

«Beeindruckende Erfolgsgeschichten»

Die Jury des Jungunternehmerpreises Nordwestschweiz wählt unter fünf Finalisten den innovativsten Betrieb

RAHEL KOERFGEN

Am Donnerstag wird der zweite Jungunternehmerpreis Nordwestschweiz im Volkshaus in Basel verliehen. Die Jury wünscht sich in Zukunft mehr Anmeldungen.

Jedes Jahr wagen in der Region rund 1000 Unternehmer den Weg in die Selbstständigkeit. Gerade am Anfang ist der Kontakt zu potenziellen Kunden und Sponsoren für die Start-ups wichtig. Deshalb haben der Gewerbeverband Basel-Stadt und die Junior Chamber International Basel den Jungunternehmerpreis Nordwestschweiz (JUP) ins Leben gerufen. Damit schaffe man «eine

Plattform zur Erhöhung des regionalen Bekanntheitsgrades von jungen, innovativen und zukunftssträchtigen Unternehmen».

ZWEITE VERLEIHUNG. Am Donnerstag wird der JUP nach 2008 zum zweiten Mal verliehen – dotiert ist er mit 25 000 Franken. Die fünf Finalisten, die im Volkshaus gegeneinander antreten, kommen unter anderem aus der IT- und Pharmabranche. Für sie ist es teilweise bereits ein grosser Erfolg, im Final zu sein: «Mein Familienbetrieb fällt schon ein bisschen aus dem Rahmen. Deshalb

freut mich die Nominierung umso mehr», sagt beispielsweise Elisabetta Portner, die eine Kinderkrippe in Münchenstein leitet. Alexander Meyer, Geschäftsführer der Kommunikationsagentur Fadeout, konnte durch die Finalteilnahme am JUP bereits weitere Aufträge an Land ziehen (siehe unten).

BESUCH. Die Jury um Präsident Bernhard Fischer, Leiter Nordschweiz bei der Credit Suisse, wählte die Finalisten aus 35 Anmeldungen aus und besuchte die fünf Unternehmer vergangenen Monat vor Ort, um sich ein genaues Bild

machen zu können. «Es sind beeindruckende Erfolgsgeschichten, die uns in diesem Jahr präsentiert wurden», sagt Fischer. Er drücke ihnen allen die Daumen. Letztendlich würde jenes Unternehmen gewinnen, das aus Sicht der Jury die grösste Innovationskraft unter Beweis stelle.

Trotzdem ist Bernhard Fischer mit dem Jahrgang 2010 nicht restlos zufrieden. «Wir sind zwar auf dem richtigen Weg. Ich wünsche mir aber für die nächste Verleihung noch mehr Anmeldungen, insbesondere von Unternehmen aus dem Life-Sciences-Bereich»,

sagt er. Dies sei eine wichtige Branche in Basel, und entsprechend müsse sie präsent sein. Dabei seien auch die Jurymitglieder in der Pflicht, aus eigener Initiative potenzielle Teilnehmer ausfindig zu machen.

«Der JUP hat noch nicht den Bekanntheitsgrad erreicht, den wir anstreben», sagt Fischer weiter. Deshalb hätten es wohl auch viele Jungunternehmer aus der Region verpasst, am Wettbewerb teilzunehmen. Er hoffe auf mehr Anmeldungen in zwei Jahren, wenn der nächste JUP verliehen wird. «35 Anmeldungen sind noch zu wenig.»

Hochleistungs-Informatik

Stephan Harsch (27) gibt Studenten eine Chance



Allrounder. Stephan Harsch bietet Informatikdienste an.

Da lag die Idee nahe, seine IT-Kenntnisse noch während des Studiums zu Geld zu machen. 2006 gründete Harsch StudCom, ein Unternehmen, das Informatikdienste für Unternehmen anbietet – vom PC-Support über das Design von Webseiten bis hin zur Einrichtung ganzer Firmennetzwerke. Das Auftragsvolumen wuchs rasant – heute betreut StudCom bis zu 300 Privat- und Firmenkunden, vom KMU bis zum Grossunternehmen.

Und so wuchs auch das Team auf heute acht Stammkräfte. Doch von Anfang an gab es auch den sogenannten Studentenpool, der mittlerweile auf 30 Personen angewachsen ist. Darin bietet Harsch den FH-Studenten eine zeitlich flexible Beschäftigung, die es ihnen ermöglicht, erlernte Fähigkeiten anzuwenden und nebenbei noch etwas zu verdienen.

MILLIONEN-AUFTRAG. Harsch selbst hat bisher kaum Geld mit seinem Unternehmen gemacht. «Ich habe alles in den Aufbau investiert», sagt der hauptberufliche Elektroingenieur. Der Gewinn des Jungunternehmerpreises wäre deshalb eine grosse Genugtuung für ihn, meint Harsch.

2011 soll nun der grosse finanzielle Sprung kommen. Es lockt ein Auftrag in Millionenhöhe, der Umzug nach Pratteln ist geplant, wo ein grosses Unternehmen StudCom grosszügige Büroräume und Werkstätten angeboten hat.

Neue Kanäle für die Kommunikation

Alexander Meyer (35) hat das Gemeinde-TV salonfähig gemacht

RAHEL KOERFGEN

Die Kommunikationsagentur Fadeout zeigt Gemeinden, Kantonen und Unternehmen, wie sie ihren Auftritt im Web besser gestalten können. Geschäftsführer Alexander Meyer (35) bietet eine ganze Palette von TV-Formaten an.

Begonnen hat die Geschichte von Fadeout vor vier Jahren in einem kleinen Hobbyraum in Reinach. Alexander Meyer entwickelte damals ein Kommunikationskonzept für Gemeinden. Ziel war es, Informationen aus den Verwaltungen als Nachrichtensendung auf den Internetseiten zu publizieren. «Wir waren schweizweit einer der ersten Web-TV-Produzenten», sagt Meyer. Unterstützt wurde er von ein paar wenigen Redaktoren und Kameraleuten. «Wir legten Nachtschicht um Nachtschicht ein», erinnert sich Meyer. Es gab viel zu tun: Nach Reinach, der ersten Gemeinde, die den neuen Kanal nutzte, wollten auch bald Aesch, Arlesheim und Therwil ein Gemeinde-TV.



Kommunikator. Alexander Meyer gibt 100 Prozent.

Heute arbeitet der 35-Jährige mit acht Vollzeit- und ebenso vielen Teilzeitangestellten im Business Parc in Reinach. Vor drei Jahren gründete der gelernte kaufmännische Angestellte die Fadeout GmbH, eine Agentur für digitale Kommunikation. Aus

Ein Paradies für Kinder

Elisabetta Portner (42) ist Mutter und Unternehmerin



Betreuerin. Elisabetta Portner fördert die Fantasie der Kinder.

RAHEL KOERFGEN

Die Kinderkrippe «Über den Wolken» ist anders: Die Kleinen werden in das Leben einer Grossfamilie integriert. Und Gameboys und Barbies haben hier nichts zu suchen.

Am Steinweg 11 in Münchenstein, in einem bunt dekorierten Haus mit Dachstock und grossem Garten am Waldrand, hat Elisabetta Portner ein Paradies für Kinder geschaffen. Portner, die selbst fünf Sprösslinge im Alter zwischen vier und 14 Jahren hat, startete im August 2009 mit der Krippe «Über den Wolken». Sie betreut mit ihrem Mann Peter, ihrem Bruder Giampi und Freundin Sonia 24 Kinder pro Woche. Diese nehmen aktiv am Leben der Grossfamilie teil.

«Über den Wolken lebt die Magie, und das Unmögliche wird Wirklichkeit», sagt die quirlige 42-Jährige, die acht Jahre lang als Tagesmutter tätig war. Sie verbringe mit den Kindern viel Zeit in der Natur, zusammen mit ihren Hunden und Ziegen. Ab und zu würden alle Kinder gemeinsam kochen, etwa selbstgemachte Ravioli, sagt die gebürtige Sardin. «Nachher sieht die Küche aus wie ein Schlachtfeld, aber das ist der Spass wert.»

FREI SPIELEN. Bei «Über den Wolken» sollen die Kinder freispielen können – ohne konventionelle Spielsachen. Barbiepuppen oder Gameboys sucht man deshalb vergebens, ebenso wenig Erwachsene, die den Kindern vorschreiben, was falsch und was richtig ist. «Das fördert die Fantasie des Kindes», sagt Portner. Dass sie für den Jungunternehmerpreis nominiert wurde, ist für sie die Bestätigung dieses Konzepts. «Auch Mütter können gute Unternehmer sein.»

Portner strebt einen Umsatz von 230 000 Franken im Jahr an. «Wir sind in der Aufbauphase», sagt sie. Platz für Träume gibt's trotzdem: «Mein Projekt könnte auch für andere Familien eine Arbeitsmöglichkeit darstellen. Sie könnten sich mit uns zusammenschliessen.» Das Sparsäuli für die Finanzierung eines Vereins sei aber noch mager. «Aber was nicht ist, kann ja noch werden», sagt Portner, und lacht fröhlich. Fast wie ein Kind.

Keine Ferien, dafür Erfolg

Marc Wenger (31) und Familie bieten IT aus einer Hand



Workaholic. Marc Wenger hat Antworten auf Informatikfragen.

VALENTIN ADE

2008 war für Marc Wenger die Zeit gekommen, um sein eigener Chef zu werden. Mit seiner Familie im Rücken gründete er in Muttenz ProIT Informatik.

«Das kann ich doch selber», dachte sich Marc Wenger Ende 2007 und gründete zum Jahreswechsel die ProIT Informatik AG. Zuvor arbeitete der 31-jährige ausgebildete Radio- und Fernseh-Elektriker als Teamleiter bei einem Softwarebetrieb.

Als unentbehrlich beschreibt Wenger, der auch Informatik studiert hat, diese Zeit, denn die Aufgleisung eines eigenen Unternehmens war nicht nur ein interessanter Lernprozess, wie er meint, sondern auch sehr fordernd. «Ich war anfangs erst mal

eine Woche krank», so Wenger. Doch dem Erfolg stand dies nicht im Wege: Die ProIT Informatik AG in den Räumen eines ehemaligen Schulhauses im Muttenzer Freidorf vervierfachte ihren Kundenkreis bereits im ersten Jahr. Zu den Kunden zählen Basel Tourismus, das Amt für Migration, das Malergeschäft Marcel Fischer und KMU, denen ProIT eine Gesamtlösung auf alle Hard- und Softwarefragen anbietet. Von der Auftragsbearbeitung über die Buchhaltung bis zur Einrichtung eines Webshops oder des gesamten Netzwerkaufbaus bei Firmenneugründungen bietet ProIT alles an. Bald mietete Wenger das gesamte Stockwerk, auf dem sich ProIT befindet. Im ehemaligen Schulhaus arbeiten auch andere Firmen des IT-Bereichs. So könnten Synergien genutzt werden, sagt er.

VERTRAUEN. Der Vier-Personen-Betrieb Wengers ist grösstenteils ein Familienunternehmen, mit seiner Schwester und seinem Cousin an Bord und seinem Vater im Verwaltungsrat. «Es besteht eine spezielle Vertrauensbasis», so Wenger. Das sei in seiner Branche das A und O. «Unsere Kunden vertrauen uns ihre gesamten Daten an.»

Die Nominierung für den Jungunternehmerpreis bedeutet für Wenger nicht nur zusätzliche Bekanntheit, sondern auch eine Anerkennung dafür, seit zwei Jahren nicht mehr in den Ferien gewesen zu sein.

Spezialisten aus aller Welt

Shayesteh Fürst-Ladani (46) unterstützt mit ihrem Know-how die Pharmabranche

VALENTIN ADE

Dereinst verliess Shayesteh Fürst-Ladani Iran, um in Wien zu studieren. 26 Jahre später ist sie Chefin ihrer eigenen Beratungsfirma – eines «Basler Unternehmens», wie sie stolz bemerkt.

In einem grosszügigen Stadthaus in der Nähe des Bahnhofs SBB lebt und arbeitet Shayesteh Fürst-Ladani mit Mann, Sohn und sieben Mitarbeitern. «Ich wollte schon immer etwas von null weg aufbauen, etwas, was irgendwann auch ohne mich weitergeht», sagt die 46-Jährige, die vor sechs Jahren nach Basel kam, um als Abteilungsleiterin bei Roche zu arbeiten.

Davor studierte sie Biologie in Wien und nahm die österreichische Staatsbürgerschaft an, nachdem sie vor 26 Jahren ihr Geburtsland Iran verliess, weil ein Studium dort für sie als Frau nicht möglich war. Seitdem ist sie nicht mehr zurückgekehrt.

BERATUNG. Gut gerüstet mit ihren Erfahrungen in der



Fachfrau. Shayesteh Fürst-Ladani berät Pharmafirmen.

Pharmabranche gründete sie 2009 ihr damals noch Ein-Frau-Unternehmen SLF Regulatory Affairs & Scientific Communication. Ein Beratungsunternehmen, das mit ganzheitlichem Ansatz aus einer Hand kleine Firmen wie auch Grosskonzerne

vor allem aus der Pharmabranche berät. Etwa in Fragen der Zulassung von Medikamenten, bei der Erstellung und Publikation klinischer Studien, der Evaluation und Bewertung neuer Gesetze in diesen Bereichen oder auch bei der Organisation von Symposien. Schnell wuchs die Klientenliste, die Unternehmen mehrheitlich in Basel und Zürich, aber auch in Deutschland, England und den USA enthält.

INTERNATIONAL. Und so scharte Shayesteh Fürst-Ladani alsbald ein internationales Team um sich, bestehend aus Festangestellten vor Ort und freien Mitarbeitern rund um die Welt. Auch deshalb erachtet sie es als grosse Auszeichnung, für den Jungunternehmerpreis nominiert zu sein. «Wir sind zwar ein Basler Unternehmen, haben aber keine Schweizer in unseren Reihen», so Fürst-Ladani. Die Nominierung spreche klar für die internationale Ausrichtung Basels. «Wir fühlen uns hier sehr wohl.»