

Markt

13,7 Millionen Franken

betrug der Gesamtlohn von UBS-Chef **Sergio Ermotti** im Jahr 2016. Er hat tiefere Boni und damit leicht weniger Lohn erhalten als noch 2015 (14,3 Millionen Franken). Ermotti bleibt aber ein Spitzenverdiener unter den Chefs von Schweizer Konzernen. (sda)

Aktien Top

Perfect Hold. SA	0.04	+33.33%
Swissmetal Hold.	0.05	+25%
Leonteq	31.8	+19.1%

Aktien Flop

Von Roll Hold.	0.63	-3.08%
SFS Group	92.95	-2.72%
Goldbach Gr.	34.2	-2.29%

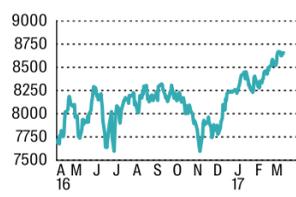
Devisen und Gold

Dollar in Franken	1.0102	-0.22%
Euro in Franken	1.0778	+0.68%
Gold in Fr. pro kg	38721	-0.3%

Zinssätze in %

Geldmarkt	09.03.	Vortag
Fr.-Libor 3 Mt.	-0.723	-0.723
Fr.-Libor 6 Mt.	-0.6674	-0.6676

SMI +0.35%
8669.97



Ohne Gewähr. Quelle: vwd group 11032017

«Es ist viel Entwicklungspotenzial vorhanden.»

Der Zug-Estates-CEO **Tobias Achermann** will das Zentrumsareal Metalli in der Stadt Zug weiter ausbauen. 13



Vorhang auf per Mausklick

Start-up Zwei Jungunternehmer aus Zug verkaufen Vorhänge im Internet. Damit haben sie nicht nur eine Marktlücke entdeckt, sie gehen beim Geschäftsaufbau auch unkonventionelle Wege.

Ernst Meier
ernst.meier@zugerzeitung.ch

Manchmal sind es ganz gewöhnliche Dinge im Alltag oder ein glücklicher Zufall, die Menschen inspirieren und ihnen neue Ideen aufzeigen. So beginnt auch die folgende noch junge Firmengeschichte. Simon Stöckli – 38 Jahre jung, glücklich verheiratet und Vater von zwei kleinen Kindern – hat öfter den Wohnort gewechselt. Dabei brauchte er jeweils neue Vorhänge. «Als Webdesigner bin ich mich gewohnt, im Internet nach Lösungen zu suchen und online einzukaufen», sagt Simon Stöckli. Entsprechend habe er in den Weiten des World Wide Web nach Vorhängen gesurft. «Ich habe jedoch nichts wirklich Schlaues gefunden», erzählt er mit einem Schmunzeln. Die Geschäftsidee war damit geboren. Trotzdem dauerte es noch mal sechs Jahre, bis die ersten Vorhänge über den «Online-Ladentisch» gingen, denn erst blieb es bei der Idee.

Es brauchte einen weiteren glücklichen Zufall für den nächsten Schritt. An einem Mittagessen der Jungen Wirtschaftskammer Zug kommt Simon Stöckli mit Stefan Erzinger ins Gespräch. Man versteht sich auf Anhieb. Stefan Erzinger – 42, Betriebsökonom, ebenfalls Vater von zwei Kindern – arbeitet zu diesem Zeitpunkt als Betriebsleiter bei der sozialen Institution ConSol Office in Zug.

Bereits der zweite Onlineshop

Der gebürtige Luzerner zählt zu den Pionieren des Onlineshoppings in der Schweiz; vor mittlerweile fast zwanzig Jahren gründete er mit einem Partner Underwear24.ch. Noch vor dem Start von grossen Onlineshops wie Zalando oder Fashionfriends.ch konnte man bei Underwear24.ch modische Unterwäsche bestellen. Später kam das gesamte Sortiment an Herren- und Damenkleidern hinzu. Stefan Erzinger durchlebte mit Underwear24.ch die Herausforderungen eines erfolgreichen Internet-Start-ups. Von den Anfängen als Onlinepionier und Nischenanbieter, gefolgt von einem rasanten Wachstum, einer Restrukturierung und der Professionalisierung der Abläufe bis schliesslich zum Verkauf des Unternehmens an einen grossen Modeverkäufer. «Als ich von der Idee hörte, Vorhänge online zu verkaufen, war ich sofort begeistert», sagt Stefan Erzinger. Schnell sei er sich mit Simon Stöckli einig gewesen. «Zusammen ergänzen wir uns ideal», erzählt er mit einer Begeisterung, die davon zeugt, wie engagiert die beiden Jungunternehmer ihrer Arbeit nachgehen.

Im Januar 2015 war es so weit: Stefan Erzinger und Simon Stöckli gingen mit Weisservorhang.ch online. «Wir behielten anfänglich beide unsere angestammten Jobs und arbeiteten nur nebenbei am Internetshop», erklärt Stefan Erzinger. Investiert haben die beiden nur je 2000



Vorhänge sind ihr Geschäft: Simon Stöckli (links) und Stefan Erzinger.

Bild: Jakob Ineichen (Zug, 3. März 2017)

Zwei Jahrzehnte Online-Handel

Schweiz Rund 11,1 Milliarden Franken Umsatz hat der Schweizer Onlinehandel 2016 erzielt. Dies hat das Forschungszentrum für Handelsmanagement der Universität St. Gallen (HSG) berechnet. Neben den klassischen Detailhandelsbranchen wie Lebensmittel, Möbel, Sport, Textil und Technik seien darin auch digitalisierte Produkte wie Flugtickets und Musikdownloads enthalten.

Trotz globalen Riesen wie Amazon, Ebay oder Zalando, die weltweit liefern, bestellen viele Schweizerinnen und Schweizer im Inland. Seit dem Durch-

bruch des Internets ist es einigen nationalen Unternehmern gelungen, höchst erfolgreiche Onlineshops zu lancieren. Zu den Pionieren der hiesigen E-Commerce-Szene gehört **Brack.ch**. Dieser liefert von Willisau aus Unterhaltungselektronik, Haushaltgeräte, Musikinstrumente und vieles mehr den Kunden nach Hause. Roland Brack begann vor über 20 Jahren mit dem Zusammenbau von Computern auf dem Dachstock seiner Eltern. Ein weiterer Internetshop der ersten Stunde ist **Digitec.ch**, gegründet 2001 von drei Studenten. Ra-

bestellungen rasant zunahm und das Projekt immer mehr Zeit in Anspruch nahm, kündigte Simon Stöckli seinen Job, um sich ganz auf das Onlineprojekt zu konzentrieren.

Ohne Erfahrungen in der Heimtextilbranche und im Verkauf von Vorhängen im Speziellen gelang es Stefan Erzinger und Simon Stöckli, einen erfolgreichen Onlineshop zu lancieren. Laut den beiden Jungunternehmern habe man 2016, im zweiten Betriebsjahr, eine ausgeglichene Rechnung erreicht.

sant wuchs ihr Geschäft mit IT-Geräten. Mittlerweile gehört Digitec.ch (auch Galaxus.ch) der Migros. Sie soll laut dem Magazin «Bilanz» jedem Digitec-Gründer 14 Millionen Franken bezahlt haben.

Auch die Start-up-Unternehmer hinter **Ricardo.ch** (vormals **Auktion24.ch**) liessen ihr Projekt vergolden. Die Brüder Michael und Stephan Widmer gründeten vor 17 Jahren Auktion24.ch. 2002 verkauften sie ihre Firma für 70 Millionen Franken. Erfolgreich unterwegs ist auch Markus Falb in Hünenberg mit **Mrlens.ch** (Brillen, Kontaktlinsen). (eme)

«Dieses Jahr werden wir einen Gewinn erwirtschaften, den wir wieder gezielt investieren können», ist Stefan Erzinger zuversichtlich.

«Wir setzen auf hohe Qualität, was unsere Produkte und den Service betrifft», erklärt Erzinger. Um das sicherzustellen, arbeitete man von Anfang an mit Fachspezialisten zusammen, ergänzt Simon Stöckli und verrät: «Eigene Mitarbeiter haben wir keine. Alle unsere Vorhänge werden von zwei Familienunternehmen in Deutschland produ-

ziert.» Aus ökologischen und qualitativen Überlegungen kam der Einkauf in Asien nie in Frage. Alle zugeschnittenen Vorhänge werden nach Entlebuch geliefert. Hier befindet sich ein weiterer wichtiger Partner des Onlineunternehmens: das Schweizer Versandzentrum (SVZ). Die Firma auf dem Areal, wo einst der Ackermann-Versand tätig war, versieht alle Vorhänge mit den entsprechenden Gleitern. «Ein Schweizer Produkt aus Baar», wie Simon Stöckli stolz betont. Näherinnen des SVZ übernehmen auch die Qualitätsprüfung sowie die Verpackung der Ware, inklusive Versand.

«Dank unseren zuverlässigen Partnern können wir uns ganz auf die Entwicklung, die Verbesserung des Onlineshops sowie den Kundendienst konzentrieren», sagt Simon Stöckli. Er hat sich mittlerweile zu einem Vorhangspezialisten entwickelt, der alle Produkte selber ausprobiert. «Jedes Vorhangmodell hängt zuerst bei mir zu Hause und wird von meiner Familie getestet.» Die Wohnung der Familie Stöckli ist aber mehr als nur ein Versuchsatelier. «Auch die Fotos für den Onlineshop entstehen bei mir zu Hause.»

Über 100 verschiedene Artikel im Angebot

Während Stöckli alle Vorhänge testet, fühlt Erzinger den Puls der Kunden. Fragen, Anregungen oder Beanstandungen – sei es per Chat, E-Mail, Brief oder Telefon – landen bei ihm. «Wir nehmen die Anliegen unserer Kunden sehr ernst», sagt Erzinger. Sie würden mithelfen, sich täglich zu verbessern und das Angebot zu erweitern. Dank der Rückmeldungen seien Serviceleistungen entstanden, die heute Merkmale des Onlineangebots sind: Versand von Stoffmustern, Messanleitung, persönliche Beratung etc. In der noch kurzen Firmengeschichte hat sich das «E-Vorhangunternehmen» sehr dynamisch entwickelt und verkauft heute über 100 verschiedene Artikel. Das Standardangebot wurde erweitert mit Massvorhängen, unterschiedlichen Farben und Materialien. «Wir können heute die meisten Bestellungen innerhalb von drei bis vier Wochen zustellen», sagt Stefan Erzinger. Simon Stöckli ergänzt: «Auf Spezialwunsch geht es auch noch schneller.» Einmal habe eine Frau eine Expresslieferung innert Wochenfrist gewünscht. «Ihr Kind könne sonst nicht einschlafen. Wir haben alles darangesetzt, ihr die Vorhänge innert der gewünschten Frist zu liefern.»

Simon Stöckli und Stefan Erzinger sind überzeugt, dass der Markt noch viel Potenzial für ihr Jungunternehmen bietet. «Die wenigsten Schweizer haben heute schon mal Vorhänge online bestellt, dabei braucht sie praktisch jeder zu Hause in irgendeinem Zimmer», sagt Stöckli und fügt mit einem Lachen an: «Mein Ziel ist es, dass jeder in der Schweiz mein Wohnzimmer aus dem Onlineshop kennt.»