

HTC-Tägerwilen

Bodensee als Standortvorteil

Das High-Tech-Center in Tägerwilen ist das bisher einzige, rein privatwirtschaftlich finanzierte High-Tech-Center in Europa und eines der erfolgreichsten dazu.

Über 40 Firmen haben sich im HTC 1 und HTC 2 niedergelassen. Es entstanden ca. 150 Arbeitsplätze. Das WirtschaftsMagazin sprach mit Jan Larsson, dem Gründer und heutigen Direktor des HTC.

Frage: Worauf führen Sie die erfolgreiche Akzeptanz des HTC zurück und wie hat die Entwicklung der letzten Jahre ihre Erwartungen bestätigt?

Jan Larsson: Wir haben Anfang 1989 und '90 unsere Strategie für das HTC festgelegt und dazu ein grundlegendes Leitbild entwickelt. Die Zeiten waren damals kompliziert. Golfkrieg und Rezession in Europa als Stichworte. Dennoch sind wir aktiv geworden.

Auf der Grundlage unserer Ideen wollten wir unbedingt den Namen „High Tech-Center“ haben. Man hat uns gesagt, ein gewagter Name. Doch wir wußten ganz genau, was wir nicht wollten. Wir wollten keines der bereits im Überschuß vorhandenen leeren Gebäude schaffen. Wir wollten nicht ein „Gewerbe Hus“. Das Wort Gewerbe ist inzwischen über hundert Jahre alt und nicht mehr sehr zeitgemäß.

Dann haben wir für unser Projekt eine Philosophie entwickelt. Wir wollten den Mietern mehr anbieten, als nur ein gemeinsames Treppenhaus und vielleicht eine gemeinsame Kantine. Wir wollten, daß die Mieter in unserem Haus eine ganz andere Welt treffen als in anderen Mietobjekten. Und diese „neue Welt“ ist uns gelungen und das ist eine unserer wichtigsten Erfolgspositionen.

Natürlich geht es dabei auch um ganz handfeste Dinge unserer Infrastruktur. Die Vernetzung des



**HTC,
HIGH-TECH-CENTER AG
CH-8274 THURGAU
TÄGERWILEN**

**Telefon 071 / 666 72 72
Telefax 071 / 666 72 70
http://www.high-tech-center.ch**

**Ansprechpartnerin:
Elisabeth Larsson
(Leiterin des
HTC-Service-Center)**

Hauses, die leistungsstarke Telefonanlage, die kostenlose Internetnutzung, Bistro, verschiedene Sitzungszimmer, das ganze Angebot des HTC-Service-Center vom Schreibdienst bis zur Buchhaltung. Inzwischen haben wir eine eigene Postbox im Hause. Die PTT holt zweimal pro Tag die Post direkt im HTC ab. Wir werden eine öffentliche PTT-Video-Konferenzanlage bekommen, die top-modernste Anlage überhaupt, die uns interne und vor allem auch externe Videokonferenzen mit einer Superqualität ermöglicht.

Wir haben mit PTT Sonderkonditionen für Telefongebühren ausgehandelt. Da wir für die PTT ein Kunde sind, erhalten alle unsere Firmen auf Auslandsgespräche 9% Rabatt. Das sind einige der vielen Bausteine, die den Erfolg des HTC aus-

machen, der meine Erwartungen tatsächlich übertroffen hat.

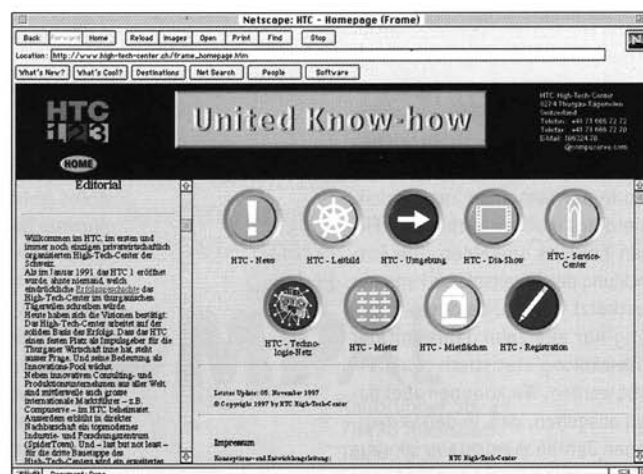
Frage: Das Spektrum der Firmen im HTC ist ziemlich breit, ist das zufällig oder ist das so gewollt, auch für die Zukunft?

Jan Larsson: Die inhaltliche Ausrichtung ist eindeutig auf „High-Tech“ ausgerichtet. Aber wir werden uns nicht auf Softwarehäuser oder nur auf Telekommunikation konzentrieren. Der augenblickliche Firmenmix ist äußerst produktiv, auch wenn nicht jeden Tag ein „synergetischer Funken“ zwischen den Firmen hin und her springt. Man kennt sich aber und hat ein angenehmes Umfeld für sein Unternehmen.

Zunächst gilt, daß jede Firma im HTC ein selbständiges Gebilde ist, dem günstige Rahmenbedingungen, wie oben genannt, gegeben werden.

Frage: Zentren wie das HTC werden oft gegründet, um Existenzgründern eine Chance zu geben. Wird das beibehalten oder wird das HTC letztendlich doch ein Zentrum, in dem fast ausschließlich etablierte Firmen arbeiten werden?

Jan Larsson: Ich hoffe und wünsche das nicht. Wir haben heute 13, wie wir sie nennen, „Bürohotezimmer“. Und diese sind subventioniert. Dafür müssen Sie keinen 5jährigen Vertrag unterschreiben,





keine Sicherheitskaution hinterlegen. Ein Büro ist zirka 30 qm bis 35 qm groß und kostet rund 500 Franken im Monat. Darin ist der Zugang zu allen unseren Dienstleistungen und Infrastrukturangeboten enthalten, die mit sehr günstigen Konditionen den Mietern des HTC angeboten werden.

Zum „Bürohotelzimmer“ bieten wir noch eine neue Möglichkeit an, einen Raum mit fünf Arbeitsplätzen, durch Trennwände abgeschirmt. So sitzen fünf Firmen in einem Raum. Dies ist natürlich noch günstiger.

Wir möchten unbedingt Umfeld für junge Unternehmen und Existenzgründer bleiben. Wenn ich das alles gewußt hätte, was ich jetzt weiß, dann hätten wir sicher nochmal zehn „Bürohotelzimmer“ damals gebaut.

Frage: Reden wir von Synergien. Organisieren die sich eher spontan und zufällig, weil die Leute sich auf dem Gang begegnen, oder gibt es einen organisierten Austausch dahingehend, daß sich die Firmen den anderen vorstellen, gezielt Kooperationen möglich sind?

Jan Larsson: Wir haben regelmäßig einen Unternehmenstreff, nur für

Kaderleute, zwei Kaderleute von jeder Firma. Kein großes Programm, keine große Voranmeldung, es wird mitgeteilt, wo wir sind, was für Diskussionen wir führen. Wir treffen uns in verschiedenen Räumlichkeiten. Diese regelmäßige und gleichzeitig lockere Atmosphäre wird geschätzt.

Frage: Ihr sehr bewußter Bezug zum Bodensee als Standort, wie wird dieser im Ausland eigentlich aufgenommen?

Jan Larsson: Für Skandinavien ist das einfach. Da verweise ich darauf, daß wir nur einen Steinwurf von der Mainau entfernt sind und dann wissen die Leute schon, wo wir liegen. Und bei anderen, so jetzt z. B. auch bei unserem Internetauftritt, stellen wir heraus, daß der Bodensee das Zentrum von Europa ist.

Ich bin historisch sehr interessiert und auch deshalb heute gerne dazu bereit, mitzuhelfen, daß diese Region wieder als eine europäische Kernregion verstanden wird. Es gilt, diese Euregio Bodensee mit den Ländern Bayern, Baden-Württemberg, Österreich und die Schweiz enger zusammenzuschweißen. Wir brauchen einen ein-

„Wir brauchen einen einheitlichen Auftritt, die „Marke Bodensee“, denn diese läßt sich gut verkaufen“.

heitlichen Auftritt, die „Marke Bodensee“, denn diese läßt sich gut verkaufen.

Frage: Sie würden die Aussage also nicht unterschreiben, die da lautet, die Region als Standortfaktor ist völlig unerheblich.

Jan Larsson: Nein. Wir haben ja im HTC viele Firmen, die in der Lage wären, mittels Telekommunikation quasi „virtuell“ zu agieren. Das „virtuelle Unternehmen“ ist sicher eine realistische Perspektive. Wir dürfen auf der anderen Seite aber einfach den Menschen nicht vergessen.

Der Mensch hat das Bedürfnis, in einer schönen und gesunden Region zu leben. Er möchte gut wohnen, genießen, essen, trinken usw., und möchte dazu ein anregendes soziales Umfeld. Natürlich können Sie auch in einer Eishütte bei den Lappen sitzen, und arbeiten und produzieren. Aber die Frage ist, ob das Ergebnis gleich gut ist. Ich glaube nicht, daß wir durch die neuen Technologien alles einfach um die Welt „schieben“ können. Der Standort wird immer eine Rolle spielen und wir werden gut daran tun, den Standort Bodensee offensiv zu vermarkten.