

Firmen-Nachwuchs fördern

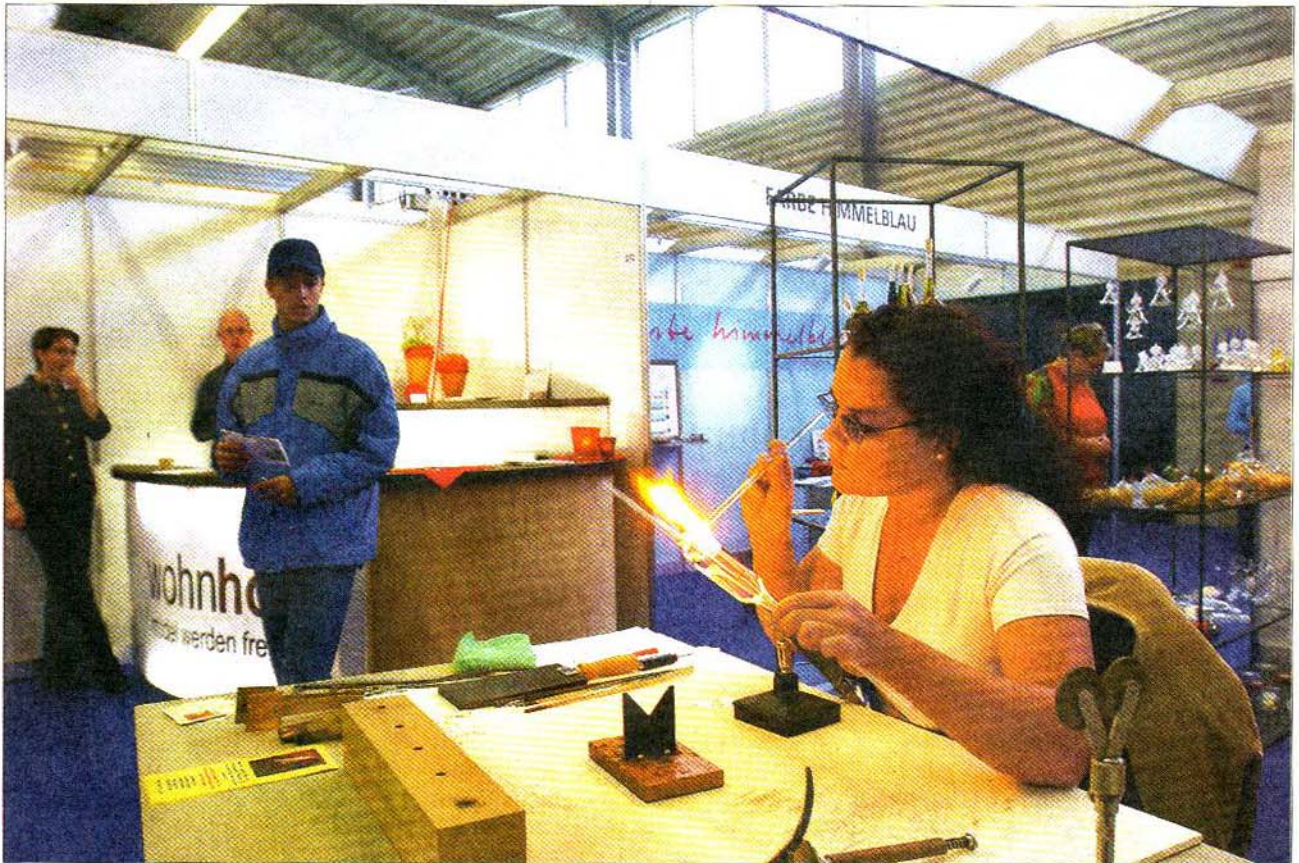


Bild: Heinz Diener

Christine Stäuble präsentiert ihre Glasblaskunst im Jungunternehmerdorf an der Winterthurer Messe.

Zehn junge Firmen können sich erstmals gratis an der Winterthurer Messe präsentieren. Die Erfahrungen sind positiv.

Ganz am Ende des Rundganges durch die Winterthurer Messe finden die Besucher das Jungunternehmer-Dorf: Eine bunte Mischung von Firmen aus der Region, die zwischen ein und drei Jahren alt sind. Werner Dörner präsentiert den Fugen-Blitz, ein Gerät, das bequem im Stehen das Reinigen von Plättli-Fugen ermöglicht. Schon in 60 Reinigungsfirmen ist der Fugen-Blitz im Einsatz.

Optik Franzen hat sich vor allem auf den Haus-Service spezialisiert. Peter Franzen besucht Kunden zu Hause, in Heimen oder Spitälern. Adolf Flüeli wählt mit seiner «Multilevel IT Security» einen neuen Weg, um Sicherheitsrisiken

von vernetzten Computern zu minimieren. Nicht mit Programmen, sondern mit physisch getrennten Datenbereichen. Gegenüber am Stand ist die Materie deutlich weniger trocken: «Stadtguet» präsentiert seine schon bestens bekannten Winterthurer Biere, die bald auch hier gebraut werden sollen.

Das Reisebüro «Spirit of Sinai» hat sich auf Abenteuer- und Tauchreisen abseits des Massentourismus spezialisiert, zum Beispiel Kamelsafaris im Sinai. «Yourdesign» bietet die Möglichkeit, die Aussenschale von Handys mit einem beliebigen Motiv zu bedrucken. Die Firma bietet auch ein Geschenkset an. Kretisches Olivenöl, direkt importiert von lokalen Produzenten, ist die Geschäftsphilosophie von «Zweifreunde». An der Winterthurer Messe werden zudem kretische Weine verkauft. Die Farbdesignerin Susann Anastasia Bösch bietet un-

ter dem Label «Farbe Himmelblau» Farbdesign und Raumkonzepte an. Eine Ergänzung zum Raumkonzept bietet «Wohnholz». Die Firma setzt das Motto «Möbel werden Freunde» mit individueller Wohnungseinrichtung aus Holz um. Am spektakulärsten ist der Stand des Ateliers «Schlössli», an dem die Glasbläserin Christine Stäuble ihre Kunst den Messebesuchern vorführt.

Alle Jungunternehmer sind froh über die Gelegenheit, sich einem grossen Publikum vorstellen zu können. Für die meisten steht nicht der direkte Verkauf von Produkten im Vordergrund, sondern vor allem der Kontakt mit potenziellen Kunden – und auch der Austausch mit anderen Unternehmern in der gleichen Situation. Nicht ideal anscheinend ist der Standort des Dorfes ganz am Ende des Messerundganges – viele Besucher sind nach drei Hallen eher müde. (lk)