

# L'Entrepreneur: Urs Hunkeler

Nachgefragt [Barbara Kalhammer](#)

**[Geosatis](#) ermöglicht es Gefängnissen, Straftäter mittels Fussfesseln zu überwachen. Das ehrgeizige Ziel des Unternehmens: die weltweite Marktführerschaft.**



*Gefängnisse auf der ganzen Welt haben eines gemeinsam: Sie sind in der Regel überfüllt. Das verursacht teils enorme Kosten. In der Schweiz belaufen sich die Ausgaben pro Strafgefangenen auf durchschnittlich 300 Franken pro Tag. Eine Alternative zur Haft ist die Haftentlassung auf Probe mit entsprechender GPS-Überwachung. «Dadurch können hohe Sozialkosten eingespart werden, das Risiko von Rückfällen ist geringer und die Personen können einfacher resozialisiert werden», betont Mitgründer und CTO von Geosatis, Urs Hunkeler, die Vorteile.*

## Wie entstand die Idee zur elektronischen Fussfessel?

Mein Kollege José Demetrio arbeitete vor einigen Jahren an Sicherheitsinstallationen im Gefängnis in Genf. Der Direktor klagte, dass dringend benötigte Gefängnisplätze von nur leichtgefährlichen Gesetzesbrechern belegt würden. Herkömmliche Fussfesseln waren jedoch ungeeignet für den Hausarrest, da sie zu leicht manipulierbar und entfernbar waren. Die Frage, wie eine einsatzfähige Fussfessel umgesetzt werden könnte, hat Demetrio nicht mehr losgelassen. Ende 2010 nahmen wir das Projekt gemeinsam in Angriff.

## Wie finanzierten Sie das Unternehmen?

Zu Beginn haben wir ein Forschungsprojekt gewonnen, wodurch mein Lohn für ein Jahr bezahlt war. Meine Kollegen arbeiteten nur nebenberuflich für Geosatis. Das Geld habe ich auch eingesetzt, um die Entwicklung voranzutreiben und Material zu kaufen. Ich habe immer sehr minimalistisch gelebt.

## **Hatten Sie weitere Unterstützung?**

Ja. Risikoinvestoren kamen jedoch nicht in Frage, da sie vor allem auf hohe Gewinne abzielen und schnell wieder aussteigen wollen. Wir arbeiten darum primär mit Privatinvestoren zusammen. Entscheidend ist für uns, was die Investoren dem Unternehmen nebst Geld für einen Mehrwert bringen. Erfahrungswerte und Kontakte sind besonders wertvoll. Dieses Entscheidungskriterium sollten auch andere Jungunternehmer berücksichtigen.

## **Geosatis ist bereits das zweite Unternehmen, das Sie mitaufbauen. Was macht für Sie die Selbstständigkeit aus?**

Ich war zwischenzeitlich auch angestellt, doch die Vorstellungen von Veränderungen im Unternehmen und die Möglichkeiten, die einem dafür gelassen wurden, passten nicht zusammen. Ich trage lieber die Verantwortung in meiner eigenen Firma. So kann ich auch mehr bewegen.

*Noch schreibt Geosatis rote Zahlen, doch gemäss Hunkeler ist die Firma nicht mehr weit von der Gewinnzone entfernt. Der Grund sind die speziellen Absatzmärkte. Derzeit werden die Fussfesseln bereits an mehrere Regierungen verkauft, darunter an die südafrikanische. In fünf weiteren Staaten laufen Pilotprojekte. Da die Mühlen der Bürokratie langsam mahlen und Kaufzyklen von Regierungen entsprechend nicht weniger als zwei Jahre betragen, müssen lange Durststrecken ausgehalten werden. Der Vorteil am Handel mit Regierungen: «Die Verträge sind profitabel und sicher.»*

## **Sieht Ihr Businessplan heute anders als zu Beginn?**

Er hat sich stark verändert und weiterentwickelt, da die Lage schwer vorhersehbar war. Es gibt beispielsweise Länder, die per se nicht mit Jungunternehmern zusammenarbeiten wollen. Wichtig ist für mich, dass man zu Beginn ein Ziel und genaue Vorstellungen hat und auch in diese Richtung arbeitet. Man muss jedoch offen für Anpassungen sein.

## **Welche weiteren Tipps haben Sie für Jungunternehmer?**

Wer zweifelt, sollte es lassen. Zudem ist es besser, den Start zu wagen, bevor man Familie und andere Abhängigkeiten hat. Der Rest kommt quasi automatisch. Die erfolgreichen Jungunternehmer sind jene, die einfach machen.

## **Haben Sie alles richtig gemacht?**

Sehr viel. Rückblickend würde ich aber darauf achten, dass es schneller vorwärts geht.

## **Was war Ihr grösster Misserfolg?**

Wir haben einem Kunden einen Prototypen zum Testen zur Verfügung gestellt und diesen als wasserdicht angepriesen. Kurz davor haben wir jedoch noch Anpassungen vorgenommen, wodurch die Fussfessel nicht mehr wasserdicht war. Heute lachen wir darüber – und der Kunde ist uns zum Glück treu geblieben.

## **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?**

Wir wollen in unserem Bereich die weltweite Nummer eins werden – aktuell gibt es etwa fünf

Konkurrenten. Teils sind das grosse Konzerne, was es für Jungunternehmer sehr schwierig macht, Aufträge zu erhalten. Die Staaten glauben oft nicht, dass wir ein sicheres System anbieten. Doch je länger wir auf dem Markt sind, desto eher glauben die Abnehmer an den Fortbestand von Geosatis.

## Ist die Schweiz generell ein guter Nährboden für Start-ups?

Die Schweiz hat viele Eigenheiten, auf die man bei einer Gründung achten muss. So ist es in den USA deutlich einfacher, an Investoren zu kommen. Hierzulande muss mehr Aufwand betrieben werden, dafür interessieren sich die Geldgeber stärker für das Projekt an sich.

---

Wollen Sie mehr spannende Geschichten lesen? [Hier gibt's ein Abo](#) vom PUNKTmagazin. Jeden zweiten Monat Wirtschaft abseits von Gewinnprognosen und Umsatzzahlen – direkt aus Ihrem Briefkasten.

---

### THEMEN:

- [Elektronische Fussfessel](#)
- [Geosatis](#)
- [L'Entrepreneur](#)
- [Strafvollzug](#)
- [Urs Hunkeler](#)

## Newsletter abonnieren

PUNKTMagazin - 1 Mal im Monat das wichtigste per E-Mail

## Die Redaktion empfiehlt



- [L'Entrepreneur: Fabrizio Soncini](#)

[Artikel lesen](#)



- [L'Entrepreneur: Gaby Stäheli](#)

[Artikel lesen](#)



- [\*\*L'Entrepreneur: Jonas Straumann\*\*](#)

[Artikel lesen](#)

- [\*\*L'Entrepreneur: Gilles Florey\*\*](#)

[Artikel lesen](#)