

Erfolg braucht Glück und Durchhaltewillen

An der 9. Wirtschaftsdebatte der Verbindung Commercia sprachen zwei junge IT-Unternehmer über ihren Werdegang und darüber, dass Erfolg und Misserfolg schwer vorauszusagen sind.

VON **KARL HOTZ**

SCHAFFHAUSEN Adrian Lochers Antwort auf eine Zuhörerfrage verrät vielleicht am meisten über seinen Erfolg: «Wenn sich der Charakter durch Geld verändert, ist in der Erziehung etwas falsch gelaufen.» Diese Bodenständigkeit teilte der Gründer der Firma DeinDeal mit Marcel Dobler (Gründer von digitec.ch), mit dem zusammen er am Montagabend an der 9. Wirtschaftsdebatte der Verbindung Commercia auftrat. Beide haben auch sonst viel gemeinsam: Sie begannen ganz klein, wuchsen sehr rasch und haben heute ihre Firmen verkauft.

Firma in der Wohnung

Dobler startete einst als Assembler, baute mit zwei Kollegen Computer zusammen – «nur so konnten wir unsere teuren Compis finanzieren, die wir fürs Gamen brauchten», lachte er. Bald sprach es sich herum, dass sie gute PCs bauten. Und als sich viele Kunden meldeten, gründeten sie in einer 25-Quadratmeter-Wohnung ihre Firma. Als sie nach zwei Jahren 700 Quadratmeter Fläche mieteten,



Marcel Dobler (l.) und Adrian Locher (r.) stellten sich nach ihren Kurzvorträgen den Fragen von Martin Schläpfer (M.) von der Verbindung Commercia. Bild Bruno Bühler

verlegte Dobler eigenhändig die Telefonanlage, seine Mitarbeiter bauten die Bürotische selbst. Weil digitec immer sicher war, dass reiner Onlinehandel nur ein beschränktes Potenzial habe, weil Beratung und Service fehlen, wurde in Zürich der erste Showroom eröffnet, in dem Kunden ihre Bestellungen abholen konnten. Weitere folgten,

und das Wachstum wurde rasant – der Umsatz stieg von 2005 bis 2012 von null auf fast 500 Millionen Franken. Migros engagierte sich und übernahm schliesslich digitec ganz.

Von drei Firmen zwei erfolgreich

Viel weniger gradlinig verlief die Unternehmerkarriere von Adrian Lo-

cher. Schon im zweiten Semester seines Studiums gründete er eine Firma für Webdienstleistungen. Sie besteht heute noch, hat 37 Mitarbeiter und ist erfolgreich. Salt, Swisscom oder die Zürcher Kantonalbank gehören zu den Kunden. «Als mir das zu langweilig wurde, zog ich mich in den Verwaltungsrat zurück», erzählte Dobler. In Berlin gründete er eine zweite Firma zur Beratung von Kunden im Social-Media-Bereich. Nach drei Jahren mussten er und seine Mitstreiter sich eingestehen, dass sie gescheitert waren. «Wir waren zu früh, die Zeit war noch nicht reif», sieht Locher einen der Gründe.

Von Groupon inspiriert

Zurück in Zürich gründete er DeinDeal, eine Firma, bei der Kunden Gutscheine für verbilligte Produkte und Dienstleistungen kaufen können. Ganz offen gab Locher zu, die Idee von Groupon geklaut zu haben. Diesmal (2010) stimmte der Zeitpunkt. Im Startjahr wurden bereits 5 Millionen Franken umgesetzt, 2014 waren es 83 Millionen. Ringier wurde auf das Unternehmen aufmerksam, stieg zuerst mit 60 Prozent ein und kaufte 2014 auch noch den Rest. Für Locher ist klar, dass er ein neues Unternehmen gründen will.

Es folgte eine muntere Fragerunde – unter anderem mit der eingangs erwähnten Frage nach dem Geld. Sowohl Dobler wie auch Locher nehmen an, dass der Markt noch nicht konsolidiert ist. «Grosse werden weiter Kleine aufkaufen», so Dobler. Es sei, so Locher,

Commercia Schaffhausen Verbindung der Kaufleute

commercio et amicitiae «Dem Handel und der Freundschaft», so lautet die Devise der 1918 gegründeten Verbindung für angehende Kaufleute. Die Verbindung zählt heute 105 Mitglieder im Altherrenverband und vereinigt Absolventen der Handelsschule des Kaufmännischen Vereins sowie anderer kaufmännischer Lehranstalten. Stammlokal der Commercianer ist das Restaurant Adler in Schaffhausen.

Ziele Die Commercia Schaffhausen bezweckt die fachliche und allgemeine Aus- und Weiterbildung, die Schulung rhetorischer Fertigkeit und guter Umgangsformen sowie die Förderung einer besonderen Freundschaft unter den Mitgliedern. Weiter wird die Vermittlung kameradschaftlicher Kontakte zu Angehörigen anderer Verbindungen, insbesondere im Schosse des Bremgartenkartells, gefördert. (ple)

nicht die Frage, ob Amazon in der Schweiz eine stärkere Stellung erhalten werde, sondern nur wann. Wer, so ergänzte Dobler, den Markt so stark dominiere wie digitec, sei allerdings auch von ganz Grossen schwer zu verdrängen, zumal Amazon als reiner Onlineanbieter im Bereich Beratung weniger bieten könne.