehr hart und mit wenig finanziellen Mitteln kämpfen mussten. Generell hat auch diese Tagung wieder gezeigt, dass vom Bund und von vielen Kantonen viel zu wenig Unterstützung für junge Unternehmen geboten wird. Wir sind überzeugt, dass der Marktplatz Schweiz viel mehr Potenzial hat, als wirklich umgesetzt werden kann. Wenn sich diese Firmen durch entsprechende Unterstützung auf ihr Kerngeschäft konzentrieren könnten (innovative Produkte zu entwickeln und zu vermarkten), wäre die Situation mit Sicherheit um einiges besser.

Oblamatik GmbH, Oberalpstrasse 2, 7000 Chur,
Telefon 081 286 70 00, Fax 081 286 70 09,
E-Mail info@oblamatik.ch,
Homepage www.oblamatik.ch.

«Das ist die Anerkennung für unsere harte Arbeit»

Nach einer Phase starken Wachstums ist bei TalkPool Konsolidierung angesagt. Ziel des Churer Telekom-Dienstleistungsunternehmens ist aber die Expansion auf alle fünf Kontinente, wie deren Inhaber sagen.

● MIT MAGNUS SPARRHOLM UND ERIK STRÖMSTEDT
SPRACH HANS BÄRTSCH

Meine Herren, herzliche Gratulation zur Auszeichnung «Neuunternehmer des Jahres». Dies ist nun wohl der Zeitpunkt, sich zurückzulehnen, die Hände in den Schoss zu legen, alles etwas ruhiger anzugehen...

Vor kurzem haben wir einen Artikel über eine «Person des Jahres» gelesen. Viele Gewinner scheitern kurz nach einer solchen Auszeichnung. TalkPool wird nicht den gleichen Weg gehen. Wir werden noch härter daran arbeiten, das Wachstum anzukurbeln und erfolgreich zu sein.

Ernsthaft: Was bedeutet Ihnen diese Auszeichnung?

Ein unglaubliches Gefühl, wir haben uns sehr geehrt gefühlt, diesen Preis zu bekommen. Die Anerkennung unserer mehrjährigen, harten Arbeit macht uns natürlich sehr stolz. Zumal die Mitbewerber – Unternehmen, die wir bei der Verleihung kennen lernen durften – uns sehr überzeugten.

Was hat sich seit der Auszeichnung zum «Neuunternehmer des Monats» im September letzten Jahres verändert?

TalkPools Situation hat sich im letzten Halbjahr verbessert. Nicht zuletzt dank des Verzichts auf nicht rentable Geschäfte in Norwegen, Finnland und Österreich. Obwohl wir auch dieses Jahr starkes Wachstum erreichen werden, steht die Konsolidierung im Vordergrund. Vor allem angesichts der immer noch nicht erholten Lage im Telekommunikationssektor.



Kosten gesenkt, Wachstum stabilisiert: Magnus Sparrholm (links) und Erik Strömstedt blicken optimistisch in die Zukunft ihrer Firma TalkPool.
Bild Peter de Jong

Sie hatten damals von Aktivitäten auf allen fünf Kontinenten gesprochen. Wie weit sind Sie diesbezüglich gekommen?

Seit dem letzten Sommer hat TalkPool ihre Aktivitäten in Asien und insbesondere in Amerika verstärkt. Die Eröffnung einer Vertretung in Amerika ist noch für dieses Jahr vorgesehen, und wir erwarten vor Ende 2005 die Expansion auf alle Kontinente.

„
Eine gute Kasse
ist eine wichtige
Voraussetzung.
“

Auf welchen Märkten sind Sie denn heute präsent, und mit welchen Partnern?

Der grösste Markt ist für uns nach wie vor Europa. Wir arbeiten mit vielen namhaften Telekomunternehmen erfolgreich zusammen und haben Auf-

träge in der Schweiz (Orange und Swedia), Italien (Ericsson und Nokia), Deutschland (Swisscom, T-Mobile, E-plus), Österreich, Grossbritannien, Schweden und Norwegen sowie laufende Projekte in Afrika, Asien (China-Comm) und Amerika.

Sie hatten im letzten Herbst von einer Verfünffachung des Umsatzes auf 50 Mio. Franken in diesem Jahr gesprochen. Ist dieses Ziel nach wie vor realistisch oder mussten/müssen Sie es korrigieren?

TalkPools Gewinne werden sich in diesem Jahr mehr als verfünffachen. Es wird jedoch mehrere Jahre dauern, bis wir 50 Millionen Umsatz erreichen können.

Überhaupt die Finanzen: Wie steht es damit? Hat sich das System Factoring für Ihren grossen Liquiditätsbedarf bewährt?

Ohne Factoring und die Unterstützung unserer Bank (Credit Suisse) hätten wir in den letzten Monaten mehrere Aufträge aufgrund der geringen Liquidität ablehnen müssen. Durch Kos-

tenenkungen und stabiles Wachstum haben sich unsere Finanzen erheblich verbessert. Wir bauen dieses Jahr ein Cash-Polster auf, das wir brauchen, um grössere Aufträge abwickeln zu können. Man muss zu Beginn des Auftrages grössere Beträge vorleisten, bevor man dann am Ende vom Kunden bezahlt wird. Deswegen ist in unserer Branche eine gute Kasse eine wichtige Voraussetzung für weiteres Wachstum.

Als ein grosses Ziel hatten Sie im letzten September den Börsengang fürs Jahr 2006 im Visier. Wie ist hier der Stand der Dinge?

Berater haben uns vorgeschlagen, die Aktien firmenintern zu verteilen, statt an die Börse zu gehen. Ein IPO (Initial Public Offering) würde Geld für Übernahmen in die Kasse bringen, aber wir haben uns noch nicht entschieden, ob wir andere Firmen über-

nehmen möchten. Es wäre vielleicht vorteilhafter, von der Konkurrenz die besten Mitarbeiter abzuwerben, statt ganze Firmen zu akquirieren. Aber ein Börsengang 2006 ist eine Möglichkeit, die wir nicht ausschliessen möchten.

Welches waren für Sie an der Neuunternehmer-Tagung in der Inner-schweiz die Unternehmern mit der überraschendsten Geschäftsidee?

Es ist interessant zu sehen, dass E-Business, ein paar Jahre verspätet, jetzt rasant wächst. Moviebox aus Luzern etwa hatte eine tolle Idee mit der DVD-Vermietung über Automaten. Aber die überraschendste Geschäftsidee stammt von der Bündner Firma Oblamatik, die ein sinnvolles Sensorensystem für Wasser entwickelt hat.

TalkPool AG, Ringstrasse 34, 7000 Chur,
Telefon 081 250 20 20, Fax 081 250 21 21,
E-Mail info@talkpool.com,
Homepage www.talkpool.com.

Die Partner zum Erfolg

hb.- Die Aktion «Neuunternehmer des Monats» läuft unter dem Patronat der «Südostschweiz» und von Hewlett-Packard (HP) und wird unterstützt vom Amt für Wirtschaft und Tourismus des Kantons Graubünden und dem Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco). Folgende Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit sich ein Unternehmen für diese Auszeichnung bewerben kann:

- Firmensitz in Graubünden,
- Gründung innerhalb der letzten fünf Jahre,
- Eintrag im Handelsregister,
- innovatives Marktangebot.

Informationen und Anmeldung im Internet: www.neuunternehmer.ch. Die Postadresse lautet: Weibel Consult, Stichwort «Neuunternehmer», Sichelweg 36, 4103 Bottmingen. Die Beurteilung der Bewerbungen erfolgt durch einen Beirat, dem folgende Personen angehören: Beat De Coi

(Cedes AG, Landquart), Andreas Wieland (Hamilton Bonaduz AG), Reto Gurtner (Weisse Arena AG, Laax), Hanspeter Weibel (Weibel Consult,



Bottmingen), Markus Hinnen (Hewlett-Packard [Schweiz] GmbH, Dübendorf), Andrea Masüger («Südostschweiz», Chur), Brigitta M. Gadien (Juristin/Nationalrätin, Chur), Josef Walker (KMU-Zentrum, Chur), Jürg Michel (Bündner Gewerbeverband) und Eugen Arpagaus (Amt für Wirtschaft und Tourismus).