



Geboren in 1976, Oliver Stahl ist Geschäftsführer der Snack- und Früchtebox Express AG in Bendorf. Sein Unternehmen beschäftigt zurzeit zehn Mitarbeiter. Nach einem Studium in Französisch und Geschichte an der Universität Freiburg, arbeitete er als Französischlehrer, bevor er 2009 den Snackbox Express und ein Jahr später den Früchtebox Express gründete. Der Unternehmer hat 2012 zudem einen Master of Advanced Studies in Business Administration erworben.

Herr Stahl, mit Ihrem Konzept der Snackbox und der Früchtebox haben Sie eine gute Marktlücke gefunden und gefüllt. Wie sind Sie sich dieser bewusst geworden? Woher kam die Idee?

Wir haben das Snackbox-Prinzip (Snacklieferung in Firmen auf Vertrauensbasis) in Deutschland und England (Pick&Pay) gesehen. Wir haben es dann auf schweizerische Gegebenheiten angepasst resp. verfeinert – schönere Box aus Holz, Schweizer Produkte, sauberer Marketing-Auftritt, soziales Engagement. Die Früchtebox hat sich aus dem Snackbox ergeben. Hierbei bringen wir frische regionale und saisonale Früchte in Firmen in die ganze Schweiz.

Schon vor der Snackbox waren Sie als Entrepreneur erfolgreich. Angefangen hat es mit Ihrer „Sommerbar“. Wie alt waren Sie damals und was hat es von Ihnen gebraucht, um dieses Projekt auf die Beine zu stellen?

Ich war damals 26 Jahre alt und da war natürlich eine eigene Bar etwas sehr Schönes. Diese Bar hatten wir während einem Sommer, im Winter darauf haben wir eine grosse Diskothek (für 800 Personen) aufgebaut und eröffnet, welche wir 2 Jahre erfolgreich führten. Wir haben sie dann aber gut verkauft (lächelt). Für die Sommerbar benötigte es ein wenig Startkapital aber vor allem viel Enthusiasmus.

Sie haben Französisch und Geschichte in Fribourg studiert, obwohl anfangs von einem technischen Studium an der ETH die Rede war. Wieso dieser Wechsel? Und wieso haben Sie Fribourg anderen Universitäten dabei vorgezogen?

Technische Berufe haben mich während meiner Gymnasiumzeit irgendwie angezogen. Jedoch als ich nach dem Gymnasium für beinahe zwei Jahre zuerst in England und dann in Frankreich lebte und jobbte, war mir klar, dass ich etwas Anderes studieren wollte. Und in Frankreich habe ich mich in die französische Sprache verliebt. Wieso Fribourg: Ich wollte eine Stadt, die weder zu klein noch zu gross ist. Und: Fribourg ist eine super schöne Stadt mit viel Charme, der sicherlich durch die Zweisprachigkeit verstärkt wird. Jedoch habe ich während meines Studiums auch immer wieder das Weite mit zwei Auslandssemestern gesucht (Avignon und Brüssel).

Sie waren nach dem Studium in vielen Berufen tätig, nicht nur als Lehrer wie ursprünglich gedacht. Ihr CV reicht von Barkeeper bis Geschäftsführer über Dolmetscher und Eventmanager. Wie haben sich diese vielfältigen Aktivitäten ergeben? Würden Sie heute etwas anders machen?

Mein Studium hat sich durch meine verschiedenen Berufe und die etlichen Reisen ziemlich in die Länge gezogen (deswegen bin ich aber überhaupt nicht traurig, sondern dies hat mich nur gestärkt). Ich bin ein Macher, ein „Ausprobierer“ und werde dies auch immer bleiben. Ich wollte das Richtige für mich finden und seit meiner ersten Eigenständigkeit als Mitinitiator der Sommerbar habe ich diese Selbstständigkeit und werde dies immer behalten.

Viele Studenten träumen davon, ein Unternehmen zu gründen. Im Endeffekt wagen aber nur wenige diesen Schritt. Was braucht es nach Ihrer Erfahrung, um eine erfolgreiche Start-Up zu gründen? Muss man viel dafür opfern? Und vor allem: wie läuft so was auf der finanziellen Seite ab?

Ich kann jeder Person nur raten, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Jedoch müssen einige Parameter gegeben sein. Erstens ein Ansatz von einer Idee muss vorhanden sein, zweitens muss man Mut haben Risiken einzugehen und drittens und dies ist das Wichtigste: keine Angst vor zu viel Arbeit haben. Mein erstes Projekt „Sommerbar“ hat mit einer geringen Startinvestition einen guten Gewinn gebracht. Mit einem Teil dieses Gewinns haben wir die Diskothek aufgebaut und mit dem Verkauf der Diskothek haben wir den „Snack- und Früchtebox Express AG“ aufgebaut. Alle diese drei Projekte habe ich mit demselben Geschäftspartner durchgeführt – es herrscht zwischen uns ein absolutes Vertrauen – wir kennen die Stärken und Schwächen vom anderen.

Die Snack- und Früchtebox Express AG wurde vor bald fünf Jahren gegründet. Nach welchen Kriterien haben Sie den Erfolg gemessen und wie schnell hat sich dieser eingestellt? Wer waren die ersten Kunden und wie haben Sie diese erworben?

Was ? schon fünf Jahre (lächelt)? Die Zeit vergeht schnell... Dank unseres Netzwerkes konnten wir einen ersten Stamm an Kunden relativ schnell aufbauen. Wir haben den Break-Even bereits nach einem Jahr erreicht gehabt. Heutzutage haben wir über 1000 fixe Snackbox-Kunden, welche immer eine Snackbox in ihrem Betrieb haben und wir verkaufen über 2500 Früchteboxen pro Monat – und wir wachsen weiter.

Sie wollten die Snackbox auch in die Westschweiz bringen. Wie steht es um dieses Projekt?

Wir sind mit unserer Snackbox in der ganzen Ostschweiz und im Grossraum Zürich/Luzern tätig. Ab Mai werden wir mit unserem Snack- und Früchtebox Express zuerst mal nach Basel gehen. Und dann schauen wir weiter. Wir expandieren fortlaufend – obwohl wir organisch wachsen (kein Fremdkapital). Unsere Philosophie: lieber gesund wachsen, dafür ein bisschen langsamer.

Bei Ihrem Lebensweg kann man sich nur schwer vorstellen, dass Sie nun beim Snack- und Früchtebox Express bleiben und quasi eine ruhige Kugel schieben. Haben Sie schon ein anderes oder andere Projekte in Sicht?

Wir haben gerade im Februar dieses Jahres ein neues Projekt gestartet und zwar „Fruchtpause“. Bei dieser Gesundheitskampagne bringen wir Früchte und Gemüse in Primarschulen, wobei der Gag darin liegt, dass diese Kampagne von der Privatwirtschaft getragen wird, d.h. wir suchen Firmen als Sponsoren, welche diese Kampagne unterstützen. Auch sonst brodelt noch etliche andere Projekte – langweilig wird es mir sicherlich nicht. Vielfach entsteht aus einem erfolgreichen Projekt ein weiteres und so weiter.

Die Snackbox wird im Heilpädagogischen Zentrum des Fürstentums Liechtenstein in Schaan produziert, von Menschen mit Behinderungen. Zwei Prozent des Erlöses gehen an das Rote Kreuz für Projekte in der Schweiz und in Liechtenstein. Wie sehen Sie die Bedeutung von sozialem Engagement je nach Geschäftsbereich und Wirtschaftslage?

Sozialer Engagement ist Bestandteil unserer Philosophie und sollte nicht von der Wirtschaftslage und noch weniger vom Geschäftsbereich abhängig sein. Und dies steht bei uns nicht nur auf irgendeinem Papier, wir leben es jeden Tag – wir haben zum Beispiel seit neustem auch 2 Lehrlinge.

Durch Ihre Aktivitäten kennen Sie sich sowohl in Liechtenstein wie in der ganzen Schweiz gut aus. Was sollte man Ihrer Meinung nach beachten, wenn man mit Partnern im Fürstentum Geschäfte tätigen will?

Interessante Frage. Liechtenstein unterscheidet sich hier nicht gross von der Schweiz, es muss ein ehrlicher aber zielgerichteter Umgang gelebt werden. Das Besondere an Liechtenstein ist vielleicht noch, dass man sich meistens gegenseitig schon vorher kennt und sich immer wieder trifft, auch wenn mal eine Partnerschaft unterbrochen worden ist. Das heisst: Probleme müssen sauber für beide Seiten geregelt werden.

Welchen Rat geben Sie den heutigen Studierenden?

Geniesst die Studienzeit ☺ !

Da wir in Fribourg sind, wollen wir doch noch wissen: was haben Sie für Erinnerungen von Ihrem Studium hier? Welche Erlebnisse, gute sowie schlechte, haben Sie am meisten geprägt, und was haben Sie von dieser Zeit mitgenommen?

Ich erinnere mich sehr gerne an Fribourg, die tollen WGs mit unterschiedlichsten Studenten, heisse Partys im Fri-Son, die gemütlichen Cafés in den warmen Monaten aber auch die Bibliotheken, wo man Stunden, Tage, ja Wochen verbringen „durfte“.

Möchten Sie dem Interview noch was hinzufügen?

Es hat mich sehr gefreut, dass ich zu diesem Interview eingeladen worden bin. Ich wünsche allen Studenten eine schöne Uni-Zeit und allen Alumni viel Erfolg in ihrer Arbeitswelt und ein glückliches Privatleben, welches nie vergessen werden darf.