

Thurgauer Zeitung vom Samstag, 1. November 2008, Ressort Wirtschaft

**Urheberrecht:** Die Übernahme dieses Textes bzw. der Fotografie ist verboten. Jede Weiterverwendung des Inhalts dieser Site bedarf der Einwilligung der Redaktion.  
© Thurgauer Zeitung

## Was ein Jungunternehmer braucht

**Praktische Tipps, Ratschläge und genügend Raum für den Erfahrungsaustausch hat das vierte Jungunternehmerforum in Amriswil den Teilnehmern geboten.**

**AMRISWIL** – Initiantin Claudia Vieli Oertle durfte sich freuen: Mit 160 Teilnehmerinnen und Teilnehmern wurde das diesjährige Forum geradezu überrannt. Im Vorjahr hatten sich erst 120 Personen am abendlichen Kontakt- und Informationsanlass beteiligt. Er wird seit vier Jahren von den kantonalen Jungparteien der CVP und der SVP sowie von der Jungen Wirtschaftskammer Oberthurgau ausgerichtet.

### Gut vorbereiten, begeistern

In einem Vortragsteil erläuterten drei Referentinnen und Referenten, was es braucht, um als Jungunternehmerin oder als Jungunternehmer erfolgreich zu starten. «Bereiten Sie sich gut vor», riet Irene Lanz. Die Frauenfelder Unternehmerin gibt unter anderem im Auftrag des Kantons Thurgau Existenzgründungskurse. Ein Markttest, die Wahl der geeigneten Rechtsform, die Planung von Marketing und Verkauf sowie der liquiden Mittel seien wichtige Voraussetzungen, bevor ein neues Unternehmen seine Fahrt aufnehmen könne. Erfolgreiches Verkaufen heisse, die Kundinnen und Kunden zu begeistern und ihr Vertrauen zu gewinnen, bekräftigte René Zuberbühler, Verkaufsleiter der Sunnen AG, Ennetaach. Verkaufsgespräche müssten gut vorbereitet werden, der richtige Auftritt und die Bedarfsanalyse beim Kunden seien wichtige Voraussetzungen für den Erfolg. «Verkaufen ist ein Spitzensport, trainieren Sie also jeden Tag», riet Zuberbühler und betonte: «Versuchen Sie, es besser zu machen als Ihre Mitbewerber.»

### Es braucht inneres Feuer

Welche Rolle Umgangsformen und Kleidung im Kontakt mit Geschäftspartnern und Kunden spielen, zeigte Andrea Leuenberger aus Arbon auf. Sie ist seit 1993 als Persönlichkeitscoach tätig und vermittelte praktische Tipps für das Verhalten bei den vielen persönlichen und telefonischen Kontakten im Geschäftsalltag. Bezüglich der Kleidung müsse es nicht immer Krawatte sein, aber für alle Unternehmer, ob Handwerker oder Dienstleister, gelte es, sauber und gepflegt aufzutreten.

Eine Diskussionsrunde über Lust und Frust eines Jungunternehmers, moderiert von Edgar Sidamgrotzki, dem Leiter des kantonalen Amtes für Wirtschaft und Arbeit, eröffnete den Teilnehmerinnen und Teilnehmern weitere Einblicke. Das innere Feuer müsse brennen, wenn man unternehmerisch tätig sein wolle, riet Stephan Muntwyler, ehemaliger Unternehmer und heute bei einem internationalen Handelsunternehmen tätig.

### Einfach loslegen

Realistische Ziele zu setzen und schon an Teilzielen Freude zu haben, empfahl Peter Britschgi, der als Unternehmer im Gründungszentrum Start in Frauenfeld Jungunternehmer in der Startphase unterstützt. Martin Minder, der vor kurzer Zeit die Nachfolge in einem Kälte-, Klima- und Energietechnikunternehmen angetreten hat, erklärte, wichtig sei vielfach das persönliche, familiäre Netzwerk, auf das ein Unternehmer zurückgreifen könne.

Adrian Fischer, der zusammen mit einem Geschäftspartner die studentische Initiative «together» für den Kontakt zwischen Hochschulabsolventen und Unternehmen gegründet hatte, sprach Jungunternehmern Mut zu. Wer ein Unternehmen starten wolle, dürfe sich von administrativen Aufgaben und Vorbereitungsarbeiten nicht abschrecken lassen, sondern sollte einfach loslegen. «Sie werden bald erkennen, ob es funktioniert.»

IMARTIN SINZIG

 FENSTER SCHLIESSEN

© Thurgauer Zeitung