

## Wilfried Thünker: Statussymbol für Unternehmer

☰ Bonn, 06.12.2006 17:24 Uhr (Katharina Olbrisch)

**Vor 20 Jahren fing alles mit einem einfachen Papierfax an – heute ist DER THÜNKER das älteste Business-Center Deutschlands und bietet mit den Geschäftsräumen im Bonn-Center am Bundeskanzlerplatz eine repräsentable Anschrift, hoch ausgestattete Büroräume sowie ein professionelles Sekretariat – und einen zuverlässigen Post - und Telefonservice. Business-On.de sprach mit Unternehmensinhaber Wilfried Thünker.**



„Mein Auto, mein Haus, mein Boot!“ Was dem einen ein kluger Finanzberater, ist für Unternehmen das Business-Center "Der Thünker". Als ältester Büroservice Deutschlands weiß Inhaber Wilfried Thünker - dank seiner jährigen Erfahrung - genau, was deutsche Unternehmer wollen. Im Bonner Umland wirbt er mit dem Slogan „Büroservice mit System“.

Dass der Erfolg eines Unternehmens eben auch von der Adresse sowie von der Erreichbarkeit abhängt, ist in der Geschäftswelt kein Geheimnis. Besonders Existenzgründer sind auf eine vorzeigbare Anschrift in Kombination mit einem kompetenten Sekretariat für zuverlässige

Terminvereinbarungen und Nachrichtenübermittlung angewiesen. „Ein Sekretariat erhöht den Service eines Unternehmens um ein Vielfaches“, betont Thünker. „Jeder Unternehmer befindet sich ab und an unter Termindruck. Eine Sekretärin hingegen nimmt sich immer Zeit für den Anrufenden.“

### Firmenadresse als exklusives Aushängeschild

Am Bundeskanzlerplatz gelegen, bietet das traditionelle Business-Center gerade jungen Unternehmen mit insgesamt 16 großzügigen Büros und Konferenzräumen eine repräsentable Adresse im ehemaligen Regierungsviertel Bonns. Für den Fall eines kurzfristigen Besuchs stehen Tagesbüros bereit; auf Wunsch wird auch ein Firmenschild im Eingangsfoyer des Bonn-Center geboten. „Durch individuelle Modularpakete können wir uns nach den Bedürfnissen unseres Kunden richten“, detailliert Thünker. „Für Existenzgründer bieten wir den Telefonservice, bei Bedarf auch den Postservice oder unseren Schreibservice einzeln an. Das Gesamtpaket ermöglicht es einer Firma komplett bei uns angemeldet zu sein, obwohl der Inhaber beispielsweise im Westerwald sitzt.“

Großen Wert legt Thünker auf die Differenzierung zu einer „Briefkastenfirma“: „Bei uns ist tatsächlich jemand, der das Paket persönlich entgegen nimmt und den Kunden über die Lieferung benachrichtigt.“

Heute blickt Wilfried Thünker mit seinem Büroservice auf einen festen Stamm von 100 Kunden, wobei die Nachfrage stetig ansteigt. Business-On.de traf den Dienstleister per Exzellenze in seinem Domizil im Bonn-Center und sprach mit dem charismatischen Rheinländer über die letzten 20 Jahre im Service-Geschäft, über die Vorteile des Standorts Bonns, Scharlatane und die Bedeutung eines Papierfax.

**Business-On.de** : Seit der Gründung im Jahr 1985 ist DER THÜNKER



Wilfried Thünker

der größte Anbieter für professionellen Business- und Büroservice in Bonn. Kein anderer Büroservice in Deutschland hatte so lange am Markt Bestand. Was zeichnet Ihr Unternehmen aus bzw. wie unterscheidet es sich von branchenähnlichen Unternehmen?

**Thünker:** Ein ganz klarer Vorteil ist unsere Beständigkeit. Als ältester Anbieter auf dem Markt können wir auf eine 20jährige Erfahrung zurück blicken, von der auch unser Kunde profitiert. Alle Kunden sind uns gleichermaßen wichtig, kleinere Unternehmen ebenso wie große Konzerne. Das verstehe ich unter Dienstleistung und Service. Hinzu kommt unsere intensive Zusammenarbeit mit großen internationalen Business-Centern. Wenn unser Kunde morgen in Lissabon und am Tag darauf in Miami sein muss, ist das für uns kein Problem – wir kümmern uns um entsprechende Arrangements mit unseren Kooperationspartnern.

**Business-On.de:** Was hat sich in den 20 Jahren auf dem Markt geändert? Was würden Sie heute anders machen? Glauben Sie, es wäre heute einfacher, das Unternehmen „Der Thünker“ zu gründen bzw. es auf dem Markt zu etablieren?

**Thünker:** Damals konnte man das meiste Geld mit einem einfachen Fax verdienen. Wir waren einer der ersten Vertriebe, die ein Papierfax anbieten konnten. Das bot den Geschäftsleuten einen großen Vorsprung an Erreichbarkeit. Heute hat jeder ein Handy, womit auch die Informationswege weitaus kürzer und schneller geworden sind. Das war in den 80ern viel steifer; die Entscheidungsträger waren älter als heute, die Entscheidungswege dauerten länger. Die Tendenz liegt mittlerweile stark bei Spontankunden – Entschlüsse werden schneller gefasst. 1985 haben wir mit kleinen Mitteln angefangen und uns parallel zur Nachfrage verändert. Das müsste heute genau so sein, jedoch wären die Startvoraussetzungen sicherlich komplexer. Ob es heute einfacher wäre ein Business-Center zu gründen, ist schwer zu beantworten. Wäre ich heute 20 Jahre jünger und doch im Besitz der jetzigen Erfahrung, dann vielleicht ja.

## Bonn kann als Unternehmensstandort auf eine gute Entwicklung blicken

**Business-On.de:** Was gehört für Sie als Vermieter von Büroräumen, in ein professionell ausgestattetes Büro? Was macht einen guten Standort aus?

**Thünker:** Ein gutes Büro muss auf die Bedürfnisse des jeweiligen Mieters bzw. Arbeitenden angepasst sein und sollte mit wechselnden Anforderungen wachsen. Ein perfekt eingerichtetes Büro ist aber nur halb so viel wert, wenn es für Besucher nicht erreichbar und die Umgebung nicht repräsentabel ist. Bonn verfügt hier als Standort über eine Vielzahl von Vorzügen.

Die Stadt hat sich den letzten Jahren enorm gut entwickelt. Als Unternehmer ist man hier sehr flexibel. Anders als in Städten wie Köln oder auch Düsseldorf zeichnet sich Bonn vor allem durch relativ günstige Mietpreise aus.

Kurze Wege und gute Anbindungen garantieren schnelle Anfahrten von A nach B.

**Business-On.de:** Sind Sie mit dem Standortmarketing der Region Köln/Bonn zufrieden? Wo, falls überhaupt, sehen Sie noch Verbesserungspotenzial?

**Thünker:** Die Oberbürgermeisterin und die Wirtschaftsförderung haben sehr viel für Bonn getan. Auch international ist der Standort hervorragend aufgestellt, der Bau des Kongresszentrums führt zu einem weiteren Bedeutungswachstum. Im Gegenzug sind auch die Unternehmen recht aktiv. Besonders die Deutsche Post und die Telekom agieren sich sehr stark. Verbesserungspotenzial sehe ich in der PR - und Medienarbeit vieler mittelständischer Betriebe, hier könnte mehr kommuniziert und praktiziert werden. Auch in Bezug auf das soziale Engagement könnten sich Unternehmen noch mehr öffnen.

**Business-On.de:** Digitale Business Netzwerke werden immer wichtiger für junge Unternehmen. Inwieweit spielt das für Sie eine Rolle?

**Thünker:** Obwohl oft unterschätzt, halte ich Netzwerke für sehr wichtig. Die dort investierte Zeit wird durch Tipps, Kontakte und Aussichten auf zukünftige Trends zurückgezahlt.

**Business-On.de:** Wo sehen Sie sich in fünf Jahren? Folgt in Zukunft noch mehr Thünker-Service?

**Thünker:** Mit 16 Büroräumen plus Sekretariat und Konferenzraum bin ich mit der vorhandenen Kapazität zufrieden. Zwar verfügen die großen Business-Center über mindestens 40 Büroräume, doch ermöglicht unsere Größe einen breitflächigeren Mix. Somit sind wir nicht von eventuellen Schwankungen der einzelnen Branchen abhängig. Zudem ermöglicht uns die jetzige Übersichtlichkeit mehr Zeit für einen individuelleren Service und eine Anpassung an die Kundenwünsche: Konnte ich früher nur anbieten, was ich habe, ist es mir heute möglich, zu fragen, was der Kunde möchte. Ich hoffe, dass das die nächsten Jahre so bleiben wird und sehe der Zukunft sehr positiv entgegen.

**Business-On.de:** Sie sind langjähriges aktives Mitglied der Wirtschaftsjunioren und des Arbeitskreises Existenzgründer bei der IHK Bonn/Rhein-Sieg und kennen die Belange von Gründern und so manche Start-Schwierigkeiten. Was geben Sie Jungunternehmern mit auf den Weg?

**Thünker:** Neben einer umfassenden Marktanalyse und der Intensivierung vieler Kontakte sind meiner Meinung nach besonders Power und Durchhaltevermögen förderlich. Für die Dauer von sechs Monaten sollte man nur mit Ausgaben rechnen. Ein Treffen mit einem professionellen Existenzgründer-Coach ist außerdem zu empfehlen. Generell könnte die Hilfestellung für Jungunternehmer jedoch verbessert werden. Die Gefahr ist groß, dass Existenzgründer an Scharlatane geraten, die anstatt zu helfen, nur Schaden anrichten.

*Vielen Dank, Herr Thünker, für das Interview.*

**[buero-bonn.de](http://buero-bonn.de)**