

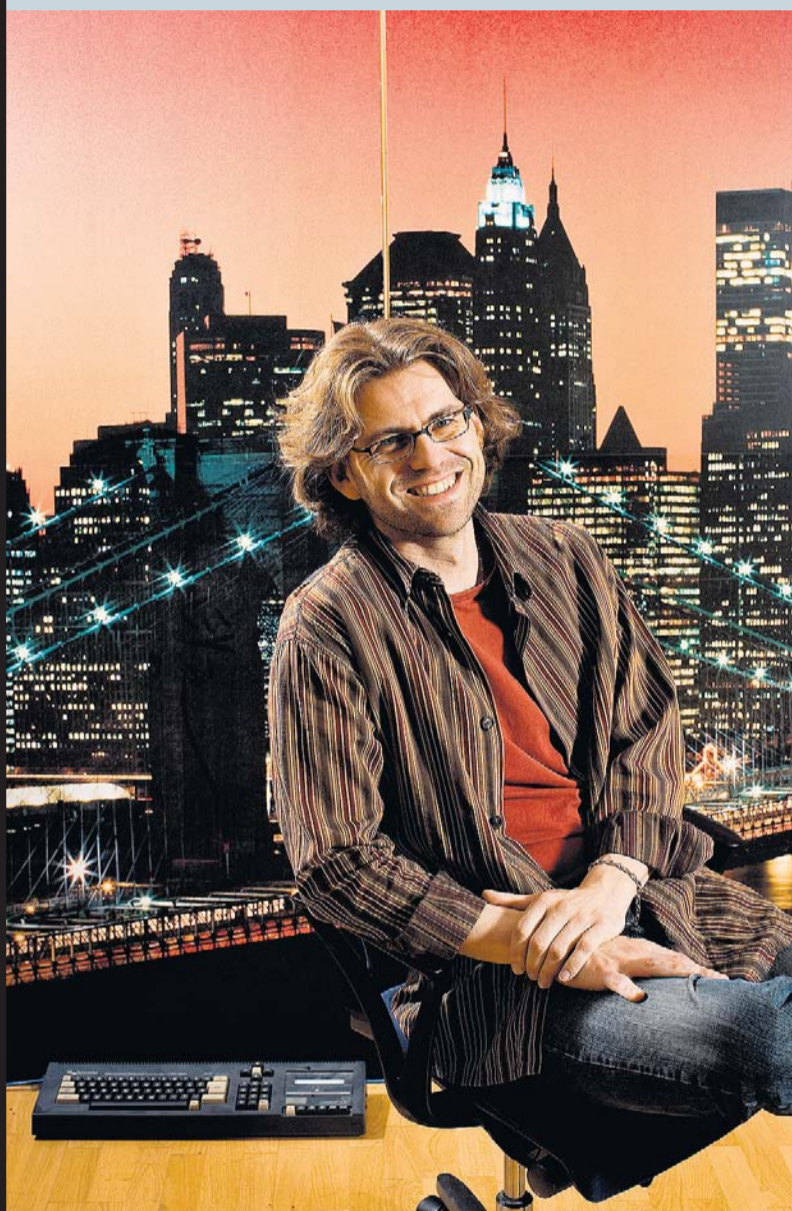
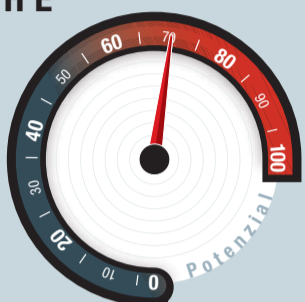
Der günstigste Weg ins E-Business

An der Orbit präsentiert Netlive eine revolutionäre Lösung für KMU.

START-UP DER WOCHE

Netlive: Daniel Niklaus ist ein Firmengründer mit viel Erfahrung.

Netlive hat gute Erfolgschancen, weil Chef Daniel Niklaus die Bedeutung des Marketings nicht unterschätzt.



Das Produkt überzeugt: Mit Demandit können KMU selbst Webseiten erstellen, Datenbanken einrichten und Geschäftsprozesse abbilden. Die Herausforderung liegt nun beim Marketing.

VON STEFAN KYORA

Wer in diesen Tagen an der IT-Messe Orbit durch die Zürcher Messehallen schlendert, dem scheint sich auf den ersten Blick das gewohnte Bild zu bieten. Anwesend sind die bestanden Schweizer IT-Unternehmen, einige Konzerne und eine Handvoll Jungfirmen. Doch wer genauer hinschaut, entdeckt auch Ungewohntes. Dazu gehören Firmen mit sehr ehrgeizigen Plänen. Eine von ihnen ist die siebenköpfige Netlive aus dem appenzellischen Teufen. Netlive-Chef Daniel Niklaus erklärt: «Wir wollen die teure Arbeit von IT-Dienstleistern durch unsere günstige Standardsoftware namens Demandit ersetzen.»

Mit Demandit können KMU selbst ihre Website gestalten und verwalten. Gleichzeitig lassen sich mit der Lösung Datenbanken erstellen und so Geschäftsabläufe unterstützen, beispielsweise die Raum- oder Tischreservierung bei einem Hotel. Für solche Standardabläufe bietet die Lösung fixfertige Vorlagen. Hinzu kommen verschiedene Branchenleitfäden, die zum Beispiel zeigen, welche Informationen die Kunden am häufigsten auf Internetseiten suchen. «Mehr weiss auch ein durchschnittlicher IT-Dienstleister nicht», meint Daniel Niklaus. Demandit ist indes deutlich günstiger: Ab 99 Franken pro Monat ist die Lösung zu mieten.

75 Referenzkunden nutzen die neue Software bereits. Einer von ihnen ist Hans Zollinger. Er führt die Kreativ Touristik Events GmbH in Zollikon. Die Eventagentur organisiert spezielle Anlässe wie etwa Stadtspiele in Zürich für die Mitarbeiter renommierter Konzerne von Alstom bis zur UBS. Obwohl Kreativ über keinen eigenen IT-Spezialisten

verfügt, pflegt die Agentur mit Demandit ihre Internetsite, ihre Kunden- und ihre Projektdatenbank heute selbst. Das hat nicht nur Kostenvorteile. Es bringt mehr Flexibilität, etwa bei der Einrichtung neuer Datenbankfelder, aber auch mehr Tempo. Die Agentur aktualisiert die Website heute viel häufiger als früher. «Für uns ist das Tool ideal», sagt Kreativ-Chef Zollinger.

Daniel Niklaus weiss, dass er mit Demandit über ein gutes Produkt verfügt. Trotzdem sagt er: «Die entscheidende Arbeit für uns beginnt erst jetzt.» Denn im zersplitterten KMU-Markt ist es alles andere als einfach, an die potenziellen Kunden heranzukommen. In den vergangenen Monaten hat Niklaus deswegen eine Partnerschaft mit dem St. Galler Institut für Jungunternehmen (IFJ) aufgebaut. Das IFJ wird Demandit über seine Website und die IFJ-Apéros bekannt machen.

Der Appenzeller scheut aber auch den direkten Kundenkontakt nicht. Er leitet regelmässig Seminare mit Titeln wie «Web-Crashkurs für KMU» oder «Bewährte Marketingtools im Web». Für Niklaus eine lohnende Angelegenheit: «Nach jedem Kurs interessieren sich rund zehn Prozent der Teilnehmer ernsthaft für unser Demandit.»

Der Firmengründer kommt nicht zuletzt so gut bei den KMU-Chefs an, weil er unter Schweizer Software-Unternehmern eine Ausnahme ist. Der heute 34-Jährige startete mit einer Verkäuferlehre in einem Computergeschäft in das Berufsleben. Noch heute sagt er von sich: «Ich liebe es, zu verkaufen.»

Er will sich für die Sicherung der Zukunft von Demandit aber nicht allein auf sein Verkaufertalent verlassen. Parallel zu den Marketinganstrengungen wird weiter investiert. Um bei den Branchenleitfäden und -vorlagen noch mehr Substanz zu bieten, wickelt das Appenzeller Kleinunternehmen sogar ein Projekt mit der Höheren Fachschule für Tourismus in Luzern ab. Dabei wird erforscht, welche Bedürfnisse Hotels im deutschen Sprachraum bei ihren Internetauftritten haben.

Wenn sich Sparen dreifach lohnt

CO₂-REDUKTION Das KMU-Modell der Energie-Agentur der Wirtschaft (Enaw) will auch kleine Firmen zum rentablen Energiesparen motivieren.

VON JOST DUBACHER

Die Schweizer Wirtschaft emittiert jährlich rund 10 Millionen Tonnen CO₂ und sollte diesen Wert bis 2012 jährlich um einige Prozent absenken. Ein wichtiger Anreiz zum Sparen wird die vom Parlament Ende 2006 endgültig beschlossene CO₂-Abgabe auf Brennstoffen sein. Gleichzeitig sieht das CO₂-Gesetz aber auch vor, dass sich Betriebe, die auf dem Weg der Energieeffizienz sind und mit dem Bund eine verpflichtende Reduktionsvereinbarung abschliessen, die Abgabe zurückfordern können.

Überwacht werden die Reduktionsvereinbarungen von der Energie-Agentur der Wirtschaft (Enaw). Sie hat das Schwergewicht ihrer Arbeit bisher auf Grossunternehmen gelegt. Doch nun will man mit einem sogenannten KMU-Modell auch kleinere Firmen mit jährlichen Energiekosten ab 5000 Franken ins Visier nehmen.

Uns so sieht das Angebot konkret aus: Der Unternehmer deklariert seinen Energieverbrauch und erhält Besuch von einem Enaw-Experten, der das individuelle Energiesparpotenzial ermittelt. Anschliessend verpflichtet sich der KMU-Chef zu

einem Massnahmenpaket, das seinen CO₂-Output senkt und das sich innerhalb von fünf Jahren amortisiert. In den Folgejahren kontrolliert er selbstständig, ob er die Ziele erreicht hat, und sobald er die Startvereinbarung erfüllt, erhält er Anspruch auf die Rückerstattung der CO₂-Abgabe.

Aber damit nicht genug: Um den Anreiz zu verstärken, schmiedet die Enaw nun Partnerschaften mit Energieversorgern, welche den Teilnehmern am KMU-Modell Sonderkonditionen gewähren. Mit von der Partie sind bereits das Elektrizitätswerk der Stadt Zürich (EWZ) und die Industriellen Werke Basel (IWB). Das EWZ zum Bei-



Rauchende Schlote: Bald Vergangenheit?

spiel stellt einen sogenannten Effizienzbonus von zehn Prozent auf die gesamte Stromrechnung in Aussicht.

«Firmen, die an unserem KMU-Programm teilnehmen, profitieren im Idealfall gleich dreimal», erklärt Enaw-Geschäftsführer Max Zürcher: erstens, indem sie ihre Energiekosten senken, zweitens durch die Rückerstattung der CO₂-Abgabe und drittens durch das Bonussystem ihrer lokalen Energieversorger.

Infos: www.enaw-kmu.ch

Veranstaltungen und Awards für Unternehmer

30. 5. 2007 Erfinder- und Patentinhaberverband Urimat-Erfinder und seine Erfolgsgeschichte

Zum Wasser muss man Sorge tragen. Davon ist der heute 58-jährige Hans Keller überzeugt. Deshalb hat er das Pissoir erfunden, das ohne Wasserspülung auskommt. Er nannte seine Innovation Urimat und hatte Erfolg. Erst kürzlich konnte er in England einen Umweltpreis entgegennehmen. Jetzt erzählt Erfinder und Ingenieur Keller über die Höhen und Tiefen seiner unternehmerischen Aktivitäten (ab 10.30 Uhr im Hotel Allegra in Kloten). www.erdfinderverband.ch

31. 5. 2007 Swiss Practice Zusammenarbeit Marketing & Verkauf

Die Nachmittagsveranstaltungen von Swiss Practice stehen unter dem Motto «Unternehmen lernen von Unternehmen». Am 31. Mai lädt die Regent Beleuchtungskörper AG, Marktführerin im professionellen Beleuchtungsmarkt, zum Dialog. Sie präsentiert die Arbeitsteilung zwischen Marketing und Verkauf sowie die Erfolgsfaktoren bei der Umsetzung. Ein weiterer halbtägiger Firmenbesuch ist am 7. Juni bei der Vetronix in Heerbrugg geplant. Thema: Wenn kein Stein auf dem anderen bleibt – Change Leadership in der Neustrukturierung. Und am 18. Juni ist der Swiss Practice Day angesagt. Der ganztägige Event im Hotel Sedartis in Thalwil steht unter dem Titel «Leadership in Schweizer Unternehmen». www.swiss-practice.ch

1. 6. 2007 5. Basler KMU-Forum, Luzern Erkennung und Nutzung des Wandels

Das Forum der Basler Versicherungen findet am Morgen bis kurz nach Mittag statt. Die Referenten gehen der Frage nach, was für Chancen und Gefahren der stete Wandel birgt. Keynote-Referent ist Edgar Oehler, Präsident und Delegierter des Verwaltungsrates der AFG Arbonia-Förster-Holding. www.baloise.ch

5. 6. 2007 Technopark Winterthur Fünf Jahre Innovationsschmiede



Der Technopark Winterthur hat allen Grund, sein Jubiläum zu feiern. Die Büros sind vermietet, der Jungunternehmeranteil beträgt 70 Prozent. Am Jubiläumstag bietet sich die Gelegenheit, hinter die Mauern des Technoparks zu sehen, Jungunternehmern zu begegnen und auch Einblicke in die Institute der Zürcher Hochschule Winterthur zu bekommen. Referentin zum Jubiläum ist Nationalratspräsidentin Christine Egerszegi-Obriest (Bild). www.tpw.ch

15. 6. 2007 Innovationnetwork, ETH Zürich Gestaltung des Innovationsprozesses

Wer Innovationen realisieren will, benötigt nicht nur viele, sondern auch die richtigen Ideen. Der Intensivtag informiert über Technologiemonitoring und -entwicklung sowie Ideen-Generierung. Mit dabei Innovationsmanager Patrick Widler von der Firma Qiagen. www.innovationnetwork.ch