

Basel Stadt Land Region

«Die Nordwestschweiz hinkt bei Firmengründungen bisher hinterher»

Start-up-Unterstützung Der Baselbieter Standortförderer Thomas Kübler und Marcus Haegi, Leiter Coaching Business Parc Reinach, wollen mit der Initiative Start-up Baselland die Gründerszene beleben. Doch wie soll das gelingen?

Alex Reichmuth

Der Business Parc Reinach, der Business Park Oberbaselbiet/Laufental & Thierstein, die Start-up Academy Liestal und Basela.rea.swiss spannen bei der Unterstützung von Firmengründungen zusammen. Gemeinsam mit dem Kanton Baselland haben die vier Organisationen im November die Initiative Start-up Baselland gestartet. Auf was gilt es bei der Gründung einer neuen Firma zu achten? Wie kann ein Business-Park Jungunternehmer unterstützen? Und was hat es mit Start-up Baselland auf sich? Die «Basler Zeitung» lud Marcus Haegi, Leiter Coaching beim Business Parc Reinach, und Thomas Kübler, Leiter Standortförderung Baselland, zum Gespräch.

Marcus Haegi und Thomas Kübler, angenommen, ich habe eine Geschäftsidee. Wie kann ich in Erfahrung bringen, ob diese funktioniert?

M.H.: Das Wichtigste ist, dass Sie Ihre Kunden kennen. Sie müssen wissen, welche Kunden es gibt, welche Bedürfnisse diese haben und ob Sie mit Ihrer Geschäftsidee diese Bedürfnisse befriedigen können. Der häufigste Grund, warum Start-ups scheitern, ist, dass sie am Markt vorbei produzieren.

Man hat also ein tolles Produkt, aber niemand hat Bedarf danach?

M.H.: Genau. Wenn die Fragen nach den Kunden im Businessplan beantwortet sind, und zudem auch geklärt ist, wie die neue Firma finanziert wird, ist die Chance, dass diese die ersten drei Jahre überlebt, schon sehr hoch.

Die Beobachtung von Konkurrenten ist auch wichtig, nehme ich an.

M.H.: Selbstverständlich. Man muss vor allem wissen, was die Konkurrenten gut machen und was weniger gut. Nur wer die eigene Nische kennt, kann sich von den Mitbewerbern abheben.

Sie haben den Businessplan angesprochen. Was ist das genau?

M.H.: Der Businessplan beantwortet alle relevanten Fragen bei einer Firmengründung: Was ist die Vision? Was ist das Produkt? Wer sind die Kunden? Wie bearbeite ich den Markt? Wie finanziere ich die Firma? Welchen Lohn kann ich verdienen? Grundsätzlich erhöht eine gute Vorbereitung die Chancen, an eine Finanzierung heranzukommen – sei es über eine Bank oder über private Investoren.

Kann man irgendwo lernen, wie man einen Businessplan schreibt?

M.H.: Das ist etwas, was Businessparks wie wir in Reinach anbieten: Wir gehen mit den Jungunternehmern vor der Gründung den Businessplan durch, den sie erstellt haben, und geben unsere Einschätzung ab.



Setzen sich für mehr Zusammenarbeit in der Gründerszene ein: Standortförderer Thomas Kübler (links) und Marcus Haegi vom Business Parc Reinach. Foto: Kostas Maros

T.K.: Viele Leute kommen mit einer Idee. Die Frage ist jeweils, ob daraus ein Produkt oder eine Dienstleistung entstehen kann, die man am Markt tatsächlich absetzen kann. Ein guter Businessplan sollte zeigen, wenn das nicht geht. Es gehört eben auch zu einer guten Beratung durch einen Businesspark, vor einer Selbstständigkeit zu bewahren, die nicht funktioniert.

M.H.: Es gibt eine Faustregel: Aus sechs Erstgesprächen in

Hilfe man einfacher an einen Bankkredit herankommen kann. Erwähnen will ich auch die Stiftung Arbeitslosenrapen, die Mikrokredite in der Höhe von 10 000 bis 15 000 Franken vergibt.

T.K.: Die Basellandschaftliche Kantonalbank hat vor kurzem die Aktion «100 fürs Baselbiet» gestartet, mit dem Ziel, hundert innovative Firmen mit Krediten auszustatten.

Grundsätzlich: Auf welche drei Punkte muss man besonders achten, wenn man eine Firma gründet?

M.H.: Das Wichtigste ist, dass man mit Leidenschaft dabei ist. Dann sind Mut und Durchhalten wichtig. Man muss Geduld haben, wenn es einmal nicht so gut läuft.

T.K.: Ganz wichtig ist auch die Fähigkeit zur Selbstkritik. Wer nicht ehrlich mit sich selber ist, ist als Unternehmer gefährdet.

Umgekehrt: Welche drei häufigsten Fehler begehen Start-up-Gründer?

M.H.: Erstens, dass man sich zu wenig bewusst wird, wo der eigene Markt ist. Zweitens, dass man beim Akquirieren von Kunden zu passiv agiert. Und drittens, dass man die Liquidität zu wenig beachtet.

Sie, Herr Haegi, vertreten den Business Parc Reinach, der Jungunternehmern Hilfe anbietet. Wie sieht diese Unterstützung aus?

M.H.: Wir bieten zuerst einmal sogenannte Services für die Start-ups, die sich in unserem Park niederlassen: Postdienst, Telefondienst, Empfang, Sitzungszimmer et cetera. Dann bieten wir Beratungen an, wie erwähnt. Wir sind aktuell daran, einen Expertenpool aufzubauen,

um den jungen Unternehmern bei fachspezifischen Fragen noch besser weiterhelfen zu können. Und schliesslich ist das Netzwerk von Bedeutung, das die Unternehmer im Business Parc Reinach vorfinden: Man kann sich mit anderen Jungunternehmern austauschen und findet nicht selten in unserem Haus die ersten Kunden.

In Genuss dieser Angebote kommen alle Unternehmen, die beim Business Parc Reinach Mitglied sind. Haben denn alle diese Firmen ihr Domizil am gleichen Ort?

M.H.: Nein. Es gibt neben internen Mitgliedern auch externe. Wer zum Beispiel einen Coiffeursalon oder eine Werkstatt betreibt, braucht die Büroräumlichkeiten des Business Parc Reinach nicht. Unter unseren Mitgliedern gibt es auch Berater, die kein Büro brauchen, weil Sie bei den Kunden selber arbeiten. Es gibt aber die Möglichkeit, bei uns Sitzungszimmer zu benutzen.

Gibt es etwas, was der Business Parc Reinach nicht leisten kann?

M.H.: Wir machen keine Finanzierungen und können hierzu höchstens vermitteln. Auch die Geschäftsführung ist etwas, das die Firmen selber erledigen müssen.

Im November ist der Startschuss zur Initiative Start-up Baselland erfolgt, an der neben dem Business Parc Reinach der Business Park Oberbaselbiet/Laufental & Thierstein, die Start-up Academy Liestal und Basela.rea.swiss beteiligt sind. Um was geht es?

T.K.: Wir von der Standortförderung Baselland sind überzeugt, dass eine dynamische Gründerszene die Wirtschafts- und In-

novationskraft des Kantons stärkt. Darum möchten wir nicht nur die bestehenden Unternehmen so gut wie möglich betreuen und ihnen ein Umfeld zum Wachsen bieten, sondern auch dazu beitragen, dass mehr neue Unternehmen gegründet werden. Dazu braucht es aus unserer Sicht drei Dinge: gute Beratung, gute Infrastrukturen und gute Möglichkeiten, eine neue Firma zu finanzieren.

Wie wollen Sie das erreichen?

T.K.: Wir möchten, dass die vier erwähnten Institutionen, die wir als Kanton alle finanziell unterstützen, verstärkt zusammenarbeiten. Sie gehen das Thema Start-up-Gründungen alle unterschiedlich an. Wir wollen, dass

«Wir sind überzeugt, dass eine dynamische Gründerszene die Wirtschaftskraft stärkt.»

Thomas Kübler

sich diese Institutionen regelmässig treffen und voneinander lernen. Ein gemeinsamer Auftritt soll bekannt machen, dass das Baselbiet ein guter Ort ist, um Unternehmungen zu gründen. Das möchten wir mit der Marke Start-up Baselland kommunizieren. Wir wollen die vorhandenen Aktivitäten zusammenbringen und neu vernetzen.

Braucht es im Kanton Baselland mehr Firmengründungen?

T.K.: Durchaus. In Sachen Firmengründungen hinkt die Nordwestschweiz gemäss den Daten des Bundes dem Rest des Landes etwas hinterher. Die Gründe sind vielfältig und mögen mit unserer Branchenstruktur zusammenhängen. Grundsätzlich sind wir überzeugt, dass Gründergeist die Wirtschaft belebt und die Innovationskraft stärkt.

Gibt es heute im Baselbiet zu viele neue Firmen, die nicht überleben?

T.K.: Im Schweizer Schnitt überleben weniger als die Hälfte der Firmen die ersten drei Jahre, und weniger als ein Drittel die ersten fünf Jahre. Bei uns sind die Zahlen nicht wesentlich anders. Werden die neuen Unternehmen aber beraten, so ist deren Überlebensrate viel höher. Beratung lohnt sich, und wir sind überzeugt, dass es eine Aufgabe des Staates ist, sich an der Finanzierung von Beratungsangeboten zu beteiligen.

Nächstes Jahr ist im Kanton Baselland im Rahmen von Start-up Baselland eine Reihe von Roadshows vorgesehen. Was muss man sich darunter vorstellen?

T.K.: Die Idee ist, dass die vier erwähnten Beratungsinstitutionen zusammen mit dem Kanton mehrmals gemeinsam auftreten. Das soll an verschiedenen Orten im Kanton der Fall sein. Möglicherweise laden wir zusätzliche Akteure ein, die Finanzierungen und Räumlichkeiten anbieten. M.H.: Alle vier Institutionen haben ihre Schwerpunkte und Spezialitäten. Zusammen haben sie eine geballte Kraft an Innovationsunterstützung. Es ist die Idee der Roadshows, dies einem breiteren Publikum bekannt zu machen.