

Basler Zeitung; Montag 25. September 2000

## «Innovativen Ideen zum Durchbruch verhelfen»

Von *Oliver Degen*

**Das Projekt «Neuunternehmer des Monats» soll Start-up-Firmen eine Plattform zur Verfügung stellen, wo sie sich einem breiteren Publikum vorstellen können. Ein aus namhaften Vertretern der Wirtschaft bestehender Beirat beurteilt die eingereichten Konzepte und wählt jeweils den «Neuunternehmer des Monats». Wer sich dem Urteil der Juroren stellen will, muss nur das Anmeldeformular ausfüllen und einsenden.**

**Basel.** «In der Vergangenheit hat man in der beruflichen Ausbildung kaum Wert auf die Selbstständigkeit gelegt» meint Werner Resch, der bei der Wirtschaftsförderung beider Basel für Unternehmensgründungen und Ansiedlungen zuständig ist. Deshalb unterstütze man jede Initiative, die «einerseits über die Selbstständigkeit informiert und andererseits zur Selbstständigkeit motiviert».

Es sind also offenbar mehr psychologische Faktoren, die den Schweizern bzw. den Baslern den Sprung in die Selbstständigkeit erschweren. Die Rahmenbedingungen als solche sind in der Region Basel eigentlich äusserst attraktiv:

- Verkehrstechnisch ist Basel optimal angebunden.
- Im Umkreis von 500 km leben 60 Mio. Konsumenten - rund ein Drittel der Bevölkerung Europas -, die zusammen über die Hälfte des verfügbaren Einkommens in ganz Europa ausgeben.
- Die Arbeitsproduktivität liegt im europäischen Vergleich an der Spitze (pro Einwohner generiert die Region Basel einem Jahresumsatz von 72'300 Dollar, in Holland liegt dieser Wert bei 58'100 Dollar, in Frankreich bei 57'000 Dollar, in Deutschland bei 54'100 und in Italien bei 44'400 Dollar).
- Die Region Basel bildet laufend hochqualifizierte Arbeitskräfte aus. Zudem wird die Zusammenarbeit zwischen Lehre und Forschung und der Industrie als hervorragend beurteilt. Bezüglich der Neuanmeldungen von Patenten nimmt die Region in Europa eine Spitzenposition ein.

### **Marktplatz für Neuunternehmer**

Das Projekt «Neuunternehmer des Monats» will einen Marktplatz für Angebot und Nachfrage, Ideen und Kooperationen, Tipps und Hinweise für Personen, die den Sprung in die Selbstständigkeit wagen, schaffen. In Zusammenarbeit mit der Helvetia-Patria wird die BaZ in Zukunft (jeweils am letzten Montag des Monats) Start-up-Unternehmen vorstellen und deren Geschäftsidee präsentieren. Ein aus namhaften Persönlichkeiten aus der Wirtschaft bestehender Beirat wählt zudem den «Neuunternehmer des Monats». Anhand der eingereichten Geschäftskonzepte (die Idee ist wichtig, es sind keine detaillierten Businesspläne nötig!) beurteilen die Mitglieder des Beirates unter anderem die Erfolgchancen, den Innovationsgrad und die Ausgereiftheit der vorgeschlagenen Projekte. «Durch die Präsentation im führenden Medium der Region können sich die Start-up-Firmen einer breiten Öffentlichkeit vorstellen, womit ihnen der Zugang zum Markt und zu den ersten Kunden erleichtert wird» erläutert Hanspeter Weibel, der das Projekt initiiert hat.

### **Erfolgsfaktor Engagement**

«Ob sich ein neugegründetes Unternehmen am Markt durchsetzen kann, ist zu 90% vom persönlichen Engagement des Managements abhängig», hält Jürg Meier, Beiratsmitglied und Leiter des Novartis Venture Fund, fest. Der Novartis Venture Fund wurde anlässlich der Fusion zwischen Sandoz und

Ciba 1996 ins Leben gerufen. Ausgestattet mit einem Vermögen von 100 Mio Fr., sollen «Arbeitsplätze in zukunftsorientierten, technologisch anspruchsvollen Bereichen» geschaffen werden. Bis zum heutigen Zeitpunkt wurden 76 Neugründungen mit insgesamt 88 Mio Fr. gefördert, «wobei unterdessen aber bereits 10 Mio. Fr. wieder zurückgeflossen sind», freut sich Meier. Auch wenn der Novartis Venture Fund nicht primär renditeorientierte Projekte verfolge, sondern vielmehr eine soziale Komponente beinhalte und generell Technologie im Life-Science-Bereich fördern wolle, betrage die Erfolgsquote bisher fast 100%. «Offenbar haben wir die eingereichten Projekte richtig abgecheckt» und danach habe man auch zum richtigen Zeitpunkt die notwendige Unterstützung geleistet. Meier hält fest, dass man den Neuunternehmern insbesondere im juristischen und im administrativen Bereich habe Schützenhilfe leisten können. «Besonders geschätzt sind in diesem Zusammenhang auch ältere Mitarbeiter, die einen reichen Erfahrungsschatz besitzen und ein breites Beziehungsnetz unterhalten», womit sie für Start-up-Firmen - im Gegensatz zum allgemeinen Arbeitsmarkt - sehr attraktiv seien. Von den bisher 76 erfolgten Neugründungen seien 46 in der Schweiz angesiedelt und davon wiederum 35 in der Region Basel. Insgesamt seien über 650 neue Arbeitsplätze geschaffen worden, wobei die Mehrheit der Neuunternehmen im Life-Science-Bereich tätig sei. Die Gründer würden den unterschiedlichsten Altersklassen, Nationalitäten und Berufen angehören. «Oft hat die Öffentlichkeit den Eindruck, Neuunternehmer müssten auch jung sein - doch dieses Bild entspricht definitiv nicht der Realität», stellt Jürg Meier klar.

#### **«Den Rucksack richtig packen»**

Die Wirtschaftsförderung der Region Basel ist seit vier Jahren aktiv. Laut Werner Resch wurden bis anhin rund 130 neue Unternehmen verzeichnet, «wobei davon rund 50% effektiv frisch gegründet wurden, während es sich bei den anderen 50% um Neuansiedlungen bereits bestehender Unternehmen handelt». Auch Resch bekräftigt, dass man die Erfolgchancen durch die richtigen Fragen wesentlich erhöhen könne. «Wir checken ab, ob die potenziellen Neuunternehmer ihren Rucksack richtig gepackt haben», beschreibt Resch eine Hauptaufgabe der Wirtschaftsförderung. Im Gegensatz zu anderen Institutionen könne man selber kein Kapital zur Verfügung stellen, allenfalls jedoch zumindest Kontakte vermitteln. Er stelle aber fest, dass der Kapitalbedarf häufig gar nicht so gross sei, weil hinter vielen Geschäftsideen eine Dienstleistung stehe, die keine teuren Produktionsanlagen bedinge. «Auf jeden Fall stellen wir sicher, dass die umsatzschwache, aber bereits kostenverursachende Durststrecke der ersten sechs Monate abgesichert ist.»