

Max Gauglitz, Untersuchungsrichter

«Wir haben die Strafuntersuchung eingestellt, weil tatsächlich kein Insider-Geschäft getätigt worden ist». 19

NEUE LUZERNER ZEITUNG NEUE URNER ZEITUNG NEUE SCHWYZER ZEITUNG NEUE OBWALDNER ZEITUNG NEUE NIDWALDNER ZEITUNG NEUE ZUGER ZEITUNG

BEIRAT

Die Partner für Ihren Erfolg

Der Beirat, der die eingereichten Geschäftsideen beurteilt und daraus den «Neuunternehmer des Monats» auswählt, setzt sich wie folgt zusammen:



Jörg Lienert
Unternehmensberater, Besitzer des Luzerner Consulting-Unternehmens Jörg Lienert AG



Rita Misteli
Geschäftsführerin Info-Club für freies Unternehmertum und Präsidentin der FDP-Fraktion im Grossen Stadtrat



Werner Bründler
Direktor des Gewerbeverbandes des Kantons Luzern



Alex Bruckert
Direktor der Zentralschweizerischen Handelskammer



Hanspeter Schneeberger,
Leiter Marketing und Administration der Luzerner Gewerbe-Treuhand



Markus Hinnen
Marketingleiter bei Hewlett-Packard Schweiz



Carl Mugglin
Vorsitzender der Geschäftsleitung der Zentralschweizerischen Kraftwerke CKW



Mark Bachmann
Vorsitzender der Geschäftsleitung der 4B Bachmann AG in Hochdorf



Ruedi Suter
Gründer und Chef der Concepcion Technologies AG in Kägiswil



Christof Born
Geschäftsführer des Zuger Gründerzentrums



Hanspeter Weibel
Unternehmensberater, Chef der Weibel Consult in Bottmingen



Stefan Ragaz
Stellvertretender Chefredaktor der «Neuen Luzerner Zeitung»

Neuunternehmer des Monats

Eine Chance für kreative Köpfe

Der Weg zum Erfolg ist für die meisten neu gegründeten Firmen steinig. Das Projekt «Neuunternehmer des Monats» soll kreativen Köpfen den Markteintritt erleichtern.

VON JÜRGE SCHIESS

Exakt 4257 Unternehmen wurden 2001 in der Zentralschweiz neu ins Handelsregister eingetragen – gemäss der Wirtschaftsauskunftei Creditreform vor allem in den Sektoren Dienstleistung, Handel und Bau. Von diesen Start-up-Firmen wird jedoch nur der kleinste Teil länger als fünf Jahre bestehen. «Erfahrungsgemäss verschwinden innerhalb dieser Zeit 80 Prozent von der Bildfläche», sagt Hanspeter Schneeberger, Leiter Marketing der Gewerbe-Treuhand Luzern. Um die Überlebenschancen von frisch gegründeten Firmen zu verbessern, wurde das Projekt «Neuunternehmer des Monats» ins Leben gerufen (siehe Kasten). «Damit soll für junge Unternehmen aus der Zentralschweiz eine Plattform geschaffen werden, auf der sie sich der Öffentlichkeit vorstellen sowie neue Kunden gewinnen und Aufträge generieren können», erklärt Unternehmensberater und Projektinitiator Hanspeter Weibel.

Geldmangel

Für Diego I. A. Gallati, Beauftragter der Stiftung zur Förderung von Neuunternehmen im Kanton Luzern, setzt die Aktion genau am richtigen Punkt an. «Solange eine neue Firma nicht in den Köpfen potenzieller Kunden fest verankert ist, wird sie Mühe haben», sagt er. «Viele Firmengründer scheitern, weil sie in der Begeisterung für ihre Innovation die Zeit massiv unterschätzen, bis sie einen gewissen Bekanntheitsgrad erreicht haben.» Dieser Meinung ist auch Hanspeter Schneeberger. «Dem Aufbau eines Beziehungs- und Kundennetzes wird oft zu wenig Beachtung geschenkt.» Aus diesem Grund erstaune es kaum, dass die meisten Neuunternehmer nicht Konkurs anmeldeten, weil ihr Produkt schlecht sei, sondern weil ihnen in der Startphase schlicht und einfach das Geld ausgehe. Für Schneeberger ist deshalb klar: «Nebst einer guten Idee braucht es vor allem eines, um erfolgreich ein neues Unternehmen aufzubauen: eine strikte Kostenkontrolle und ein professionelles Finanzmanagement.»

Wenn möglich mit Eigenkapital

Obwohl die Banken die Bonitätsanforderungen an Start-ups in der Vergangenheit heraufgeschraubt hätten, sei es immer noch möglich, an Kredite zu kommen, ist Gallati überzeugt. «Wenn die Idee stimmt, ein sauberer Businessplan vorliegt und das Unternehmen über ein gewisses Eigenkapital verfügt, stellen die Banken normalerweise Kapital zur Verfügung.» Bevor jemand aber Fremdkapital aufnehme, sollte er versuchen, das Unternehmen mit eigenen Mitteln aufzubauen, warnt Gallati. «Das ist immer noch der beste Weg: Man bleibt finanziell unabhängig und kann sich voll und ganz auf sein Geschäft konzentrieren.»

Laut Hans Peter Schlumpf, Maschinenbau-Unternehmer und Präsident des Zuger Gründerzentrums, sind der Aufbau des Kundenstammes und die



Sicherstellung der Liquidität nicht die einzigen Klippen, die ein Jungunternehmer umschiffen muss. Wichtig sei auch, dass er mit Frustrationen fertig werden könne. Schlumpf: «Enttäuschungen kommen so sicher wie das Amen in der Kirche. Damit man dann nicht sofort das Handtuch wirft, braucht es eine grosse Portion Durchhaltevermögen.»

Kein Honigschlecken

Davon kann Roger Mathis ein Lied singen. Er hat sich auf die Verarbeitung und Installation von Abschirmungsprodukten für Elektromotoren spezialisiert und vor etwas mehr als drei Jahren in Ballwil die Sansecura gegründet. «Wer sich selbstständig macht, wird Fehler begehen», spricht er aus Erfahrung. Und er fügt hinzu: «Eine eigene Firma zu führen ist nicht immer ein Honigschlecken.» 15-Stunden-Tage seien keine Seltenheit, hinzu komme der ständige Druck, Kunden akquirieren zu müssen und die Darlehen abzuzahlen. «Schwarze Zahlen schrieb ich erst im dritten Geschäftsjahr. Bis es so weit war, musste ich oft untendurch», so Mathis.

Auch Marco Eggenschwiler, Geschäftsführer der IT-Firma Nextage in Littau, erinnert sich mit gemischten Gefühlen an die Gründerzeit: «In den ersten Monaten arbeiteten wir tagsüber normal als Angestellte, und in der Nacht bauten wir unsere eigene Firma auf.» Die schlaflosen Nächte haben sich jedoch gelohnt. Nextage hat den Niedergang des IT-Booms überlebt, das Unternehmen steht auf gesunden Füßen. Eggenschwiler: «Bis wir so weit waren, hat es aber brutal Kraft gebraucht.»

Neuunternehmer des Monats
www.neuunternehmer.ch

So können Sie teilnehmen

Das Projekt «Neuunternehmer des Monats» soll zu einem Marktplatz werden für Angebot und Nachfrage. Ideen, Tipps und Hinweise auf Personen, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, werden zu einem regen Austausch zwischen kreativen Jungunter-

eine Firma um den Titel eines «Neuunternehmers des Monats» bewerben kann:

- Gründung innerhalb der letzten drei Jahre
- Eintrag im Handelsregister
- Innovatives Marktangebot
- Potenzieller Kundenkreis in der Zentralschweiz



nehmern ver helfen. «Durch die Präsentation im führenden Medium der Region soll Start-up-Firmen der Zugang zum Markt erleichtert und der regionale Wirtschaftsraum gestärkt werden», erläutert Unternehmensberater Hanspeter Weibel, der Initiator des Projekts, das in der Südostschweiz und in der Nordwestschweiz bereits erfolgreich läuft. Die Aktion «Neuunternehmer des Monats» läuft unter dem Patronat der «Neuen Luzerner Zeitung» mit ihren Regionalausgaben und von Hewlett-Packard (HP). Unsere Zeitung wird die ausgewählten Start-up-Unternehmen vorstellen und deren Geschäftsidee präsentieren.

Innovative Geschäftsidee
Unter anderem müssen folgende Bedingungen erfüllt sein, damit sich

Die genauen Bedingungen und die Bewerbungsunterlagen sind unter <www.neuunternehmer.ch> zu finden.

Ein Beirat mit namhaften Vertretern aus der Wirtschaft (vgl. Box) begutachtet die Anmeldungen. Die eingereichte Geschäftsidee wird unter anderem auf Innovationsgrad, Ausgereiftheit und Erfolgchancen beurteilt. Detaillierte Businesspläne werden aber nicht verlangt.

Preis der Gewerbe-Treuhand

Unternehmen, die sich für den «Neuunternehmer des Monats» bewerben, können selbstverständlich auch am Jungunternehmer-Preis der Luzerner Gewerbe-Treuhand mitmachen. Der Preis, der seit 1994 verliehen wird, ist mit einem Preisgeld von 10 000 Franken dotiert. Die Verleihung wird im September stattfinden. Informationen zur Anmeldung: Telefon 041 319 92 92 oder info@gewerbe-treuhand.ch. red

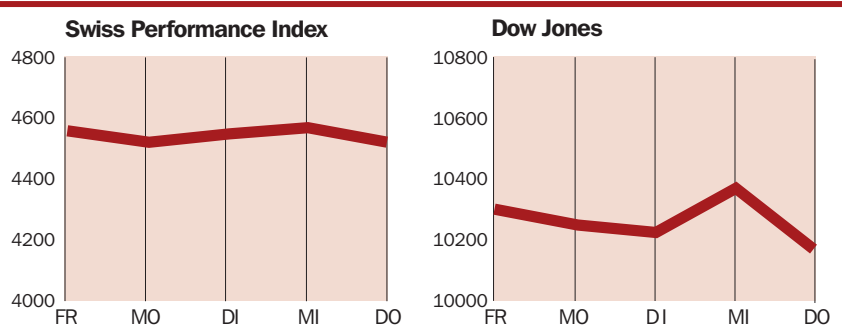


NOTENKURSE

Für	erhalte ich	bezahle ich
		Franken
1 US-\$	1.62	1.71
1 Euro	1.44	1.50
1 Engl. £	2.32	2.47
1 Ägypt. Pfund	0.29	0.43
100 Schwed. Kronen	15.35	17.10
100 Norweg. Kronen	18.40	20.15
100 Dän. Kronen	18.90	20.65
100 Ungar. Forint	0.55	0.68
100 Thai Baht	3.35	4.35

UBS, 05.06 Uhr

BÖRSEN



KASSEN OBLIGATIONEN

Laufzeit (Jahre)	UBS	Credit Suisse	LUKB	Migros Bank	Regio-bank
2	2,25	2,25	2,50	2,75	2,75
3	2,50	2,50	2,75	3,00	3,00
4	2,75	2,75	3,00	3,25	3,25
5	3,00	2,75	3,00	3,25	3,25
6	3,00	3,00	3,25	3,375	3,50
7	3,25	3,00	3,25	3,50	3,50
8	3,25	3,25	3,50	3,625	3,75

HEIZÖLPREISE

Preise für die Stadt Luzern vom 11. 04. (übrige Gebiete je nach Transportkosten)

Preis für 100 Liter (inkl. MWST)	Franken	Vortag
800 – 1500 Liter	54.40	54.70
1501 – 2000 Liter	52.30	52.50
2001 – 3500 Liter	48.30	48.50
3501 – 6000 Liter	45.70	45.90
6001 – 9000 Liter	44.00	44.20
9001 – 14 000 Liter	42.10	42.30

Preis pro kWh: 4.19 Rappen
Mitgeteilt vom Brennstoffhändlerverband Urschweiz