



“EIN GUTES TEAM IST DAS A UND O”

Christoph Wille aus Balzers hat mit der Idee eines virtuellen Patienten für die Audiometrieausbildung vor 8 Jahren am ersten Businessplan-Wettbewerb Liechtenstein teilgenommen. Mittlerweile ist seine Firma Innoforce weltweit erfolgreich. Für den Unternehmer ist klar: Die Teilnahme am Wettbewerb ermöglichte ihm eine bessere Startposition auf dem Markt.

VON **NIKLEDER** (INTERVIEW) UND **URS BÄRLOCHER** (BILDER)

Herr Wille, Sie holten sich beim ersten Businessplan-Wettbewerb, der in Liechtenstein durchgeführt wurde, einen Platz unter den ersten drei. Können Sie sich noch erinnern, wie es zur Teilnahme kam?

Christoph Wille: Wir hatten damals eine Produktidee, an deren Umsetzung wir schon zwei Jahre arbeiteten. Der Businessplan-Wettbewerb kam uns gelegen, um unser Projekt weiter voranzutreiben. Durch die geleistete Vorarbeit konnten wir der Jury bereits einen funktionsfähigen Prototypen zeigen, während die meisten anderen Teilnehmer noch in einer

frühen Entwicklungsphase steckten. Das hat sich positiv auf die Bewertung ausgewirkt. Ebenso die schon bestehende Zusammenarbeit mit dem Unispital Zürich und das professionelle Coaching des Teams.

Sie reden von «wir». Wer war an dem Projekt beteiligt?

Die Initiative kam von Dr. Thomas Spillmann, Hals-Nasen-Ohren-Arzt am Unispital Zürich. Ich war derjenige, der die Entwicklung gepusht hat. Unterstützt haben mich dabei mein Studienkollege Christof Ledermann, PD Dr. Mosi Mresse, ein Informatik-Dozent der Uni

Zürich, der wertvolle Erfahrung einbringen konnte, sowie mein Bruder Alois, der damals Betriebswirtschaft an der Hochschule Liechtenstein studierte.

Wie kamen Sie zu dem Projekt?

Nach der Rückkehr aus Brasilien, wo ich meine Diplomarbeit schrieb, und dem Abschluss meines Ingenieur-Studiums gab mir ein Freund den Tipp, dass Dr. Spillmann einen Programmierer suche. Dieser wollte seine Vision von einem virtuellen Patienten für die Audiometrieausbildung verwirklichen. Ich habe mich mit ihm getroffen und den Entwicklungsauftrag übernommen – mit einem Budget

von 13 000 Franken. Mit dem Unispital habe ich ausgehandelt, dass die kommerziellen Rechte am Programm bei mir liegen, womit die Businessidee geboren war.

Das heisst also, auch ohne Businessplan-Wettbewerb hätten Sie die Idee umgesetzt?

Auf jeden Fall. Aber der Businessplan-Wettbewerb hat uns auf diesem Weg sehr geholfen. Denn wir waren dadurch gezwungen, uns kritisch mit Themen auseinanderzusetzen, die wir vorher gar nicht in die Überlegungen mit einbezogen hatten.

Welche Themen sprechen Sie da an?

Zum Beispiel mussten wir uns intensiv mit der Finanzierung und der Verkaufsstrategie beschäftigen. Ohne Businessplan-Wettbewerb hätten wir wohl noch lange weiter vor uns hinentwickelt – ohne Strategie, einfach verliebt in die Technik. Ausserdem haben wir die Marktsituation und die Zielgruppe analysiert. Dieses Wissen hat uns eine bessere Startposition gegeben. Hinzu kommt, dass wir wichtige Kontakte knüpfen konnten, wie zum Beispiel zum KMU-Zentrum. Dass wir es in die Runde der letzten drei geschafft haben, hat uns das nötige Selbstbewusstsein gegeben, an die Zukunftschancen unseres Produkts zu glauben. Noch im gleichen Jahr gründeten wir die Firma Innoforce und ein halbes Jahr später kam das Produkt «Otis – der virtuelle Patient» auf den Markt.

Hegten Sie immer schon den Traum, einmal selbstständig zu werden?

Eigentlich nicht. Irgendwie bin ich da so reingerutscht. Als ich erstmals mit dem Gedanken spielte, selbstständig zu werden, dachte ich mir, dass man dann flexibel Ferien machen und bei schönem Wetter einfach Skifahren oder Biken gehen kann. Da hatte ich definitiv eine falsche Vorstellung (lacht). Gerade zu Beginn der Selbstständigkeit muss man sehr zurückstecken. Wir haben Vollgas gegeben und ich habe auch an Abenden und Wochenenden gearbeitet. Eigentlich hat die Firma erst heute einen Level erreicht, bei dem ich mich wieder ein bisschen mehr meinem Privatleben widmen kann.

Wie haben Sie die Firma in der Anfangszeit finanziert?

Mit privaten Ersparnissen. Am Anfang brauchten wir nicht viel mehr als ein Notebook. Nebenbei jobbte ich ein wenig.

Im Herbst 2004 haben wir das Produkt an einer Messe präsentiert. Und 2005 gab es dann den ersten Lohn.

Für alle, die Ihr Produkt nicht kennen: Könnten Sie kurz erklären, was die Idee von «Otis – der virtuelle Patient» ist?

Die Produktidee entstand aus folgender Problematik: Die korrekte Durchführung von Hörtests erfordert viel Erfahrung und Übung. Diese Routine lässt sich jedoch nur bedingt mit richtigen Patienten aneignen, da diese nicht jederzeit verfügbar sind und rasch ermüden. Spillmann hatte die Idee eines Computerprogramms, das Patienten mit verschiedensten Hörschädigungen simuliert und den Lernenden ermöglicht, jederzeit selbstständig das Audiometrieren zu üben. Diesen «Flugsimulator für Audiometristen» haben wir entwickelt.

Mittlerweile ist Ihr Produkt weltweit im Vertrieb und in verschiedenen Sprachen erhältlich. Wie gelang Ihnen die Vermarktung auf dem internationalen Markt?

Ursprünglich entwickelten wir das Programm speziell für die Schweiz. Weil der Schweizer Markt für ein Nischenprodukt aber viel zu klein war, stellten wir es einer Schule für Hörgeräteakustik in Deutschland vor, mit der wir dies anschliessend für Deutschland anpassten. Irgendwann schrieb uns eine Uni aus England an und bezeugte ihr Interesse. So entstand die englische Version, die wir an verschiedenen Kongressen in England und den USA präsentierten. Der Bekanntheitsgrad des Produkts und der Innoforce stieg immer mehr. Mittlerweile ist «Otis – der virtuelle Patient» allerdings nicht mehr der Hauptfokus unserer Firma.

Dann hat sich Ihr Kerngeschäft verlagert?

Zwar sind wir noch im gleichen Gebiet, der HNO-Medizin, tätig, aber mittlerweile entwickeln wir vorwiegend Therapiedatenbanken für grosse Kliniken. Damit können Ärzte wichtige Daten zu Untersuchungen und Therapien erfassen und statistisch auswerten, sei es zur Dokumentation, Qualitätskontrolle oder für die Forschung. Innoforce hat mittlerweile Kunden in über 20 Ländern auf allen Kontinenten.

Hatten Sie auf dem Weg zum heutigen Erfolg auch mit Stolpersteinen zu kämpfen?



“**WIR WAREN GEZWUNGEN, UNS KRITISCH MIT THEMEN AUSEINANDERZUSETZEN, AN DIE WIR VORHER GAR NICHT GEDACHT HATTEN**”

Christoph Wille

Wohnort: Balzers

Alter: 37

Ausbildung: Berufslehre

Physiklaborant; Berufsmatura;

Aufnahmeprüfung an ETH;

Ingenieurstudium in Zürich,

Lausanne und Brasilien;

Nachdiplomstudium Didaktik

Beruf: Geschäftsführer Innoforce Est.

Hobbys: Skifahren, Mountainbike,

Fahrradreisen

Stärken: Zielgerichtet, präzise,

grosses Durchhaltevermögen

Schwächen: Es fällt mir nicht

leicht, auch mal Verantwortung

abzugeben

Es ging immer auf und ab mit unserer Firma. Wir haben oft geschwitzt, bis wieder ein neuer Auftrag rein kam. Vor allem in der Anfangszeit werfen bereits kleine Probleme die Firma völlig aus der Bahn. Ein Beispiel: Zu Zeiten des Businessplan-Wettbewerbs liessen wir den Namen «Otis» als geschützte Marke registrieren. Bereits nach kurzer Zeit bekamen wir Post von einem Anwalt, der uns darauf hinwies, dass eine amerikanische Firma, die Lifte und Rolltreppen herstellt, diesen Namen seit über 100 Jahren trägt.

Und wie haben Sie reagiert?

Anfangs brach Panik aus, da wir bereits 1000 Bücher für das Lernprogramm gedruckt hatten. Die hätten alle vernichtet werden müssen. Zum Glück fanden wir mit der amerikanischen Firma eine Einigung. Solange wir uns auf die Medizin fokussierten, dürften wir den Namen Otis verwenden.

Wo steht Ihre Firma heute?

Mittlerweile hat Innoforce 16 Mitarbeitende, auch wenn nicht alle zu 100 Prozent angestellt sind. Wir haben zwei Büros: Am Stammsitz in Balzers arbeiten 12 Leute und im Büro in Lettland vier Angestellte.

Wie kommen Sie dazu, gerade in Lettland ein Büro zu eröffnen?

Das ergab sich so. Als ich als Skilehrer arbeitete, hatte ich Schüler aus Lettland, die dort eine Firma mit eigener Softwareentwicklung betreiben. Sie halfen mir bei der Suche nach einem Entwickler und bei der Gründung der Zweigniederlassung. Lettland bietet hochstehende Ausbildungen im technischen Bereich und hat viele gute Programmierer. Dies ist eine gute Ergänzung für unser Team, da wir unseren Bedarf an qualifizierten Entwicklern in Liechtenstein nicht vollständig decken können. Zudem ist der Austausch zwischen den beiden Standorten eine Bereicherung für uns alle, sowohl kulturell als auch fachlich.

Auffällig in Ihrer Firma ist, dass alle Mitarbeitenden relativ jung sind.

Das zeichnet uns aus. Es ist mir wichtig, dass wir ein junges, dynamisches Team sind. Unsere Kunden schätzen am Innoforce-Team, dass wir im Vergleich zu grossen Firmen sehr flexibel und auch für unkonventionelle Ideen zu haben sind. Wir pflegen unter anderem die Zu-

sammenarbeit mit verschiedenen Universitäten. So werden beispielsweise Berufspraktika, Studienarbeiten oder eine Doktorarbeit durchgeführt. Dadurch fliesst das neuste Wissen direkt in unsere Entwicklung. Zudem haben wir vor Kurzem mit zwei weiteren Liechtensteiner IT-Firmen (Aviita, ByteRaider) und der Wirtschaftskammer im Rahmen der 100pro!-Verbundausbildung eine Lehrstelle für Informatiker geschaffen.

Was tun Sie in Ihrer Aufgabe als CEO von Innoforce am liebsten?

Am liebsten kreierte ich mit meinem Team und unseren Kunden neue Ideen. Es ist jedes Mal eine Freude, wenn wir einen Kunden mit einer Lösung begeistern können, die ihm genau das bietet, was er braucht.

Welche Ziele haben Sie für Ihr Unternehmen noch?

Ein Ziel ist, dass wir als Team so gut bleiben. Wir schreiben nicht einfach nur irgendwelche Programme, sondern unsere Kunden sind meist Professoren, die Top-Forschung betreiben. Wir helfen ihnen, ihre Patienten und Behandlungsmethoden besser zu verstehen. Das ist eine sehr spannende Arbeit. Man kreierte etwas wirklich Bedeutendes. Wenn wir diese Freude an der Arbeit im Team erhalten und noch weiter ausbauen können, sind wir auf dem richtigen Weg.

Was braucht es in Ihren Augen, um als Unternehmer erfolgreich zu sein?

Ein gutes Team ist das A und O.

Auch Mut?

Mit diesem Begriff muss man aufpassen. Natürlich braucht es Mut, aber man darf nicht sagen, jetzt sind wir waghalsig und geben Gas in eine bestimmte Richtung. Man muss stets wachsam bleiben und die Augen offen halten – und auch erkennen, wenn Gefahr besteht, in eine Sackgasse zu geraten.

Haben Sie Tipps für Unternehmer, die neu starten wollen?

Es ist wichtig, sich immer vor Augen zu halten: Keine Firma ist zu klein, um professionell aufzutreten. Zum Beispiel legten wir bei unserer ersten Messe einen roten Teppich aus. Natürlich war der Stand zusammengebastelt, doch er hat den entsprechenden Eindruck hinterlassen. Dann ist es gut, wenn man starke Partner im

Rücken hat. Des Weiteren sollte man versuchen, so wenige Fixkosten wie möglich zu haben. Anfangs haben wir nur mit Freelancern zusammengearbeitet und ansonsten auf die Unterstützung von Kollegen und Familie gezählt. Sehr wichtig ist auch, flexibel zu sein, sich selbst motivieren zu können und Ausdauer zu haben, denn es kommen viele unerwartete Situationen auf einen zu. Und als letzten Punkt würde ich sagen, dass der Ausgleich zwischen Privat- und Geschäftsleben stimmen muss – auch wenn mir das ehrlich gesagt bisher nicht gelungen ist. Ich werde mich aber in Zukunft bessern (lacht).



“NATÜRLICH BRAUCHT ES MUT, ABER MAN MUSS AUCH WACHSAM BLEIBEN UND SACKGASSEN ERKENNEN”