

## Pressemeldung

### „Einmal mehr aufstehen, als man hinfällt!“

Vom Stuntman zum erfolgreichen Erlebnis- und Eventspezialisten – Jochen Schweizer erzählt in einem Filmporträt auf [www.degut.de](http://www.degut.de) von seiner unternehmerischen Karriere

**Berlin/Potsdam, 14.10.2010.** Jochen Schweizer, Gründer und Active Chairman der gleichnamigen Unternehmensgruppe, setzt sich als Repräsentant der Deutschen Gründer- und Unternehmertage (deGUT) 2010 für Unternehmertum in Deutschland ein. In einem Film auf [www.degut.de](http://www.degut.de) erzählt er von seiner spannenden Erfolgsgeschichte, die als Stuntman, Extremsportler, Weltreisender und -rekordler begann. In den 80er Jahren ebnete er den Weg für den modernen Bungee-Sport in Deutschland. Als Spezialist für Action-Marketing etablierte Jochen Schweizer 1985 mit der Gründung seines ersten Unternehmens in Deutschland eine ganze Branche: „Als ich 1985 mein Unternehmen gründete, hätte doch kein Mensch gedacht, dass wir heute über 400 Tausend Erlebnisgeschenke pro Jahr verkaufen und hunderte individuelle Corporate und Marketing-Events stemmen, Jahr für Jahr,“ so Schweizer im Rückblick.

Aus Schweizers persönlichem Lebensabenteuer entstand eine Unternehmensgruppe mit drei Gesellschaften, die heute über 300 feste und freie Mitarbeiter beschäftigt und im vergangenen Jahr 36 Millionen Euro umsetzte. Mit Inszenierungen wie zum Beispiel der Enthüllung des Brandenburger Tors 2002, bei der Willi Bogner nur an einem Seil befestigt aus der Luft das Tor am Tag der deutschen Einheit feierlich enthüllte, sorgte er weltweit für Furore. In den vergangenen zehn Jahren entwickelte er weitere neue Inszenierungen, so den Vertical Catwalk mit vertikalen Laufstegen in internationalen Metropolen wie etwa am Taipeh 101 in Taipei, den Twin Towers Kuala Lumpur und dem Rockefeller Center in New York.

Die Jochen Schweizer Erlebnisgeschenke GmbH richtete ihre Angebote ursprünglich vor allem an Privatkunden. Zunehmend greifen Firmen auf die typischen Erlebnisprodukte zurück – für Absatzmittler, Mitarbeiter und Endkunden. Mittlerweile bietet das Unternehmen über 1.000 verschiedene Aktivitäten für Männer, Frauen und Kinder an. „Es geht vom Romantikdinner und der Wellnessmassage über eine Ballonfahrt bis hin zu unserem sicher extremsten Erlebnis, dem Base Flying in Berlin“, beschreibt Schweizer sein Angebot. „Ich habe das Erlebnis handelbar gemacht. Das bedeutet, ich habe das Einzelerlebnis so konfektioniert, dass man es verschenken kann und dahinter eine Eventlogistik gestellt, damit die Einlösung auch funktioniert. Und dadurch haben die Menschen nicht nur Freude beim Verschenken von Erlebnissen, sondern noch mehr Freude auch bei der Einlösung.“ Seine Erfahrungen als Abenteurer und Stuntman halfen ihm beim Aufbau seines Unternehmens durchaus: „Ich bin von Kindesbeinen an im Umfeld von Events bzw. Erlebnissen groß geworden. Da hat man nach über 25 Jahren natürlich viele Erfahrungen akkumuliert. Meine Idee, Erlebnisgeschenke als Geschenkgutscheine oder paketierte Themenboxen zu verkaufen, fußt ganz eindeutig auf dieser langjährigen Erfahrung im Veranstaltungsbereich.“ Heute sucht der 53-Jährige nicht mehr für sich selbst nach neuen Extremerlebnissen und Adrenalin-Kicks, sondern für seine Kunden – auch wenn er immer noch springt: „Klar springe ich noch. Das gehört einfach zu mir und das werde ich sicher noch machen, wenn ich 80 bin! Mir geht es jedoch längst nicht mehr darum, Rekorde zu brechen. Alles hat seine Zeit.“ Über diese Lebensphasen berichtet Schweizer fesselnd in seiner gerade erschienenen Autobiografie „Warum Menschen fliegen können müssen“.

Trotz seiner langjährigen Erfahrung im Eventbereich hatte jedoch auch Schweizer anfangs mit einigen Schwierigkeiten zu kämpfen: „Ich glaube, die größte Schwierigkeit bestand darin, dass wir so schnell gewachsen sind. Wenn ein neuer Geschäftsbereich in fünf Jahren von null auf 30 Millionen Umsatz wächst, dann wird jeder Unternehmer verstehen, was das bedeutet: die Problematik des Recruiting, die Einführung von Systems und Procedures, die Überwindung der reinen Innovationsphase in eine Strukturierungsphase, dann in eine Konsolidierungsphase, Finanzierung – das sind alles Themen, die eine Rolle gespielt haben. Aber auch mit Herausforderungen, z. B. bei der SAP-Einführung oder bei der Auslagerung der Distributionslogistik, muss man sich auseinandersetzen.“

Veranstalter:



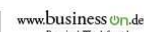
Premiumpartner:



Förderer:



Partner:



Messepartner:

Ein Geheimrezept für die Lösung solcher Start- bzw. Expansionsschwierigkeiten hatte Schweizer dabei nicht, er löste diese Probleme, „indem man einfach immer einen Schritt nach den anderen setzt und das Naheliegende tut. Wenn man diese Schritte in die richtige Richtung vornimmt, dann erreicht man irgendwann sein Ziel.“ Seiner Meinung nach sollten Existenzgründer/innen vor allen Dingen zwei Eigenschaften haben, um langfristig erfolgreich zu sein: „Einmal mehr aufstehen, als man hinfällt. Und gemachte Fehler nicht wiederholen. Das reicht schon. Ich glaube, es gelten für uns die gleichen Regeln wie in jedem anderen Dienstleistungsunternehmen auch. Bei mir im Eingang direkt neben dem Aufzug unseres Büros in München hängt ein Schild, darauf steht: ‚Niemand muss uns buchen. Hat er es aber getan, dann müssen wir ihm dafür dankbar sein, ihm jede denkbare Mühe abnehmen und den bestmöglichen Service bieten.‘ Das drückt aus, was ich meine und immer wieder sage. Und das gilt für alle Unternehmen, egal ob ich ein Reinigungsunternehmen habe oder einen Kurierservice betreibe, wer die Bedürfnisse seiner Kunden versteht und sich ernsthaft bemüht, den bestmöglichen Service zu bieten, der kann nur erfolgreich sein.“

Jochen Schweizer ist im Rahmen einer Diskussionsrunde auf der deGUT am 29.10.2010 um 13:00 Uhr zu sehen. Mehr zu seiner Erfolgsgeschichte vorab in einem Filmporträt unter [www.degut.de](http://www.degut.de) – mit einigen Mutigen im Hintergrund, die sich beim Base Flying vom Dach des Park Inn Berlin-Alexanderplatz in die Tiefe stürzen.

**Über die deGUT:** Die 26. deGUT findet am 29. und 30.10.2010 in der STATION-Berlin statt. Mit rund 6.000 erwarteten Teilnehmern, über 120 Ausstellern aus ganz Deutschland und einem umfangreichen, kostenlosen Seminar- und Workshopprogramm ist die deGUT eine der wichtigsten Messen rund um das Thema Existenzgründung und Unternehmertum. Experten und Berater von Banken, Wirtschaftsverbänden, Kammern und anderen Institutionen sowie erfolgreiche Unternehmer/innen informieren über alles, was man bei einem Start in die Selbstständigkeit wissen muss. Aber auch Unternehmen, die sich bereits etabliert haben, erfahren auf der deGUT viel Wissenswertes zu Themen wie Marketing, Verkauf, Recht oder Personal. Seit 2008 wird die deGUT von der Investitionsbank Berlin (IBB) und der InvestitionsBank des Landes Brandenburg (ILB) veranstaltet. Gefördert wird die Messe von der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen des Landes Berlin und dem Ministerium für Wirtschaft und Europaangelegenheiten des Landes Brandenburg aus Mitteln der Länder und des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE). Schirmherr ist der Bundesminister für Wirtschaft und Technologie Rainer Brüderle.

**Über die Jochen Schweizer Unternehmensgruppe:** Menschen mit Erlebnissen zu begeistern, ist das Ziel der Jochen Schweizer Unternehmensgruppe. Mit den Tochterunternehmen Jochen Schweizer Erlebnisgeschenke GmbH, Jochen Schweizer Events GmbH und der Jochen Schweizer Projects AG realisiert die Jochen Schweizer Unternehmensgruppe weltweit Erlebnisse der besonderen Art. Dazu zählen die über 1.000 individuellen Erlebnisse auf dem Erlebnisgeschenke-Portal [www.jochen-schweizer.de](http://www.jochen-schweizer.de), spektakuläre Inszenierungen und die Entwicklung neuer Erlebnisse. Geschäftsführer sind Jochen Schweizer und Dr. Hans-Ulrich Sachenbacher. Hauptsitz ist München.

#### Pressekontakt:

deGUT-Pressbüro  
Kornelia Kostetzko  
Friedrich-Ebert-Straße 91  
14467 Potsdam  
Tel.: 0331 / 231 890 –21  
E-Mail: [presse@deGUT.de](mailto:presse@deGUT.de)  
[www.deGUT.de](http://www.deGUT.de)

Veranstalter:



Premiumpartner:



Förderer:



Partner:



Messepartner: