

Der Klassenwechsler

Menschen mit Wurzeln im Ausland sind eine der wichtigsten Stützen unserer Wirtschaft. So wie Claudio Cisullo , der mit einem intelligenten Automaten seinen neuesten Wurf landete.

Von Francis Müller (Text) und Anne Morgenstern (Fotos)

Claudio Cisullo (43) liebt die Geschwindigkeit. Als Jugendlicher fuhr er Gokart. Wäre er nicht Inhaber von CC Trust geworden, wäre er wohl im Autorennsport hängen geblieben, glaubt der Mann, der davon überzeugt ist, dass Benzin durch seine Adern fliesst. Heute verbringt er seine spärliche Freizeit auf dem Golfplatz. Aber wenn er eine Idee hat, dann ist er immer noch der schnelle Cisullo : Es ist dann lediglich eine Frage der Zeit, bis er sie umsetzt.

An einem Sonntag vor drei Jahren fragte ihn eine seiner drei Töchter, ob er schnell in seiner Vertriebsfirma für IT Zubehör eine Tintenpatrone für sie holen könne. Während Cisullo in die Firma fuhr, hatte er einmal mehr eine Idee. Mit Tintenpatronen und Tonern werden in der Schweiz pro Jahr mindestens 600 Millionen Franken umgesetzt. Ein Markt. Es müsste doch eine Vertriebsform geben, bei der wir rund um die Uhr Tintenpatronen kaufen könnten – wie Snacks, Zigaretten und Coca-Cola. Diese Idee hat ihn nicht mehr losgelassen. Bis er sich fragte: Weshalb eigentlich nur Tintenpatronen?

Claudio Cisullo beschrieb zwei Ingenieuren seinen Wunschautomaten: Zwei Meter hoch sollte der Automat sein, zwei Meter breit. Er müsse vollautomatisch funktionieren und Platz für 350 Produkte bieten. Vorne sollen auf einem Display Promotionen laufen, die der Betreiber zentral steuern kann, auch wenn der Automat am Flughafen von Los Angeles oder São Paulo steht. Auf einem Touchscreen sollen Kunden auswählen und an einem Terminal mit Kreditkarte und Handy zahlen können. Dann sollte es ein Fach geben, in dem das gewünschte Produkt ausgegeben wird. «Das ist der Automat, den ich möchte.»

Die Ingenieure haben getüfelt. Cisullo kam mit seiner Geduld an die Grenzen: «Von der IT-Branche bin ich es gewohnt, dass alles sehr schnell geht, aber jetzt musste ich lernen, dass dies nicht überall so ist.» Zum Teil gab es Stillstände bis zu einem halben Jahr, weil die Ingenieure mit dem Roboter nicht weiterkamen. Cisullo hatte recherchiert, ob es irgendwo schon etwas Ähnliches gibt – und kaum etwas gefunden.

In diesen Tagen ist der Automat Box-In der Öffentlichkeit präsentiert worden. Einer steht auf dem Jungfraujoch und einer am Airport Zürich. Die Evaluation war teuer, die Kennzahl gibt Cisullo nicht bekannt. Er ist aber zuversichtlich, dass sich die Investition bald rechnet.

Allein in Europa sieht Cisullo das Potenzial für 8000 Automaten. In vier Jahren will er dies erreicht haben.

Man merkt: Cisullo ist ein sehr ehrgeiziger Mann, angefangen hat er ganz unten. Sein Vater kam vor Jahrzehnten mit einem Koffer und der Hoffnung auf ein besseres Leben aus Italien in die Schweiz.

Er liess sich in Sargans als Plattenleger nieder, die Mutter folgte Jahre später. Claudio Cisullo war der Jüngste unter fünf Geschwistern. Die Cisullos zogen schon bald in den Aargau, wo Claudio aufwuchs. Heute verkörpert er das, was BILANZ Kolumnist Markus Schneider als «Klassenwechsel » bezeichnet: die soziale Mobilität von unten nach oben.

Den Traum vom eigenen Ferrari hat der Secondo Cisullo längst verwirklicht. Seine CC Trust Group beschäftigt derzeit in den zahlreichen Unterfirmen 150 Mitarbeitende und macht 90 Millionen Franken Umsatz. Im Verwaltungsrat sitzen der Airliner André Dose und Christian Bubb, der CEO von Implenia. Cisullo ist überzeugt: «Ein sozialer Aufstieg ist in diesem Land möglich, wenn man wirklich will. Der Wille versetzt Berge.»

Dies alles hat auch mit günstigen Rahmenbedingungen zu tun. Cisullo wuchs in den ersten IT-Schub hinein. Nach einer technischen Lehre baute er einen Commodore- 64-Computer zusammen und begann, in der Basic-Sprache zu programmieren. Die Technologie interessierte ihn, aber eigentlich ist er kein Tüftler. Er erwarb, als es noch keine Computergeschäfte gab, Monitore, lud sie in sein Auto und fuhr zu Fachhändlern. Er wollte erst heimkehren, wenn alle diese Monitore verkauft wären. Am Abend war er zurück. Fortan setzte er auf den Vertrieb – und damit aufs richtige Pferd.

Er stieg mit einer kleinen Beteiligung in die Firma Panatronic ein, um den IT Bereich auszubauen. Nachdem er die Panatronic vollends übernommen hatte, ging die Expansion mit dem Handel und dem Management von Print- und Netzwerksystemen rasch voran. Mehrere glückliche Komponenten trafen aufeinander: Die ersten IBM-kompatiblen Computer kamen auf den Markt – die Panatronic vertrat Hersteller wie Hewlett-Packard, IBM, Microsoft und entwickelte die Eigenmarke Mandax. Es kam zur Expansion in die USA, nach Taiwan und Japan. Claudio Cisullo war zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort.

Der Secondo sitzt im Büro in einem Dietiker Gewerbequartier. Er trinkt einen Tee und präsentiert auf einem Wandbildschirm die Struktur der Firma mit Hauptsitz in Zug. Der Überbau, also die CC Trust, ist unterteilt in drei Bereiche, an denen mehrere Firmen hängen – IT und Technologie, Finanzierungen sowie Freizeit. Die Panatronic erwirtschaftet noch rund 40 Prozent der Umsätze. Nur: Umsatz bedeute in der IT-Welt nichts, weiss auch Cisullo. Die Risiken sind hoch, weil die Ware sehr schnell veraltet. Der Margenzerfall ist enorm. Die Mitbewerber sind die Hersteller der Marken, die von ihm vertrieben werden; eine Entwicklung, die auf die Dauer nicht gut gehen kann. «Wer in diesem Umfeld vier Prozent Nettorendite erzielt, ist sehr gut dran. Und das ist nichts.»

Natürlich, er könnte seine Firmen verkaufen, sich auf irgendein schönes Fleckchen Erde zurückziehen, um dort in einer Hängematte Cocktails zu trinken. Aber das wäre nicht sein Weg. Claudio Cisullo würde seine Mitarbeitenden nie im Stich lassen, sagt er. Er beteiligt die Geschäftsführer an seinen Firmen, hält jedoch die Mehrheit. Er sei ein grosser Freund der Disziplin und möge Mitarbeitende, die zuverlässig, loyal und initiativ seien. Er mache aber die Erfahrung, dass diese Eigenschaften rarer würden. «Ich habe jedoch das Glück, sehr gute Leute um mich zu haben.»

Cisullo diversifiziert fröhlich weiter. Auf Zypern ist er seit über 15 Jahren an einem Wasserpark beteiligt. Er sitzt im Advisory Board des Alpensymposiums in Interlaken. Nachdem er an einem F1-Rennen Peter Sauber kennen gelernt hatte, begann er – als Hobby, wie er betont –, Rennautos zu verkaufen. Sauber hat die Wagen, Cisullo Kontakte zu potenziellen Käufern. Nur von einem Bereich hält er sich fern: von der Politik. «Ich bin Unternehmer und nicht Politiker. Beides geht nur in Ausnahmefällen zusammen.»

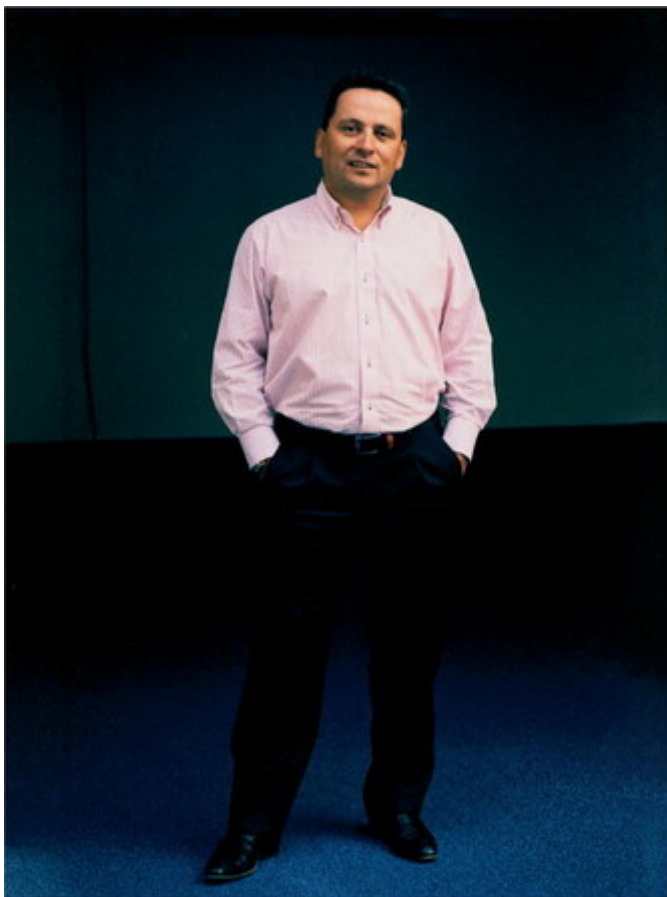
Dann marschiert Cisullo in einen anderen Raum, wo einer der bisher zehn produzierten Automaten steht. Inventur lässt sich mit einem einzigen Knopfdruck machen. Die Maschine bestellt automatisch mehr Ware, sobald diese verkauft ist. Sie schaufelt Produkte von hinten nach vorne. Mit dem Produzenten in der Zentralschweiz sei er in der Lage, 1500 Automaten pro Jahr herzustellen; innert nützlicher Frist könne er diese Menge verdoppeln.

Ein weiteres Argument für den Roboter: Wenn der iPod im Laden teurer oder billiger wird, muss jedes Preisschild von Hand geändert werden – hier reicht ein Knopfdruck. Er vermietet das Gerät inklusive Wartung und Software. Schliesslich ist der Automat robust; wenn er den Bodenkontakt verliert oder in Bewegung gerät, löst das einen Alarm aus.

Cisullo betont seine guten Beziehungen zu Wirtschaftsgrössen. Unter anderem hat er Gerhard Schröder an einem Abendessen von Wirtschaftsleuten kennen gelernt. Man habe sich auf Anhieb gut verstanden. Schröder habe ihn nach Berlin eingeladen, was er natürlich angenommen habe. Er habe auch heute noch regelmässig Kontakt zu Schröder.

Claudio Cisullo ist ein Macher. Die Theorie eignete er sich erst nach langer praktischer Tätigkeit an, als er an der HSG den Studiengang für KMU besuchte. Dies sei eine sinnvolle Sache gewesen. Aber letztlich handle er als Unternehmer intuitiv, also aus dem Bauch heraus. «Das kann man nicht lernen. Man tut es einfach – oder nicht.» Seine interkulturelle Herkunft betrachtet er als Chance. Er habe beides, italienisches Temperament und schweizerischen Geschäftssinn. Seine Profilneurose habe er im Laufe der Zeit abgelegt, kämpferisch ist er geblieben. «Ich blieb immer am Ball – auch wenn ich zwanzigmal aufs Dach gekriegt habe.»

Francis Müller, ständiger Mitarbeiter der BILANZ, redaktion@bilanz.ch



« Intuitiv zu handeln, kann man nicht lernen. Man tut es einfach – oder nicht » : Claudio Cisullo.