

Jungunternehmen | Online-Vereinsmanagement auf Vormarsch

Der kreative Macher von Aspiricus.ch

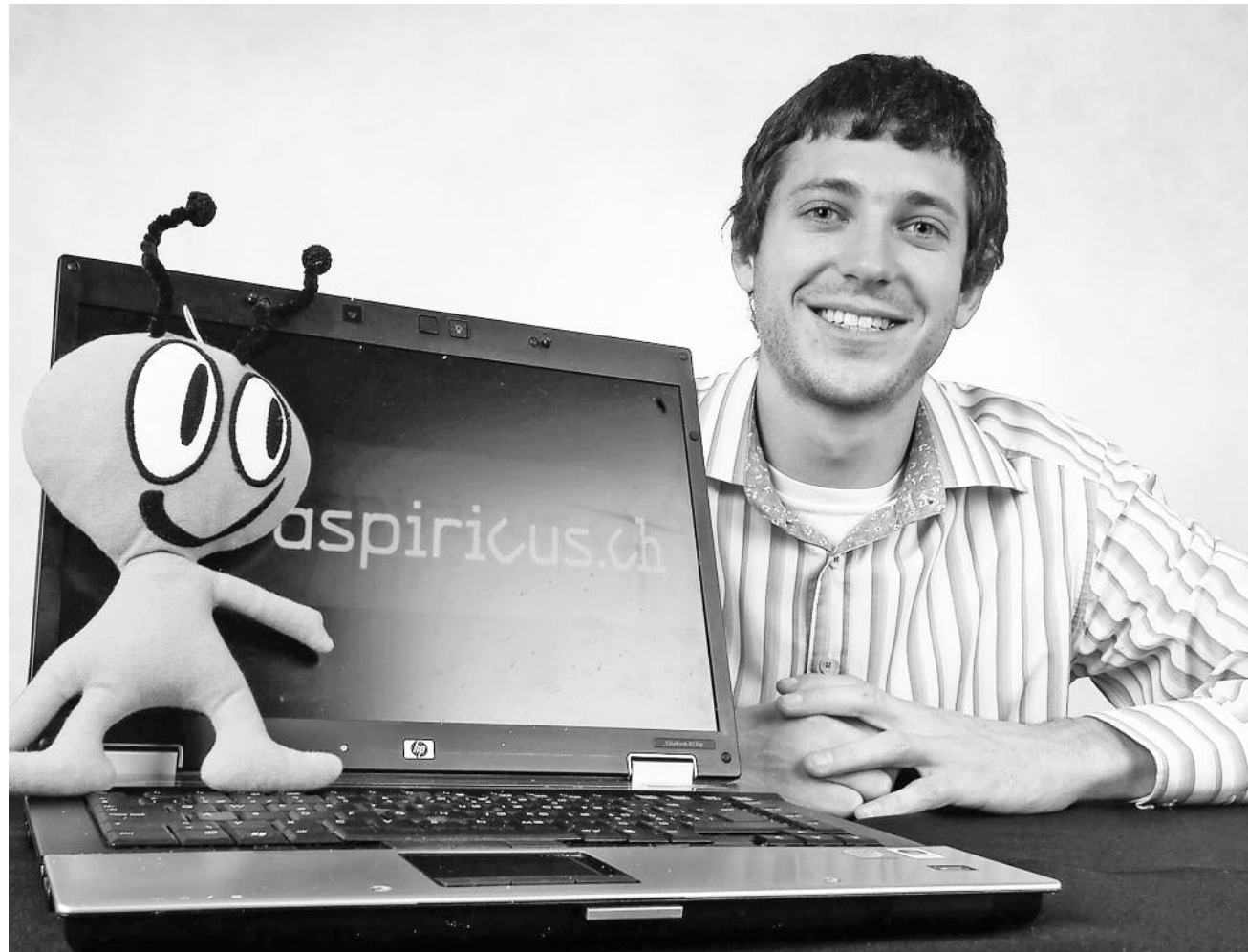
SALGESCH | Es gibt sie doch noch: Jungunternehmer mit Hang zum Risiko. Einer davon ist der 27-jährige David Naselli.

SEBASTIAN GLENZ

Aspiricus.ch. Wer den Markennamen von David Nasellis Produkt verstehen will, bekommt es mit Entelechie, Goethes Faust, Englisch und Latein zu tun. Doch dazu später mehr. Denn eigentlich ist die Idee des Salgescher Jungunternehmers denkbar einfach angelegt. Es geht um das Vereinsmanagement der Zukunft. Mit aspiricus.ch hat Naselli eine Firma ins Leben gerufen, bei der Vereine oder Non-Profit-Organisationen (NGO) ihre Daten zentral verwalten und speichern können. Die anfallende Papiermenge kann erheblich reduziert werden. Die Kommunikation innerhalb eines Vereins wird massiv erleichtert und professionalisiert. Alles spielt sich auf der Homepage von aspiricus.ch ab. Bisher nutzen 290 Vereine aus der Schweiz die Onlineseite und es werden immer mehr. Am 12. März 2008 hat Naselli die AG gegründet. «Mein Ziel ist es, dass ein Verein bis zu 95 Prozent seiner Verwaltung über aspiricus.ch machen kann», beschreibt Naselli sein Produkt und fügt an, dass nicht das Produkt an und für sich innovativ ist, sondern «die Idee, dass sich eine Firma speziell den Vereinen und NGOs widmet».

Keine Angst vor dem Scheitern

Bisher handelte es sich bei aspiricus.ch um ein Gratisangebot. Ab 2011 müssen die Vereine je nach Modul bezahlen, das sie nutzen. Angst, mit der Geschäftsidee auf die Nase zu fallen, hat Naselli jedoch nicht. «Ich glaube fest an das Angebot. Das Risiko zu scheitern hat man zwar immer und es kann sein,



David Naselli posiert mit Aspi, dem Unternehmenslogo. Sein Online-Vereinsmanagement befindet sich auf Kurs.

FOTO WB

dass ich nach einem Jahr abbrechen muss. Die Erfahrungen, die ich aber bisher machen konnte, waren sehr wertvoll.» Er hätte da eher eine amerikanische Einstellung. Wer nicht wagt, gewinnt nichts. In dieser Hinsicht ist Naselli auch familiär «vorbelastet». Sein Vater Fabio hat zusammen mit Isidor Elsig 1984 die Firma Pro UVA gegründet und damit eine unternehmerische Erfolgsgeschichte lanciert. «Von meinem Vater profitiere ich viel», meint Naselli. «Er hat mir sozusagen den unternehmerischen Geist eingeflösst.» Eines ist ihm dabei wichtig: «Als Unternehmer versuche ich wertbasiert zu arbeiten.»

Online seit April 2009

Die Idee, eine Vereinsverwaltung einzuführen, kam dem Wirtschaftsstudenten, der nebenbei als Direktionsassistent bei Canal 9 arbeitet, vor drei Jahren. «Ich selber bin in einigen Vorständen, wie dem kantonalen Musikverband, tätig oder mache in Organisationskomitees mit. Und da ich kein grosser Verwalter bin, suchte ich nach einer Lösung, die mir die Aufgabe erleichtert.» Mit einer Firma hat er schliesslich ein Dokument erarbeitet, wie ein solches Produkt aussehen könnte. «Ich bin anschliessend sehr schnell in den operationellen Teil hineingegangen. Einen Business-

plan habe ich erst später am Institut für value based enterprise an der Universität Fribourg erarbeitet.» Da wenig Geld und Mittel für Werbemassnahmen da sind, hat sich Naselli vor allem aufs Internet in Sachen PR spezialisiert. Über Facebook und Googlewerbung kamen die ersten Anfragen. Online ging die Seite am 1. April 2009. Von Musik- über Sportvereine bis hin zur fotografischen Gesellschaft Bern finden sich zahlreiche Vereine auf aspiricus.ch. «Die Seite repräsentiert die Vielfalt der Vereine in der Schweiz», so Naselli. Von aspiricus.ch sollen alle profitieren. Auch die Partner, die mitmachen und ihre Produkte

mit Rabatten für die Vereine auf der Homepage anbieten können. Naselli strebt mit seinem Produkt definitiv «nach etwas Höherem». Wobei wir wieder am Anfang des Artikels wären, der sich mit dem Namen beschäftigte. Aspire to heisst im Englischen nämlich nichts anderes als emporstreben. «Die lateinische Endung -us habe ich dann einfach hinzugefügt», lacht Naselli. Inspiriert hat ihn dabei Goethes Faust. Auch dieser strebte nach Höherem. Im Gegensatz zu Faust geht Naselli jedoch keinen Pakt mit dem Teufel ein. Ganz im Gegenteil: Mit aspiricus.ch hat er vielmehr den Geschäftshimmel im Visier.