

**FACTBOX**

**Das KMU-Zentrum**

VADUZ – Das Kompetenzzentrum für kleine und mittlere Unternehmungen (KMU) wurde von Otmar Hasler im Wahlkampf angekündigt und konnte letztes Jahr in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Liechtenstein als Dienstleistungsplattform für die Wirtschaft eröffnet. Geschäftsführer ist der aus Schaan stammende Christian Hausmann.

Das KMU-Zentrum begleitet kleine und mittlere Unternehmungen im Laufe der Entwicklung – beim Start, beim Wachstum und bei grundlegenden Veränderungen, beispielsweise bei der Unternehmensnachfolge.

In den drei Phasen der Unternehmensentwicklung bietet das KMU-Zentrum ein Programm an, das derzeit folgende Dienstleistungen umfasst:

- Coaching
- Businessplan Wettbewerb
- KMU Management Lehrgang
- Weiterbildung
- Start-up Beratung
- Netzwerke
- Business Forum

Die zentralen Aufgaben des KMU-Zentrums sind Beratung, Weiterbildung und Dienstleistungen: Geschäftsführer Christian Hausmann auf die Frage, wie stark das KMU-Zentrum bereits beansprucht wird:

Christian Hausmann: Wir sind nun seit vergangenem Oktober tätig und dürfen uns einer hohen Auslastung erfreuen. Selbstverständlich hat uns der Businessplan-Wettbewerb in den vergangenen Wochen und Monaten sehr stark beansprucht. Parallel dazu riefen wir auch den Hochschullehrgang «KMU Management» ins Leben. Dieser Lehrgang orientiert sich sehr stark an der Praxis und soll Leuten, die sich beruflich weiterbilden oder selbstständig machen wollen, das nötige betriebswirtschaftliche Rüstzeug geben. Weitere geplante Dienstleistungen sind der Aufbau von KMU-Plattformen (Unternehmerrunden, Diskussionen) und das Business Forum, welches sich einer stetig wachsenden Beliebtheit erfreut.

**Kontakt**

KMU-Zentrum  
Fachhochschule Liechtenstein  
Christian Hausmann, Geschäftsführer  
Fürst-Franz-Josef Strasse  
9490 Vaduz  
Tel. 00423/265 12 72  
Fax: 00423/265 11 12  
info@kmu-zentrum.li  
www.kmu-zentrum.li

**Wettbewerb**

Der zweite Businessplan-Wettbewerb startet im November 2004:  
www.businessplan-wettbewerb.li

# Gewaltiger Innovationsschub

Christian Hausmann, Leiter des KMU-Zentrums, zum Businessplan-Wettbewerb

VADUZ – «Ich glaube, dass der Businessplan-Wettbewerb einerseits viel ausgelöst hat und andererseits ein Spiegelbild des Unternehmergeistes der Region ist», sagt Christian Hausmann, Leiter des KMU-Zentrums und Präsident der Jury zum Wettbewerb, der am Dienstag mit der Preisverleihung an acht Gewinner abgeschlossen wurde.

• Martin Frommelt

Volksblatt: Herr Hausmann, in zwei Sätzen gesagt: was ist das «Königskriterium» eines erfolgreichen Businessplans?

Christian Hausmann: Eine Reduzierung auf ein einziges Kriterium als Massstab, ob ein Businessplan erfolgreich ist, wäre sicherlich zu einfach. Wir vom Jurygremium haben uns auf vier Grundkriterien geeinigt, wovon eines aber dennoch am wichtigsten war: die Fähigkeiten des Unternehmers.

**Geschäftsideen und Kompetenzen**

teams. Es war und ist uns wichtig, dass die Leute, die hinter der ganzen Geschäftsidee stecken, auch die entsprechenden fachlichen wie auch technische Kompetenzen haben, einerseits das Projekt umzusetzen wie auch die Firma als solches zu führen. Diesbezüglich lassen wir die Businesspläne mit den Augen eines Investors, der lieber in eine B-Idee mit einem A-Team, als in eine A-Idee mit einem B-Team investiert.

Sie haben im Rahmen des Wettbewerbs 40 Businesspläne geprüft: Was waren die auffälligsten Fehler?

Von Fehlern darf man eigentlich nicht sprechen, aber man merkte, dass einzelne Businesspläne nicht bis zu Ende gedacht worden sind. Beispielsweise wurden Marktpotentiale «errechnet», die einer näheren Betrachtung nicht standhielten oder aber, dass Konkurrenzprodukte zu wenig Beachtung fanden. Fehler im klassischen Sinne wurden begangen, als es darum ging, die im Businessplan gemachten Angaben zu Marketingstrategien, Verkaufszahlen etc. in der Finanzplanung darzustellen. Hier wurden dann plötzlich ganz andere Strategie-



«Der Businessplan-Wettbewerb hat viel ausgelöst»: Christian Hausmann, Leiter des KMU-Zentrums in Vaduz.

gien gefahren, was natürlich zu Punkteabzügen geführt hat. Generell können wir aber sagen, dass alle eingereichten Businesspläne eine hohe Qualität aufwiesen.

1500 Personen haben sich Ihr Businessplan-Handbuch aus dem Internet besorgt: Das Rheintal scheint in der Tat ein Entrepreneur Valley zu sein...

Die hohe Anzahl an Downloads dieses Handbuchs hat uns selber überrascht. Ich bin überzeugt, dass das Rheintal ein Entrepreneur Valley ist, welches in den kommenden Jahren noch viel an Innovationskraft gewinnen und letztlich als attraktiver Wirtschaftsraum dastehen wird. Ich glaube, dass der Businessplan-Wettbewerb einerseits viel ausgelöst hat und andererseits ein Spiegelbild des Unternehmergeistes der Region ist. Dies hat sich

**Viel Innovationspotenzial vorhanden**

auch die Fachhochschule auf die Fahnen geschrieben und bietet gerade deswegen das neue Master-Studium Entrepreneurship und den neuen KMU-Management-Lehrgang an.

Sie haben aus 40 Teilnehmern jetzt neun Gewinner-Projekte evaluiert, gleichzeitig haben Sie betont, dass auch die anderen «nur Gewinner» sind: Was meinen Sie damit?

Besser wäre die Formulierung: es gibt keine Verlierer, sondern nur Gewinner! Es ist meiner Ansicht nach von grösster Bedeutung, dass jeder, der sich mit einer Geschäftsidee beschäftigt, sich die Zeit nimmt und einen Businessplan schreibt. Dies ist keine Fleissaufgabe sondern mit das entscheidende Moment, ob eine Idee erfolgreich umgesetzt und die Firma auf Kurs gebracht werden kann.

Eine Umfrage unter den Teilnehmern hat ergeben, dass der Wettbewerb als Gelegenheit genutzt wurde, um das Erstellen eines Businessplanes zu lernen. Keiner hat nur

aufgrund der Prämierung und die in Aussicht gestellten Preisgelder am Wettbewerb teilgenommen.

Die 40 Projekte generieren zusammengerechnet ein Investitionsvolumen von 50 Mio. Franken: Wie schätzen Sie dies aus volkswirtschaftlicher Sicht ein?

Dieser Betrag ist sicherlich von volkswirtschaftlicher Relevanz. Dass der Businessplan-Wettbewerb nun dieses Volumen generiert hat, lässt sich zur Zeit nicht sagen, da davon auszugehen ist, dass die meisten Projekte ohnehin umgesetzt worden wären. Was wir aber mit Sicherheit sagen können, ist, dass die Teilnehmer aufgrund des Businessplanes besser vorbereitet und vor allem klar strukturiert das Abenteuer der Firmengründung angehen und das genannte Investitionsvolumen mittelfristig schneller wachsen wird als ohne Businessplan.

Im November 2004 startet der zweite Businessplan-Wettbewerb: Was müssen Interessenten tun?

Die Ausschreibung des 2. Businessplan-Wettbewerbes ist noch nicht erfolgt. Wir werden aber zu geheimer Zeit darüber informieren. Ich kann nur jedem, der eine Geschäftsidee hat, raten, einen Businessplan jetzt zu erarbeiten und nicht auf den Start des Wettbewerbs zu warten. Mitmachen am Wettbewerb darf der/die Betreffende auf jeden Fall.

**Zweiter Wettbewerb startet im November**

schäfts-idee hat, raten, einen Businessplan jetzt zu erarbeiten und nicht auf den Start des Wettbewerbs zu warten. Mitmachen am Wettbewerb darf der/die Betreffende auf jeden Fall.

Ist die Finanzierung bereits gesichert? Wird die Preissumme für den Gewinner sich wieder im Bereich von 250 000 Franken bewegen?

Der Wettbewerb gliedert sich in die beiden Phasen «plan it» und «invest it». Für Phase «plan it» ist die Finanzierung für drei Durchführungen gesichert. Mit höchster Wahrscheinlichkeit wird auch die Phase «invest it» mit derselben Preissumme aufwarten können. Hierzu aber kann die Innovationsgruppe Liechtenstein detailliert Auskunft geben. Ich selber hoffe, dass sich dieser Wettbewerb institutionalisiert und so auch in Zukunft innovative Ideen eine Plattform erhalten.

ANZEIGE

**Profitieren Sie von den Citroën Angeboten**

**Family Days-Prämie** **sensodrive-Prämie**

**Xsara Picasso** Neue Motorisierung 1.7 HD 110 PS  
 Hilfreis Fr. 19'990.-  
 oder Family Days-Prämie Fr. 8'000.-

**C2** Hilfreis Fr. 13'990.-  
 (C2 F.I.D. 61 PS)  
 oder Sensodrive-Prämie  
 von Fr. 2'500.-

**C3** Hilfreis Fr. 15'490.-  
 (C3 F.I.D. 61 PS)  
 oder Sensodrive-Prämie  
 von Fr. 2'500.-

**C3 PLT** Hilfreis Fr. 20'990.-  
 (C3 PLT F.I.D. 61 PS)  
 oder Sensodrive-Prämie  
 von Fr. 2'500.-

Hilfreis Fr. 30'990.-  
 Family Days-Prämie Fr. 9'000.-

Hilfreis Fr. 30'990.-  
 Family Days-Prämie Fr. 9'000.-  
 Eintauschprämie Fr. 2'000.-

**Gamprin-Bendern**  
**Garage Biedermann AG**  
 Tel. 00423 373 10 85

**CITROËN**

BEI IHREM CITROËN-HÄNDLER