

**Das Erfolgsgeheimnis des Hightech-Beton-Unternehmens Concretum**

# Wachstum trotz Krise

**Concretum, ein 2001 gegründetes Spin-off der ETHZ für Speziallösungen bei Infrastrukturbauten, setzt auf Hightech-Beton. Concretum hat Grosses vor: Der Business Plan sieht bis 2012 eine jährliche Verdoppelung von Umsatz und Mitarbeiterzahl vor. Neue Märkte insbesondere in Osteuropa sollen konsequent erschlossen werden – bei den Beton-Instandsetzungen winkt ein Milliardenpotenzial, so die Informationen von Concretum.**



**Firmen, die aus einer Hochschule oder Fachhochschule gegründet werden, haben oft ambitionierte Pläne – und gute Chancen.**

**D**er CFO/COO von Concretum, Stefan Meier, erklärt, wie er als Technologieunternehmer seine Firma durch die Krise steuern will.

**Wie hat sich Concretum in den letzten Jahren entwickelt?**

**Stefan Meier:** Wir sind als ETHZ Spin-off gestartet und haben mit Beratungsprojekten begonnen – erfolgreich, aber in kleinem Stil. Der eigentliche Wachstums-«Kick» bzw. die Veränderung begann 2006, als wir ein neues Geschäftsmodell eingeführt haben. Wir konnten einige wichtige internationale Pilotprojekte wie beispielsweise am Flughafen Barcelona oder in Dubai erfolgreich abschliessen.

**Was haben Sie anders gemacht?**

Meier: Ich denke, der entscheidende Punkt war, dass sich unser Business-Modell geändert hat – mithilfe von Coaches und durch meine Ausbildung an der TU-HSG haben wir einen anderen Blick auf die Dinge erhalten. Zudem konnten wir durch den Wechsel vom reinen Beratungs- ins Produktgeschäft schnell wirtschaftliche Potenziale erschliessen, die wir vorher im Beratungsgeschäft nicht gesehen hatten bzw. mit unserem Know-how und diesem personalintensiven Tätigkeitsfeld nicht realisieren konnten. Wir haben erkannt, dass in die Beratung viel Know-how fliesst und sie für den Kunden zeitintensiv und teuer ist. Kunden sind häufig mehr

an einer schnellen und wirtschaftlichen Komplettlösung interessiert, die eine weniger komplexe Interaktion benötigt. So haben wir schnell realisiert, dass viele Probleme mehrfach vorkommen. Deshalb haben wir Produkte entwickelt, die unser Know-how enthalten, aber auch generisch anwendbar sind. Damit wurde die Basis für ein exponentielles Wachstum der Firma geschaffen.

**Was sind die Erfolgsfaktoren von Concretum?**

Meier: Wir haben ein Top-Team mit den richtigen Kompetenzen: Neben unserem technischen Know-how sind das insbesondere Marketing & Sales und HR-Management. Dazu kommt ein gut zusammengesetzter und äusserst kompetenter Verwaltungsrat. Unsere Produkte und unser Know-how stellen gegenüber der Konkurrenz einen Wettbewerbsvorteil dar.

Sicher spielt auch die Herkunft – die ETHZ – sowie unsere solide Ausbildung eine Rolle. Durch die Belegung des dritten Platzes beim Venturelab 2006 hat sich auch unsere Glaubwürdigkeit gegenüber unseren Kunden erhöht. Natürlich ist der Technopark mit all seinen Unternehmern und kreativen Ideen ein Ort der Inspiration und Vernetzung. Nicht zuletzt möchte ich natürlich die Netzwerke erwähnen, in die wir eingebunden sind – seien es die von der ETHZ oder die der Uni St. Gallen sowie natürlich die Kontakte im internationalen Baugewerbe.

**Sie haben ja an der Universität St. Gallen einen speziellen Studiengang besucht: den Technologie-unternehmer (TU-HSG). Inwieweit hat dieses Programm zum Erfolg beigetragen?**

Meier: Ich bin gelernter Bauingenieur – wirtschaftliche Zusammen-

**Technologieunternehmer HSG**

Am 25. Mai 2009 startete die 3. Durchführung des Diplomprogramms für Technologieunternehmer (TU-HSG). Informationen zur 4. Durchführung 2010/2011 erhalten Sie unter: [www.unternehmerschule.es.unisg.ch](http://www.unternehmerschule.es.unisg.ch).

Die «Executive School of Management, Technology and Law (ES-HSG)» bietet unter ihrem Dach eine Vielzahl von Veranstaltungen und Ausbildungsgängen an, die mit Instituten und Lehrstühlen der Universität St. Gallen entwickelt und auch durchgeführt werden. Im aktuellen European Business School-Ranking der renommierten «Financial Times» erreicht die Universität St. Gallen die beste Platzierung aller Schulen im deutschsprachigen Raum.

hänge kommen in dieser Ausbildung wenig vor. Da stösst man rasch an Grenzen – insofern kam der Kurs gerade zur richtigen Zeit. Mir fehlte fundiertes und konzentriertes Wissen in Finanz- und Betriebswirtschaft. Es war exakt die richtige Mischung und Aufbereitung der Themen, die ich benötigte: Strategie, personelle und finanzielle Führung und insbesondere der strukturierte Blick auf das Wachstum in all seinen Aspekten, d. h. wie kann man strategisch und gezielt neue Märkte erschliessen. Dies ist eine Besonderheit des Programms, das findet man nirgends anders. Sogar der Rechtsteil – den ich eigentlich zuerst gar nicht für notwendig hielt – hat sich im Nachhinein als sehr segensreich herausgestellt, beispielsweise die Themen Intellectual Property Management und das Vertragsrecht. Wir haben

auch gelernt, wie man Anwälte führt – im Sinn von Legal Management. Durch die Vermittlung konkreter Inhalte konnten wir die Bearbeitung des eigenen Projekts – also des eigenen Falls – parallel zum Studiengang vorantreiben.

**Wie haben Sie die anderen Teilnehmer des Kurses erlebt?**

Meier: Wahnsinnig spannend – es waren alles irgendwie «Pioniere» aus vielen Branchen, die sich durch Unternehmergeist auszeichneten und sich deutlich von den typischen Managern unterschieden. Die Teilnehmerauswahl ist sicher ein wichtiger Erfolgsfaktor des Kurses. Die KTI schickt ja auch jedes Jahr ausgewählte Unternehmer exklusiv in dieses Programm, daher ist das Niveau entsprechend hoch. Auch menschlich waren die Kontakte ausserordentlich fruchtbar, es gab kein Einheitsdenken, sondern aktive Querdenker. Wir Ehemalige treffen uns auch regelmässig. Gerade gestern habe ich mich mit Kollegen ausgetauscht, die Verbindung ist eng, es kommen wichtige Impulse von den anderen. Daher kann ich den Kurs nur weiterempfehlen.

**Beeinflusst die Finanzkrise jetzt Ihre Wachstumspläne?**

Meier: Mit Ausnahme der Kapitalbeschaffung für die nächste Finanzierungsrunde eigentlich nicht – sicher ist es durch die Bankenkrise schwieriger geworden, für Jungun-

ternehmen Kapital zu beschaffen. Aber auch in dieser Zeit lassen sich mit Kreativität und guten Kontakten optimale Lösungen realisieren. Die finanzielle Basis muss natürlich stimmen. Aber ich denke, die Krise kann auch eine Chance sein. Durch die neuen Investitionsprogramme der öffentlichen Hand für Infrastrukturaufgaben wird es zusätzliche Nachfragen geben – wir sind hier sehr zuversichtlich und stellen auch weiter neue Mitarbeiter ein. Zudem bieten unsere Produkte einen Wettbewerbsvorteil in Bezug auf Kosten und Nachhaltigkeit, das ist gerade in Krisenzeiten, in denen die Finanzen angespannter sind, ein wichtiges Argument. So können z. B. unsere Lösungen bei Reparaturarbeiten eines Flughafens innerhalb von Stunden und nicht von Tagen durchgeführt werden, d. h. die Runways sind schneller wieder offen, das beeinflusst die Profitabilität des Flughafens natürlich direkt. (bf)

**Infos**

Dr. Alexander Jungmeister  
Vizedirektor der Executive School of Management, Technology and Law  
Universität St. Gallen  
9010 St. Gallen  
071 224 75 00  
[www.unisg.ch](http://www.unisg.ch)  
[executive.school@unisg.ch](mailto:executive.school@unisg.ch)