

Für gute Ideen ist immer die richtige Zeit

Im Mai dieses Jahres wurde das Business-Center in Triesen offiziell eröffnet. Die Bilanz im ersten Jahr fällt positiv aus. Und das Business-Center will weiter wachsen, erklärt Geschäftsführer Horst Büchel im «Vaterland»-Interview.

Interview: Richard Brunhart

Herr Büchel, Sie haben mit dem Business-Center in Triesen den Golden Creativity Award der Idee Suisse in diesem Jahr gewonnen. Gibt dieser Preis dem Business-Center Auftrieb?

Horst Büchel: Die Verleihung des Golden Creativity Award an das Liechtensteiner Business-Center ist eine grosse Ehre für uns. Diese Auszeichnung zeigt auf sehr erfreuliche Weise, dass wir mit der Umsetzung unserer Ideen auf dem richtigen Weg sind. Das gibt natürlich Auftrieb und motiviert unser freundliches Empfangsteam noch zusätzlich.

«Wir verrechnen lediglich die Belegungszeiten»

Begründet wurde dieser Preis unter anderem damit, dass das Business-Center helfe, die aufstrebende Kreativwirtschaft nachhaltig zu beleben. Welche Besonderheiten kann das Business-Center kreativen Köpfen bieten?

Die bei uns eingemieteten Firmen können sich dank dem Service des Business-Centers ganz auf ihre kreativen Ideen konzentrieren. Mit unserem Dienstleistungsmodell sparen die Unternehmer Kosten, weil sie wirklich nur jene Leistungen und die anteilmässigen Mieten bezahlen, die sie wirklich beansprucht haben. Ob nun der Kunde einen fixen Arbeitsplatz täglich oder sporadisch braucht, seine IT-Lösung durch einen virtuellen Server ohne eigene Anschaffungen abwickeln will oder «nur» seine Erreichbarkeit durch die Umleitung des Telefons optimiert, er kann bei uns immer seine Kosten gezielt auf die Unternehmensgrösse abstimmen. Viele Unternehmer, häufig auch kleinere Betriebe, nutzen die Möglichkeit, ihre Videokonferenzen und Sitzungen in speziell ausgerüsteten Sitzungszimmern bei uns abzuhalten. Das ist attraktiv, weil



Motiviert ins neue Geschäftsjahr: Horst Büchel, Geschäftsführer des Liechtensteiner Business Centers in Triesen (links), erhält von Olaf J. Böhme, Verbandspräsident Idee Suisse Zürich, den Golden Creativity Award überreicht.

Bild Archiv/Daniel Schwendener

die Betriebe keine Investitionen tätigen müssen. Wir verrechnen lediglich die Belegungszeiten.

Es heisst oft, dass in wirtschaftlich schwierigen Zeiten kleine Firmen grössere Beachtung finden, weil man in einer Krise eher nach neuen Ideen Ausschau hält, um im härteren Wettbewerb zu bestehen. Kam die Eröffnung des Business-Centers im Frühling genau zur richtigen Zeit?

Ich glaube, dass es für die Eröffnung eines neuen Geschäftes oder die Umsetzung einer Idee immer der richtige Zeitpunkt sein kann. Vorausgesetzt, dass die Ideen und die Strategie mit voller Kraft und mit entsprechender Weitsicht auch umgesetzt werden. Die Idee des Liechtensteiner Business-Center ist ja nicht neu, wenn ich an die schon lange vorher tätige B-Center AG in Bendern denke. Durch den Zusammenschluss der beiden Business-Centers konnten wir Synergien gewinnen und eine nachhaltige Strategie für die Zukunft entwickeln. Aus die-

sem Grund kommt uns die wirtschaftlich schwierige Zeit sogar entgegen, weil die Unternehmen ihre Kosten senken wollen und wir ihnen dabei mit der Umsetzung unserer Geschäftsidee helfen können.

«Kein Geschäft ist einfach aufzubauen»

Kleine Firmen kämpfen aber in der Krise auch mit Problemen. Das Geld sitzt weniger locker und Investoren zu finden ist schwieriger. Kam das Ihrer Idee entgegen, dass Start-ups so ihre Investitionskosten niedrig halten können?

Ja, ganz genau. Heute muss doch jedes Unternehmen, insbesondere die Start-ups, die Kosten optimieren. Im Business-Center haben die Unternehmen zwar auch Kosten, aber diese sind flexibel steuerbar und können je-

derzeit heruntergefahren und auf die wirklichen Bedürfnisse abgestimmt werden. Bezahlt wird ja nur, was auch gebraucht wird. Das gilt für unsere Dienstleistungen ebenso wie für die gemieteten Büroflächen.

Wie fällt Ihre Bilanz für das Business-Center im ersten Jahr aus?

Kein Geschäft ist einfach aufzubauen. Der Kunde fällt nicht vom Himmel, sondern muss zuerst einmal vom Mehrnutzen und den Vorteilen überzeugt werden. Deshalb haben wir gezielt eine Marketingstrategie aufgebaut, um den Unternehmen genau zu erklären, welche Kosten sie mit dem Business-Center, angepasst auf ihre Firmengrösse und die benötigten Dienstleistungen, einsparen können. Heute kann ich mit Stolz sagen, dass wir die gesetzten Ziele für 2010 erreicht haben.

Wie gut sind die Rahmenbedingungen, die das Land für das Business-Center und seine Kunden bietet?

Wir sind im Business-Center ganz auf tätige Gesellschaften, also grundsätzlich nicht auf Offshorefirmen ausgerichtet. Bei diesen Gesellschaftsformen bin ich der Meinung, dass die Rahmenbedingungen gut sind und durch die umsichtige Politik immer besser werden.

Können Start-ups auf genügend Fördermöglichkeiten in Liechtenstein bauen?

Es kommt immer darauf an, was alles als Fördermöglichkeiten angeschaut wird. Meines Erachtens muss sich jedes Unternehmen auf die Gegebenheiten abstützen und versuchen, aus eigener Kraft seine Geschäftspläne zu verwirklichen. Die Fördermöglichkeiten in einem so kleinen Land sind meistens beschränkt.

«Wir werden weiter unsere Kreativität nutzen»

In welchen Bereichen besteht derzeit noch Handlungsbedarf?

Auf Liechtenstein bezogen gibt es sicherlich noch weitere Rahmenbedingungen, die zu überarbeiten sind. Insbesondere sollte das Land auf allen Ebenen, sei dies in steuerrechtlicher Hinsicht oder bei den Bewilligungsverfahren darauf achten, dass die grossen Vorteile von Liechtenstein nicht verloren gehen, sondern durch proaktives Handeln erhalten bleiben.

Wie sehen Ihre Pläne für die nähere Zukunft aus?

Wir werden weiter unsere Kreativität nutzen, um die Angebote auszuweiten und den Klienten einen noch grösseren Mehrnutzen zu bieten. Davon profitiert jeder bestehende Kunde wie auch jeder Neukunde.

Haben Sie sich schon damit auseinandergesetzt, wie das Business-Center wachsen könnte?

Selbstverständlich gehört dies ebenfalls zu unseren Überlegungen. Wir arbeiten auch schon an einer langfristigen Strategie. Das Liechtensteiner Business-Center wird die Angebote erweitern und kann so mit den Unternehmen und mit der Zukunftsstrategie des Landes gemäss der «Agenda 2020» wachsen und gedeihen.



Bei uns dauert Weihnachten ein bisschen länger.

Mercedes-Benz schenkt Ihnen bis zu 20%* Mehrausstattung.

Wir verlängern die Festtage mit einer einzigartigen Aktion. Profitieren Sie bis zum 31.12.2010 von attraktiven Sondermodellen, Ausstattungspaketen, kostenlosen Sonderausstattungen sowie Gratisservice und -garantie bis 5 Jahre oder 120'000 km. Kommen Sie vorbei – wir freuen uns auf Sie.



Mercedes-Benz

Garage Weilenmann AG, 9494 Schaan, Im Rietacker 6, Tel.: 00423 238 10 80, www.weilenmann.li, Automobile aus Liechtenstein seit 1927

* Beispiel: Sondermodell B 180 BE «Selection», Barkaufpreis Fr. 37'725.-. Katalogpreis B 180 BE: Fr. 40'900.-, zusätzliche kostenlose Sonderausstattungen wie Sportpaket, Audio 50 APS, Park-Assistent, Metallic-Lackierung, Licht- & Sicht-Paket etc. im Wert von Fr. 8'890.-, Wert Sondermodell: Fr. 49'790.-, Preisvorteil Fr. 12'065.- oder 24%.