

## Starthilfe für Firmenchefs

Das Unternehmertum ist im Trend. Das zeigt der Zulauf, den Kurse für Firmengründer haben. Gefragt sind vor allem Kurse, die neben einem Studium oder beruflicher Tätigkeit besucht werden können.

Claus Niedermann

Nächste Woche beginnt an der ETH ein erster Kurs zum Thema «Gründung eines Kleinunternehmens», der von der ETH-Technologietransferstelle organisiert wird. Kaum ausgeschrieben, ist die Ausbildung, die an neun Dienstagen zwischen 17 und 19 Uhr stattfindet, praktisch ausgebucht. «Bereits haben sich über 350 Interessenten angemeldet», sagt Verena Steiner vom ETH-Transfer (Kontakt: ETH-Transfer, ETH-Zentrum, 8092 Zürich, Telefon 01 632 23 82, Fax 01 632 11 84).

Natürlich ist nach 18 Stunden Schulung niemand der perfekte Unternehmer. Aber Wissenslücken können geschlossen werden, denn den Jungunternehmern fehlen vor allem betriebswirtschaftliche Kenntnisse. Auch Marketing und Vertrieb werden meist unterschätzt.

Das ETH-Angebot, das nicht nur Studenten offensteht, ist nur eines unter vielen. Sogar die Migros-Club-schule bietet an einigen Kursorten Einführungen für angehende Unternehmer an. Eigentliche Jungunternehmensschulen dagegen kosten pro Teilnehmer einige tausend Franken. Solche Schulen führen die HWV Oberwallis, die Uni Neuenburg, die HWV Olten, der Technopark Zürich und das Institut für gewerbliche Wirtschaft der HSG St. Gallen. Spezialausbildungen bieten das Institut für Jungunternehmensschulen St. Gallen und Zürich sowie das Schweizerische Institut für Unternehmensschulung im Gewerbe in Bern.

Die Wefa Zürich bietet im Januar 1996 erstmals einen Jungunternehmerkurs an. Er richtet sich speziell an Frauen, die bereits eine exakte Idee für eine Unternehmensgründung haben. Die Kosten betragen 5900 Franken für 18 Kurstage, die Kursunterlagen und 10 Halbtage Coaching während des ersten Geschäftsjahres (Kontakt: Wefa, Im Altried 1a, 8051 Zürich, Telefon 01 321 78 78, Fax 01 321 78 88).

**HARRY HOFMANN'S WEIHNACHTS-GESCHENK:**

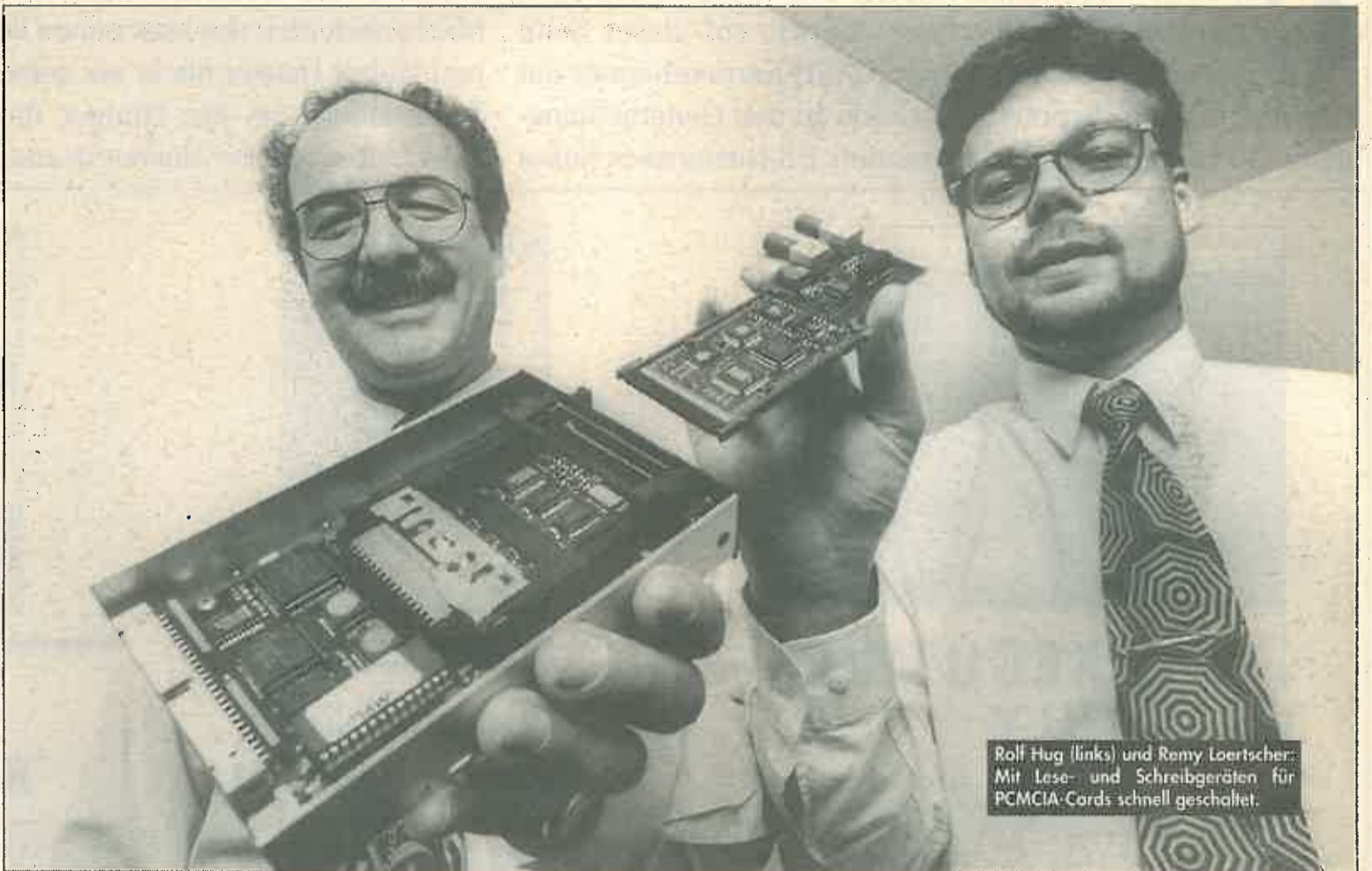
**20%**

*Harry Hofmann*  
JUWELIER

BAHNHOFSTRASSE 87 UND 79  
STORCHENGASSE 17  
ZÜRICH TELEFON 01-221 33 93

# Die richtige Karte gespielt

Wie die Kleinfirma MPL mit Elektronikkomponenten weltweit Furore macht



Rolf Hug (links) und Remy Loertscher: Mit Lese- und Schreibgeräten für PCMCIA-Cards schnell geschaltet.

**Wenn die Fotografen von Associated Press ihre digitalen Bilder über Satelliten an Zeitungsredaktionen übermitteln, spielen die Lese- und Schreibgeräte für PC-Cards der Firma MPL eine zentrale Rolle. US-Regierungsstellen nutzen MPL-Geräte ebenso wie die Kosmonauten in der Weltraumstation Mir. Das Badener Kleinunternehmen ist mit seiner Eigenentwicklung MCDISK weltweit Marktführer.**

Claus Niedermann

«Wir wollen in Marktnischen Erfolg haben», umschreibt Unternehmensgründer Rudolf Hug die Philosophie seiner Kleinfirma. Und das Unternehmen mit Sitz in Baden-Dättwil hat mehr als das. «Wir sind Marktleader», glaubt Marketingleiter Remy Loertscher. Die Spezialität der MPL AG: Lese- und Schreibgeräte für die kreditkartengrossen PCMCIA-Karten, mit denen Computer mit verschiedensten Zusatzfunktionen, mit zusätzlichen Speicherkapazitäten oder einem Modem auferüstet werden können.

Auch im Bereich von kundenspezifischen Mikroprozessoren-Boards für Prozesssteuerungen, auf die auf kleinstem Raum die elektronischen Komponenten gepackt sind, ist die Kleinfirma mit 15 Mitarbeitern Spitze. Mittels MPL-Produkten werden Bestrahlungsgeräte für die Krebstherapie gesteuert, Laser bei Augenoperationen, ebenso komplexe Parkanlagen, Testgeräte der Nuklearindustrie oder Hochqualitäts-Schweissanlagen.

Für Aufsehen sorgte Firmengründer Hug schon vor 25 Jahren, als der damals zwanzigjährige Feam-Lehrling den ersten Preis des Wettbewerbes «Schweizer Jugend forscht» gewann. Er hatte einen Computer für die Messung von Analogsignalen und deren Visualisierung kreiert. Seither kam er

von den Mikroprozessoren nicht mehr los. Er handelte schon mit Elektronikkomponenten für den industriellen Einsatz, als die Informatik noch in den Kinderschuhen steckte.

«Die Gründung der Firma MPL war eine Notlösung», erinnert sich Hug. Fast über Nacht war Anfang der achtziger Jahre sein bisheriger Lieferant aus dem Geschäft ausgestiegen. Kurzerhand startete Geschäftsmann Hug eine eigene Produktion und legte den Grundstein für den MPL-Erfolg.

### Die elektronische Zukunft liegt in den Karten

Bereits vor acht Jahren erkannte der Firmengründer, dass steckbare Mikroprozessoren-Karten Zukunft haben. In diesem Bereich übernahm die Badener Firma eine Pionierrolle. Kein Wunder, dass damals der japanische Multi Panasonic bei der MPL AG anklopfte, als erstmals steckbare Batterien mit integriertem Speicher in Kreditkartengrösse gebaut werden sollten. Hug: «Wir verfügten über das technologische Know-how, eine Schaltung zu bauen, die ein- und ausgesteckt werden konnte, ohne dass die gespeicherten Daten verloren gingen.»

In Eigenregie entwickelte der Firmenchef Hug zusammen mit seinen Mitarbeitern dann ein Lese- und Schreibgerät für die kleinen PC-Cards. Finanziert wurde die ganze Entwicklung von der Firma selber. «Wir erhielten keinen Franken Forschungssubventionen», sagt der Innovator, der auch ohne Finanzspritzen durch Banken und Venture-Kapitalgeber über die Runden kam.

Die Besonderheit der MPL-Entwicklung: Das Lese- und Schreibgerät verfügte als einziges der Welt über eine sogenannte SCSI-Schnittstelle, die eine wesentlich höhere Datentransferrate ermöglicht als ein konventionelles Interface. Damit machte die Firma Furore.

### PRÜFSTAND

## Synergieeffekte in Marktnischen

Über mehrere Jahre war die Badener MPL AG das einzige Unternehmen der Schweiz, das Lese- und Schreibgeräte für PCMCIA Cards mit dem für den effizienten Datentransfer benötigten SCSI-Interface herstellte. Nun bringen auch Konkurrenten solche Versionen auf den Markt. Für das Badener Unternehmen gilt es nun, Synergieeffekte zu nutzen und das Geschäft mit kundenspezifischen und steckbaren Mikroprozessoren-Karten für industrielle Anwendungen auf- und auszubauen.

Gesamtnote: 4,6

**Innovationsgrad:** Know-how-Vorsprung gegenüber Neuanbietern. ★★★★★

**Marktreife:** Erfolgreich auf dem Markt. ★★★★★

**Produktion:** Genügend Kapazitäten für Kleinserien zur Abdeckung der Nischenmärkte. ★★★★★

**Vertrieb:** Gutes Vertriebsnetz, das im Hinblick auf künftige Konkurrenten verstärkt werden muss. ★★★★★

**Finanzierung:** Wachstumsfinanzierung nicht nötig, weil auf eine Ausweitung der Präsenz im Massenmarkt verzichtet wird. ★★★★★

**Marktpotential:** Künftige Anbieter werden auch in die Nischenmärkte der Schweizer Kleinfirma vordringen. ★★★★★

**Preis:** Mit mehr Konkurrenz entsteht ein grosser Preisdruck. ★★★★★

Die Bewertung reicht von ★★★★★ (sehr gut) bis ★ (unbrauchbar).

**Kontaktadresse:** MPL AG, Täferstrasse 20, 5405 Baden-Dättwil, Telefon 056 493 30 80, Fax 056 493 30 20.

Als Associated Press mit Nikon und Kodak eine digitale Kamera entwickelte, fehlte das leistungsfähige Schreib- und Lesegerät, um die gespeicherten Bilddaten mit dem Computer abzurufen und über Satelliten zu versenden. Da kam das MPL-Know-how wie gerufen. Innerhalb sechs Wochen wurde das erste MCDISK-Gerät zur Marktreife gebracht. So konnte an der Winterolympiade 1994 in Lillehammer erstmals die digitale Fotografie auf breiter Basis eingesetzt werden.

### Die Badener Geräte kreisen sogar im Weltraum

Die Marktführerstellung der MPL AG dokumentiert die Tatsache, dass sogar die US-Regierung zu den Kunden zählt: Sie benötigt die MCDISKS für die Verschlüsselung beim Datentransfer, denn das Chiffriersystem selber befindet sich auf PC-Cards. Seit dem 24. Mai werden drei Geräte aus Baden sogar in der russischen Raumstation Mir für die Aufzeichnung von Daten genutzt.

Memory-Cards sind im Trend – vor allem im Konsumerbereich, wo PCMCIA-Karten für die Aufrüstung von Laptops eingesetzt werden. Während bei tragbaren Computern die Schnittstelle direkt integriert ist, fehlt bei Personalcomputern und Workstations diese Möglichkeit. Da zeichnet sich für Lese- und Schreibgeräte ein Massenmarkt ab. Doch dieser interessiert Firmenchef Hug und Marketingleiter Loertscher nicht: «Für ist unsere Firma zu klein.» So überlassen sie dieses Feld der Konkurrenz, die mittlerweile auch Geräte mit SCSI-Schnittstellen auf dem Markt anbietet.

Das Firmenmanagement blieb der Konzentration auf Nischenmärkte treu. Ein solcher Markt sind kundenspezifische steckbare Mikroprozessoren-Karten für industrielle Anwendungen. In diesem Bereich sicherte sich die MPL AG bereits Aufträge namhafter Grossfirmen.