

UBS *impulse*

für KMU

ÜBERNAHMEN
*Gekauftes
Wachstum*

IM GESPRÄCH
*Erfolgsmodell
duales Bildungs-
system*

AUSGABE 2/AUGUST 2014

AUFGEFALLEN

*Viktor Meier
glänzt
mit Glice*

 UBS

Aufgefallen: Viktor Meier

Der Eisbahnverkäufer

Wie ein junger Luzerner mit energieeffizienten Schlittschuhbahnen aus Kunststoff den Weltmarkt erobert.

Jörg Becher (Text) und Jos Schmid (Bilder)

erinnert sich Meier, der sich um alles Kommerzielle kümmert, insbesondere um Marketing, Verkauf und Rekrutierung lokaler Vertriebspartner. Sein Partner in Sevilla konzentriert sich auf die Weiterentwicklung des Produkts, auf Produktion, Logistik und technischen Support. «Wir sind zwei völlig verschiedene Typen», erklärt Meier. «Toni ist ruhiger und weniger impulsiv, von seinem Wesen her zehnmal mehr Schweizer als ich. Zudem arbeitet er viel kontinuierlicher, Tag für Tag, auch am Wochenende. Ich dagegen neige eher dazu, eine Zeit lang Vollgas zu geben, um mich dann auszuklinken und für ein paar Tage etwas ganz anderes zu tun.»

Kampfsport als Lebensschule

Apropos Vollgas geben: Meier hat zwar selbst nie Eishockey gespielt. Das hohe Tempo, das er zuweilen anschlägt, seinen Biss und Durchhaltewillen verdankt indes auch er dem Spitzensport. Schon als Junge interessierte er sich brennend für asiatische Kampfsportarten, trainierte wie besessen Karate und wurde mehrfach Schweizer Juniorenmeister. Später verlegte er sich aufs Thai-boxen. «Kampfsport tut mir gut, das habe ich schon früh in meinem Leben gemerkt. Man muss hart an sich arbeiten und lernt Disziplin», so Meier. «Ich setze mich gerne selbst unter Druck. Spüre ich irgendwo einen inneren Widerstand, einen Widerwillen oder Angst, pushe ich mich, bis ich diesen Punkt überwunden habe.»

Für sein ursprüngliches Berufsziel einer diplomatischen Laufbahn studierte er «Internationale Beziehungen» in Genf. Nach dem Masterabschluss erfüllte sich Meier 2003 einen lang gehegten Traum und löste ein One-Way-Flugticket nach Indien. Als Rucksacktourist zog er um die Welt: von Indien über Thailand, Myanmar und Kambodscha nach Japan, Venezuela, Kolumbien und Brasilien. Dann liess er sich in den USA nieder, belegte Marketingkurse und erwarb einen MBA-Titel. Nach vier Jahren der Wanderschaft und Weiterbildung kehrte Meier 2007 in die Schweiz zurück. Vorerst ohne konkreten Plan, doch mit der Gewissheit, dass ihm ein Bürojob in einem Grossunternehmen nicht zusagte. «Ich habe eine unkonventionelle Arbeitsweise, handle am liebsten selbstbestimmt und teile mir

Wir entwickeln unsere Firma nicht stur nach einem Businessplan, sondern nutzen die Zufälle des Lebens», sagt Firmengründer Viktor Meier. Zu den Zufällen, die der Sohn eines Luzerner Teppichhändlers konsequent für seine beruflichen Ziele nutzt, zählt sein Zusammentreffen mit dem ehemaligen Eishockeyspieler Toni Vera. Beim Zappen durch die TV-Kanäle blieb Meier eines Abends an einer Reportage über den in Sevilla lebenden Tüftler und Entwickler von Eisbahnen aus Kunststoff hängen. «Als ich ihn hörte, realisierte ich sofort, dass dieser Mann Unterstützung braucht, wenn er seine Entwicklung weltweit vermarkten will», beschreibt der 35-jährige Schweizer die Initialzündung für ihr heute boomendes Start-up-Unternehmen.

Meier zögerte nicht lange, rief Vera anderntags an, flog nach Spanien und traf den gelernten Ingenieur und Kunststoffeis-Experten zum Mittagessen. Inzwischen sind die beiden nicht nur enge Geschäftspartner, sondern dicke Freunde geworden. Unter dem Markennamen «Glice» vermarkten sie aus Spezialpolymeren gefertigte Schlittschuhbahnen – rund um den Globus, mit durchschlagendem Erfolg. Auf Wunsch liefern die smarten Jungunternehmer auch die dazugehörigen Bänder, speziell entwickelte Schlittschuhe und Schleifautomaten – bis hin zur Software für voll automatisierte Zutritts- und Ticketingsysteme. «Irgendwie hat es zwischen uns sofort klick gemacht»,



Erfolgreich die «Zufälle des Lebens» genutzt: Viktor Meier und Toni Vera haben die Kunstseisbahn energieeffizient gemacht. Von Luzern aus erschliessen sie mit ihren «Glice»-Bahnen neue Märkte rund um den Globus.

“Unser ganzes Business ist in der Cloud. So haben wir weltweit jederzeit Zugriff auf alle Geschäftsunterlagen.”

Viktor Meier

Neue Märkte im Visier

2012 gründete der Luzerner Viktor Meier (35) zusammen mit dem ehemaligen spanischen Eishockeynationalspieler Toni Vera (42) die Firma Glice Innovational AG (www.glicerink.com). Unter der Marke «Glice» vermarkten sie aus Spezialpolymeren gefertigte Eisfelder. Bereits im zweiten Geschäftsjahr verkauften sie für 1,5 Millionen Franken rund um den Globus 38 ihrer eisfreien Schlittschuhbahnen. 2014 rechnen die beiden mit einem doppelten oder gar dreifachen Umsatz. Vor allem in Nordamerika, aber auch im Mittleren Osten und in Asien ist das Marktpotenzial riesig; bereits steht eine «Glice»-Bahn im weltgrössten Casino, dem Venetian in Macao. Mit insgesamt nur vier Mitarbeitenden ist Glice Innovational sehr schlank unterwegs. Produktion, Lagerhaltung und Vertrieb haben Meier und Vera ausgelagert, für Finanzbuchhaltung, IT und Grafikdesign greifen sie auf Freelancer zurück.

meine Zeit nach persönlichen Bedürfnissen ein.»

Zu Meiers Businessphilosophie gehört auch, dass er seine Geschäftspartner wie persönliche Freunde auswählt – strikt nach Bauchgefühl. Er ist mit jedem per Du und pflegt mit seinen Ansprechpartnern ein persönliches Verhältnis. «Das Leben ist zu kurz, um seine Zeit mit Leuten zu verbringen, mit denen man sich nicht wohlfühlt, weil sie eine andere Wellenlänge haben», sinniert der erfolgreiche Eisbahnverkäufer. Die Zusammenarbeit mit seinem Counterpart in Sevilla funktioniert wie geschmiert, schwärmt der polyglotte Luzerner, der neben mehreren anderen Sprachen auch fließend Spanisch spricht. Fast täglich stimmen sich Meier und Vera ab – per Telefon, E-Mail oder Videoschaltung.

«Unser gesamtes Business ist in der Cloud», ergänzt Meier. «Wir müssen also keine Papiere hin- und herschicken, sondern können von jedem Ort auf der Welt jederzeit auf sämtliche relevanten Geschäftsunterlagen zugreifen.»

Die genaue Zusammensetzung ihrer Kunststoffbahnen – eine Mischung aus dichten, robusten Polymeren, versetzt mit Silikon und weiteren

Additiven – hüten die Firmengründer wie Coca-Cola ihr berühmtes Rezept. Selbst den Namen ihres Lieferanten und den Ort, an dem das Ausgangsmaterial zu leicht transportier- und verlegbaren Platten von ein mal zwei Metern gepresst wird, wollen sie aus Konkurrenzgründen nicht preisgeben.

Gewichtige ökologische Vorzüge

Bekannt sind indes die ökologischen Vorzüge ihrer Erfindung: 100 Prozent recycelbar, hergestellt mit erneuerbarer Energie und gegenüber herkömmlichen Eisbahnen enorme Energie-/CO₂-Einsparungen beim Betrieb.

Meier träumt davon, eines Tages das operative Geschäft ganz aufzugeben und nur noch im Hintergrund zu agieren. «Das würde mir erlauben, neue interessante Projekte anzugehen.» Angst vor Niederlagen kennt der Karatekämpfer offenbar nicht. «Letztlich kämpft man stets gegen sich selbst. Sobald man im Kopf aufgibt und Zweifel an den eigenen Chancen zulässt, hat man verloren. Im Unternehmertum ist das nicht viel anders.» ●

