

## Neue Firmen, neue Impulse

Autor(en): Matthias Geering

Quelle: Basler Stadtbuch

Jahr: 1997

<https://www.baslerstadtbuch.ch/.permalink/stadtbuch/d8a2fe01-fb6e-4d97-996f-6075815328f7>

### Nutzungsbedingungen

Die Online-Plattform [www.baslerstadtbuch.ch](http://www.baslerstadtbuch.ch) ist ein Angebot der Christoph Merian Stiftung. Die auf dieser Plattform veröffentlichten Dokumente stehen für nichtkommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung gratis zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrücke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des vorherigen schriftlichen Einverständnisses der Christoph Merian Stiftung.

### Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Die Online-Plattform [baslerstadtbuch.ch](http://www.baslerstadtbuch.ch) ist ein Service public der Christoph Merian Stiftung.

<http://www.cms-basel.ch>

<https://www.baslerstadtbuch.ch>

# Neue Firmen, neue Impulse

## Schafft die regionale Wirtschaft den Aufschwung?

Die schlechte Nachricht erreichte uns kurz nach den Sommerferien: Obwohl die Schweizer Wirtschaft die Talsohle anscheinend durchschritten hatte und alle Prognosen für die nächsten Monate ein Wachstum versprachen, stieg die Zahl der Firmenkonkurse auf ihren bisherigen Höchststand: 2628 Konkursöffnungen wurden in den ersten sieben Monaten des Jahres 1997 verzeichnet – 10 % mehr als im Vorjahr. Doch zusammen mit dieser schlechten Nachricht erreichte uns auch eine gute: Im gleichen Zeitraum stieg auch die Zahl der neu gegründeten Firmen deutlich an.

Das eine geht offenbar nicht ohne das andere. Eine neue Firma gründen heisst immer auch, ein gewisses Risiko eingehen. Wer wagt, gewinnt – manchmal. Wenn viele wagen, dann gewinnen einige. Dass einige auch verlieren, ist Wahrscheinlichkeitsrechnung. 1996 wurden in der Schweiz 27 071 Firmen neu gegründet; gleichzeitig wurden 18 677 im «Schweizerischen Handelsamtsblatt» als gelöscht aufgeführt. Unter dem Strich hat demnach die Zahl der Schweizer Firmen, unabhängig von ihrer Grösse, im Jahr 1996 also zugenommen – ein gutes Zeichen für den helvetischen Wirtschaftsraum. Bei der Analyse dieser Zahlen hat das Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit (Biga) festgestellt, dass es sich bei Neugründungen in erster Linie um Einzel- und Kleinfirmen handelt. Dies ist für den Arbeitsmarkt besonders wichtig, denn gerade diese kleinen Firmen schaffen derzeit die meisten Arbeitsplätze und kompensieren so zumindest einen Teil des massiven Abbaus bei den grossen Unternehmen.

### Kleine und mittlere Unternehmen fördern

Kleine und mittlere Unternehmen – die sogenannten KMU – sind die wichtigste Stütze unserer Wirtschaft. Wenn in der Region Basel immer wieder von der «allmächtigen» Chemie gesprochen wird, so muss auch festgehalten werden, dass, sieht man einmal von den Staatsangestellten ab, zwei Drittel der übrigen Arbeitsplätze von den KMU gestellt werden. Und diese vielen kleinen und mittleren Unternehmen haben alle einmal als Kleinstfirma angefangen.

Der Gewerbeverband Basel-Stadt – einer der wichtigsten Vertreter der KMU – engagiert sich seit Jahren mit viel Energie für Jungunternehmerinnen und -unternehmer. Seine Broschüre «Ein kleiner Mutmacher zum Schritt in die Selbständigkeit» stiess auf grosses Interesse – über tausend Personen in der Region Basel haben diese Kurzanleitung abgeholt. 1996 startete der Gewerbeverband dann eine besondere Aktion: Mit dem «Förderungsprogramm für Unternehmerinnen und Unternehmer» konnten 163 Frauen und Männer gewonnen werden, die – mit der Unterstützung des Verbandes – den Weg in die Selbständigkeit wagten. Auch für den Gewerbeverband hat sich das Engagement gelohnt, weil er durch gezielte Befragung der Jungunternehmer unter anderem erfahren konnte, wo die grössten Probleme auf dem Weg zur Selbständigkeit liegen. «Schwierigkeiten gibt es zum Beispiel bei der Beschaffung des Grundkapitals, beim Gewähren des Betriebskapitals oder bei der Kunden-Akquisition», fasste Gewerbe-Direktor Christoph Eymann die Erkenntnisse zusammen.

Neben dem Gewerbeverband Basel-Stadt kümmern sich verschiedene Organisationen und

Personen in der Region um Wirtschaftsförderung und Firmengründungen. So hat die Handelskammer beider Basel grosse Erfahrungen in den Bereichen Handelsfirmen, Dienstleistungen und Industrie. Eine andere wichtige Anlaufstelle für potentielle Firmengründer ist die Wirtschaftsförderung beider Basel, die 1996 über dreissig Firmengründungen begleitete. An der Universität Basel sorgt die Technologietransferstelle für den Kontakt zwischen Hochschule und Privatindustrie. In einem ähnlichen Bereich arbeitet die Erfindungsverwertungs-AG (EVA), eine mehrheitlich von den beiden Basler Kantonalbanken getragene Firma. Sie prüft Erfindungen auf ihre kommerzielle Verwertbarkeit und beteiligt sich später am Erfolg – falls sich dieser einstellt.

### Von der Idee zur Finanzierung

Eine der grössten Hürden für junge Unternehmerinnen und Unternehmer ist die Geldbeschaffung. Auch wenn die Idee für eine neue Firma noch so gut ist – ohne Geld geht gar nichts. Und weil die wenigsten genügend Geld gespart haben, um ein kleines Unternehmen alleine auf die Beine zu stellen, sind sie auf Fremdfinanzierung angewiesen. Der Weg des Jungunternehmers führt in der Regel also bald einmal zu einer Bank. Dort hat man die grössten Chancen, wenn man seine Absichten unternehmerisch darlegen, einen sogenannten «Business-Plan» vorlegen und vielleicht sogar die EVA als Referenz anführen kann. Am Erfinder mit der «wahnsinnig guten Idee» sind die Bankleute weniger interessiert; ein gutes Management mit einem mittelmässigen Produkt sei eben besser als ein mittelmässiges Management mit einem guten Produkt, betonen die Geldgeber. Entscheidend ist darum, ob der potentielle Firmengründer den Bankiers aufzeigen kann, wie er seine Idee kommerziell umsetzen will. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten bekommt nur Geld, wer als Unternehmer überzeugen kann und bereit ist, eigenes Risiko-Kapital – sogenanntes «Venture-Capital» – zur Verfügung zu stellen. Beim Schweizerischen Bankverein beispielsweise erwartet man, dass junge Unternehmer die Hälfte des benötigten Kapitals selbst aufbringen. Für die Bank birgt sich darin auch eine gewisse Sicherheit, denn mit eigenem

Geld, so die Erfahrung der Banker, gehe man sorgfältiger um als mit geliehenem.

Doch gerade junge, kleine Firmen sind für die Grossbanken kein lukratives Geschäft. Die Kredite belaufen sich auf einige hunderttausend Franken, gleichzeitig ist das Risiko oft schwer einschätzbar. Auch wenn junge Unternehmer mit guten Ideen, viel Elan und viel Geld den Schritt zur eigenen Firma wagen, schaffen nur wenige den kommerziellen Erfolg. Statistiken zeigen, dass die Hälfte der neu gegründeten Firmen bereits nach fünf Jahren nicht mehr auf dem Markt sind. Dass fünf von zehn Firmen nicht überlebensfähig sind, darf nicht als «Verlustquote» betrachtet werden. Vielmehr sind die überlebenden Kleinstfirmen als Gewinn zu verbuchen. Sogar dann, wenn gewisse Geldgeber von einer langfristigen «Erfolgsquote» von nur 20 % ausgehen, so sind es eben genau diese zwei Firmen, für die es sich lohnt, zehn Projekte zu unterstützen. Lange Zeit wurde die Finanzierung neuer Unternehmen von den Banken vernachlässigt, weil es sich auf den ersten Blick nicht rentierte. Diese Zurückhaltung begründete sich darin, dass es für die Banken sehr schwer war, die Marktchancen von ausgefallenen oder besonderen Vorhaben abzuschätzen. Heutzutage verfügen die Geldinstitute über Fachleute, welche die neuesten Technologien kennen und daher beurteilen können, ob eine Erfindung oder ein Produkt kommerziell erfolgreich sein könnte. Seit Beginn des Jahres 1996 sind deshalb auch die Grossbanken bereit, mit sogenannten «Venture Capital Fonds» (Risiko-Kapital-Fonds) jungen Unternehmern eine Starthilfe zu geben. Für den Standort Basel ist es wichtig, dass der Mut, Risiken einzugehen, auch bei den Geldgebern vorhanden ist. Sonst läuft die Region Basel nämlich Gefahr, dass die klugen Köpfe ihr den Rücken kehren und ihre Ideen woanders realisieren.

### Scheitern lässt sich gezielt vermeiden

Woran scheitern junge Unternehmer? Eine einfache Antwort auf diese Frage existiert nicht. Trotzdem gibt es einige Faktoren, die bei der Mehrzahl der gefährdeten Kleinstfirmen eine Rolle spielen. So wird oft die eigene Branche falsch eingeschätzt. Wer sich beispielsweise im Baugewerbe selbständig machen möchte, findet

schnell eine günstige Werkstatt und günstiges Werkzeug. Dass diese Werkstatt aber von einem Berufskollegen wegen mangelnder Aufträge aufgegeben wurde, dass die günstigen Werkzeuge aus dem Liquidationsverkauf eines Konkurrenten stammen, wird oft übersehen. Gerade in Branchen, bei denen das Angebot weit grösser ist als die Nachfrage, ist es schwierig, neu anzufangen. Umgekehrt bieten aber genau solche Branchen den jungen Unternehmern die Chance, etablierten Anbietern mit einer «schlanken» Produktion die Stirn zu bieten.

Ein weiteres Problem der jungen Unternehmerinnen und Unternehmer ist die Einsamkeit. «Endlich sein eigener Chef zu sein» ist eine der Motivationen, die Firmengründer dazu bewegen, Geld aufs Spiel zu setzen, Freizeit zu opfern und sich auf längere finanzielle Durstrecken einzulassen. Oft vergessen sie dabei, dass zwar kein Chef mehr die Arbeit verteilt, dass aber auch niemand mehr da ist, mit dem man über die Alltagsprobleme reden kann. Viele junge Firmen scheitern genau an diesem Punkt. Während fachliche Kompetenz wie Ausbildung und Erfahrung – die Grundlage für ein erfolgreiches Unternehmen – recht gut mess- und einschätzbar ist, ist die Persönlichkeitsstruktur des Unternehmers vor einer Neugründung schwer einzuschätzen und muss ernsthaft geprüft werden. Selbstvertrauen bedeutet nicht einfach nur, seine Stärken zu kennen. Der selbstsichere Unternehmer ist vielmehr jener, der sich seiner Schwächen sehr wohl bewusst ist und mit ihnen umgehen kann. Verwandte und Freunde können da gute Ratgeber sein, doch oft nehmen gerade enge Vertraute zu viel Rücksicht, wenn es um eine offene, ehrliche Beurteilung geht. Fachleute im Bereich der Personalberatung raten darum potentiellen Jung-

unternehmern, den ehemaligen Arbeitgeber um eine ehrliche Einschätzung zu bitten. Ist die Neugründung geglückt, beginnen die Probleme erst richtig: Alleingelassen in seinem Büro oder in seiner Werkstatt verbringt der junge Unternehmer seine Arbeitszeit. Niemand ist da, mit dem er seine Schwierigkeiten besprechen kann, die gerade in diesem Zeitabschnitt so wichtige Reflexion kaum stattfinden. Gleichzeitig lastet der Druck auf ihm, mit seiner Firma erfolgreich sein zu müssen. Diese Konstellation trifft man nicht nur in Kleinstfirmen; den Führern grosser Firmen geht es in ihren edlen Direktionsbüros oft genauso. Sie können sich jedoch ein professionelles Coaching leisten: Unternehmensberater begleiten den Firmenchef und helfen ihm, die wichtigen Entscheidungen zu treffen.

Für Kleinunternehmer dagegen ist ein derartiges Coaching meist gar nicht finanzierbar. Damit sie trotzdem Kontakte zu anderen Kleinfirmen haben, wird derzeit ein KMU-Netzwerk aufgebaut, in dem kleine und mittlere Unternehmen ihre Erfahrungen in den verschiedensten Bereichen der unternehmerischen Praxis gegenseitig austauschen können. Das von der Wirtschaftsförderung angeregte Projekt will die Potentiale der KMU in der Region Basel besser nutzen, ihre Wertschöpfung erhöhen und ihre Innovationskraft steigern. Das Jahr 1997 hat die Region Basel auf dem Weg zu einem idealen Standort für neue Firmen ein rechtes Stück vorgebracht. Dies zeigen auch die Wirtschaftsprognosen, die dem Standort Basel im Vergleich zur übrigen Schweiz ein überdurchschnittliches Wachstum vorhersagen. Wo junge Unternehmen sich wohlfühlen, da können auch etablierte Betriebe blühen.

Die 163 Firmengründer vor dem grossen Vorbild. Auch die «crossair» hatte einst als kleine Firma begonnen. ▶

