

**W**as du heute kannst besorgen, das verschiebe nicht auf morgen, sei sein Motto, sagt Giuseppe Carrabs. Ist das das Geheimnis seines Erfolges? Er ist ein Macher, der es zu etwas gebracht hat. Wichtigstes Vorbild war sein Vater: «Er konnte nur fünf Jahre die Schule besuchen, aber er hatte unternehmerischen Geist», sagt der Sohn. Diesen Geist hat Giuseppe Carrabs geerbt: Er hat mit «ABC Software» eine Schweizer Erfolgsgeschichte geschrieben.

### Selbstständig und selbstbestimmt

Giuseppe Carrabs war Regional-Verkaufsleiter bei der Fluka Chemie, als er umsattelte. «Ich wollte selber etwas aufbauen, selbstbestimmt arbeiten.» Aussenstehende reagierten auf seinen Entschluss, in die Selbstständigkeit zu gehen, überrascht bis verständnislos.

Seine Frau war mit dem dritten Kind schwanger. «Niemand hat es verstanden», sagt der Kaufmann, der sich im Bereich Marketing weitergebildet hatte, «aber die Chemie war nicht mein Ding. Zudem habe ich dort meine Grenzen gesehen.» Er kündigte, wurde aber nicht freigestellt. Nun musste seine Frau mithelfen. So war sie die Sekretärin, wenn Geschäftspartner anriefen. Und hat, anstatt ins Nebenzimmer, in die Fluka «verbunden». Dieses Modell haben sie später beibehalten, als Giuseppe Carrabs noch von zu Hause aus arbeitete, «damit es professioneller wirkt». Seine Frau hat dann «weiterverbunden» – und den Hörer an ihren Mann weitergereicht.

### Unternehmergeist und Glück

Zuerst waren es Fotoapparate und Filme, mit denen der junge Unternehmer gehandelt hat. Er hat aber schnell gemerkt, dass die Nachfrage nach Gameboy-Spielen stetig wuchs – «es war ein Quantensprung». Die Warenhäuser haben damals händeringend nach Gameboy-Spielen gesucht – «der damalige Schweizer Importeur hatte circa zehn Spiele im Sortiment; in den USA gab es bereits über 50», berichtet Giuseppe Carrabs. Er wusste, dass er dieses Problem lösen konnte.

Damit kam der Stein ins Rollen. Giuseppe Carrabs importierte die Spiele direkt aus den USA, stellte Übersetzungen der Gebrauchsanleitungen her und verkaufte diese weiter. Er konnte Kunden gewinnen, «es gab allerdings extrem viele Nachahmer, die noch billiger waren». Und wieder hatte er die Nase



«Ich muss die Freude am Produkt sehen»: Der Unternehmer Giuseppe Carrabs.

vorn: Es gab einen Generationenwechsel der Konsolen von 8 auf 16 bit – Giuseppe Carrabs konnte die neuen Spiele für den «Super Nintendo» exklusiv anbieten. Dieses Angebot präsentierte er der Migros – dort hatte man jedoch ein Überangebot an Spielen der älteren Generation und kein Interesse an einem Wechsel.

Giuseppe Carrabs half sein Unternehmergeist, als der Vorschlag gemacht wurde, das «Rack Jobbing» zu übernehmen – die direkte Befüllung der Regale durch Lieferanten. Das heisst, er übernahm die Bewirtschaftung und Verantwortung des gesamten Softwareangebots der Migros. Das ist bis heute so – weitere Warenhäuser folgten. «Es war der zweite Quantensprung», resümiert der Unternehmer.

### Verkauf und Neuanfang

«ABC Software» wuchs und wuchs. Der Druck seitens der Lieferanten allerdings auch. «Sie sahen nicht gerne, dass wir exklusiv waren.» Der grösste Softwarehersteller der Welt, Electronic Arts, zeigte Interesse am Unternehmen des Sevelers. Verkaufsgespräche folgten – das gemeinsame Interesse war es, gestärkt den Markt zu bearbeiten. «Ihr Konzept ist es, 100 Prozent zu kaufen. Also habe ich 100 Prozent verkauft.» Ein weiterer Quantensprung, allerdings im Leben des Unternehmers.

«Die Firma war immer noch im Aufbau» – so war er bis im März 2005 Geschäftsführer und im Anschluss zwei Jahre lang Berater. Dann war die Aufbauphase vorbei: «Die Firma ist zu einer gut geölten

Maschine geworden – sie funktionierte mittlerweile dank gut geschulter Mitarbeiter auch ohne mich.» Zudem sagt er: «Ich fühle mich als Unternehmer, nicht als Manager.» Giuseppe Carrabs hatte Zeit, um neue Ideen umzusetzen. Natürlich hatte er diese schon vorbereitet: «2001 habe ich über 500 Olivenbäume gekauft.»

### Hunderte Olivenbäume

Giuseppe Carrabs ging zurück zu seinen Wurzeln. Seine Eltern kamen in den Sechzigerjahren in die Schweiz, um hier zu arbeiten. Heute leben sie wieder in ihrer Heimat, in Irpinien, das im Appenin liegt, zwischen Rom und Neapel, und das touristisch kaum erschlossen ist. Man lebt von der Landwirtschaft. «Es ist eine wunderschöne Gegend, mit der Toskana vergleichbar, aber viel wilder», sagt Giuseppe Carrabs.

Der Vater besitzt dort über 100 Olivenbäume, der Sohn hat das Nachbargrundstück samt den Bäumen dazugekauft: «Die Gene sind da – wir sind Kinder von Bauern.» Es sei spannend gewesen, etwas ganz neu aufzubauen. Heute ist er erfolgreicher, mehrfach prämiertes Olivenölproduzent und baut das Sortiment an italienischen Spitzenprodukten laufend aus: «Ich handle mit Produkten, mit denen ich mich identifizieren kann – ich verkaufe nur, was mir selber schmeckt und dessen Produzent ich persönlich kenne. Denn ich muss die Freude am Produkt sehen.» Die Freude und Leidenschaft, die er auch selber hat.

Er spricht über gute und schlechte Öle, über Farbstoffe und

Süssungsmittel in industriell hergestellten Aceti Balsamico und über den Geschmack von echten italienischen Produkten, «prodotti genuini». Und dann darf auch ich davon probieren – und mit einem Bissen verstehen, was er meint. «Die Leute sagen, Olivenöl sei gesund. Ich sage: Richtiges Olivenöl ist gesund», sagt er. Wer allerdings zum industriell hergestellten Öl greife, «hat einfach Öl. Es hat keine Wirkstoffe, es schadet nicht, aber man kann auch ein anderes Fett verwenden». Wenn man etwas Gesundes wolle, müsse man das traditionell Hergestellte nehmen. Und dafür ein wenig tiefer in die Tasche greifen.

«Diese Philosophie hatten wir schon immer», sagt er. «Meine Eltern waren Immigranten und wir hatten nicht viel. Was es aber immer gab, war gutes Essen.» Er ist mit dem Herzen dabei, viel mehr, als er es bei den Computerspielen war. Diese waren eine Kopfsache. Wen wundert es da, dass er von sich sagt: «Ich bin kein Spieler – dafür habe ich definitiv zu wenig Geduld.»

### STECKBRIEF

**Name:** Giuseppe Carrabs

**Wohnort:** Sevelen

**Alter:** 45

**Beruf:** Unternehmer

**Hobbys:** Biken, Tennis, Garten, Squash, Theater

**Lieblingessen:** Penne all'arrabiata, Pasta allgemein

**Lieblingsgetränk:** Mineralwasser

**Lieblingslektüre:** Autobiografien und lustige Bücher über das Wesen der Italiener, wie «Maria, ihm schmeckt's nicht!»

**Lieblingfilm:** «Ich bin Kinofan, mag wahre Geschichten. Gute Filme, die ich in der letzten Zeit gesehen habe, sind «Walk the Line» und «Into the Wild.»

**Lieblingsmusik:** «Je nach Laune – italienische Musik wie Eduardo Bennato oder Supertramp. Ich bin in den Achtzigerjahren steckengeblieben.»

**Stadt oder Land?** «Ich bin ganz klar ein Landmensch.»

**Sommer oder Winter?** Sommer

**Meine grösste Stärke ist ...:** «... Durchsetzungsvermögen. Ich gebe nicht so schnell auf, wenn ich mir etwas in den Kopf gesetzt habe.»

**Meine grösste Schwäche ist, ...:** «... dass ich keine Geduld habe.»

**Kontakt:** www.buonsapore.ch, giuseppe@carrabs.com