

Durchsetzungskraft führt zum Erfolg

■ Noch stecken die Bemühungen für eine Baby-Stock-Börse in Basel in der Anfangsphase. Bis sich vor allem technologieorientierte Firmen ihr Start- und Wachstumskapital in Basel holen können, ist eine andere Geldbeschaffung ge-

fragt. CASH zeigt anhand von drei Beispielen, wie Unternehmer trotz ausgetrocknetem Schweizer Risikokapitalmarkt zu den nötigen Geldern kommen. Dabei gilt, dass nur genügend Durchsetzungskraft zum Erfolg führt. *Claus Niedermann*

Die Kunden finanzieren den Geschäftsaufbau

Mit Hörbüchern von Weltbestsellern macht derzeit der Rusch-Verlag aus Glattbrugg Furore (CASH vom 6. Oktober 1995). Das Geschäft läuft derzeit prächtig. Der neueste Hit ist der Wälzer «Wie man Kunden gewinnt» von Heinz M. Goldmann. Wer die Fassung auf sechs Audiokassetten kauft, muss keine Zeit aufwenden, um das Buch zu lesen. Es wird ihm von einem professionellen Sprecher vorgelesen.

Das System hat Erfolg. Und jetzt hat der 27-jährige Verlagsgründer Alex S. Rusch auch die Finanzierung geregelt. Dafür benötigte er mehr als ein Jahr. «Ich habe mehr als



Vorlesen lassen, statt selbst zu lesen: Alex S. Rusch mit seinen Hörbüchern.

tausend private Financiers, Organisationen und Finanzinstitute zugegangen», erzählt der Jungunternehmer. Trotz Businessplan und ersten Verkaufserfolgen war das Echo mager. Einzig die Zürcher Kantonalbank bot Hand und erklärte,

dass eine Finanzierung zusammen mit einer Bürgschaftsgenossenschaft möglich sei, wenn der Unternehmer mindestens ein Drittel des Kapitals selber aufbringe. Doch Rusch verfügte nicht über Kapital. Er schrieb all seine bisherigen Kunden an und kam so zu einigen zehntausend Franken Darlehen. Dann kontaktierte er alle Verwaltungsräte der Schweizer Grosskonzerne.

Ein einziger reagierte, lud den Jungunternehmer zum Gespräch und finanzierte den nötigen Restbetrag. Jetzt wartet Rusch auf grünes Licht von der Bürgschaftsgenossenschaft und von der Kantonalbank. Dann will er das Geschäft weiter vorwärtstreiben und endlich abheben.

Eine Wandelanleihe als Finanzierungsgrundlage

«Unsere Firma kann sich in kürzester Zeit zu einem 200- oder 300-Millionen-Unternehmen entwickeln», versprach Ali Reza Nobari von der in Marin bei Neuenburg domizilierten Holtronic Technologies SA unseren Lesern (CASH vom 28. April 1996). Mit gutem Grund, schliesslich gelang es der Holtronic als einziger Firma der Welt, die Holographie für die Abbildung feinsten Strukturen mit Durchmessern von einem Tausendstel der Dicke eines Haars zu nutzen und in marktfähige Produkte umzusetzen. Die Innovation eignet sich für die Produktion von Flachbildschirmen



Abbildung feinsten Strukturen im Submikrometerbereich: Ali Reza Nobari.

und für den Einsatz in der Chipindustrie, denn die künftigen Superchips von 256 Megabit und mehr können nur mit Strukturen im Submikrometerbereich gebaut werden.

Das Marktpotential der von Holtronic entwickelten Technologie ist

ohne Zweifel gross. Und bereits melden sich erste Kunden. Doch für die weitere Entwicklung benötigt das Unternehmen rund 5 Millionen Franken. Die Hälfte davon wurde mit Hilfe der Finanzfirma Corrairie Consoils S.A., einer Tochtergesellschaft der Genfer Bank Lombard Odier, bereits gefunden. Sie kreierte eine Wandelanleihe von 5 Millionen Franken. 2,5 Millionen

sind bereits gezeichnet. Der Weg über die Wandelanleihe, welche die Umwandlung der Anteile bis ins Jahr 2000 in Holtronic-Aktien erlaubt, musste gewählt werden, weil die Muttergesellschaft und eigentliche Finanzholding der Holtronic in Grossbritannien domiziliert ist.

PIONEER

Auf Erfolg getrimmt

ALEX RUSCH Er war einer der ersten Unternehmer, die hier zu Lande Hörbücher herausgegeben haben. Sein Ziel: Nummer 1 zu sein. Das ist er im deutschen Sprachraum geworden. Und jetzt? Er will noch erfolgreicher werden.

VON CLAUDIUS NIEDERMANN

Erfolg ist sein Leben. Das war schon so, als er noch kaufmännischer Lehrling war. Er las damals die Erfolgsrezepte amerikanischer Motivations- und Erfolgstrainer und hörte sie sich an. Heute ist er das selber – ein äusserst erfolgreicher sogar.

Er begann mit seinem Hörbuchverlag vor elf Jahren, nach einem zweijährigen Abstecher in die USA. Dort sicherte er sich die Hörbuchrechte für den deutschen Sprachraum von Bestsellern wie «Denke nach und werde reich» oder etwa «Erfolg durch positives Denken», die alle Millionenbestseller waren.

Der Start ins Unternehmertum war buchstäblich Knochenarbeit. Er war noch bei einer Werbeagentur angestellt, bildete sich an den Aben-

den und an Wochenenden weiter und veröffentlichte nebenbei seine Hörbücher. Zum Geld für den Firmenaufbau kam er über Darlehen bekannter Manager. Ihnen zahlt er dafür noch heute jährlich acht Prozent Zinsen. Rusch hat längst diversifiziert, und er veranstaltet selber Tages- und Abendseminare. Erfolgstag, Erfolgsabend oder Erfolgsseminare heissen diese dann. Und Rusch schreibt auch selber Bücher. Die gibt es dann natürlich auch auf CD oder Kassette zu kaufen.

Doch was macht ein Erfolgs- und Motivationstrainer und Verlagsleiter den ganzen Tag? Er arbeitet 70 oder 80 Stunden pro Woche. «Wichtig ist, dass ich Freude an der Arbeit ha-

be», sagt Rusch. Für ihn ist Arbeit auch Hobby. Zwischen Arbeit und Freizeit existieren keine Grenzen. Das ist auch der Grund, weshalb sich das Firmendomizil in einem Einfamilienhaus mit herrlicher Aussicht in Boniswil oberhalb des Hallwilersees befindet. «Niedrige Fixkosten, schöne Aussicht und ruhige Lage sind ein Muss für uns», gibt der Unternehmer zu Protokoll, der selber in der Nähe in idyllischer Umgebung in einer alten Mühle wohnt.

Alex Rusch hat ohne jeden Zweifel Erfolg. Und wie er das geschafft hat, zeigt er in einem von ihm herausgegebenen Weiterbildungsfilm mit in der Praxis erprobten Erfolgstipps. Auf Schritt und Tritt ver-



CASH stellt jede Woche Menschen mit neuen Ideen vor.



Wer Erfolg hat, wird auch reich: Alex Rusch.

folgt darin die Kamera den 35-Jährigen – ins Büro, auf den Hallwilersee zu einer Ruderfahrt, an die Stanford University und einmal sogar an einen Meeresstrand.

Er hat immer einen Laptop oder mindestens ein Notizbuch dabei. Denn was er auch macht, ständig sinniert er darüber nach, wie er mit seinen Firmen noch mehr Erfolg

haben könnte. Ideen werden notiert und sofort umgesetzt. Rusch: «Wir realisieren in wenigen Wochen, wofür Konzerne zwei Jahre benötigen.» Wie etwa die Herausgabe des eigenen Magazins für Motivation, Weiterbildung und Erfolg, das exakt gleich heisst wie sein eigenes Lebensziel, nämlich «Noch erfolgreicher».