

Medienmitteilung – frei zur Veröffentlichung

Fabian Häfliger erhält Start-up-Stipendium

Altdorf, 22. Oktober 2020 – Mehr Raum für neue Ideen: So lautet die Devise von Working Point, dem ersten und bisher einzigen Co-Working-Space in Uri. Um die unternehmerische Innovationskraft in Uri zu befeuern, vergibt Working Point auch Stipendien für Jungunternehmen. Ein solches Stipendium ging nun an Fabian Häfliger aus Altdorf. Er bietet Analysen, Beratungen und Konzepte für IT-Infrastrukturen und digitale Arbeitswelten.

Working Point ist ein Ort, wo sich kreatives unternehmerisches Potenzial entfaltet. Mitten im Urner Hauptort Altdorf gelegen, bietet der moderne Co-Working-Space ein inspirierendes Umfeld: für Start-ups, etablierte Unternehmen, Freelancer, Pendler und Studenten. Im gegenseitigen Austausch können sie neue Ideen entwickeln und umsetzen. Um die unternehmerische Innovation in Uri zusätzlich zu befeuern, gewährt Working Point auch Stipendien für Start-ups, und zwar in enger Zusammenarbeit mit der Mobiliar Versicherungsgesellschaft, der Anwaltskanzlei Baumann Inderkum & Muheim und der TEKO Schweizerische Fachschule AG sowie mit Unterstützung von InnovationsTransfer Zentralschweiz. Auf diese Weise will Working Point den Jungunternehmen in Uri helfen, neue Geschäftsideen zu entwickeln und umzusetzen.

Hilfe auf dem Weg in neue Arbeitswelten

Bis Ende August 2020 konnte Claudio Deplazes vom Start-up-Stipendium profitieren (siehe Interview im Anhang). Sein Nachfolger als Stipendiat von Working Point heisst Fabian Häfliger. Mit seiner Frau und den beiden Töchtern lebt er in Altdorf. Beruflich gross geworden ist er im Bereich IT. Nach der Ausbildung zum Elektromonteur wechselte Fabian Häfliger zu einem führenden Anbieter in der LWL-Kommunikationsinfrastruktur. Dort führte ihn sein Weg vom Spleisstechniker zum Produktmanager bis zur Leitung der Abteilung Produktfertigung und Entwicklung. Zusätzlich verantwortete er den Betrieb und die Modernisierung der IT-Infrastruktur und den Aufbau des strategischen Innovationsmanagements. Zuletzt baute er den Bereich «Digitalisierung» auf, bis er sich dann entschloss, seine eigene Firma zu gründen. Sie trägt den Namen Evolution Work Häfliger.

Evolution Work Häfliger unterstützt und begleitet Unternehmen auf dem Weg in die neuen Arbeitswelten. Das bedeutet, dass mobiles Arbeiten, moderne IT-Infrastruktur und Arbeitsumgebungen optimal auf die Bedürfnisse des Unternehmens und der Mitarbeitenden ausgelegt werden. Um hier zu helfen, erstellt Fabian Häfliger nun Analysen, Beratungen und Konzepte für IT-Infrastrukturen und digitale Arbeitswelten. «Die drei Bereiche Technologie, Arbeitsumgebung und Menschen sind entscheidende Erfolgsfaktoren für das Arbeiten von morgen», sagt er. An seiner eigenen unternehmerischen Startbasis bei Working Point schätzt er die Möglichkeit, sich mit erfahrenen Unternehmern, anderen Start-ups und auch mit Jungunternehmern austauschen und gleichwohl in Ruhe arbeiten zu können. «Ich fühle mich in dieser überschaubaren, inspirierenden und modernen Infrastruktur wohl und darf vom grosszügigen Stipendium profitieren.»

Claudio Deplazes, Provisio AG:

«Eine Prise Naivität war hilfreich»

Claudio Deplazes hat das Start-up-Stipendium von Working Point genutzt, um mit der Provisio AG seine eigene Firma aufzubauen. Die steile Lernkurve der ersten Monate gehört wohl zum Faszinierendsten beim Start in die Selbständigkeit», sagt er.

Claudio Deplazes, wie hat sich Ihr Geschäft seit dem Start entwickelt?

Claudio Deplazes: «Ich bin mit dem ersten Jahr der Provisio AG sehr zufrieden. Nach einem verheissungsvollen Start bremste mich der Corona-Lockdown zwar etwas aus, vor allem was Unternehmenskäufe und -verkäufe angeht. Die Nachfrage verstärkte sich im Lauf des Frühlings und Sommers aber. Dass ich ein breites Dienstleistungsspektrum anbiete, machte die Positionierung im Markt nicht einfacher, bewährte sich aber in der Zeit nach dem Lockdown.»

Welches waren im ersten Jahr, vom Lockdown abgesehen, die hartesten Nüsse, die Sie zu knacken hatten?

Claudio Deplazes: «Planung war auch beim Start die halbe Miete. Die wichtigsten Fragen, für die ich eine Antwort finden musste, lauteten: Welches Angebot biete ich im Markt an? Welche Kontakte aktiviere ich? Wie komme ich zu den ersten Aufträgen? Eine weitere Herausforderung ist sodann abzuwägen, welches Auftragsvolumen eine Einzelperson noch bewältigen kann beziehungsweise wo Unterstützung einzuplanen ist.»

Gab es besondere Personen oder Fügungen, die Ihnen halfen, diese Fragen erfolgreich zu lösen?

Claudio Deplazes: «In der Tat hat mir mein Netzwerk von Fachexperten in verschiedenen Bereichen sehr geholfen, rasch einen Überblick über einen anstehenden Auftrag zu gewinnen und meine Ressourcen effizient zu planen. Die ersten Monate mit einer Prise – aber nicht mehr! – Naivität anzupacken, war ebenfalls hilfreich. Und dann geht es vor allem darum, aus Erfahrungen zu lernen. Die steile Lernkurve der ersten Monate gehört wohl zum Faszinierendsten beim Start in die Selbständigkeit.»

Welches sind Ihre wichtigsten lessons learned aus der Start-up-Phase?

Claudio Deplazes: «Einen gesunden Umgang mit der Unsicherheit zu entwickeln! Denn Unsicherheit gibt es zuhauf, etwa in Bezug auf den Inhalt eines Auftrags, auf die Intensität eines Projekts oder die zeitlichen Anforderungen. Gelernt habe ich also auch: Löse ein Problem dann, wenn es auftritt, und nicht im Voraus. Wichtig war für mich zudem, dass ich mich nicht auf ein zu enges Geschäftsfeld fokussierte; so blieb ich offen genug, um Chancen in verschiedenen Anfragen zu erkennen. Das hat meiner Provisio AG schon im ersten Jahr Folgeaufträge aus Erstkontakten beschert.»

Wie stufen Sie den Beitrag ein, den Working Point für Sie leisten konnte?

Claudio Deplazes: «Dieser Beitrag ist sehr gross. Wertvoll war zum einen der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen in einer ähnlichen Phase des Geschäftsaufbaus, und zwar fachlich wie methodisch. Zum anderen konnte ich aus dem beruflichen Netzwerk nachweislich Aufträge generieren, was vor allem am Anfang unbezahlbar ist. Das Angebot von Working Point kann ich wirklich jederfrau und jedermann empfehlen!»

Welches sind nun Ihre weiteren beruflichen Pläne und Perspektiven?

Claudio Deplazes: «Langsam erkenne ich, bei welchen Aufgabenstellungen und Kunden ich den grössten Mehrwert bieten kann. Mich stärker auf diese Bereiche zu fokussieren, das ist der nächste Schritt – ohne dabei die Neugier auf neue Themenstellungen zu verlieren. Zudem wird es in Zukunft stärker darum gehen,

zu priorisieren und so das wertvolle Gut Zeit optimal einzusetzen. Keine einfache Aufgabe, aber eigentlich eine sehr schöne.»

Start-up-Stipendium: Massgeschneiderte Leistungen

Das Start-up-Stipendium von Working Point umfasst ein komplettes Paket von massgeschneiderten Leistungen. Ein gefördertes Jungunternehmen kann im ersten Jahr

- einen Fix Desk bei Working Point zu einem Drittel des Preises nutzen,
- kostenlos an einem Businessplan-Seminar der TEKO in Luzern teilnehmen,
- ein kostenloses Coaching von «zentralschweiz innovativ» beanspruchen,
- sich kostenlos von der Mobiliar in Versicherungs- und Vorsorgefragen, von Baumann Inderkum & Muheim in Rechtsfragen und von Working Point in Buchhaltung beraten lassen.

Ferner profitiert das Jungunternehmen von einem Prämienrabatt der Mobiliar und von einem Vorzugspreis auf die öffentliche Beurkundung zur Gründung der eigenen juristischen Person.

Alle interessierten Jungunternehmen sind eingeladen, sich um das Start-up-Stipendium zu bewerben. Das betreffende Formular ist als Download verfügbar auf www.workingpoint.ch.

Working Point ist ein Ort, wo sich kreatives unternehmerisches Potenzial in Uri unter idealen Bedingungen entfalten kann. In Form eines Co-Working-Spaces bietet Working Point an zentraler Lage im Urner Hauptort Altdorf eine Arbeits- und Entwicklungsplattform für Start-ups, etablierte Kleinunternehmen und Freelancer sowie Studierende und Home-office-Worker. Öffentlichkeitswirksame Events runden das Angebot ab. Betrieben wird Working Point von der Business Help Point Schön & Mattli GmbH.