

Augen auf für die nächste Marktlücke!

An unternehmerischer Tätigkeit hat Arik Brückner schon als kleiner Bub Spass gehabt. So versorgte er eine Zeitlang die Nachbarn mit selbstgebackenem Brot, oder er versilberte die Parfumsammlung der Schwester. Seine Eltern hätten ihn und seine Projekte immer unterstützt, erzählt der 18 Jahre alte Gymnasiast. Nicht primär finanziell, doch auf jeden Fall ideell. Sein ausgeprägtes Auge für Marktlücken konnte sich in diesem Umfeld offenbar optimal entwickeln.

Als er bei einer Projektarbeit im Geografieunterricht der Einzige war, der seine an Daten umfangreichen Arbeitsblätter mühelos auf einem Stick vom Heim- auf den Schulcomputer transportierte, witterte er das Geschäft. Ein Stick mit 128 Megabyte Speicherkapazität kostete damals 40 Franken – sogar für Schüler viel Nutzen für relativ wenig Geld. Brückner kaufte auf Vorauszahlung der Schule 100 Sticks und verkaufte sie an diese. Damit legte der 13-Jährige den Grundstein zum eigenen Unternehmen «pcmw – pc and mobile world».

Abnehmer für die Sticks fanden sich bald auch ausserhalb des Kollegenkreises und der eigenen Schule. Nun bietet pcmw Sticks in allen denkbaren Formen und Farben an, mit oder ohne Kunden-Logo, speziell oder herkömmlich verpackt. Brückner ist auch darüber informiert, was die Zukunft bringt: «Ende 2009 werden Karten mit 1000 bis 2000 Gigabyte auf dem Markt sein, Sticks, auf denen ganze Betriebssysteme Platz haben.»

Als er vor einem Jahr bei einem «Venture-Apéro» des St. Galler Instituts für Jungunternehmen (IfJ) mit dem Einkäufer von Sunrise ins Gespräch kam, unterbot er keck eine diesem vorliegende Offerte. Zwar bezieht pcmw die Ware über dieselben fernöstlichen Lieferanten wie die Konkurrenz, doch beim kleinen Startup fallen kaum



Infrastruktur- oder Personalkosten an. Noch wird vorwiegend über private Kanäle verkauft, die auch zu einem grösseren Auftrag für BDO Visura verfolgen haben.

In den vergangenen fünf Jahren hat er aber auch gelernt, mit Rückschlägen fertig zu werden. Sein Versuch vor ein paar Jahren, eigenhändig die

US-Version der Play Station Portable (PSP) in der Schweiz zu verkaufen, ging gründlich schief. Der angeblich gute Deal bei Ebay entpuppte sich als Betrug, und Brückner stand bei seinem Schwager plötzlich mit 3000 Franken in der Kreide. Inzwischen sind die Schulden abgestottert, und Brückner investiert nur noch vorhandenes Geld. Das Einzelunternehmen, das er drei Tage nach seinem 18. Geburtstag im Handelsregister eintragen liess, hat im vergangenen Jahr einen Umsatz von sage und schreibe fast 100 000 Franken gemacht.

In die IT-Infrastruktur steckt er allerdings kaum Geld. «Mein BlackBerry genügt vollauf», sagt der Jungunternehmer, der sich vorstellen kann, die Firma eines Tages zu verkaufen. Allenfalls als Lernplattform an eine Hochschule. Gelernt hat er mit pcmw ja einiges: vom Telefonverkaufsgespräch über das Marketingkonzept bis zur Einsatzplanung für die freien Mitarbeitenden. In gewisser Weise hat sich Arik Brückner damit wohl einen MBA geschenkt.

NZZ campus Info

Durch Fehler lernen

«NZZ-Campus» schaut sich Ihre Bewerbung an und weist auf die grössten Regelverstösse hin. Senden Sie ihre reale oder fiktive Bewerbung an nzccampus@nzz.ch. Die berücksichtigten Dossiers werden im nächsten Campus-Magazin besprochen.

www.nzzucampus.ch/Bewerbungen