



Geschäftsführer Sven Donhuysen hat gut lachen: Seine Firma United Mobile wächst so rasant, dass ihr die Räume im Technopark Winterthur zu klein wurden. Bild: Urs Baptista

«Echte Pionierarbeit geleistet»

Im Ausland mit dem Handy zu telefonieren, kann teuer werden. Eine Firma aus dem Technopark hat eine neue Lösung auf den Markt gebracht. Jetzt zieht sie weg.

WINTERTHUR – Rob Snijder hatte sich schon oft über die hohen Roaming-Gebühren geärgert, wenn er auf einer seiner Reisen war. Und er begann, an einer Möglichkeit zu tüfteln, diese zu umgehen. 2001 zog er mit zwei Mitarbeitern in den Technopark Winterthur und gründete die Firma United Mobile. Gut ein Jahr später, anfangs 2002, brachte das ihre erste internationale SIM-Karte auf den Markt. Diese basierte allerdings auf einem System, das nicht von allen Mobiltelefonen gelesen werden konnte. Immerhin floss erstes Geld: «Schliesslich haben wir die gesamte Entwicklung aus der eigenen Tasche bezahlt», sagte Snijder.

Der Durchbruch kam aber bald, als die erste internationale SIM-Karte auf allen Mobiltelefonen funktio-

nierte. Sven Donhuysen, heute CEO von United Mobile, stiess Anfang 2004 zur Firma. United Mobile brauchte aber einen Netzwerkanbieter als Partner. Sie wurden mit der Mobilcom-Liechtenstein fündig. «Allerdings gab es zu diesem Zeitpunkt noch keine Lizenz für unsere Lösung», erzählt Donhuysen. Vater zweier Kinder. «Wir klopfen bei der Regierungsbehörde an und erzählten denen, was wir machen wollen.» Es sei dann eine Lizenz um ihr Produkt herumgeschrieben worden, sagt er weiter. Heute sei dieses Verfahren Standard, man kriege eine solche Lizenz ohne Weiteres. «Wir haben damals echte Pionierarbeit geleistet», fügt Donhuysen stolz hinzu.

Den Umsatz verzehnfacht

Die Pionierarbeit hat sich gelohnt, innerhalb von gut drei Jahren hat sich die Firma von drei auf 25 Vollstellen vergrössert. Wie viel Umsatz United Mobile generiert, darüber will CEO Donhuysen nicht sprechen. Immerhin verrät er, dass sich der Umsatz im letzten Jahr verzehnfacht habe. Nach und nach hat United Mobile ein gros-

ses Netzwerk mit Roaming-Partnern aufgebaut. Man bekomme nicht so einfach Roaming-Verträge in der ganzen Welt, politische Gegebenheiten, vorgegebene Prozedere müssten eingehalten werden, sagt Donhuysen. «Hier muss man viel Geduld und Zeit aufbringen.» Sein nächstes Ziel sind die Vertragsabschlüsse in Neuseeland. Etwa 90 Prozent des Umsatzes generiert United Mobile im Ausland. Die Liste der Länder, in denen mit United Mobile telefoniert werden kann, ist lang: In über 120 Ländern

SO FUNKTIONIERT DIE IDEE

Mit der internationalen SIM-Karte von United Mobile lassen sich Kosten sparen. Die Technologie basiert auf einem Call-Back-Verfahren. Wer mit United Mobile telefoniert, wird über einen automatischen Rückruf von Mobilcom mit seinem Gesprächspartner verbunden. Damit werden teure Roaming-Gebühren umgangen. Weitere Informationen unter: www.united-mobile.com (co)

sind sie vertreten, von Albanien über Kambodscha bis nach Jemen reicht ihr langer Arm. Anfänglich richtete sich United Mobile weitgehend an Touristen. «Wir sind dann den Massenmarkt angegangen. Leute in Grenzregionen und Geschäftsreisende wollten wir erreichen.» Mit der Post als Vertriebspartner konnten sie im Mai 2005 einen prominenten Händler gewinnen.

Wegzug aus Platzgründen

Aus Winterthur weggezogen ist United Mobile eigentlich nur aus Platzgründen. «Und uns fehlten schlicht und einfach die repräsentativen Räumlichkeiten.» Seit zwei Monaten logieren sie in Kloten. «Die internationale Kundschaft weiss die Nähe zum Flughafen zu schätzen», so Donhuysen. Die Ziele für die Zukunft sind schon gesteckt. «Wir wollen auch Grossfirmen erreichen.» Und natürlich weltweit wachsen. Dies dürfte, bei über 1,5 Milliarden Mobilfunk-Usern gut möglich sein. «Wir wollen eine weltweite Marke werden.» «Die in Winterthur geboren ist», fügt Snijder hinzu. (PHILIPPE CORADI)

NACHGEFRAGT BEI...

René Hausammann
Leiter Technopark
Winterthur

«Technopark hat trotzdem keine freien Plätze»

United Mobile hat den Technopark verlassen. Sind wieder Plätze frei?

René Hausammann: Leider nein. Seit gut einem Jahr haben wir so viele Anfragen, dass wir sogar das Untergeschoss zu Büros ausgebaut haben. Wir arbeiten auch daran, weitere Lösungen für unser Platzproblem zu finden. Wir selektionieren auch die Anfragen. Heute arbeiten 25 Firmen, davon 17 Start-up-Firmen sowie 6 Fachstellen der ZHW im Haus.

Wie kann einer Start-up-Firma konkret Hilfe angeboten werden?

Der Technopark versteht sich als «Türöffner». Die «Gesellschaft zur Förderung des Technopark Winterthur» vereint etwa 40 namhafte Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik. Auch die Fachstellen der ZHW sind direkte Ansprechpartner. Diese Netzwerke können die Jungunternehmen nutzen. Während dreier Jahre erhalten Start-ups anhand von Rabatten auf die Mieten indirekt finanzielle Unterstützung. Regelmässig stattfindende Events wie der Innovations-Apéro oder der Technopark-Lunch unterstützen dieses Ziel.

Wer steht hinter dem Technopark?

Der Technopark ist eine halböffentliche AG, Teilhaber sind die Stadt Winterthur und der Kanton, vertreten durch die ZHW, die grösste Fachhochschule der Schweiz, sowie die Handelskammer Winterthur, Rieter, Sulzer, die «Winterthur» und die CS.

Wofür steht der Technopark ein?

Der Technopark will seit seinem Start im März 2002 eine lebhaft Brutstätte für Jungunternehmen sein und die Zusammenarbeit von Hochschule und Wirtschaft unterstützen und fördern, sowie anhand des Transfers von Wissenschaft zu Wirtschaft tatkräftig unterstützen.

Herrscht ein gewisse Konkurrenz unter den Jungunternehmen?

Nein, das Gegenteil ist der Fall. Die Firmen schätzen die Atmosphäre im Haus, viele von ihnen befinden sich im selben oder ähnlichen Stadium und tauschen sich auch regelmässig aus. Wann immer es geht, werden Aufgaben und Probleme im Haus gelöst. Es ist wie eine kleine Familie. Trotzdem ist es das Ziel, die Firmen, wenn sie flügge werden, in die Freiheit zu lassen wie das Beispiel von United-Mobile zeigt. (co)

AUFSTEIGER DER WOCHE

Franz Humer
Roche-Konzernchef

Franz Humer braucht sich vor der Vogelgrippe nicht zu fürchten: Denn er hat das Gegenmittel. Mit dem Grippemittel «Tamiflu» ist Roche bis jetzt der einzige Pharmakonzern weltweit, der ein Medikament gegen diese Form der Grippe besitzt. Dies könnte sich für den Basler Konzern und seinen österreichischen Chef auch finanziell auszahlen – insbesondere, wenn sich die Seuche weiter ausbreiten sollte. Von Januar bis Juni verkaufte Roche für 580 Millionen Franken «Tamiflu». Im zweiten Halbjahr werden es aller Voraussicht nach deutlich mehr sein: Denn der Konzern verkündete am letzten Mittwoch, dass jetzt eine grössere Menge produziert wird.

Humers Roche ist aber abgesehen von «Tamiflu» gut in Form: Der Börsenkurs kletterte diese Woche vorübergehend über den historischen Höchststand; und für nächste Woche werden unisono gute Quartalszahlen erwartet. (wä)



Für die Schweiz wird es jetzt eng

Die WTO-Verhandlungen über die Agrarsubventionen laufen derzeit gegen die Interessen der Schweiz.

ZÜRICH – Für Schweizer Bauern ist es das schlimmste Szenario: Die internen Subventionen werden massiv gekürzt, die Zölle auf Agrarimporte auf einen Bruchteil des heutigen Niveaus gesenkt und die Exportsubventionen ganz abgeschafft. Mit anderen Worten: Das bäuerliche Einkommen sinkt, die Konkurrenz wächst und der Export wird schwieriger.

Dieses Szenario beschreibt eine reale Möglichkeit, die sich nach einer Woche intensiver Verhandlungen der Welthandelsorganisation (WTO) in Zürich und Genf abzeichnet. Die USA haben es vorgeschlagen. Dabei erwarten sie, dass Länder mit hohen internen Stützungen wie die EU-Länder, Japan, aber auch die Schweiz ihre Subventionen stärker kürzen als sie selbst. Wenn die Europäer und Japaner ihre internen Subventionen um 83 Prozent reduzierten, würden die Amerikaner ihre um 60 Prozent abbauen, bot der US-Handelsbeauftragte Rob Portman an. Die EU als zweite Handelsgrossmacht geht in die gleiche Richtung. Sie ist bereit, ihre handelsverzerrenden Subventionen

um 70 Prozent zu kürzen. Das bestätigt Peter Power, Sprecher von EU-Handelskommissar Peter Mandelson. Bedingung: Die andern müssen mitmachen – inklusive der Schweiz.

Auch beim Zollabbau sind sich die EU und die USA einig. Sie verlangen eine Beschränkung auf 75 bis 100 Prozent des Produktwerts. In der Schweiz erreichen die Zölle zum Teil mehrere 100 Prozent. Auch die Schweiz und ihre Verbündeten, Japan, Südkorea, Norwegen und Israel, bieten einen Abbau an. Danach würden die höchsten Sätze um 45 Prozent sinken. Sie lehnen aber einen Höchst-satz ab, sagt der Schweizer Verhandlungsleiter Luzius Wasescha.

Kein Gegengeschäft

Doch die Schweiz und ihre Verbündeten sind in Genf isoliert. In die Verhandlungen sei zwar Bewegung geraten, sagt Wasescha. Aber diese Bewegung geht – aus der Sicht der Schweiz – in die falsche Richtung. Alle andern grossen Gruppen, neben den USA und der EU vor allem die grossen Entwicklungsländer um Brasilien, Indien und China, setzen sich für eine starke Öffnung der Märkte ein. Ärgerlich ist für die Schweizer Unterhändler, dass sie kaum etwas für ihr Entgegenkommen erhalten dürften. Denn die Verhandlungen in den an-

dern Bereichen stocken. Dabei geht es um den Abbau von Zöllen und Handelshindernissen für Industriegüter sowie den Handel mit Dienstleistungen. «Die Agrexporteurs sind nicht in der Lage, uns für das zu bezahlen, was sie von uns verlangen», sagt Wasescha.

Die wichtigste Hoffnung für die Schweiz kommt dieser Tage ausgerechnet aus Washington und Brüssel. Denn so hart sich die Unterhändler der USA und der EU derzeit geben, zu Hause regt sich Widerstand: In der EU werfen 13 der 25 Mitgliedsländer Mandelson vor, gegen das Verhandlungsmandat zu verstossen. In Washington haben sich Senatoren und Vertreter von Bauernverbänden gegen eine zu starke Kürzung der internen Subventionen gewandt.

Die Verhandlungen in Genf werden nächsten Mittwoch mit einem Treffen der Handelsminister der USA, EU, Australien, Indien und Brasilien fortgesetzt. Später könnten Bundesrat Joseph Deiss und sein japanischer Kollege hinzustossen. Wenn nicht bald eine Einigung gefunden wird, ist die WTO-Konferenz im Dezember zum Scheitern verurteilt. Damit wäre die laufende Liberalisierungsrunde des Welthandels endgültig blockiert. Schweizer Bauern dürfte das kaum stören. (STEFFEN KLATT)

ANZEIGE

OPTIMO

fabcorner
betriebstechnik
transporte
postkurier
exportlogistik
document center

Vielfältige Dienste aus einer kompetenten Hand

Optimo Service AG
Barbara-Reinhardt-Strasse 22
CH-8404 Winterthur
Tel. 052 282 70 70
www.optimo-service.com