

- 
- Immo
- .
- Job
- .
- .
- Marktplatz
- .
- .
- Trauer
- .
- .
- Das Magazin
- 

## TagesAnzeiger Blogs



### Beruf + Berufung

Einblicke in die Arbeitswelt

### «Wer seinen Traum lebt, braucht keinen Luxus»

Mathias Morgenthaler am Samstag den 25. Januar 2014



Viktor Meier (l.) und Toni Vera, die Gründer von Glice.

*Die letzten zwei Jahre bezog Viktor Meier keinen Rappen Lohn, auf Geschäftsreisen stieg der Jungunternehmer in Jugendherbergen ab. Dennoch trauert der 35-jährige MBA-Absolvent seinem gut bezahlten Konzernjob kein bisschen nach. Die neue Aufgabe, Kunststoff-Eisfelder in die ganze Welt zu exportieren und neue Kunsteis-Produkte zu erfinden, wurde rasch zu seiner Passion.*

**Interview:**  
[Mathias Morgenthaler](#)

**Herr Meier, Sie produzieren Eisbahnen aus Kunststoff und verkaufen diese in die ganze Welt. Wie kamen Sie auf diese ausgefallene Idee?**

VIKTOR MEIER: Die Idee hatte mein Geschäftspartner Toni Vera. Er wollte unbedingt Eishockeyprofi werden, was in Spanien nicht gerade alltäglich ist. Auf Druck seines Vaters studierte er Ingenieurwissenschaften, spielte aber nebenbei als Halbprofi Hockey. Nach einem Zweitstudium in Sportwissenschaften arbeitete im spanischen Eishockey-Verband und begann, mit Eisfeldern aus Kunststoff zu experimentieren.

**Wie wurden Sie auf ihn aufmerksam?**

Ich sah einen TV-Beitrag auf BBC über ihn und war sofort elektrisiert. Über Google fand ich seine Nummer und rief ihn schon am nächsten Tag an. Wir trafen uns einige Male in Spanien und in der Schweiz, dann entschlossen wir uns, dieses Projekt gemeinsam zum Fliegen zu bringen.

**Sie hatten doch einen guten Job in einem Schweizer Konzern. Zögerten Sie nicht, den aufzugeben?**

Sagen wir es so: Ich bezog einen sehr guten Lohn, aber es war nie mein Traum, Tag für Tag an einem Pult unter einer Neonröhre im Grossraumbüro zu sitzen und am Abend nicht recht zu wissen, ob ich wirklich etwas bewegt hatte. Der Einzelne hat in solchen Organisationen wenig Spielraum, es ist strikt vorgegeben, was und wie man zu arbeiten hat. Zudem geht viel Energie verloren für Selbstdarstellung und Machtspiele. Als ich mit 32 Jahren Details von meiner Pensionskasse erfuhr, wurde ich unruhig. Ich wollte doch nicht schon auf diese breite Strasse in Richtung Rente einbiegen. Immerhin war ich schon als 10-Jähriger unter die Unternehmer gegangen.

**Wie das?**

Ich wollte damals unbedingt Tierfilmer werden, hatte aber als 10-Jähriger keine 800 Franken, um mir eine Kamera zu kaufen. Also bemalte ich Postkarten und verkaufte diese auf der Strasse. Um rascher voranzukommen, spannte ich Nachbarkinder ein und bezahlte ihnen Kommission. So kamen innert einer Woche über 800 Franken zusammen.

**Später hätten Sie aber beinahe eine Diplomatenlaufbahn eingeschlagen.**

Ja, ich studierte internationale Beziehungen in Genf, merkte aber rasch, dass ich nicht geschaffen war für den formellen Umgang der Diplomatie. Noch während des Studiums baute ich in der Westschweiz eine Marketingfirma auf, dann reiste ich 1,5 Jahre als Backpacker um die Welt, absolvierte in den USA eine MBA-Ausbildung und arbeitete in einem Startup. Zurück in der Schweiz, liess ich mich vom Sicherheitsdenken meines Umfelds anstecken und trat diese Konzernstelle an. Ich war überglücklich, dass ich nach acht Monaten einen guten Grund hatte, dort auszusteigen: energiesparende Eisbahnen zu produzieren und verkaufen, wurde sofort zu meiner Passion.

**Zwei Jahre nach der Firmengründung haben Sie schon 52 Eisbahnen in 30 Länder verkauft. Wie wurden Sie so schnell erfolgreich?**

Erstens profitierten wir von der langen, sorgfältigen Entwicklungsarbeit meines Geschäftspartners. Das Produkt ist qualitativ hochwertig – auch Eishockeyspieler oder Eiskunstläuferinnen, die der Sache skeptisch begegneten, waren nach wenigen Minuten auf unserem synthetischen Eis begeistert. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass wir mit lokalen Partnern arbeiten und immer Gesamtpakete anbieten. Wenn ein Kunde aus Saudiarabien eine Glice-Eisbahn bestellt, dann braucht der auch Schlittschuhe, Schleifmaschinen und Schulung. Wir standen von Anfang an in sehr engem Kontakt mit den lokalen Partnern, denen wir die Hälfte des Verkaufsgewinns überlassen, und den Kunden. So konnten wir unser Produkt rasch verbessern.

**Sie verkaufen nicht nur nach Deutschland oder Frankreich, sondern auch nach China, Südamerika und in die USA. Wie finden Sie Ihre Kunden?**

Inzwischen finden die Kunden uns. Derzeit erhalten wir jeden Tag fünf Anfragen aus aller Welt – das ist dank der Investition in unseren Internetauftritt schon fast ein Selbstläufer geworden. Im ersten Jahr habe ich persönlich über 30 Länder bereist und bin mit vielen jungen Unternehmern weltweit zusammengesessen.

**Wer sind diese lokalen Partner?**



Einweihung der Glice-Eisbahn in Chicuro, einem Vorort von Santiago de Chile.

Oft kleine Unternehmen, die Erfahrung haben in der Installation von Tennisplätzen oder anderen Sport- und Freizeitanlagen. Unsere Erfahrung nach zwei Jahren zeigt: Ein guter, motivierter Partner in einem schlechten Markt bewegt mehr als ein mittelmässiger Partner in einem guten Markt. Frankreich zum Beispiel hat keine ausgeprägte Eisbahn-Kultur. Dank einem sehr engagierten 64-jährigen Partner haben wir in Frankreich aber bereits 10 Bahnen an Gemeinden verkauft. In Australien will sich ein ehemaliger NHL-Profi, der wegen der Liebe ausgewandert ist, fürs Eishockey und unsere Bahnen ins Zeug legen. In Deutschland dagegen, der grössten Volkswirtschaft Europas mit ausgeprägter Eislauftradition, haben wir derzeit noch Mühe.

**Wie hoch war der Kapitalbedarf beim Firmenaufbau?**

Wir steckten beide unser Ersparnis in die Firma und konnten Geld bei Freunden aufnehmen, insgesamt gut 100'000 Franken. Wir machten praktisch alles selber und bezahlten uns die ersten zwei Jahre keinen einzigen Rappen Lohn – so kamen wir gut über die Runden. Kapitalintensiv ist primär die Vorproduktion. Kunden bestellen zum Teil kurzfristig, wollen Ende November eine Eisbahn ordern für Weihnachten. Weil unsere Produktionszeit fünf bis sechs Wochen beträgt, brauchen wir ein Lager. Das kostet Geld.

**Den Konzernlohn haben Sie in dieser Zeit nie vermisst?**

Nein, überhaupt nicht. Auf meinen Geschäftsreisen habe ich oft in Jugendherbergen übernachtet, um ein, zwei Destinationen mehr besuchen zu können. Ich wäre nicht glücklicher gewesen in einem Luxushotel. Wer seinen Traum lebt, braucht keinen Luxus.

**Wann wussten Sie, dass es funktioniert, dass die Firma gedeihen wird?**

Beim Verkauf der ersten Eisbahnen kamen wir den Kunden beim Preis entgegen, um gute Referenzprojekte zu bekommen. Als dann das grösste Casino der Welt, das Venetian in Macau, China, unser Produkt einkaufte, brachte uns das in eine neue Liga. Und so entsteht dann eine Eigendynamik. Einer unserer besten Botschafter ist heute Cliff Ronning. Der frühere NHL-Star ist eine lebende Legende in Nordamerika und betreibt dort zwölf Eishockeyschulen. Er hat all seine Eisfelder nun mit Glice-Technologie ausgestattet, was uns einen enormen Schub gab.

**Sie verkaufen aber auch in Regionen, die bisher nichts mit Eishockey am Hut hatten?**

Ja, wir erschliessen uns neue Märkte in Zonen, die aus klimatischen Gründen keine Eisbahnen betrieben bis jetzt. Und wir erweitern unsere Palette nun. Aus Hongkong erhielten wir eine Anfrage, ob es möglich sei, eine Eisbahn herzustellen, die sich innert 30 Minuten in einen Fussballrasen mit Toren umfunktionieren lässt. Wir arbeiten fieberhaft daran.

#### Was kostet ein gewöhnliches Glice-Eisfeld?

Eine 200-Quadratmeter-Bahn kostet rund 70'000 Franken – mit allem drum und dran, sprich 100 Paar Schlittschuhe, Schleif- und Reinigungsmaschine etc. Die Lebenszeit beträgt 15 bis 20 Jahre, ausser der Reinigung fallen kaum Unterhaltskosten an.

#### Wenn das Geschäft quasi von selber läuft, können Sie sich in den nächsten Jahren darauf beschränken, den Umsatz kräftig zu erhöhen.

Eine solche Einstellung wäre der Anfang vom Ende. Zudem fänden wir es langweilig, nur noch zu verkaufen und das Volumen zu steigern. Wir sind beides Tüftler. Also diskutieren wir dauernd über neue Produkte. Gerade haben wir mit einem Kunden in Rom und einem französischen Kunden Vorverträge abgeschlossen für so genannte Glice-Parks. Das sind Indoor-Pärke, in denen man schlitteln, im künstlichen Eis klettern und Curling spielen kann. Solche Indoor-Freizeitpärke haben auch in Südamerika und anderen Märkten grosses Potenzial. Sie bringen quasi den Schnee in neue Gegenden.

#### **Kontakt und Information:**

[viktor.meier@glicerink.com](mailto:viktor.meier@glicerink.com) oder [www.glicerink.com](http://www.glicerink.com)



Veröffentlicht in | [13 Kommentare](#) »

Sie können Kommentare zu diesem Eintrag über den [RSS 2.0-Feed](#) verfolgen. Die Kommentarfunktion ist geschlossen.

[« Zur Übersicht](#)

#### **13 Kommentare zu “«Wer seinen Traum lebt, braucht keinen Luxus»”**

1. *Elisabeth Krail* sagt:  
[25. Januar 2014 um 07:55](#)

Super, Gratulation an Viktor Meier und Toni Vera, die Gründer von Glice. Das ist das, was die Wirtschaft braucht, innovative Leute, die neue Produkte schaffen, welche auch die Umwelt und den Energiebedarf mit berücksichtigen. Und es benötigt Banken, die solche Leute fördern, statt hochriskantes Investmentbanking zu betreiben.

2. *ann mantel* sagt:  
[25. Januar 2014 um 08:56](#)

in unserer gemeinde wird irgendwann abgestimmt, ob wir unsere alte Eisfläche nach draussen verschieben und drinnen u.a. für biker, krabbelgruppen, climber etc. die Möglichkeit geben auch im winter ihren Sport zu betreiben. am übernächsten dienstag diskutieren wir “alten”, die meistens für die Beibehaltung des “alten” sind und jungen menschen der dritten Sekundarschule, die die “Neuheit” wollen, aber noch nicht abstimmen können. das wird eine interessante Diskussion, bei der es auch um die kosten gehen wird. dieses glice scheint eine prima lösung zu sein und ich möchte den Artikel und Einzelheiten am 28. Januar vorlegen können. die Eisbahn im freien ist nämlich eines der kostspieligsten themata. ich finde die Idee super und wünsche für die Zukunft viel erfolg. ann mantel

3. *Adriano Granello* sagt:  
[25. Januar 2014 um 10:13](#)

Zwei Jahre lang auf jeden Lohn verzichten – glücklich der Mensch, der von der Luft alleine leben kann!

4. *Johannes* sagt:  
[25. Januar 2014 um 11:29](#)

Mich interessiert die Oekobilanz des künstlichen Eises – wenn die gut ist, wäre der Erfinder Nobelpreisanwärter.

5. *David Keller* sagt:  
[25. Januar 2014 um 12:58](#)

Ich habe deren homepage <http://www.glicerink.com> studiert und es ist schon unglaublich was diese beiden Herren in so kurzer Zeit mit diesen synthetischen Eisbahnen auf die Beine gestellt haben. Beindruckend auch wie Sie schon mit ihren synthetischen Eisbahnen, respektive Plastik Eisbahnen bei der Nordamerikanischen NHL Fuss gefasst haben. Hut ab!

6. *Marc* sagt:  
[25. Januar 2014 um 14:00](#)

Wer das amerikanische NHL verfolgt hat, weiss dass Cliff Ronning eine Legende ist in Nordamerika. Deshalb ist es unglaublich dass Sie diesen Star von der Qualität von deren synthetischen Eisbahn überzeugen konnten. Wie ich auch auf deren Web <http://www.glicerink.com> sehen kann, sind auch andere NHL Stars und Eiskunstläufer von dem Plastik Eis Produkt überzeugt. Gratulation

7. *Holliger Werner* sagt:  
[25. Januar 2014 um 15:06](#)

@Adriano Granello (10:13), es soll Menschen geben, für welche der Begriff Sparen kein Fremdwort ist und dann wäre da noch die 2. Säule, wenn man sich selbstständig macht...

8. *Casagrande Robert* sagt:  
[25. Januar 2014 um 15:13](#)

Schade dass ich da nicht dabei war.

9. *Müller F.* sagt:  
[26. Januar 2014 um 20:48](#)

Ich frage mich wie diese Plastik- Eisplatten ausgelegt werden. Kommen die synthetischen Eispanelen in einem Nut- und Federsystem? Und die Eishockeybanden, werden diese fix installiert? Sehr interessant. Ich werde auf jedenfall diese Firma Glice und deren Gründer Toni Vera und Viktor Meier weiterverfolgen. Die Schweiz braucht solche Unternehmer.

10. *Richard Meuris* sagt:  
[27. Januar 2014 um 17:39](#)

Ich war am Gymnasium ein Mitschüler vom sehr charismatischen Herrn Viktor Meier, der in meiner Erinnerung immer sehr freundlich (dies zu ausnahmslos allen Mitmenschen) und ehrgeizig war. Es überrascht mich nicht, dass er so innovativ und erfolgreich ist. Er war nie ein "Mitläufer" in der Klasse, sondern das typische "Alphatier" mit eigenen Ideen und Vorstellungen – aber wohlgermerkt ohne sich dabei über andere zu stellen bzw. andere klein machen zu müssen.

11. *Aregger S.* sagt:  
[29. Januar 2014 um 18:32](#)

Beindruckend! Wie sieht es aus mit Curling und Stockschiessen auf dem Glice Kunststoffeis Belag?

12. *Daniel Löffel* sagt:  
[30. Januar 2014 um 09:33](#)

Ich möchte auf ein paar der oben gestellten Fragen eingehen.

@Aregger S. : Ja man kann darauf auch gutem Synthetic-Ice auch Curling und Stockschiessen machen. Jedoch ist es nicht genau der gleiche Gleiteffekt wie auf herkömmlichem Eis. Für Events aber völlig ausreichend.

@Müller F. : Es gibt verschiedene Verbindungssysteme. Wir bieten zum Beispiel das H-Tounge System, das normales Puzzlesystem, eine weiterentwickeltes Puzzlesystem mit männlichen und weiblichen Kerben und das Nut & Federsystem an.

Weitere Infos können Sie gerne auf unsere Homepage entnehmen oder per Mail & Telefon anfragen.

Sportliche Grüsse

Daniel Löffel und das STARHOCKEY-TEAM

13. *Kurt Sidler* sagt:  
[7. Februar 2014 um 15:05](#)

Grossartige und sehr beeindruckende Geschichte! Handelt es sich hier um Synthice?

•

## • Blog durchsuchen:

Search for:

 

## • Mathias Morgenthaler



Mathias Morgenthaler ist seit 1997 als Journalist für den «Bund» in Bern tätig, seit 2002 als Wirtschaftsredaktor. Er hat in den letzten 19 Jahren über 950 Interviews zu Arbeits- und Laufbahnfragen geführt und in diversen Tageszeitungen veröffentlicht. Freiberufliche Tätigkeit als Texter, Moderator und Ghostwriter, Inhaber der Wortwirkung GmbH. Er ist Autor der Bücher «Beruf und Berufung» (2010), «Aussteigen – Umsteigen» (2013), «Das Switcher-Prinzip» (2013) und Betreiber des Portals [www.beruf-berufung.ch](http://www.beruf-berufung.ch).

## • Letzte Beiträge

- [Vom Pfarrer zum Barkeeper](#)
- [Wie ein Anruf um 3 Uhr die Kieser-Erfolgsgeschichte lancierte](#)
- [«Die Evolution hat kein Interesse daran, dass wir älter werden als 25»](#)
- [Die spätberufene Juristin mit dem Fachgebiet Plan B](#)
- [«Das Schöne wirkt ganz tief ins Innere des Menschen»](#)

## • Neueste Kommentare

- Gert von Kunhardt bei [Wie ein Anruf um 3 Uhr die Kieser-Erfolgsgeschichte lancierte](#)
- Jeanette bei [Wie ein Anruf um 3 Uhr die Kieser-Erfolgsgeschichte lancierte](#)
- Jürg Weiss bei [Wie ein Anruf um 3 Uhr die Kieser-Erfolgsgeschichte lancierte](#)
- Martin Pfiffner bei [«Die Evolution hat kein Interesse daran, dass wir älter werden als 25»](#)
- Werner Kieser bei [«Die Evolution hat kein Interesse daran, dass wir älter werden als 25»](#)

## • Kategorien

- [Allgemein](#)
- [Das Buch](#)
- [In eigener Sache](#)
- [Interviews](#)
- [U25](#)

## • Blogfeeds

-  [RSS Blog](#)
-  [RSS Kommentare](#)
-  [Atom Blog](#)

- [Front](#)
- [Zürich](#)
- [Schweiz](#)
- [International](#)
- [Wirtschaft](#)
- [Börse](#)
- [Sport](#)
- [Kultur](#)
- [Reisen](#)
- [Wissen](#)
- [Auto](#)
- [Blogs](#)
- [Panorama](#)
- [Züritipp](#)
- [Das Magazin](#)
-   

- [Multimedia](#)
- [Dossiers](#)
- [Bildstrecken](#)
- [Videos](#)
- [ePaper TA](#)
- [ePaper SoZ](#)

- [Services](#)
- [Zeitungsarchiv](#)
- [RSS](#)
- [Newsletter](#)
- [Carte Blanche Newsletter](#)
- [Wetter](#)
- [Kreuzwörtertsel](#)
- [Dienste und Apps](#)

- [Redaktion](#)
- [Publizistische Leitlinien](#)
- [Impressum](#)
- [AGB & Datenschutz](#)
- [Leserbriefe](#)
- [Kontakt](#)

- [Dienste](#)
- [Stellen](#)
- [Immobilien](#)
- [Weiterbildung](#)
- [Vergleichsdienste](#)

- [Abonnement](#)
- [Alle Aboangebote](#)
- [Ferienumleitung](#)
- [Ferienunterbruch](#)
- [Carte Blanche](#)
- [Häufig gestellte Fragen](#)

- [Anzeigen](#)
- [Privatanzeigen](#)
- [Tages-Anzeiger](#)
- [tagesanzeiger.ch](#)
- [Newsnet](#)