

TAGBLATT

Thurgau: 03. November 2008, 01:00, ONLINE

Was ein Unternehmer braucht

Gute Vorbereitung und das innere Feuer bringen Jungunternehmer vorwärts. Raum für den Erfahrungsaustausch hat das vierte Jungunternehmerforum geboten.

MARTIN SINZIG

amriswil. Initiantin Claudia Vieli Oertle durfte sich freuen: Mit 160 Teilnehmerinnen und Teilnehmern wurde das diesjährige Forum geradezu überrannt. Es wird seit vier Jahren von den Jungparteien der CVP und SVP sowie von der Jungen Wirtschaftskammer Oberthurgau ausgerichtet.

In einem Vortragsteil wurde erörtert, was es braucht, um als Jungunternehmer erfolgreich zu starten. «Bereiten Sie sich gut vor», riet Irene Lanz. Die Frauenfelder Unternehmerin gibt unter anderem im Auftrag des Kantons 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 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.

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

Eine Diskussionsrunde über Lust und Frust eines Jungunternehmers eröffnete den 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.

Ein Unternehmen müsse nicht unbedingt von heute auf morgen starten, sondern könne auch schrittweise aufgebaut werden, meinte Peter Britschgi, der im Gründungszentrum Start in Frauenfeld Jungunternehmer in der Startphase unterstützt. Martin Minder, der die Nachfolge in einem Kälte-, Klima- und Energietechnikunternehmen angetreten hat, freut sich über tägliche Kundenkontakte und meinte, auch aus Niederlagen könne man lernen. Adrian Fischer, der die studentische Initiative «together» für den Kontakt zwischen Hochschulabsolventen und Unternehmen mitgegründet hatte, sprach Jungunternehmern Mut zu. Wer ein Unternehmen starten wolle, dürfe sich von administrativen Aufgaben und Vorbereitungsarbeiten nicht abschrecken lassen.

Copyright © St.Galler Tagblatt AG

Alle Rechte vorbehalten. Eine Weiterverarbeitung, Wiederveröffentlichung oder dauerhafte Speicherung zu gewerblichen oder anderen Zwecken ohne vorherige ausdrückliche Erlaubnis von www.tagblatt.ch ist nicht gestattet.