

Inhalt

Editorial	1
Erfolgreiche Gründer in der WRT Region	1
Mit Mut und klarem Konzept zum Erfolg	2
Was ist der WRT?	3
Leistungen der Gründerförderung im WRT	3
Geschäftsräumlichkeiten für Gründer/Innen	4
Wichtige Termine und ausgewählte «Links»	4

Editorial

Investition in die Zukunft



Der Wirtschaftsraum Thun (WRT) umfasst heute zehn Gemeinden, die ziemlich genau die offizielle Agglomeration Thun abbilden. Die Gemeinde Sigriswil ist seit 2000 WRT-Mitglied. Als Gemeinde mit 11 Dörfern, vertritt sie in diesem Wirtschaftsgremium vor allem die Bedürfnisse einer ländlichen Region. Sie betrachtet die Mitarbeit im WRT als wichtige Investition in die Zukunft!

Der WRT beschäftigt sich primär mit Fragen der Standortpromotion, der Ansiedlungs- und Bestandespflege sowie der Unternehmensförderung. Im Rahmen dieser Tätigkeiten werden auch eine Vielzahl von Arbeitsplätzen in der weiteren Region Thun gesichert und geschaffen.

Neu wurde dem WRT die Funktion des regionalen Partners von Bund und Kanton in deren neuer Agglomerationspolitik übertragen. Diese ist lanciert worden in der Erkenntnis, dass die Agglomerationen sehr wichtige Landesteile sind, aber wesentliche Probleme nicht allein lösen können. Aus diesem Grunde ist es für die Gemeinde Sigriswil wichtig, das künftige Agglomerationsprogramm für die Region mitgestalten zu können.

Fritz Bühler
Gemeindepäsident Sigriswil

Erfolgreiche Gründer in der WRT Region

Caretech Automation GmbH

Da es als Familienvater in der Automation fast unmöglich ist eine Teilzeit-Kaderstelle zu erhalten, entschied ich mich, selbst eine Firma zu gründen.

Der englische Name kommt von care = sorgen und spiegelt die Philosophie unserer Firma wider. Sie befasst sich mit der Entwicklung und dem Bau von komplexen Steuerungen.

Da die Anlagen stets Prototypen sind, spielt der Bereich der Automation eigentlich gar keine Rolle. So kommt es, dass wir vom Präzisions-Messgerät bis zum Steinbrecher schon fast alles realisiert haben.

Der grosse Vorteil steckt in der Agilität. Wir reagieren schnell, wenn nötig, steigen wir morgens um 1 Uhr aus dem Bett und fahren zur Anlage. Durch die persönliche und umfassende Projektierung werden die Kundenwünsche von Anfang an angehört und eingebunden. Es ist immer die gleiche Ansprechperson da, ohne Schnittstellen und Zweitlieferanten. So machen wir nicht nur die Projektierung, sondern auch Schemata, Steuer-schrank, Programmierung, IBS und Service. Durch das komplexe und umfassende Wissen des Projektleiters werden Zusammenhänge erkannt. Weg von Scheuklappen, hin zur umfassenden Projektbearbeitung. Dies wirkt sich auch auf die Motivation aus. Ein Begleiten des Auftrages von Anfang bis zum Ende bringt Wissen, Abwechslung



Caretech GmbH, Stefan Zaugg (links), Michel Kropf (rechts)

und Arbeitserfüllung mit sich. Dies wird vom Kunden wahrgenommen.

Es ist für uns eben nicht nur ein Beruf – es ist eine Berufung.

Wir können mit Stolz sagen, dass unsere Kunden – die wir beim Start vor 5 Jahren hatten – immer noch die gleichen sind. Kundenzufriedenheit ist das höchste Ziel.

Wichtig ist, das man kleine Probleme und Hürden kompetent, seriös und zur vollen Zufriedenheit des Kunden löst.

So ist meine Bilanz nach 5 Jahren positiv, auf jeden Fall in den Projekten. Mühe machen mir immer wieder die Unflexibilität und die fehlende Hilfe der Ämter, Behörden und Banken. Hier wird man nicht als Kunde, sondern von vornherein als Schuldner und als Unternehmer, der schon alles wissen müsste, angeschaut. Dank Unterstützung der Neuunternehmerberatung Exploit konnten einige Hürden besser genommen werden.

Mit Mut und klarem Konzept zum Erfolg

Interview mit Ueli Bichsel, Künstlerischer Direktor, thunerSeespiele Management AG



Durchgeführt von Heinz Habegger, Geschäftsführer Neuunternehmer-Zentrum ZUT (rechts)

Ueli Bichsel, vor vier Jahren hatten Sie mit zwei Kollegen eine Idee, heute ist die thunerSeespiele AG mit ihrem diesjährigen Musical «Anatevka» ein wichtiges Unternehmen für die Region. Wie hat sich das Ganze entwickelt?

Sehr stark. Im Jahr 2000 arbeiteten nur Res Stucki und ich mit kleinen Teilzeitpensen an dieser Idee. Im Vorfeld von «Evita» wurde eine Projektleitung zusammengestellt und erste Mitarbeiter/innen angestellt. Das Unternehmen hat sich, zusammen mit der in der Zwischenzeit gegründeten in szeneticket GmbH, zu einem Team mit acht Vollzeitstellen entwickelt. Ergänzend sei hier erwähnt, dass während der Sommersaison zusätzlich ca. 270 Personen angestellt sind. Dies entspricht rund 20 Jahres-Arbeitsstellen. Somit kann gesagt werden, dass sich die Idee der thunerSeespiele innerhalb von vier Jahren zu einem Arbeitgeber für 28 Vollzeitstellen entwickelt hat.

Wie sind Sie vorgegangen; haben Sie einen Businessplan entwickelt, eine Strategie festgelegt und langfristige Ziele gesetzt?

Ja, in der Tat haben wir uns zu Beginn unserer Idee hingesetzt und eine Strategie definiert und uns überlegt, was wir in den ersten zwei Jahren erreichen möchten. Wir hatten auch von Beginn an ein klares Mission-Statement, welches auch heute noch gültig ist, nämlich «Musical erleben» und dies mit einem 4-Sterne-Standard. Entsprechend unseren Vorstellungen haben wir dann auch ein Budget und einen Finanzplan erarbeitet. Unsere langfristige Planung und Strategie hat uns geholfen, Abweichungen zu erkennen und pragmatisch darauf zu reagieren. Dies war insbesondere beim Budget der Fall, wo uns die Ausgaben massiv über den Kopf wuchsen, jedoch glücklicherweise auch die Einnahmen entsprechend höher waren. Unsere Ziele wurden bis heute nicht geändert, lediglich präzisiert.

Haben Sie diesen Erfolg erwartet?

Ja!

Warum?

Weil ich auf Grund meiner Erfahrung als Produzent und Regisseur überzeugt war, dass wir ein erfolgrei-

ches Konzept hatten. Da wir uns in einem Künstlerumfeld bewegen, sind wir gefordert, immer wieder verrückte Ideen zu generieren. Trotzdem haben wir es, glaube ich, geschafft, die Bodenhaftung nicht zu verlieren. Zudem ist eine echte Partnerschaft zwischen Res Stucki und mir vorhanden, welche uns auch ermutigte, etwas zu riskieren. Ein weiterer Faktor zum Erfolg bestand sicher auch darin, dass wir unser privates Geld einsetzten und uns keine Fremdmittel zur Verfügung standen. Jedoch hätte das ganze Konzept nichts genutzt, wenn wir nicht in der Lage gewesen wären, die Idee zu verkaufen. Verkaufen heisst für mich in erster Linie, Vertrauen zu den Partnern schaffen.

Im Rahmen einer Backstageführung habe ich Sie als sehr umsichtige Persönlichkeit erlebt, welche für ihre Künstler und jeden Mitarbeiter hinter der Bühne ein gutes Wort bereit hat. Welches sind für Sie die wichtigsten Elemente für die Personalführung in einem jungen Unternehmen?

Aus meiner Sicht muss eine Führungspersönlichkeit klar, ehrlich, offen (für alles und alle), kollegial, aber auch hart sein.

Hatten Sie in der Startphase auch schon Motivationstiefs?

Nein, dies kenne ich zum Glück nicht. Es gibt jedoch Phasen, in denen wir über längere Zeit 16 Stunden pro Tag arbeiten. Da kann es schon vorkommen, dass ich meinen Mitarbeiter/innen sage – was auch immer ansteht –, dass ich am nächsten Tag nicht zur Arbeit komme. Ich erhole mich dann zum Beispiel bei einem Ausflug auf den Niesen und kehre am nächsten oder übernächsten Tag wieder gestärkt in das Geschäft zurück. Ein weiterer Stressfaktor in unserem Business ist das Wetter. Wir versuchen uns jedoch nicht mit Dingen zu beschäftigen, die wir sowieso nicht ändern können. Grundsätzlich sind wir auf Grund unseres Erfolges sehr motiviert. Wichtig ist, dass wir den Erfolg und die Motivation auf alle Mitarbeiter/innen übertragen.

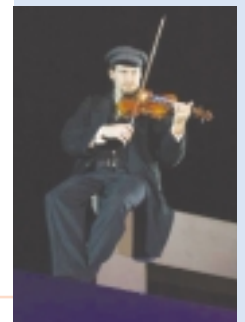
Was würden Sie auf Grund Ihrer Erfahrung einem Gründer oder einer Gründerin mit auf den Weg geben?

Aus meiner Sicht muss ein Gründer grundsätzlich ein positiv denkender Mensch sein, welcher mit beiden Beinen auf dem Boden steht. Ausserdem muss er den Mut aufbringen um berechenbare Risiken einzugehen. Zudem muss er oder sie eine klare Vorstellung über sein Produkt oder Dienstleistung haben und auch sicher sein, dass für dieses Produkt oder diese Dienstleistung ein für ihn genügend grosser Markt vorhanden ist. Ein Gründer darf nicht nur verliebt in sein Produkt sein, sondern muss dies auch verkaufen können. Über alles steht für mich, dass jemand für das was er umsetzen will, genügend Leidenschaft entwickelt und ein inneres Feuer brennt.



Die Aktiengesellschaft thunerSeespiele Management AG wurde im November 2003 aus dem damaligen Verein thunerSeespiele gegründet mit dem Ziel, am Thunersee jährlich einmalige kulturelle Gesamterlebnisse vor der Kulisse der Berner Hochalpen zu bieten.

Das Start-up im Jahr 2003 mit dem Musical «EVITA» sowie das Musical «ANATEVKA» 2004 haben die thunerSeespiele direkt in die top-drei-Events von Thun katapultiert. Bereits nach zwei Jahren haben sich die thunerSeespiele ihren festen Platz im nationalen Eventmarkt erobert.



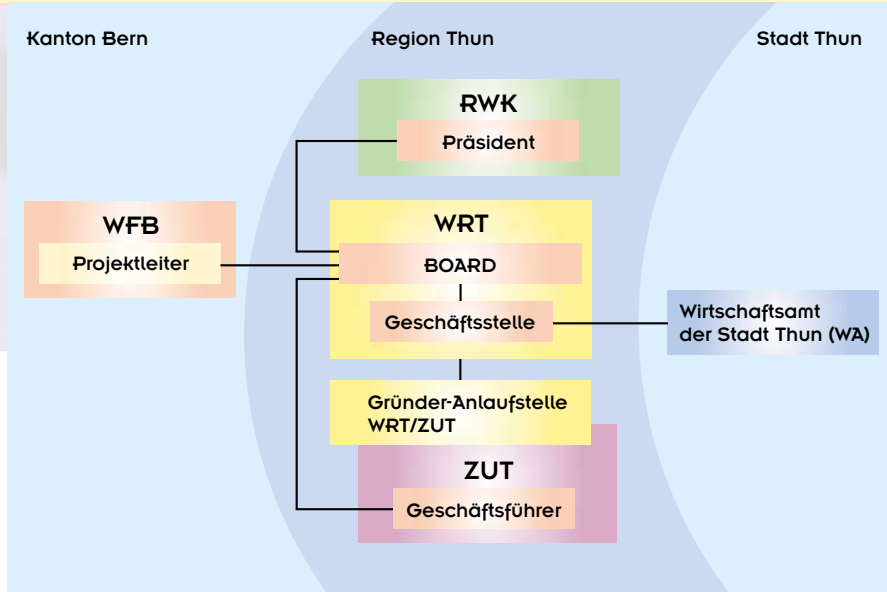
Auch wirtschaftlich gesehen haben die thunerSeespiele mit über 4 Mio. in der Region investierten Finanzmitteln das Gewicht einer mittleren KMU.

Was ist der WRT?

Aus der Überzeugung heraus, dass für die Wirtschaft eine Region und nicht eine einzelne Gemeinde für den Erfolg den Ausschlag gibt, haben die zehn Gemeinden der Region Thun die kommunale Konkurrenz zugunsten einer gemeinsamen Wirtschaftspolitik aufgegeben. Ab 1994 zu fünf, seit 2000 zu sieben und seit 2003 zu zehn betreiben wir unter dem Namen Wirtschaftsraum Thun WRT gemeinsam Wirtschaftsförderung sowie Standortpromotion und koordinieren die Agglomerationspolitik im Raum Thun.

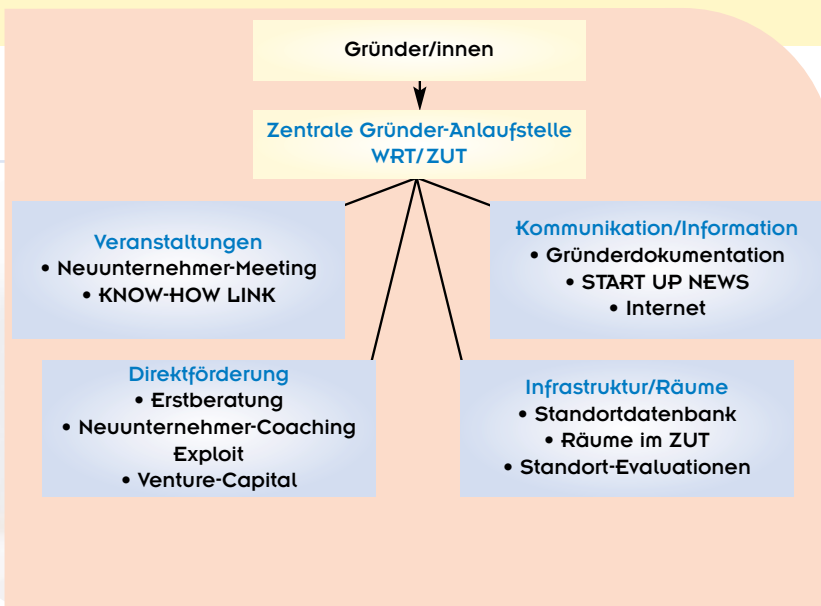
Geleitet wird der WRT durch den Board, welcher sich gemäss nebenstehender Legende zusammensetzt. Der Präsident des Board ist zur Zeit der Stadtpräsident von Thun, Hans-Ueli von Allmen. Das Wirtschaftsamt der Stadt Thun führt die Geschäftsstelle des WRT.

Eine der Kernaktivitäten des WRT ist der Betrieb der regionalen Gründeranlaufstelle WRT/ZUT. Hierfür wurde dem Neuunternehmer-Zentrum ZUT ein entsprechender Auftrag erteilt. Unterstützt durch das Wirtschaftsamt der Stadt Thun trägt das ZUT die operative Verantwortung zur Führung der Gründer-Anlaufstelle WRT/ZUT. Durch das Mitwirken der WFB im Board WRT kann die Verbindung zur kantonalen Wirtschaftsförderung sichergestellt werden. Die Mitarbeit des Präsidenten der RWK im Board WRT gewährleistet die Integration der regionalen Wirtschaftsdachverbände und Sozialpartner.



- WRT =** *Wirtschaftsraum Thun* WRT bestehend aus den Gemeinden Heimberg, Hilterfingen, Oberhofen, Seftigen, Sigriswil, Spiez, Steffisburg, Thun, Uetendorf und Uttigen
- Board WRT =** *Leitungsgremium des WRT* bestehend aus Gemeindepräsidenten der WRT-Gemeinden, Präsident RWK. Weitere Teilnehmer: Vertreter WFB, ZUT und WA
- RWK =** *Verein Regionale Wirtschaftscoordination* (Zweck: Verbesserung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen; Mitglieder: Wirtschaftsverbände, Arbeitgeberorganisationen, Sozialpartner, Stadt Thun, Region TIP, private Firmen)
- WFB =** *Wirtschaftsförderung Kanton Bern*
- ZUT =** *Genossenschaft ZUT (Neuunternehmer-Zentrum ZUT, Zentrum für Umweltechnologie ZUT)*

Leistungen der Gründerförderung im WRT



Die Ansprechpartner

Heinz Habegger
Leiter Anlaufstelle, Geschäftsführer ZUT
Adrian Probst
Stv. Leiter Anlaufstelle
Projektleiter Wirtschaftsamt Thun



Heinz Habegger

Kontakt
Neuunternehmer-Zentrum WRT/ZUT
Aarefeldstrasse 19
Postfach
3601 Thun
Telefon 033 223 03 06
Fax 033 223 03 04
e-mail info@zut.ch



Adrian Probst

Geschäftsräumlichkeiten für Gründer/Innen

In den letzten Monaten vermehrten sich die Anfragen nach Geschäftsräumlichkeiten für Gründer. Gegenüber den letzten Jahren hat das Bedürfnis an günstigen Geschäftsräumen mit flexiblen Einrichtungen und Ausbaumöglichkeiten wieder zugenommen. Da die rund 800 m² im Gründerzentrum ZUT in Steffisburg voll belegt sind, kann zurzeit diesem Bedürfnis nicht entsprochen werden. Das Neuunternehmer-Zentrum ZUT hat das Thema in Zusammenarbeit mit dem Board WRT und dem Wirtschaftsamt der Stadt Thun aufgenommen. Es werden zurzeit verschiedene zusätzliche Standorte (wie z.B. freiwerdende Industriegebäude an guter Lage oder Gebäude im VBS-Areal)

geprüft. Zudem werden weitere kurz- und mittelfristige Massnahmen erarbeitet, damit in Zukunft jungen Firmen wieder geeignete Räumlichkeiten für ihren Start angeboten werden können.

Standortdatenbank

Eine mögliche Quelle für Räumlichkeiten auch für Gründer bietet die laufend aktualisierte Standortdatenbank des Kantons Bern. Hier werden Geschäftsräume nach entsprechenden Kriterien selektiert, angeboten. Diese Informationen sind ersichtlich unter: www.wrt.ch/standortdatenbank

Wichtige Termine

- 13.12.2004** **IFJ Starter-Apéro: Endlich der eigene Chef - Top Starthilfen für Newcomer**, Peter Kofmel und Robert Ryser c/o BDO Visura, 18.30 Uhr, Hotel Kreuz, Zeughausgasse 41, Bern
- 11.1.2005** **IFJ Starter-Apéro: Frauenpower im Unternehmertum - was machen wir anders?**, Anita Fetz, Unternehmerin und Ständerätin, 18.30 Uhr, Restaurant Löwenzorn, Gernsberg 2/4, Basler Altstadt
- 16.2.2005** **IFJ Starter-Apéro: Erfolg ist lernbar; So kommen sie sofort zu mehr Umsatz!**, Andreas Lüthi, Buchautor und Mentaltrainer, 18.30 Uhr, Seminarhotel Sempachersee, Nottwil
- 14.3.1005** **IFJ Starter-Apéro: Gezwungen mit kleinen Budgets grosse Wirkung zu erzielen - was Unternehmen von Greenpeace und amerikanischen Wahlkämpfern lernen können.** Peter Metzinger c/o 4c business campaigning GmbH, 18.30 Uhr, Hotel Kreuz, Zeughausgasse 41, Bern
- 26./27.5.2005** **7. Swiss Economic Forum:** Schadausaal, Thun

Detaillierte Auskünfte zu den einzelnen Veranstaltungen erteilt Ihnen das Neuunternehmer-Zentrum WRT/ZUT, Tel. 033 223 03 06

Ausgewählte «LINKS»

Literatur/Publikationen

- **AG, GmbH oder Einzelfirma**, Adolf Beeler, Cosmos Verlag (3. Ausgabe 2000)
- **Ich mache mich selbständig**, Norbert Winistörfer, Beobachter-Buchverlag, 7. aktualisierte Auflage 2002
- **Wegweiser zur Unternehmensgründung**, Wirtschaftsförderung Kanton Bern WFB, Bern
- **Unsere Leistungen für Unternehmen**, Wirtschaftsförderung Kanton Bern WFB, Bern
- **New Work. Eine Orientierungshilfe für die neue Arbeitswelt**, W. A. Rüegg, Kaufm. Verband Zürich, 2002
- **Planen, gründen, wachsen**, McKinsey & Company, Zürich, 1999
- **Prekäre Arbeitsverhältnisse in der Schweiz**, Carlo Knöpfel, Simone Prodoliet, Caritas-Verlag, Luzern 2001

Hilfreiche Websites

- www.wrt.ch Wirtschaftsraum Thun
- www.zut.ch Neuunternehmer-Zentrum WRT/ZUT
- www.berneinvest.com Wirtschaftsförderung Kanton Bern
- www.venturethun.ch Risikokapital für Start-ups im WRT
- www.ktistartup.ch KTI Start Up Gründerförderung im High-Tech Bereich
- www.innobe.ch Drehscheibe für Wissens- und Technologietransfer, BE
- www.ifj.ch Institut für Jungunternehmer/innen
- www.estarter.ch Wissenswertes und Tools für Gründer/innen
- www.venture.ch Venture 2004: Schweiz. Businessplan-Wettbewerb (ETH Zürich/McKinsey&Company)
- www.kmuinfo.ch Informationen für Gründer/innen des Staatssekretariats für Wirtschaft (seco)
- www.bildungbeo.ch Bildungsdatenbank Volkswirtschaftskammer, Berner Oberland
- www.startangels.ch Start Angels Network, Dübendorf
- www.credit-suisse.ch/business Unternehmer-Portal der credit-suisse
- www.kmuadmin.ch Firmengründung im Internet
- www.ige.ch Eidg. Institut für Geistiges Eigentum
- www.swisseconomic.ch Unternehmerpreise für Gründer

Adressen

- Wirtschaftsamt der Stadt Thun, Thunerhof, Postfach 145, 3602 Thun, Tel. 033 225 82 24
- Wirtschaftsförderung Kanton Bern WFB, Münsterplatz 3, 3001 Bern, Tel. 031 633 41 20
- Institut für Jungunternehmer/innen, Kirchlistrasse 1, 9010 St.Gallen, Tel. 071 244 09 24

WirtschaftsRaum
THUN
EconomicArea

STARTUPNEWS

Impressum

Herausgeber:
Wirtschaftsraum Thun WRT

Redaktion:
Neuunternehmer-Zentrum
WRT/ZUT
Telefon 033 223 03 06

Konzept und Gestaltung:
Schmid Grafik

Druck:
Gerber Druck AG, Steffisburg