



Willi Helbling amtiert als CEO bei der Stiftung BPN Business Professionals Network.

Willi Helbling is the CEO at the BPN - Business Professionals Network - Foundation.

«IN EINEM KMU STEHT DER ZÄHLER JEDES JAHR WIEDER AUF NULL»

«IN AN SME, THE COUNTER IS RESET TO ZERO EVERY YEAR»

Selbst in eine KMU-Familie hineingeboren, weiss Willi Helbling, was es braucht, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Nun gibt er sein Wissen weiter.

An Kleinunternehmer in Entwicklungs- und Schwellenländern.

Born into an SME family himself, Willi Helbling knows just what it takes to be economically successful. Now he passes on his knowledge to small entrepreneurs in developing and emerging countries.



In Ruanda stellt Paradine N. Möbel in der eigenen Werkstatt her.

Paradine N. produces furniture in her own workshop in Rwanda.

Es war die Not in der kirgisischen Stadt Bischkek, aus der die Stiftung BPN im Jahr 1997 gegründet wurde. Das Land litt unter dem Zerfall der Sowjetunion, die Menschen lebten im Elend. BPN – Business Professionals Network – wollte ihnen eine bessere Ausgangslage geben. Und setzte bei den Kleinunternehmern an. Denn erfolgreich geführte Geschäfte sind ein wirksames Rezept für die Prosperität eines Landes. Sie schaffen Perspektiven. Für die Unternehmer selbst, die Arbeitnehmenden und deren Familien, für die ganze Gesellschaft eines Landes.

WILLI HELBLING, ALS CEO VON BPN UNTERSTÜTZEN UND COACHEN SIE MIT IHREN MITARBEITENDEN KLEINUNTERNEHMER. WIE UNTERSCHIEDEN SICH DIE PROBLEME DER KMU IN KIRGISTAN, NICARAGUA, RUANDA, GEORGIEN UND DER MONGOLEI VON JENEN DER SCHWEIZER?

Gar nicht! Sie plagen die gleichen Sorgen: zu viel Geld ausgegeben, zu wenig



Gemeinsam mit ihren Schwestern gründete Sopho J. (l.) im Jahr 2014 ihre Firma. Sie produziert Trockenobst und beschäftigt heute 20 Mitarbeitende.

Sopho J. (l.) and her sisters founded their company in 2014. They produce dried fruit and have 20 employees today.

eingonnen, falsche Produkte, die sich nicht verkaufen lassen.

WAS KANN BPN DANN TUN?

Wenn Unternehmer zu uns kommen, analysieren wir ihre Situation: Woran hapert es, was können wir verbessern? Diese Unternehmen erfüllen zu diesem Zeitpunkt bereits eine wichtige Grundvoraussetzung für die Zusammenarbeit: Sie wünschen sich Veränderung in ihrem Geschäft. Spricht uns ein Projekt an, durchläuft der KMUler unser drei- bis vierjähriges Ausbildungs- und Förderprogramm: Wir coachen ihn und gewähren ihm bei Bedarf Zugang zu Finanzen, wir bilden ihn aus und weiter – und ermöglichen ihm, sich in einem Unternehmernetzwerk mit Gleichgesinnten auszutauschen.

DAS KOSTET GELD.

BPN arbeitet mit Unternehmenspatenschaften, bestehend aus Spenden und Krediten. Auf unserer Website können sich Interessierte ein Unternehmen aussuchen, das sie unterstützen wollen. Über vier Jahre spendet man monatlich 250 Franken, damit die Unternehmerin oder der Unternehmer das Förderprogramm durchlaufen kann. »

The BPN foundation was founded in 1997 to relieve the need of the Kyrgyzstan town of Bishkek. The country was suffering from the collapse of the Soviet Union. People were living in poverty. BPN – Business Professionals Network – wanted to give them a better start. They started out with small entrepreneurs. Successfully conducted business is an effective recipe for a country's prosperity. It creates perspectives. For the entrepreneurs, the employees and their families, and for the entire society of a country.

WILLI HELBLING, AS THE CEO OF BPN, YOU OFFER SUPPORT AND COACHING TO SMALL ENTREPRENEURS WITH YOUR EMPLOYEES. HOW DO THE ISSUES OF SMES IN KYRGYZSTAN, NICARAGUA, RWANDA, GEORGIA AND MONGOLIA DIFFER FROM THOSE IN SWITZERLAND? They don't! They all have the same worries: too much money spent, not enough earned, products that won't sell.

WHAT CAN BPN DO FOR THEM?

When entrepreneurs come to us, we will analyse their situation. What is the issue, what can we improve? The companies are already meeting one important basic prerequisite for cooperation at that time. They want to change their business. If we find a project attractive, the SME's owner will go through a training and support programme of three to four years with us: we offer coaching and access to finances on demand. We provide education and further training and enable exchange with like-minded individuals in a network of entrepreneurs.

THAT COSTS MONEY.

BPN works with company sponsorships, comprising of donations and credits. On our website, interested sponsors can pick a company they want to support. They donate 250 Swiss francs a month for four years to let the entrepreneur go through the support programme.

WHO ARE THE DONORS?

Private individuals, groups like the Rotary Club, executives who can afford this sort of monthly expense, or Swiss entrepreneurs. »

» WER SIND IHRE SPENDER?

Privatpersonen, Gruppen wie der Rotary Club, Kaderleute, die sich so eine monatliche Auslage leisten können, oder Schweizer Unternehmer.

SIE WUCHSEN SELBST ALS EINZELKIND IN EINER UNTERNEHMERFAMILIE AUF. INWIEFERN PRÄGEN DIE ERFAHRUNGEN AUS IHRER KINDHEIT IHR SCHAFFEN?

Ich kann mich daran erinnern, dass die Zähler jedes Jahr auf null gestellt wurden. Wenn das Textilunternehmen meiner Eltern im Frühling lief, konnten wir im Sommer oder Herbst in die Ferien. Sonst nicht. Ich kenne die Härte dieses Marktes also aus eigener Erfahrung. Ich weiss jedoch auch, dass man mit Herzblut und Elan etwas bewegen kann. Und das möchte ich weitergeben.

SIE HABEN DAS GESCHÄFT IHRER ELTERN SELBST NICHT WEITERGEFÜHRT UND WAREN ZULETZT ALS SELBSTSTÄNDIGER UNTERNEHMENSBERATER TÄTIG ...

... und dann kam die Anfrage der Stiftung. Eigentlich war ich sehr zufrieden mit meinem Job. Dennoch machte mich diese Art von Arbeit neugierig. Heute kann ich sagen, dass meine Jahre bei BPN wild sind – aber mitunter zu meinen schönsten gehören.

WESHALB?

Es beflügelt mich, wenn ich sehe, wie Menschen auf der ganzen Welt mitmachen wollen und über sich hinauswachsen, sodass sie nachher ein erfolgreiches, wachsendes Unternehmen mit Perspektive haben. ▲

» YOU GREW UP AS A SINGLE CHILD IN AN ENTREPRENEURS' FAMILY. HOW MUCH DOES YOUR EXPERIENCE CHARACTERISE YOUR WORK?

I remember that all counters were reset to zero every year. If my parents' textile company went well in spring, we would go on holiday in summer or autumn. If it didn't, we wouldn't. I know from my own experience how harsh the market can be. I also know that passion and vigour can move things. I want to pass this on.

YOU DID NOT CONTINUE YOUR PARENTS' BUSINESS AND LAST WORKED

AS A SELF-EMPLOYED COMPANY CONSULTANT ...

... and then I was contacted about the foundation. I was very happy with my job for years, really. But this sort of work made me curious. Today, I can say that my years at BPN are wild – but they are some of my best.

WHY?

I find it inspiring to watch people from around the world join in and grow beyond themselves to build successful, growing companies with good perspectives. ▲



In einem von Krisen gebeutelten Land schaffte Graciela E. ihr eigenes florierendes Unternehmen. In a country torn by crises, Graciela E. set up her own flourishing business.

BPN-Unternehmerin Graciela E. *BPN entrepreneur Graciela E.*

Alles begann in ihrem Schlafzimmer: An ihrem Laptop gestaltete Graciela E. aus Nicaragua die ersten Logos und Verpackungen, sie druckte ihre Werke auf dem kleinen Gerät aus, das neben ihr stand, und schnitt sie zurecht. Wer etwas schön bedruckt haben wollte – ob Tortenschachtel oder Karte –, dessen Wünsche erfüllte Graciela E. Doch mit der Aufnahme ins BPN-Programm lernte sie zu fokussieren: «Ich erfuhr, dass ich ein Ziel haben muss, auf das ich hinarbeiten kann. Ich brauchte eine Vision.» Graciela E. arbeitete hart am Aufbau ihres Geschäfts, während draussen die Regierungskrise tobte. Ihr Durchhaltewillen hat sich gelohnt: **Machte sie zu Beginn rund 4000 US-Dollar Umsatz pro Jahr, erzielt sie heute 40000 US-Dollar.**

It all started in her bedroom: Graciela E. from Nicaragua created the first logos and packaging designs at her laptop, printed her work on the small device next to her and cut them to size. Anyone who wanted a pretty print – no matter if it was for a cake box or a card – could come to Graciela E. with their request. She learned to focus when she joined the BPN programme: «I learned that I needed a goal to work towards. I needed a vision.» Graciela E. worked hard to develop her business in the environment of a government crisis. Her stamina has paid off. After starting with an annual turnover of 4,000 US dollars, she has now reached 40,000 US dollars per year.

**Stiftung
BPN**

Fabrikstrasse 2
3012 Bern

bpn.ch