

Jungunternehmer

«Wir haben den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt!»

BASEL – Die aktuelle Wirtschaftslage macht es Jungunternehmern nicht gerade leicht: In Basel ist die Anzahl Firmengründungen daher deutlich zurückgegangen. Laut der Wirtschaftsauskunft Dun & Bradstreet aus Urdorf (ZH) wurden in den ersten acht Monaten 2008 in Basel 685 Firmen neu gegründet, in der Vorjahresperiode waren es noch 739 gewesen. Trotzdem gibt es Leute, die sich von der Konjunktur nicht abschrecken lassen und ein eigenes Unternehmen gründen. Baslerstab stellt fünf von ihnen vor.

Texte: Sabine Knosala

Fotos: David Joss, Sabine Knosala



Florian Raimann (30), Veloemotion, Riehen (BS)

«Ich bin Velo-verrückt», sagt Florian Raimann. Ursprünglich wollte der 30-Jährige mit Velorennen Geld verdienen. Später arbeitete er als Velo-

kurier und wurde 2005 Europameister im Bergsprint. Weil er mit der Rennkarriere kein Geld verdienen konnte, machte sich Raimann im April

2008 selbstständig. In seinem Laden «Veloemotion» in Riehen verkauft er Velos sowie Zubehör und führt Reparaturen durch. Zudem ist er im-

mer noch zehn Stunden pro Woche als Velokurier im Einsatz. «Ich arbeite im Moment 150 Prozent, dafür bin ich mein eigener Chef», so Raimann.

Sein Tipp an künftige Jungunternehmer: Finanziell immer die Übersicht behalten und das Risiko genau abschätzen!



Nadine (32) und Urs (40) von Rohr, wohnheim Pegasus, Basel

«Als Unternehmer kann man eigene Ideen verwirklichen und kreativ sein», sagt Nadine von Rohr (32). Allerdings sei auch niemand da, um sich abzustützen, und man könne nicht einfach um 17 Uhr Feierabend machen. «Wenn es jemandem schlecht geht oder bei einem Eintritt bleiben wir länger», so von Rohr. Zusammen mit ihrem Mann Urs (40), einem Sekundarlehrer, hat die Pflegefachfrau im November 2007 das Wohnheim Pegasus in Basel gegründet, das sich an Menschen richtet, die nicht mehr allein wohnen können – insbesondere aus psychischen Gründen. «Es besteht ein Bedarf an solchen Wohnmöglichkeiten, das hat uns auf die Idee gebracht», erzählt von Rohr. **Ihr Tipp:** Nicht nur träumen, sondern mit Disziplin und Ehrgeiz dahintergehen!

Remo Uherek (25), Trigami, Basel



Bei Remo Uherek (25) dreht sich alles um Blogs. In seiner Basler Firma Trigami verkauft er Werbeflächen auf über 2000 Bloggs im deutschsprachigen Raum. «Blogger sind Meinungsführer und daher eine gute Werbemöglichkeit», ist er überzeugt. Auch die

Entstehung hat die Firma dem Blog zu verdanken. «Wir wurden via Blog an einen Event eingeladen, hatten dort die Idee und haben auch unsere Investoren über den Blog kennengelernt», erzählt Uherek (25), der Wirtschaft studiert und Trigami im Juni 2007 mit einem Kollegen aus dem Informatik-Bereich gegründet hat. «Die Selbstverantwortung ist Vorteil und Nachteil zugleich», ist der Jungunternehmer überzeugt.

Sein Tipp: Nicht ewig auf die grosse Idee warten. Lieber ausprobieren und die Idee immer wieder an den Markt anpassen!

Kristof Nagy (30), Home Modulation, Pratteln (BL)



Bereits 2002 gründete Kristof Nagy in Pratteln (BL) seine Firma Home Modulation, trotzdem ging es erst letztes Jahr los. Der Grund: In der Zwischenzeit studierte Nagy Wirtschaft. Seit einem Jahr verkauft er thermische Solaranlagen zur Warmwasserbereitung und Heizungsunterstützung, Wärmepumpen und Pellets-Heizungen. «Das ist ein Wachstumsmarkt», ist er überzeugt, denn Erdöl gebe es immer weniger. Sein Fachwissen hat

der 30-Jährige übrigens vom Vater, einem Feuerungsfachmann und Sanitär. Als Vorteil seiner Selbstständigkeit sieht Nagy die Unabhängigkeit, schwierig findet er dagegen die Selbstmotivation.

Sein Tipp: Gut gemeinte Kritik annehmen und sich getrauen!

Wann der richtige Zeitpunkt ist

ST. GALLEN – Professor Urs Frey (40) von der Universität St. Gallen über die Situation der Jungunternehmer und mögliche Zukunftsbranchen.



FOTO: ZVG

Herr Frey, laut Dun & Bradstreet sind in Basel deutlich weniger neue Firmen gegründet worden. Was heisst das für kommende Neugründungen?

Das muss diese nicht zwingend tangieren. Jede Neugründung ist eine Chance für eine Positionierung in einer Nische. Dabei ist es gut möglich, dass es in diesem Bereich einen Gegentrend zur Wirtschaftsentwicklung gibt. Ein Beispiel dafür sind Produkte und Dienstleistungen für die dritte Lebenshälfte. Neugründungen und Konjunktur müssen also nicht immer korrelieren.

Wann ist denn der richtige Zeitpunkt für eine Neugründung?

Den gibt es nicht. Erst in der Retrospektive zeigt sich, ob es der richtige Zeitpunkt war. Wichtig ist, dass eine Idee begeistert und die entsprechende Nachfrage da ist.

Auf was muss man zum jetzigen Zeitpunkt bei einer Firmengründung besonders achten?

Man sollte die Entwicklung der Märkte genau beobachten, die das eigene Produkt oder die eigene Dienstleistung betreffen. Eine etablierte Firma kann sich den Markt aussuchen und notfalls auch wechseln. Eine Neugründung ist zu Beginn auf Gedeih und Verderb ihrem Markt ausgeliefert.

Welche Branchen haben am meisten Zukunft?

In der Schweiz sind Life Sciences und Biotechnologie eine gute Möglichkeit, aber auch persönliche Dienstleistungen. Optiker haben zum Beispiel einen Wachstumsmarkt ohne Ende, da die Menschen älter werden und mehrere Brillen kaufen. Solche Märkte sind zukunftsträchtig. Aber auch in bestehenden Märkten gibt es Möglichkeiten, um sich neu zu positionieren. Das kann eine Bäckerei sein, die ein ganz spezielles Produkt anbietet, das die anderen nicht haben. Es muss also nicht immer hochtechnologisch sein. Viele Ideen kommen allerdings nicht weiter, weil es an der konsequenten Vermarktung fehlt und sie daher zu wenig bekannt gemacht werden.

Was raten Sie?

Mein Motto: Tu Gutes und rede darüber! Entscheidend ist oft, dass man Leute findet, die einen nicht nur finanziell unterstützen, sondern auch durch Beziehungen und Netzwerke. Diese Funktionen können hochqualifizierte Pensionierte aus Grossfirmen, Förderer, Stifter oder Technoparks übernehmen.

Bin ich ein Unternehmertyp?

BASEL – Wenn Sie eine Firma gründen wollen, sollten Sie folgende Anforderungen erfüllen.

- Sie verfügen über betriebswirtschaftliches Know-how, vor allem im Finanz- und Rechnungswesen.
- Sie sind zielorientiertes Vorgehen gewohnt und können Ihre Vorgaben konsequent und selbstständig umsetzen.
- Sie sind eine Führungspersönlichkeit und verfügen über Erfahrung im Umgang mit Menschen.
- Sie verfügen über genügend finanzielle Mittel, um

sich den Lebensunterhalt sichern zu können, ohne dabei auf fremde Hilfe angewiesen zu sein.

- Sind Sie eine kommunikative und kontaktfreudige Persönlichkeit.
- Sie sind aussergewöhnlichen Stresssituationen und Mehrbelastungen gewachsen.
- Sie kennen Markt, Branche und Zielgruppe.
- Sie verfügen über ein Beziehungsnetz, das Sie weiter ausbauen können.

Quelle: «Selbständig – Ein Wegweiser für Jungunternehmer und Firmengründer», herausgegeben von der Jungen Basler Wirtschaftskammer, erschienen bei Schulthess Juristische Medien.