

Neue Firmen braucht das Glarnerland

Seit Anfang August ist Frank Gross im Mandat als neuer KMU-Innovationscoach für den Kanton Glarus tätig. Wie er zukünftig das Wissen der Hochschulen mit dem Glarner Unternehmertum vernetzen will, erklärt er «Glarner Woche»-Redaktorin Beate Pfeifer.



Frank Gross ist neu im 30-Prozent-Mandat als KMU-Innovationscoach tätig.

Bild Beate Pfeifer

Frank Gross, Sie haben am 1. August das Mandat der Kontaktstelle für Wirtschaft des Kantons Glarus als KMU-Innovationscoach übernommen. Haben Sie schon Mandanten empfangen?

Meine Tätigkeit ist noch ganz frisch. Vergangenen Donnerstag habe ich das erste Beratungsgespräch mit einem Glarner Jungunternehmer geführt. Er plant, im Bereich Nanotechnologie ein Unternehmen im Glarnerland aufzubauen.

Wie kam es dazu, dass Sie diese Aufgabe übernommen haben?

Bis Ende des letzten Jahres wurde diese Dienstleistung durch das Technologiezentrum Linth (TLZ) erbracht. Nachdem dieses aufgelöst wurde, hat der Kanton Glarus nun beschlossen, diesen Service durch die Kontaktstelle für Wirtschaft anzubieten und zwar ausgelagert in Form eines Mandats.

Was genau ist Ihre Aufgabe als KMU-Innovationscoach?

Das ultimative Ziel für den Kanton ist, dass bestehende Unternehmen im Kanton bleiben und sich neue Unternehmen ansiedeln.

Mein Mandat für den Kanton teilt sich in zwei Teile: Ich bin als Innovationscoach und als Businesscoach tätig. Als Businesscoach berate ich Jung- und Neuunternehmer, das heisst, ich stehe ihnen mit meiner Erfahrung zur Seite und bin unterstützend behilflich. Beispielsweise kann ich dank meiner Erfahrung einen Businessplan auf seine Plausibilität prüfen und eventuelle Lücken erkennen. Beim Innovationscoaching geht es darum, KTI-Projekte aufzugleisen.

Was ist ein KTI-Projekt?

KTI steht für Kommission für Technologie und Innovation. Die KTI, als Agentur des Bundes, ist in Bern angesiedelt und vergibt Fördergelder für gemeinsame Projekte von Hochschulen und Unternehmen. Mein Ziel als Innovationscoach ist es, Hochschule und Unternehmen zusammenzuführen. Ich nehme Kontakt zu den Hochschulen auf, greife den Unternehmen unter die Arme und schaue, wie man deren Projekte aufgleisen und anschieben kann. Der Grundgedanke ist, dass der Unternehmer die Idee und die Hochschule das Wissen gibt. Es geht also um Wissens- und Technologietransfer.

Können Sie ein Beispiel nennen?

Ein Unternehmen hat Bausysteme entwickelt. Die Fachhochschule hat diese Bausysteme auf Tauglichkeit getestet. Oder im Bereich Nanotechnologie. Das Institut für Mikrobiologie forscht und möchte, dass die Ergebnisse ihrer Forschung auch von einem Unternehmen umgesetzt werden. Die Fachhochschulen haben ein Interesse daran, dass die von Ihnen entwickelten Produkte in den Handel kommen. Beide sind aufeinander angewiesen.

Welche Qualifikation bringen Sie für die Tätigkeit mit?

Ich habe einen technischen Hintergrund als diplomierter Bauingenieur ETH/SIA und war immer in Firmen der produzierenden Industrie tätig. Dadurch habe ich mir viel Erfahrung was Geschäftsführung und Geschäftsstrategien angeht, erarbeiten können. Und ich verfüge über gute Kontakte, habe ein gutes Netzwerk, nicht zuletzt, weil ich schweizweit – so auch im Tessin – sowie insgesamt neun Jahre im Ausland gearbeitet habe. Diese wertvollen Erfahrungen hoffe ich, einbringen zu können.

Welche Ziele wollen Sie mit Ihrer Beratungstätigkeit erreichen?

Ganz konkret bringt meine Arbeit Früchte, wenn man KTI-Projekte mit Glarner Beteiligung aufziehen könnte, also Projekte, bei denen Glarner Firmen die Motoren sind. Ein Erfolg wäre auch, wenn ein Jungunternehmer es fertig bringt, Arbeitsplätze im Kanton zu schaffen.

An wen richtet sich Ihr Angebot?

Mein Angebot richtet sich an bestehende Unternehmen und Start-Ups, wenn es um Forschungs- und Entwicklungsprojekte geht. Das Businesscoaching dagegen richtet sich weniger an bereits bestehende Unternehmen. Aber falls doch, ich bin da natürlich auch offen ...

Es ist jedoch nicht meine Aufgabe, Unternehmen von ausserhalb unseres Kantons ins Glarnerland zu holen. Um diesen Bereich kümmern sich die Standortförderer des Kantons Christian Zehnder und Stefan Elmer.

Über welchen Zeitraum streckt sich so eine Beratung von Ihnen, und was kostet das?

In einem ersten, limitierten Rahmen entstehen keine Kosten. Ein Erstgespräch mit einem Jungunternehmer dauert einige Stunden. Ein Entwicklungsprojekt werde ich dann aber länger begleiten. Ziel des Kantons ist ja, dass durch diese Beratung Fördergelder im Rahmen der KTI-Projekte zurück ins Glarnerland fliessen.