

Er ist 4000 Seiten wert



Er ist Bieler. Er ist Künstler.
Er ist Denker und er gehört zu
den kreativsten Aquarellisten
der Schweiz. Sein Name:
Heinz-Peter Kohler. Sein
eindrückliches Schaffen während
19 Jahren wurde 1998
in vier Bildbänden auf 4351 Seiten
festgehalten worden. Seite SZENE.

Depuis 1963, l'artiste-peintre
biennois **Heinz-Peter Kohler** marque
l'actualité artistique. Et le galeriste
Silvio R. Baviera a gardé précieusement
tout ce qui se rattache à cette
carrière d'exception afin de lutter
contre l'oubli. Résultat: quatre
volumes imposants, 4351 pages
consacrées à l'aquarelliste. Page SCÈNE.

L'homme qui valait 4000 pages.

DIESE WOCHE: CETTE SEMAINE:

Biel ist als
Schnittstelle
zwischen der
Deutsch- und der
Westschweiz für
Dealer attraktiv: Der
Heroin- und Kokain-
Handel blüht.
Seite AKTUELL.



Bienne reste
une plaque
tournante en matière
de trafic de stupé-
fiants. Le marché de
la cocaïne y est en-
hatusse. Page AKTUELL.

**Adrian
Krähenbühl**
lässt Menschen nicht
nur von Schönheit
träumen. Er greift
zum Laser. Seite
PERSONEN.

**Le docteur
Adrian Krähen-
bühl** est un pionnier
du laser en matière
de médecine
esthétique.
Page GESS D'ICI.



Er lächelt als Täufer

Ruedi Geiser lebt Ehrlich-
keit, Nächstenliebe und
Toleranz, das hat er in
der Gemeinschaft der
Mennoniten gelernt.
Unter anderem in der
glaubenseigenen Schule
im Berner Jura. Trotzdem
sind Häuser der Täufer
von Separatisten in
Flammen gelegt worden.
Seite AKTUELL.

L'homme qui prie en paix

Ruedi Geiser, 70 ans, a
un credo: «L'honnêteté,
l'amour du prochain et
la tolérance.» Il fait partie
de la communauté des
anabaptistes, ces chrétiens
autrefois chassés du
canton de Berne, spoliés
de leurs biens et exilés
à plus de 1000 mètres
d'altitude. Aujourd'hui,
ils vivent en paix. Une
page d'Histoire en page!
AKTUELL.



Er blickt als Optimist

Lucien Hirschi hat seinen
Beruf als Hochbauzeich-
ner an den Nagel
gehängt und sich ent-
schieden, als Jungunter-
nehmer die Wirtschaftswelt
zu erobern. Was dem
Neuenstädter mit
modernster Technologie
auch gelingt. Seite
WIRTSCHAFT.

L'homme qui se lance

Lucien Hirschi a aban-
donné autrefois son
métier de dessinateur en
bâtiment pour fonder sa
propre entreprise, Zedax,
à La Neuveville. Aujourd'hui,
il reproduit en
trois dimensions des
modèles informatiques.
Il fait partie des exem-
ples de jeunes entrepre-
neurs qui ont osé se lan-
cer dans la région. Page
ÉCONOMIE.

UNTERNEHMEN

Mit Herzblut bei der Sache

Von drei Jungunternehmern, die den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt haben.

VON RAPHAEL CHABLOZ

2003 sind in der Region 169 Unternehmen aller Grössen gegründet worden. «Eher aus Missmut als aus Enthusiasmus», findet Noël Meylan, Gründer einer Management- und Beratungsfirma – Anlaufstelle für genau jene, die sich für die Selbstständigkeit entschieden haben. «In Krisenzeiten kommen viele Anfragen von Leuten die denken: Warum eigentlich nicht? Jetzt, wo die Arbeitslosenrate wieder sinkt, sind die Projekte konkreter und erfolgreicher», stellt Fabrice Spada, Coaching-Verantwortlicher bei der Chambre d'Économie Publique du Jura bernois (CEP), fest.

Bau und Restauration sind die klassischen Branchen und 70 Prozent der Neugründungen sind gemäss Spada in der Sparte Dienstleistungen anzusiedeln. Auch wenn die Mehrheit der Kunden der beiden Ratgeber zwischen 20 und 30 Jahre jung ist: Es gibt keine Alterslimite, um junger Unternehmer werden zu können. «Die älteste Person war 58 Jahre alt», bestätigt Fabrice Spada.

Bereicherung. Der 27-jährige Sébastien Huguélet war lediglich während 21 Tagen arbeitslos. «Ich wollte nicht ohne Arbeit bleiben. An einem Sonntag im November haben ich und mein Cousin beschlossen, ein Geschäft für Videospiele zu eröffnen. Wir haben grob kalkuliert und sind zum Schluss gekommen, dass das hinlaufen könnte.» Drei Wochen später, «ich wollte vor Weltmächtigen eröffnen», erblickte in Tavannes *GameSpirit* das Licht der Welt. «Ich musste von Grund auf alles lernen, Lieferanten finden, ein Gespür fürs Business entwickeln.»

Seit zwei Jahren ist der Shop offen. «Ich lebe gut», sagt der Chef. «Unabhängig werden heisst nicht unbedingt, an der Spitze eines Grossunternehmens zu stehen. Wäre das Geld die

primäre Motivation, käme das nicht gut. Es ist die Erfahrung, die dich reich macht», erklärt er philosophisch.

Seine Bereicherung sind hauptsächlich die menschlichen Kontakte. «Mein Geschäft ist ein Kommunikationsgefäss.» Er schätzt es, mit seinen Kunden zu diskutieren, sich die nötige Zeit nehmen zu können, um sie zu beraten. «Die Verfügbarkeit ist in einem kleinen Betrieb äusserst wichtig. Die Leute schätzen das, was sie in einem grossen Geschäft nicht finden.»

Ansporn. «Meine Freundin ist sehr tolerant!» Seit zwei Jahren ist der 25-jährige Gil Ceré selbstständig und hatte seither keine Ferien. Der Bühnentechnik- und Beleuchtungsfreak rückt seit Jahren verschiedene regionale Anlässe ins rechte Licht. 2003 konnte er *GC-Tech* gründen, sich ausschliesslich auf Beleuchtungen spezialisieren und das Schreiner als ersten Beruf an den Nagel hängen. «Der Umsatz hat sich bisher jedes Jahr verdoppelt.»

In Reconvillel betreibt Ceré ein Lager, das er mit seinen Angestellten zwischen Januar und April renoviert. In dieser Zeit stehen weniger Theaterveranstaltungen im Terminkalender. Von April bis Dezember sind die Wochenenden ausgebucht. Doch der Unternehmer ruht sich deswegen nicht auf den Lorbeeren aus: «Ein Ruf ist schneller zerstört als aufgebaut. Macht man etwas, soll man dies auch mit Herzblut tun.»

Der von seinem Handwerk begeisterte Ceré geht auch an Konzerte, ohne zu arbeiten: «Wenn du Rammstein siehst, weinst du ... aber es ist eine Art, sich selber zu höheren Leistungen anzuspornen.» In den nächsten Jahren möchte der Beleuchter weitere Mitarbeiter einstellen können und neue Kunden gewinnen – vor allem in der Deutschschweiz.

Magisch. «Diese Maschine ist eine Art dreidimensionaler Drucker.» Der 37-jährige Lucien Hirschi, Gründer von *Zedax* in Neuenstadt hat den Rapid Prototyper im Internet entdeckt, als er noch Informatikkurse gab. Der Begriff faszinierte den ehemaligen

Hochbauzeichner. «Er hat etwas Magisches an sich.» Das Gerät ist fähig, mit Hilfe einer Informatikmodellbaume-thode auch komplexe Gegenstände bis ins kleinste Detail zu rekonstruieren. Die Banken für dieses Projekt zu gewinnen, erwies sich als unmöglich – «ich hätte sechs Monate im Voraus ein volles Bestelldorf abliefern müssen, um ihr Interesse zu wecken» – aber Hirschi konnte auf private Unterstützung zählen.

Vergangenen Juni kaufte er eine Maschine, die mehr Räumlichkeiten und machte sich selbstständig. «Es gab viel zu tun, vom Streichen der Räume über das Erstellen eines Businessplans bis hin zur Kundenwerbung.» Seine Kunden sind Designer, Architekten oder Uhrenindustrielle wie Cartier. «Sie alle haben diese Technik bereits angewendet, mussten sich jedoch ins Ausland adressieren. Sie schätzen es, vor Ort einen Ansprechpartner zu haben.» Der Unternehmer aus Neuenstadt möchte sich «bis Juli oder August» gerne eine zweite Maschine anschaffen und mittelfristig zusätzliches Personal einstellen können.

Sébastien Huguélet. Er nahm seine Arbeitslosigkeit nicht einfach so hin.

Sébastien Huguélet: ne pas rester au chômage



Lucien Hirschi. Er konnte nicht auf die Banken zählen.

Lucien Hirschi: sans le soutien des banques



ENTREPRISES

Disponibilité et perfectionnisme

Portrait de trois jeunes entrepreneurs qui ont osé se lancer.

PAR RAPHAEL CHABLOZ

En 2003, 169 nouvelles entreprises de toutes tailles ont été fondées dans la région. «Plus souvent par dépit que par réel enthousiasme», affirme Noël Meylan, fondateur d'une société de management, conseil et organisation justement destinée à ceux qui décident de faire ce pas. «En temps de crise, il y a énormément de demandes de gens qui se disent pourquoi pas. Maintenant que le taux de chômage redescend, les projets sont plus aboutis», constate Fabrice Spada, responsable du coaching pour la Chambre d'Économie Publique du Jura bernois (CEP). La construction et la restauration

sont les domaines les plus classiques et, selon Fabrice Spada, 70% de ces nouvelles créations se font dans le domaine des services. Si la majorité des clients des deux conseillers ont entre 20 et 30 ans, il n'y a pas d'âge pour être jeune entrepreneur. «La personne la plus âgée avait 58 ans», affirme Fabrice Spada.

Richesse. Le chômage, Sébastien Huguélet, 27 ans, n'y a goûté que 21 jours. «Je ne voulais pas rester sans emploi. Un dimanche, en novembre, j'ai discuté avec un cousin et ai décidé d'ouvrir un magasin de jeux vidéos. Nous avons fait des calculs à la volée et nous nous sommes dit que ça pourrait marcher.» Trois semaines plus tard, «je voulais ouvrir avant Noël», *GameSpirit* ouvrait le jour à Tavannes. «J'ai dû tout apprendre sur le tas, trouver des fournisseurs, découvrir ce qu'est le commerce.»

Le magasin est ouvert depuis deux ans. «Je survie bien», affirme le patron. «Devenir indépendant ne veut pas forcément dire devenir PDG d'une immense entreprise. Si l'argent était la première motivation, ce ne serait pas bon. C'est ce que tu te retires qui t'enrichit», explique-t-il avec philosophie. Ce qu'il n'en retire, c'est avant tout des contacts humains. «Mon magasin est un outil de communication.» Il apprécie de pouvoir discuter avec ses clients, prendre le temps qu'il faut pour les conseiller. «La disponibilité est très importante pour un petit commerce. Les gens apprécient cela, ils ne le retrouvent pas dans les grandes surfaces.»

Carotte. «Ma copine est très tolérante!» Indépendant depuis deux ans, Gil Ceré, 25 ans, n'a plus pris de vacances. Passionné de technique de spectacle, éclairage et sonorisation, il mettait en lumière des événements régionaux depuis des années. En 2003, il a pu fonder *GC-Tech*, se concentrer exclusivement sur l'éclairage et abandonner la menuiserie, son

premier métier. «Le chiffre d'affaires a doublé chaque année.» Il occupe un dépôt à Reconvillel que lui et l'employé qu'il a pu engager retendent entre janvier et avril, quand il y a moins de spectacles au rendez-vous.

D'avril à décembre, tous les week-ends sont bouclés. Gil Ceré ne se repose pas sur ses lauriers pour autant: «Une réputation est plus vite détruite que construite. Si on fait quelque chose, il faut que ça soit parfait.» Passionné par son métier, il prend le temps d'assister à quelques concerts sans travailler: «Quand tu vois Rammstein, tu pleures.» Mais c'est une manière de se mettre la carotte devant, ça donne envie de se développer. Ces prochains années, il aimerait pouvoir employer quelques personnes supplémentaires et continuer d'acquiescer de nouveaux clients, notamment en Suisse alémanique.

Magique. «Cette machine est une sorte d'imprimante en trois dimensions.» Fondateur de *Zedax*, à La Neuveville, Lucien Hirschi, 37 ans, a découvert le prototypage rapide sur internet, à l'époque où il donnait des cours d'informatique. Le concept a fasciné l'ancien dessinateur en bâtiment. «Il y a un côté magique.» L'appareil est capable de recréer au détail près, à l'aide d'une modélisation informatique, des objets même complexes en résine. Convaincre les banques de l'intérêt du projet s'est révélé impossible – il faudrait un carnet de commande plein six mois à l'avance pour qu'elles soient intéressées – mais Lucien Hirschi a pu compter sur des soutiens privés.

En juin dernier, il achetait une machine, trouvait des locaux et se mettait à son compte. «Tout était à faire, de la peinture des locaux au business-plan en passant par le démarchage des clients.» Ces derniers sont, par exemple, des designers, des architectes ou des horlogers comme Cartier. «Ils avaient déjà recours à cette technique, mais devaient s'adresser à l'étranger. Ils apprécient de pouvoir venir sur place.» L'entrepreneur neuvillois aimerait acquiescer une deuxième machine – «d'ici juillet-août» – et engager quelques employés supplémentaires à moyen terme.

Créations de nouvelles entreprises dans la région

Bienne-Seeland-Jura bernois	1999: 192 nouvelles entreprises et 426 emplois
	2000: 234 nouvelles entreprises et 602 emplois
	2001: 194 nouvelles entreprises et 442 emplois
	2002: 176 nouvelles entreprises et 360 emplois
	2003: 169 nouvelles entreprises et 347 emplois

Source: Office fédéral de la statistique

Gründungen von neuen Unternehmen in der Region Biel-Seeland-Berner Jura

1999: 192 neue Unternehmen mit 426 Stellen
2000: 234 neue Unternehmen mit 602 Stellen
2001: 194 neue Unternehmen mit 442 Stellen
2002: 176 neue Unternehmen mit 360 Stellen
2003: 169 neue Unternehmen mit 347 Stellen

CITROËN C4
BEGEISTERT VON TECHNOLOGIE

CITROËN C4 LIMOUSINE
Promopreis ab **Fr. 18'540.-**
1.8i-16V X 30 PS, 5 Türen
oder Prämie bis **Fr. 7'000.-**

Serienmäßig ausgestattet mit:
• ABS mit elektronischer Bremskraftverteilung
• 6 Airbags
• Geschwindigkeitsbegrenzer und Geschwindigkeitswarnung
• Zentralverriegelung der Türen (Promopreis) und der feststehender Mittelstange
• Lenkrad mit integrierter Multifunktionssteuerung

BEI IHREM CITROËN-HÄNDLER

Ipsach Garage Beyeler AG Tel. 032 332 84 84
Lyss Garage Aebi Tel. 032 384 49 94
Moutier Garage du Roc Tel. 032 493 44 33
Grenchen Garage Brändli AG Tel. 032 652 60 70
Ins Autohaus Gertsch AG Tel. 032 313 22 25

Im Februar bei Citroën: Technologie zum besten Preis!

CITROËN XSARA PICASSO
Promopreis ab **Fr. 20'440.-**
1.8i-16V X 110 PS, 5 Türen
oder Prämie bis **Fr. 9'000.-**

CITROËN C5 LIMOUSINE
Promopreis ab **Fr. 28'310.-**
1.8i-16V X 125 PS, 5 Türen
oder Prämie bis **Fr. 9'000.-**

CITROËN C8
Promopreis ab **Fr. 32'490.-**
2.0i-16V X 143 PS, 5 Türen
oder Prämie bis **Fr. 9'000.-**

CITROËN
NICHTS BEWBT SIE WIE EIN CITROËN

www.citroen.ch