



Die Brauereigründer Alexander Oleschinsky und Herbert Blum sind beide auch angestellt.

## Die Macher

*Unternehmertum kann viele Facetten haben.  
Diese Gründerinnen und Gründer berichten, was sie motiviert,  
etwas Eigenes auf die Beine zu stellen.*

### Die Teamplayer

Alexander Oleschinsky und Herbert Blum trinken gerne ab und zu ein Bier. Nach ihrem Geschmack wird ihnen dabei aber viel zu oft Massenware von einem internationalen Konzern serviert. «Lieber würden wir stattdessen unsere Gläser mit einem «charaktervollen» Gerstensaft aus unserer Heimat Sursee füllen», sagt Oleschinsky, 35-jährig und dreifacher Vater aus Schlierbach. Deshalb gründeten die Männer im März dieses Jahres die Sooser Bier AG. Für die Brauanlage und die Anstellung eines Braumeisters ist zusätzliches Kapital nötig, deshalb sind sie im Moment auf der Suche nach Investoren. Ziel ist es, im Frühling 2016 das erste eigene Bier auszuschenken.

Die Geschäftsführung hat Karin Wagemann (32), die Frau von Oleschin-

sky, inne. Nur deshalb ist es überhaupt möglich, das Unternehmen in die Tat umzusetzen, denn die beiden Männer haben eine Vollzeitstelle, die sie auch behalten wollen: Oleschinsky leitet den Kundenservice Pharma bei der UFAG Laboratorien AG, Blum ist Produktmanager bei der für die Elektronikindustrie tätigen Schurter AG. Die Brauerei ist für die beiden ein zeitintensives Hobby.

**«Es ist die Gelegenheit, mal was ganz anderes zu machen.»**

Herbert Blum, Brauereigründer

Kennengelernt haben sich die Jungunternehmer im MBA Luzern der Hochschule Luzern. Gemeinsam mit Kommilitone Silvan Gut, der ihnen heute als Berater zur Seite steht, erstellten sie während des Stu-

diums einen Businessplan für die Brauerei. Das Wissen über die Braukunst eigneten sie sich in stundenlanger Recherche und in unzähligen Gesprächen mit Fachpersonen an. «Es brauchte viel Mut, den Plan auch wirklich in die Tat umzusetzen», sagt der 51-jährige Herbert Blum aus Nottwil. «Aber es ist die Gelegenheit, einmal etwas ganz anderes zu machen.»

Dass er im Team ein eigenes Unternehmen aufbauen kann, wertet er als grossen Vorteil. «Alleine wäre man wohl schneller und flexibler. Wir aber können uns austauschen und gegenseitig motivieren.» Den Altersunterschied und ihre unterschiedlichen Charaktere wertet auch Alexander Oleschinsky positiv: «Mit meinem noch jugendlichen Elan presche ich oft vor und treibe die anderen an. Herbert weiss es dann, mich mit seiner Reife und Umsicht zur richtigen Zeit zu bremsen.»

[www.soobier.ch](http://www.soobier.ch)

### Die Wissensdurstige

Drei Jahre ist es her, dass Jessica Schmid ihr Bachelor-Studium in «Design Management, International» an der Hochschule Luzern beendete – mit Auszeichnung. Das habe sie darin bestärkt, direkt nach dem Abschluss den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, sagt die 25-Jährige. Schmid realisiert mit ihrer Firma Detailbox Designstrategien für Unternehmen – je nach Projekt ist der Auftrag gekoppelt mit Innovationsentwicklung und Marketing.

Der Start ins Unternehmertum war mit Herausforderungen gespickt. «Ich musste viel Überzeugungsarbeit leisten», so Schmid. Vielen Kunden sei nicht bewusst, dass Design weitaus mehr bedeute, als Produkte «gut aussehen» zu lassen, sondern auch Prozesse und Dienstleistungen so gestaltet werden können, dass sie effizienter,

kundenfreundlicher und vor allem nachhaltiger seien. «Denn bei Design Management geht es nicht zuletzt um einen sinnvolleren Einsatz von Ressourcen.» Jessica Schmid ist überzeugt, dass in ihrem Fachgebiet enormes Potenzial liegt, besonders

auch für KMU. Firmen wie McKinsey oder Accenture setzten bereits vermehrt auf Designkompetenz, so Schmid. Herzblut für die Sache und eine unbändige Neugier treiben sie jeden Tag an. Gebremst wird ihre Energie höchstens dann, wenn sie wegen ihres jugendlichen Alters unterschätzt wird. «Dann wünsche ich mir manchmal, erste graue Haare zu haben», sagt Schmid lachend. Jemanden von der eigenen Arbeit zu überzeugen, gelinge ihrer Meinung nach nur mit konstant hoher Qualität und Zuverlässigkeit. Ein gutes Netzwerk helfe ebenfalls.

Jessica Schmid pflegt ihres unter anderem als Vorstandsmitglied im Alumniverein der Hochschule Luzern. «Ich tausche mich gerne mit anderen Menschen aus und möchte mich stets weiterentwickeln», so Schmid. Und weil der Wissensdurst noch längst nicht gestillt ist, startet sie nun noch mit einem Master-Studium in Business Administration. [www.detailbox.ch](http://www.detailbox.ch)



Der Unternehmerin Jessica Schmid fiel der Schritt in die Selbstständigkeit nicht schwer.



## Die Teilzeit-Unternehmerin

In einem der schönsten Südtäler Graubündens, im Puschlav, eröffneten Flurina Paravicini und ihr Mann 1986 in ihrem historischen Bündnerhaus aus dem 16. Jahrhundert eine kleine Kunstgalerie namens «Galle-

### «Im Grunde ist das Ganze eine grosse Passion.»

Flurina Paravicini, Galeristin

ria Periferia». «Aus purer Liebe zur Kunst», so die 53-Jährige. Sechs Jahre später gründeten sie den gleichnamigen Verlag «Edizioni Periferia». «Wir waren damals Exoten in diesem Bereich und mussten alles von Grund auf lernen», erinnert sich Flurina Paravicini. Inzwischen haben sie sich mit ihrem Verlag einen Namen gemacht und bringen jährlich rund 15 Kunstbücher heraus.

Hauptamtlich ist Flurina Paravicini mit einem Teilzeitpensum als Dozentin an der Hochschule Luzern tätig und leitet den Bereich Musik & Bewegung. Sie sieht in beiden Aufgaben durchaus Parallelen. «Es geht um die Förderung von Menschen und ihrer Berufung.» Viel Freizeit bleibe bei alledem nicht, so die zweifache Mutter. «Mein Mann und ich befassen uns jeden Tag nach unserer eigentlichen Arbeit noch mit dem Verlag.» Gemeinsam organisieren sie Ausstellungen, entdecken neue Künstler und knüpfen Kontakte zu möglichen Partnern im Kulturbereich. So war das Finanzielle nie der Antrieb, sich selbstständig zu machen, «die Künstler mit ihrem Werk stehen im Vordergrund». Hauptsache, der Verlag und die Galerie decken annähernd ihre Kosten. «Im Grunde ist das Ganze eine grosse Passion», sagt Flurina Paravicini. «Wertvoller als alle Einnahmen sind die reichhaltigen Begegnungen, ob mit Künstlern oder dem Publikum.»

[www.periferia.ch](http://www.periferia.ch)



Die Kunstgalerie «Periferia» betreibt Flurina Paravicini aus Leidenschaft.

### «Ich hatte kein Problem mit Autoritäten. Aber die mit mir.»

Beat Bussmann, Chef eines Softwareunternehmens

## Der Erfahrene

«Ich habe in meinen 27 Jahren als Unternehmer ordentlich geschuftet», sagt Beat Bussmann. Das klingt nicht arrogant, sondern überzeugt. Beat Bussmann, Chef der Softwarefirma Opacc in Kriens, beschreibt seinen Führungsstil als «menschlich und fordernd». Damit hat er es geschafft, im umkämpften Markt der Enterprise Software für ERP, E-Commerce und CRM zu bestehen.

Opacc entstand 1988 und beschäftigt heute 120 Mitarbeitende. Bussmann, verheiratet und zweifacher Familienvater, erinnert sich an eine Zeit, in der sich die Technik radikal wandelte. Am Anfang

## Der Tausendsassa

Seine erste Firma gründete Sam Kurath, als er im zweiten Jahr Betriebsökonomie an der Hochschule Luzern studierte. Die Firma existiert noch, aber vor kurzem hat er das operative Geschäft an einen Geschäftsführer übergeben. «Das hätte ich schon viel eher machen sollen», sagt er – und seiner Stimme ist die Erleichterung deutlich anzuhören. Denn Sam Kurath weiss genau, was er kann – und was nicht. Er sprudelt vor Ideen, kann sie umsetzen, kann Menschen zusammenbringen und sie motivieren. Aber einen gesunden Betrieb am Laufen halten, organisieren, wachsen lassen – das können andere besser. Es tat ihm ein wenig weh, an seine Grenzen zu stossen. Aber mit seiner Agilität und seiner Abneigung gegen Hierarchien ist er in der Aufbauphase einer Firma stärker als in der Stabilisierungsphase.

Es war ohnehin nicht sein Plan, Geschäftsführer zu werden. «Wenn man eine Firma gründet, wird man das ja automatisch», sagt der 34-Jährige, «da fragt keiner, ob man das

kann.» Dennoch ist klar: Angestellt zu sein, ist für ihn keine Option mehr.

Die Firmen, die Kurath gründet, richten sich an seine Altersgenossen und nutzen die Chancen der Digitalisierung: Er hat mit der Jaywalker GmbH die Idee der

### «Ein Göttisystem wäre ideal.»

Sam Kurath, mehrfacher Unternehmensgründer



Sam Kurath hat viele Ideen. Mit 34 Jahren hat er bereits vier Unternehmen gegründet.

musste er die Zukunftsaussichten der Personal Computer beurteilen, heute bringt er seine ERP-Software mit Webshops und Cloudlösungen zusammen. Bei alledem habe ihm immer geholfen, zu wissen, «welche Schwierigkeiten und Chancen die Kunden haben».

Das ging und geht nur mit hervorragenden Entwicklern. Bussmann spricht sogar von «begnadeten Mitarbeitenden». Wo aber findet er die? «Bei uns vor der Tür, in der Zentralschweiz», antwortet der 57-Jährige. «Wir wollen die, die nicht nach Zürich abwandern und eine Herausforderung suchen. Denn sie wollen etwas bewegen», sagt der CEO – er selbst will

«STUcard» geboren, die Studierenden Vergünstigungen gewährt. Er bietet mit der Jim & Jim AG Marketing zur Gewinnung junger Kunden, lässt bei Crowdinvest.ch GmbH Laien Aktien bewerten und fordert mit Heinzelmännchen GmbH die Reinigungsbranche heraus. Das vernetzte Denken und die Konsequenzen von Anpassungen, das hat er an der Hochschule Luzern gelernt. Der Businessplan für Jaywalker war 2006 seine Diplomarbeit. Gefehlt aber hat ihm damals eine Initiative wie «Smart-up», die Studierende mit der Wirtschaft zusammenbringt.

Kurath geht noch weiter: Ein Göttisystem wäre ideal: Praktiker aus der Wirtschaft geben Studierenden in festem Rhythmus Tipps und helfen bei Problemen weiter. Kurath konnte damals auf das Wissen seines Vaters zurückgreifen – und hat sehr davon profitiert. Das nächste Projekt hat er auch schon im Kopf. Er will, frisch verheiratet, eine Familie gründen. Er wird es auf Kurath'sche Art angehen: agil, ein wenig chaotisch und zielstrebig.

Und er wird sein grosses Netzwerk aktivieren, um zur richtigen Zeit die richtige Unterstützung zu bekommen.

es ja auch. Bussmann wusste schon als Jugendlicher, dass er selbstständig werden wollte. Nach Banklehre, Betriebswirtschaftsstudium an der Hochschule Luzern und zwei Jahren in einem Beratungsunternehmen war die Sache klar. «Ich hatte keine Schwierigkeit mit Autoritäten», sagt er, «aber die mit mir.»

Jetzt muss Bussmann langsam eine Antwort auf die Frage finden, wie und wann er die Verantwortung wieder abgeben will. Er will eine Lösung, die für Mitarbeitende und Kunden stimmt, «nicht für mich selbst». Und was rät er dem Nachwuchs mit Blick auf seine Unternehmerkarriere? «Besser ist es, eine durchschnittliche Idee sehr gut umsetzen als eine sehr gute Idee durchschnittlich umsetzen.»