

Institut HyperWork

Totentanz 17/18
CH-4051 Basel

T +41 (0)61 269 92 30
F +41 (0)61 269 92 26

a.hupfer@hyperwerk.ch
www.virtualvalley.ch

-

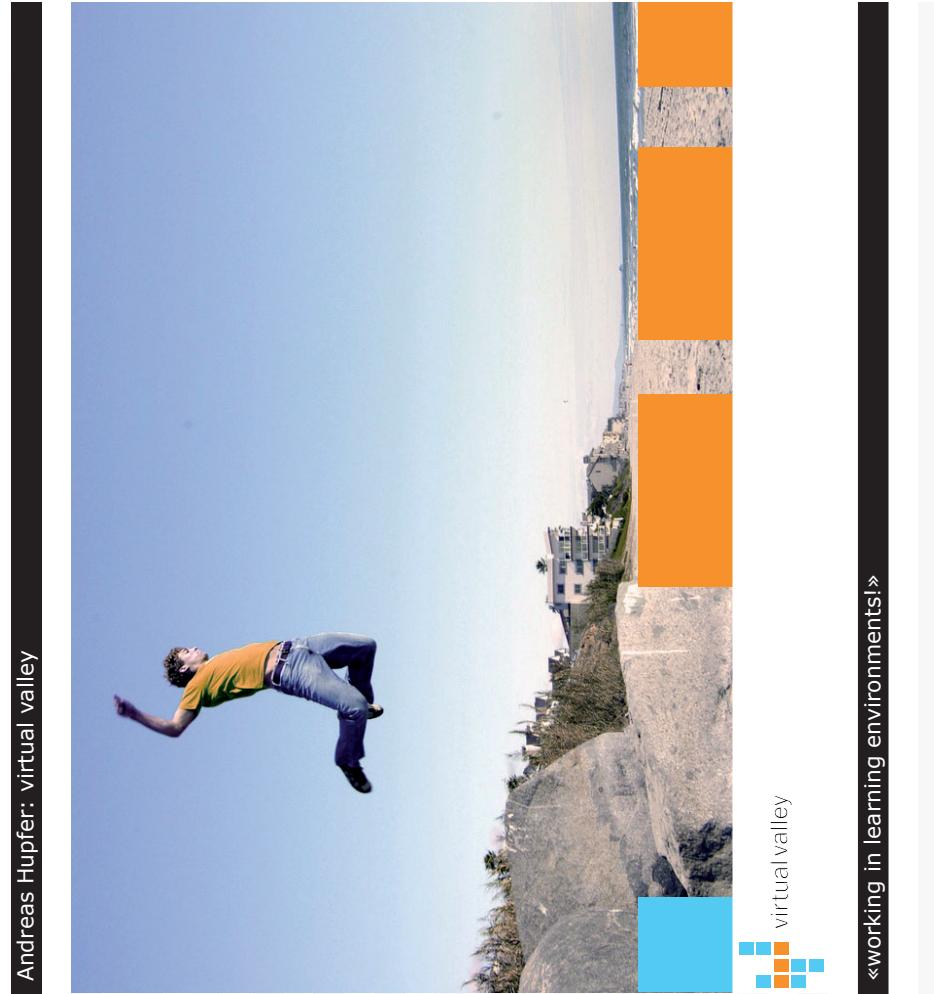
Andreas, Hupfer

Dipl. Postindustrial Design FH

Vertiefungsrichtung Prozessgestaltung & Interaktionsleitung

Team:

Prof. Max Spielmann	Coach intern
Luca E. Vicente	Coach extern
Andreas Hupfer	Projektleitung
Claudio Kuenzler	Projekt Assistenz
Sacha Roche	Konzeption CI Plakat, Homepage
Eres Oron	Audio Video
Jinglei Zhang	Audio Video
Lukas Meyer	Technische Assistenz
Netzwerk-Basel	Partner
Thomas Burris	Externer Partner



Andreas Hupfer: virtual valley

Intro	Abstract Purpose Past	Andreas Hupfer: virtual valley
Concepts	Attitudes Strategies Modalities	
Partners	Students Teachers Institutions	
Spaces	Buildings Exhibitions Interspaces	
Output	Workshops Projects Events	
Extras	Business Statements Glossary	

 virtual valley

«working in learning environments!»

Statistisches Amt des Kantons Basel-Stadt; Nachhaltigkeitsbericht 2005;

<http://www.statistikbs.ch>

Inhaltsverzeichnis:

Kontext

Ziel

Herausforderung / Ausgangslage

Lösungsansatz

Prozess

Analyse

Recherche

Kontakte

Erkenntnis

Lösungserarbeitung

Fokusierung auf weiche Faktoren

Miteinbezug der Region

Technologie: Projektplattform

Baukasten

Netzwerk Prozesse

Netzwerk Funktionen

Überprüfung und Reflektion

Bezug auf die Jahresthematik

Output

Prozess

Interviews und Event

Fazit und Ausblick

Literatur - und Linkverzeichnis

Kontext

Vor dem Jahr 2000 war die Zahl von Neugründungen rückläufig und stieg erst im Jahr 2003 wieder leicht an. 2003 wurden 352 Firmen mit insgesamt rund 750 Beschäftigten gegründet. Im Jahr zuvor waren es 297 Firmen mit rund 700 Beschäftigten. Bei den Neu-gründungen handelt es sich zu einem grossen Teil um Klein- bis Kleinstbetriebe (durch-schnittlich 2,1 Beschäftigte pro Firma).

Um diesen Trend möglichst zu stärken, will die Region Basel auch in Zukunft für Existenz-gründer attraktive Rahmenbedingungen bieten.

Fazit und Ausblick

Das Diplomprojekt hat mich in vielerlei Hinsicht weiter gebracht. Zentral war, dass ich auch in einem stark betriebwirtschaftlichen Umfeld Prozesse starten konnte und mich auf diese Weise als Interaktionsleiter weiter entwickelt habe. Gerade das betriebswirtschaftliche Umfeld war eine grosse Herausforderung. Es ist nicht immer einfach in einem derart geregelten Bereich neue Prozesse zu initiieren. Ich bin in meiner persönlichen Entwicklung weiter gekommen und bin überzeugt, dass ich die Erfahrungen in meinen kommenden Arbeiten anwenden kann.

Durch die Erkenntnisse aus der Projektarbeit bin ich überzeugt davon, dass das Potenzial für unser Vorhaben vorhanden und eine Projektumgebung mit regionalem Fokus unter der Berücksichtigung von weichen Faktoren ein Bedürfnis ist.

Während meines Diploms konnte ich Partner finden, die einem solchen Projekt sehr posi-tiv gegenüberstehen und dessen Umsetzung tatkräftig unterstützen wollen. In Zukunft werden wir zusammen weitere Veranstaltungen in Basel organisieren, um unsere gemein-samen Interessen zu fördern.

Ich habe mit netzwerk-basel.ch einen weiteren kompetenten Partner gefunden, deren Plattform schon einige Funktionen bietet. Durch die Kombination meines Projektes mit dem netzwerk-basel.ch könnte ein spannendes und nachhaltiges Folgeprojekt entstehen.

Literatur - und Linkverzeichnis

Das Literatur - und Linkverzeichnis finden Sie auf der Webseite
<http://www.virtualvalley.ch/index.php?id=67>

Output

Prozess

Als zukünftiger Prozessgestalter ist der Prozess für mich das zentrale Resultat.

Durch diesen kooperativen rollenden Prozess konnten die Anforderungen für eine Plattform spezifiziert werden. Durch den ständigen Austausch mit den zukünftigen Nutzern konnte die Idee laufend verfeinert und auf die bestehenden Bedürfnisse angepasst werden.

Ich konnte während des Projektes selber in die Rolle des Jungunternehmers schlüpfen und die verschiedenen Stufen des Prozesses durchleben. Auch ich war als erstes auf der Suche nach Informationen. Der Suchaufwand war verhältnismäig gross, da ich nicht auf bestehende Strukturen zurückgreifen konnte und die Relevanz der Informationen ständig überprüfen musste. Um Informationen zu finden musste ich also mein Umfeld analysieren und überprüfen welche Institutionen oder Personen mir weiter helfen können. Zusätzlich habe ich mich in Netzwerke für Jungunternehmer begeben (OpenBC, Foren etc.) und habe Kontakt zu mir nahen Existenzgründern gesucht.

Durch das gemeinsame Interesse und die gemeinsame Arbeit am Lösungsansätzen wurden weitere Kontakte aktiviert, welche mich mit weiteren Jungunternehmern und Wissensträgern zusammenbrachten. Alle zusammen haben mich während des ganzen Prozesses immer wieder mit Informationen versorgt und ich konnte einige davon auch als Partner gewinnen.

Interviews und Event

Durch die Interviews und den Event wurde eine Grundlange geschaffen, auf der wir gerne weiter arbeiten. Wir sind der Strategie von Analyse, Definition, Überprüfung und Reflektion gefolgt. Ein solcher Prozess stellt die Möglichkeit zur Weiterentwicklung einer Projektplattform auf Basis von Vertrauen und realen Bedürfnissen sicher. Diese Strategie konnte real mit den Jungunternehmern zusammen überprüft werden und hat sich in einer Laborsituation bewährt. Durch die Projektarbeit konnten wertvolle Kontakte entstehen wodurch eine nachhaltige Weiterentwicklung nicht nur von mir, sondern zusammen mit weiteren starken Partnern gesichert ist.

Herausforderung / Ausgangslage

Viele Jungunternehmen stehen vor derselben Herausforderung : Sie müssen eine Vielzahl von Entscheidungen treffen, ohne bereits über die entsprechenden Erfahrungen zu verfügen.

**Peter Mambrey, Volkmar Pipek, Marcus Rohde Herausgeber
„Wissen und Lernen in virtuellen Organisationen“ ISBN 3-79080018-x
Physica-Verlag, S.243 Abschnitt 3**

„Sie benötigen Informationen über Marktmöglichkeiten, über Produkt- oder Geschäftsideen, über potentielle Kunden, Lieferanten, Kreditgeber und geeignete Mitarbeiter. Weiterhin benötigen sie auch konkrete Ressourcen in Form von finanziellen Mitteln, Wissen, Geschäftsräumen, Maschinen sowie Einfluss und Vermittlungsleistungen zu Kunden, Lieferanten, Kreditgebern usw.“

Neben einer innovativen Idee, der Notwendigkeit, der Möglichkeit, dem Einsatzwillen und einem ausserordentlichen Commitment braucht es Flair, vielseitiges Know-How, Erfahrung und die klare Erkenntnis, worauf man sich „einlässt“. Innovation ist ein Indikator für das Wirtschaftswachstum einer Region. Im Zusammenispiel mit unternehmerischem Geschick, kann aus einer innovativen Idee ein wirtschaftlich erfolgreiches Unternehmen entstehen. Die Kommunikation in verschiedenste Richtungen, ist für Jungunternehmer die anfänglich wichtigste Aufgabe. Ohne entsprechende Unterstützung und Förderung, entsteht eine gewisse Orientierungslosigkeit, welche oft die eigentliche Innovationskraft des Gründers behindert.

Lösungsansatz

Der Entscheid, ein Unternehmen zu gründen oder den Weg in die Selbstständigkeit zu nehmen, kann durch die Unterstützung professioneller Förderstellen, dem Austausch mit Gleichgesinnten und durch Gespräche mit etablierten Unternehmen auf einer soliden und erfolgsversprechenden Grundlage gefällt werden.

Die Suche nach Kontakten ist für Existenzgründer eine der wichtigsten Aufgaben während des Gründungs- bzw. Entwicklungsprozesses. Hierbei sind das organisatorische Können

und die Netzwerkkompetenz des Gründers gefragt. Er muss Partner finden, die bereit sind, ihr Wissen, ihre Ressourcen und Kontakte zu teilen, und nebenbei eine Vertrauensgrundlage zu ihnen aufzubauen. Der Aufbau dieser Beziehungen ist eine wichtige Investition zur Sicherung zukünftiger Ressourcen, der nicht unmittelbar Erlöse gegenüber stehen.

Ein Netzwerk bietet die Möglichkeit, solche wichtige Kontakte zu knüpfen, um schnell und einfach an nötige Informationen zu gelangen. Der Austausch mit anderen Netzwerkteilnehmern unterstützt den Jungunternehmer die nötigen Erkenntnisse für den bevorstehenden Entwicklungsprozess zu erlangen.

Bestehende Netzwerke bauen meist auf Quantität, also auf die Anzahl der Kontakte auf, die ein Netzwerker gesammelt hat. Die Frage nach der Qualität oder Vertrauenswürdigkeit der einzelnen Kontakte wird nicht beantwortet. Aber keiner der viele Kontakte pflegt, ist zwingend vertrauenswürdig oder seriös.



Ein quantifizierbarer Kontakt baut auf Vertrauen auf. Das heisst: die Qualität der Interaktion steigt mit der Vertrauenswürdigkeit des hergestellten Kontaktes. Eine solche Vertrauensbasis kann trotz der fortschrittlichen Technik nicht nur über eine ‚Community‘ Plattform aufgebaut werden. Es braucht reelle Plätze (z.B. Events oder ein öffentlicher Raum), um sich auszutauschen, sich zu treffen und miteinander zu arbeiten.

Zusätzlich sind die regionalen Bedingungen für Existenzgründer sehr unterschiedlich. Für die Region Basel beispielsweise hat u.a. die Pharmaindustrie einen hohen Stellenwert. Auch im kulturellen Bereich unterscheiden sich die Regionen durch ihr vielfältiges Angebot. Oft sind es diese kulturellen Anlässe, die Menschen zusammen bringen und nachhaltige Kontakte entstehen lassen.

Interview

Durch die Zusammenarbeit an der Plattform und die Reflektion an den Events werden solch regionale Interessengemeinschaften zusammengebracht und der Wissensaustausch gefordert.

Bezug zur Jahresthematik «TransLearn»

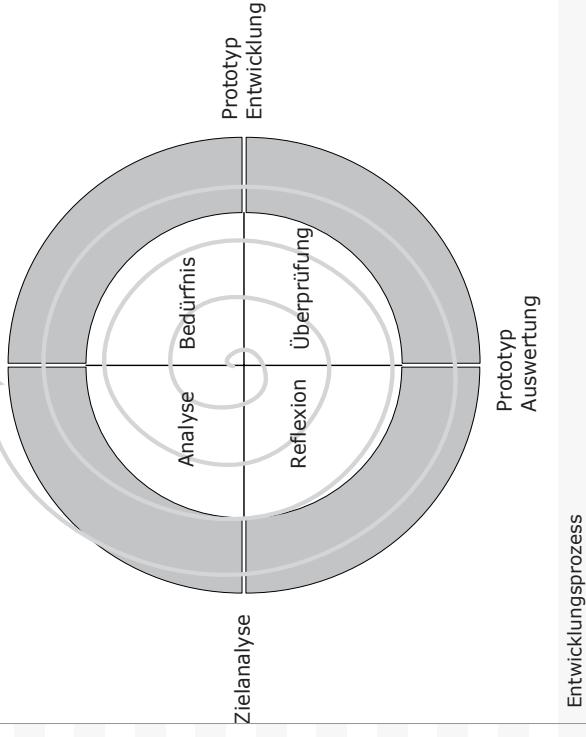
Die Philosophie von einer Gruppe, in einer bestimmten Region, zu lernen machte für mich von Beginn an Sinn. Existenzgründer und Jungunternehmer der Region Basel bilden in unserem Projekt eine interessante Gruppe zur Verbesserung ihrer Lernprozesse und Wissenskonstellationen. Die von uns gefragten Jungunternehmer teilen gerne ihr Wissen und würden dies auch in Zukunft tun. Was ihnen jedoch fehlt ist die nötige Zeit und die Strukturen, um einen solchen Wissenstransfer zu ermöglichen. Diese frühe Erkenntnis bescheinigte uns ein klares Bedürfnis und mögliche Ansätze zur Gestaltung von neuen Lernformen.

Durch die Befragungen mittels Interviews und der Durchführung eines Events, sind wir klar dem Ansatz gefolgt, von und mit dieser Gruppe zu lernen. Dieser Ansatz macht auch Sinn, nur so erfährt man, wie und warum eine Gruppe lernt, was die Probleme sind und wo es Möglichkeiten gibt, ihre Strukturen zu verbessern.



Präsentation Campus

Funktionsauswahl



Entwicklungsprozess

Prozess | Überprüfung und Reflektion

Die aus der Analyse erkannten Bedürfnisse der Jungunternehmer und die daraus gewonnenen Erkenntnisse werden in Thesen definiert. Auf der Grundlage dieser Thesen werden die Funktionen und Services des Projektbaukastens während eines Events diskutiert. Über diese Konfrontation der Thesen am Event findet jeweils eine Überprüfung statt die danach reflektiert in die Projektumgebung zurückfließt. Der Prozess beginnt von neuem.

Recherche



Interview HHF architekten GmbH

Prozess | Analyse

Im Rahmen der Jahresthematik 'Translearn' bezieht das Projekt virtual valley die Jungunternehmer aktiv bei der Entwicklung der Projektplattform mit ein. Dieser Miteinbezug gestaltet sich nicht immer einfach, denn oft fehlt es den Jungunternehmer an Zeit.

Unsere erste Aufgabe war zu recherchieren, welche Bedingungen wir in unserer Arbeitsumgebung vorfinden werden. Es galt herauszufinden welches die wichtigsten Personen und Institutionen sind. Der Markt wird vor allem durch das Institut für Jungunternehmer mit ihrem 'Marktplatz' eStarter und ihrer Initiative Venture Lab an den Universitäten bestimmt.

Zusätzlich gibt es im Raum Basel bereits mehrere Anlaufstellen für Neugründer. Zu den wichtigsten zählen die Wissens – und Technologietransferstelle der Universität Basel und der Fachhochschule Nordwestschweiz, die Wirtschaftsförderung Basel-Stadt und Basel-Landschaft, verschiedene 'Business Parcs' sowie 'Start-up'-Workshops respektive Lehrgänge an den Hochschulen. Auch kommerzielle Unternehmungen unterstützen Jungunternehmen mit ihren Angeboten.

Seit Projektbeginn wurden Interviews mit Jungunternehmern geführt. Die daraus resultierenden Erkenntnisse wurden laufend dokumentiert, ständig in den Entwicklungsprozess mit einbezogen und zur Thesenbildung herangezogen. Dadurch wurde die Ausrichtung des Projektes an die Bedürfnisse der Jungunternehmer sichergestellt.

Ähnlich wie ein Jungunternehmer ist unser Projekt auf Kontakte und den Austausch mit Wissensträgern im Bereich Existenzgründungen angewiesen.

Deshalb habe ich einen Coach in diesem Umfeld gesucht und gefunden. Zusätzlich konnten wir Kontakte zu Baselarea und zur Wissens – und Technologietransferstelle der Universität Basel knüpfen.

Zu Projektbeginn standen wir auch mit dem Unternehmertum, der Technischen Universität in München in Verbindung. Dieses Projekt wurde schon mehrfach ausgezeichnet und

fördert das unternehmerische Denken ihrer Studenten. Die Nähe zu einer Bildungsstätte und die Förderung von unternehmerischem Handeln ist nicht neu aber einleuchtend. Mir gefällt diese Idee noch heute und sie inspirierte mich in meiner Arbeit.

Erkenntnis

Die Ergebnisse aus der Recherchearbeit und die Erkenntnisse aus den Kontakten haben uns schliesslich darin bekräftigt, einen Platz zu schaffen, wo einerseits Erfahrung austauscht und Wissen generiert werden kann, andererseits auch Unternehmer mit ähnlichen Zielen, Bedürfnissen, Ambitionen auszumachen sind, um flexible und dynamische Kollaborationen auszulösen.

„Von einer Plattform würde ich erwarten, dass ich dort von Erfahrungen anderer lernen kann. Ein Coach wäre am Anfang sicherlich hilfreich, vielleicht könnte ich so auch andere Wege und Perspektiven erfahren.“

Zitat eines Jungunternehmers

„Wir haben uns aber zu einem Netzwerk zusammengeschlossen. So werden wir am Markt nicht als Einzelmasken wahrgenommen, sondern als Netzwerk von unabhängigen Unternehmen.“

Zitat eines Jungunternehmers

Internets Seiten

- eStarter | <http://www.eStarter.ch>
- Institut für Jungunternehmer | <http://www.ifj.ch>
- BaselArea | <http://www.basearea.org>
- Wissens - und Technologietransferstelle | <http://pages.unibas.ch/wtt/>
- Venture Lab | <http://www.venturelab.ch/dt/home.asp>
- Unternehmertum | <http://www.unternehmertum.de>

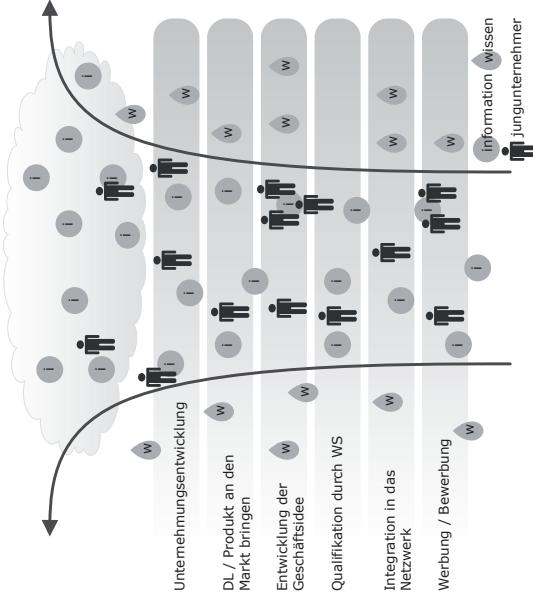
Die erarbeiteten Wissensgebiete werden dokumentiert und für zukünftige Jungunternehmer verfügbar gemacht. Auf diese Weise fliessen sie wieder zurück in den Wissenskreislauf und können dort wieder aufgegriffen werden. Der Zyklus beginnt von neuem.

Die Relevanz der Informationen baut auch auf die Qualität der Herkunft der Information auf. Ist z.B. ein Teilnehmer als guter Rechtsberater bekannt, kann seine Information über bestimmte gesetzliche Vorschriften relevanter als andere sein. Auch durch eine hohe aktive Beteiligung im Netzwerk kann die Relevanz von Informationen gesteigert werden.

Der Jungunternehmer weiss, wo oder von wem er die für ihn wichtigen Informationen abrufen kann. Seine Suchkosten sinken bei gleichzeitiger Steigerung der Qualität.

„Sein eigenes Wissen zugänglich zu machen ist effizienter, als immer wieder das Rad neu zu erfinden!“

Zitat eines Jungunternehmers



Der Wissenskreislauf

Jungunternehmer haben ein Bedürfnis nach verschiedenen Informationen.

Je mehr Jungunternehmer die gleiche Information nachfragen desto relevanter wird diese Information. Die Netzwerkfunktionen sollen die Jungunternehmer dabei unterstützen, diese relevanten Informationen in Wissen zu wandeln. Wenn sich also mehrere Benutzer für ein Themenfeld interessieren, können daraus Synergien gebildet werden. Es wir eine Themengruppe zur gemeinsamen Erarbeitung von neuen Wissen gebildet (vertrauensbildende Ebene). Sollte die Gruppe in ihrem Themengebiet nicht weiter kommen, besteht die Möglichkeit einen gemeinsamen Workshop zu organisieren. Dieser beruht damit auf einem realen Wissensbedürfnis der Jungunternehmer.

Prozess | Lösungserarbeitung

Unser Projekt baut auf drei wesentlichen Schwerpunkten auf. Erstens wird dem Bedürfnis nach persönlichen Kontakten und Austausch Rechnung getragen (Fokussierung auf weiche Faktoren) zweitens wird die Wichtigkeit von regionalen Unterschieden (Miteinbezug der Region) berücksichtigt und drittens unterstützt die vorgesehene Technologie alle wichtigen Interaktionen. Das Projektteam und später die partizipierenden Jungunternehmer durchlaufen einen immer wiederkehrenden Prozess. Die erarbeiteten Lösungsansätze werden immer wieder überprüft, reflektiert, angepasst und fließen somit immer wieder zurück in den Prozess.

Zunächst haben wir uns mehr auf eine technische Umsetzung konzentriert. Dieser Ansatz änderte sich aber, als im Gespräch mit Existenzgründern festgestellt wurde, dass für sie vieles auf Sympathie zueinander aufbaut. Aus diesem Grund änderte der Fokus und die Thematik rund um vertrauensbildende Massnahmen in einer Gruppe rückte in den Vordergrund.

Das Projekt versucht weiche Faktoren wie Unternehmergeist, Vertrauen und Identifikation in einer Gruppe zu fördern. Bei vielen Förderern steht der Unternehmergeist im Verhältnis zu harten ökonomischen Wertvorstellungen im Hintergrund. So werden viele gute Ideen schon in der frühen Entwicklungszeit gestoppt, weil zu diesem Zeitpunkt die Wirtschaftlichkeit noch nicht erkannt oder schlicht noch nicht angedacht wird.

Durch eine geistige und kreative Freiheit wird die Motivation, ein Bedürfnis zu erkennen und es mittels einem Produkt oder Dienstleistung zu stillen, gesteigert und der Unternehmergeist gefördert. Wir versuchen mit unserem Projekt eine Verbindung zwischen der wirtschaftlichen Realität und dem unternehmerischen Geist der Jungunternehmer zu schaffen.

Miteinbezug der Region

Jede Region bietet andere wirtschaftliche wie kulturelle Angebote. Daher ist es ratsam Unternehmer der jeweiligen Region an einem Entwicklungsprozess kooperieren zu lassen. Schon eine geographische Nähe zwischen den Unternehmen begünstigt das Aufbauen eines Vertrauensverhältnisses als Basis für zukünftige Interaktionen.

Diese lokale Identifikation als starke Gruppe und die Ausdehnung über ein globales Medium führte während des Projektes dazu, die Region Basel als Institution zu sehen:

„die Institution für Basel.“

Diese Institution ist durch seine jeweilige Region geprägt aber durch eine globale Technologie über die Regionsgrenzen hinweg wahrnehmbar. (think global, act local)

Technologie: Projektplattform Baukasten

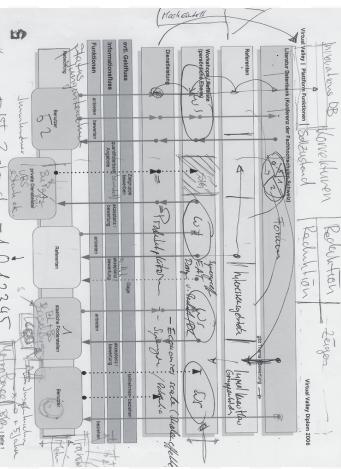
Durch geeignete technische Hilfsmittel werden kommunikative Prozesse ermöglicht und beschleunigt.

Es ist wichtig rund um die technische Lösung einen Kreis von Interessensträgern aufzubauen, die im Team das entsprechende Werkzeug miteinander gestalten und auch immer wieder reflektieren. So wird einerseits Vertrauen aufgebaut und andererseits die Bedürfnisse der Unternehmer durch die Plattform abgedeckt.

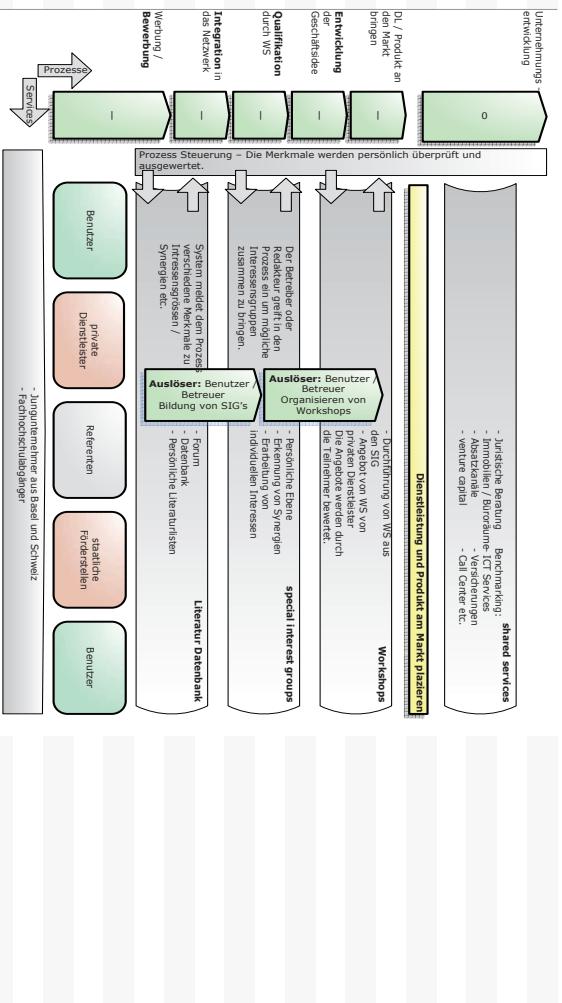
Einen solchen kooperativen Entwicklungsprozess zu gestalten bedeutet, Existenzgründer von einer reagierenden – zur agierenden Haltung zu bewegen. Eine entsprechend gestaltete Plattform wird somit zu einem relevanten und modernen Werkzeug einer Wissensgesellschaft.

Im Netzwerk der Projektplattform werden insgesamt drei Ebenen abgebildet: Funktionen (Services), Prozesse und der Status eines Jungunternehmers.

Der Jungunternehmer durchschreitet sechs Stufen im Netzwerk. Diese gehen grob von der Bewerbung für das Netzwerk über den Markteintritt, zur weiteren Unternehmungsentwicklung. Durch verschiedene Aufgaben, die ein Jungunternehmer im jeweiligen Stadium durchführen muss, kommt er eine Stufe in seinem Entwicklungsprozess weiter. Solche Aufgaben können zum Beispiel die Erarbeitung verschiedener Dokumentationen oder die Beantragung der Mehrwertsteuer sein und sind wie Checklisten aufgebaut.



Arbeitsblatt



virtual valley Funktionen und Services

Netzwerk Funktionen und Services

Die Plattform bietet verschiedene Funktionen zur Kommunikation, Organisation und Dokumentation an z.B. eine Literaturdatenbank, Foren oder eine FAQ für Jungunternehmer. Diese sind auf die Bedürfnisse der Jungunternehmer im jeweiligen Stadium angepasst. Während der Gründungsphase zum Beispiel, benötigt der Jungunternehmer andere Informationen, wie nach einem Markteintritt.