

SEIN EIGENER CHEF – MIT ACHTZEHN

Von **Marleina Capaul**. Raphael Sigg steckt voller Ideen. Obwohl erst 18 Jahre alt, hat sich der KV-Lernende im 3. Lehrjahr bereits mit seiner Firma, die Multitouch-Bildschirme vertreibt, selbstständig gemacht. Wie kam es dazu? Und wie führt der Jungunternehmer neben der Lehre seine eigene Firma?

An guten Ideen und Kreativität hat es Raphael Sigg noch nie gemangelt. Bereits als 12-Jähriger, in einem Alter, wo andere sich eher für Fussball und Freunde interessieren, hatte er seine erste konkrete Geschäftsidee: «Ich wusste schon immer, dass ich mich irgendwann selbstständig machen will. Eine meiner ersten Ideen war es, ein Business mit Rosen anzufangen. Durch meinen Grossvater, der Gärtner war, kam ich auf die Idee, verschiedenfarbige Rosen zu züchten. Ich wollte herausfinden, ob man auf einem Rosenstrauch verschiedene Farben züchten kann. Ich habe es versucht, und es gelang auch – aber ich merkte, dass dies eher ein Nischengeschäft ist.»

Doch der Ehrgeiz packte ihn. Zusammen mit seinem Freund Dominique Burnand, der noch heute mit ihm zusammenarbeitet, beginnt Raphael Sigg, über das Internet alte Macs und Apple-Computer zusammenzukaufen. Das Ziel: Ein Apple-Museum. Zu dieser Zeit besucht er gerade die erste Klasse der Sekundarschule. «Das war eine Zeit, wo der ganze Apple-Hype mit iPhone und iPad noch nicht existierte. Die ganze Technologie mit den Touchscreens steckte in den Kinderschuhen.» Freund Dominique, der bereits früh damit anfang, heranzutüfteln und zu programmieren, schreibt seine Abschlussarbeit zur Multitouch-Technik. «Auf Youtube sah Dominique ein Video, in dem diese Technik vorgestellt wurde: Ein Display, das auf Fingerberührung reagiert. Obwohl sich das Video danach als Fake herausstellte, war er sofort fasziniert und dachte sich: Es muss doch möglich sein, diese Technologie zu entwickeln?» Ein befreundeter Schreiner hilft Dominique, einen Prototypen zu erstellen: «Das war eine Beamer-Konstruktion, die ein Bild auf eine mit Folie beklebte Scheibe projizierte. Dann haben wir eine eigene Technik entwickelt, welche die Berührungen der Finger auf dieser Folie erkannte. Das Ganze war eine relativ komplizierte Installation, also nicht massenmarkttauglich.»

Aber Raphael Siggs Leidenschaft ist entfacht. Neben dem Aufbau des eigenen Unternehmens und der Ausarbeitung eines marktfähigen Konzepts entscheidet er sich bewusst für eine KV-Lehre: «Ich habe etwas Praktisches gesucht, wo ich nicht allzu lange in die Schule gehen muss. Das Gymnasium und dann ein Studium hätten zu lange gedauert. Beim KV, dachte ich, habe ich mehr Praxisbezug, vielleicht auch zu Themen wie dem Unternehmertum», erzählt er. Gemäss eigenen Worten fällt ihm die Lehre leicht. «In die Schule investiere ich, ehrlich gesagt, nicht sehr viel. Mir fallen alle Fächer leicht. Okay, ausser Sport. Und vielleicht hätte ich auch das M-Profil mit BMS machen können, doch ich entschied mich für das E-Profil, um genug Zeit für alle meine Projekte zu haben. Jetzt, wo es auf den Abschluss zugeht, sollte ich vielleicht ein bisschen mehr investieren...». Seine Lehre absolviert er bei der Stadt Zürich im Schul- und Sportdepartement. «Die Stadt Zürich ist eine gute Arbeitgeberin. Sie lassen mir viele Freiheiten und ich kann aus den Abläufen in diesem Verwaltungsapparat viel lernen, alles ist aufeinander abgestimmt und vorgegeben. Das habe ich bei mir in der Firma natürlich nicht. Es ist gut, wenn ich beide Seiten kenne.»

Nebenbei entwickelt der Jungunternehmer gemeinsam mit seinem Freund die Touchscreen-Technik weiter. «Ich überlegte

mir, wie wir das Ganze finanzieren könnten. Zuerst verkauften wir einen Teil unserer Apple- und Mac-Sammlung. Mit diesem Kapital entwickelten und bauten wir den ersten Screen.» Und wie bringt man sein Produkt unter die Leute? «Die Schweiz ist das Land der Messen – wir mussten also einen Screen produzieren, den man flexibel transportieren und vermieten kann. So entstand schliesslich auch unser Name: Rentouch, von Rent und Touch», erklärt Raphael Sigg. Sie gehen auf Kundensuche und stossen rasch auf grosses Interesse: «Wir mussten vorsichtig sein. Wenn wir zu schnell zu viele Kunden gehabt hätten, wären wir überfordert gewesen und das hätte uns in der Entwicklung behindert. Und hätte jemand unseren Screen kaufen wollen, dann wäre er weg gewesen. Die Vorgehensweise war also, dass wir den Interessenten sagten, wann sie einen Screen beziehen konnten. Zur termingerechten Vermietung mussten wir am Ende einige Nächte durcharbeiten.»

Im Sommer 2012 schliesst Raphael Sigg seine Lehre ab. Die Pläne danach? «Wir suchen gezielt Investoren, die uns in der Entwicklung unterstützen und uns erlauben, die Technik weiterzubringen. Mit unserem Screen hat man sehr vielfältige Möglichkeiten, die wir alle weiter entwickeln. Man kann sie an Messen einsetzen, in Hotellobbys oder Bars, es gibt unzählige Verwendungen. Und das Coole ist, dass uns die Konkurrenz nie auslöschen kann, weil wir immer eine andere Nische finden.» Und ist das Geschäft lukrativ? «Wir haben dieses Projekt nicht begonnen, weil wir das grosse Geld suchen, sondern weil wir an diese Idee glauben und das bestmögliche Produkt entwickeln möchten. Der Erfolg wird sich einstellen, davon bin ich überzeugt.» Momentan besteht das Team um Raphael Sigg aus 13 Personen – die meisten sind Entwickler, Studenten, die aus Überzeugung bei ihm mitmachen. Denn Geld wird vorläufig noch keines ausbezahlt. Sein Team hat er selber zusammengestellt und darauf ist er stolz: «Es ist ein schönes Gefühl, wenn ich es immer wieder schaffe, Leute von meinem Projekt und meinen Ideen zu überzeugen.»

Die Eltern von Raphael Sigg unterstützen ihn. «Als wir noch nicht volljährig waren, mussten meine Eltern ständig Ware herumfahren. Sie finden es gut, dass aus einer Idee so etwas Grosses entstehen konnte. Aber trotzdem sind sie manchmal skeptisch – doch ich denke, das haben Eltern so an sich. Sie fragen sich: Was wäre, wenn es nicht klappt, wenn es nicht gut kommt?» Ja, was wäre dann? «Ach, dann habe ich bereits eine andere Idee. Es gibt so viele Pläne, Projekte und Ideen, die ich jetzt nicht umsetzen kann, weil mir die Zeit dazu fehlt. Das reut mich! Mein Tag bräuchte 48 Stunden, damit ich alle Projekte verwirklichen kann. Sich von Montag bis Freitag nur aufs Weekend freuen – so bin ich nicht. Ich arbeite für meine Firma neben Job und Schule zirka 30 Stunden pro Woche. Ich weiss, dass ich damit für mein Alter eher eine Ausnahme bin.» Doch seine Kollegen verstehen ihn – und reissen ihn manchmal aus dem Trott, nehmen ihn mit in den Ausgang. Aber wirklich abschalten kann und will er nicht: «Dort kann ich dann gleich wieder gute Kontakte für meine Firma knüpfen. Von fünf Gedanken, die mir in den Sinn kommen, betreffen vier mein Projekt.»

Die Produkte und das Angebot der Firma Rentouch sind zu finden auf: www.rentouch.ch