



Thurgauer Gewerbeverband
8570 Weinfelden
071/ 622 30 22
www.tgv.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 5'500
Erscheinungsweise: 6x jährlich

Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 14
Fläche: 64'872 mm²

Ohne Plan B – ein ehrlicher Erfahrungsbericht einer Jungunternehmerin

Am 9. Jungunternehmerforum vom Donnerstag, 31. Oktober im Pentorama in Amriswil standen die Jungunternehmerinnen Sandra Guggisberg-Ryser und Nicole Soller im Rampenlicht.



Jungunternehmerin Sandra Guggisberg-Ryser fesselte die Teilnehmenden mit einem packenden Erfahrungsbericht.

Sandra Guggisberg-Ryser erzählte in ihrem Impulsreferat von einer nicht ganz alltäglichen Gründergeschichte und Nicole Soller von der pflanzwerk GmbH in Amriswil konnte als glückliche Gewinnerin des Firmen-Videoporträts ihr neuestes Werbemittel in Empfang nehmen.

Workshops zum Auftakt

Zum Auftakt hatten die Teilnehmenden die Wahl zwischen zwei unterschiedlichen Praxis-Workshops. Einen Einblick ins Online-Marketing gab Webexperte Christoph Lanter. Er zeigte die Optimierung- und Kommunikationsmöglichkeiten über eine Webseite und über Social-Media-Kanäle wie Facebook und Twitter auf. Christoph Graf, Seminar- und Projektleiter Weiterbildung an der KMU-HSG in St.Gallen, erarbeitete mit den Teilnehmenden praktische Tools für den

Umgang mit der Arbeitszeit. Er gab Tipps im Bereich Führungskompetenzen zum Selbst- und Zeitmanagement. «Planen Sie Ihre Zeit ein und schaffen Sie sich für besonders konzentrierte Arbeit das notwendige Umfeld. Unterscheiden Sie Wichtiges von Dringendem.» Für Interessierte gab es zudem das Angebot der individuellen Beratung durch Fachspezialisten im Bereich Finanzierung/Businessplan, Versicherungen und Rechtsformen/Gründung. Dies wurde nur von wenigen Teilnehmenden beansprucht.

Den eigenen Weg gehen

Jungunternehmerin Sandra Guggisberg-Ryser entpuppte sich als «Stehauf-Männchen beziehungsweise -Frauchen». Ihr Weg in die Selbstständigkeit war nicht geplant, aber durch negative Erfahrungen in der Berufstätigkeit ausgelöst. Mit Ihrer Visagi-


 Thurgauer Gewerbeverband
 8570 Weinfelden
 071/ 622 30 22
 www.tgv.ch

 Medienart: Print
 Medientyp: Fachpresse
 Auflage: 5'500
 Erscheinungsweise: 6x jährlich

 Themen-Nr.: 377.9
 Abo-Nr.: 377009
 Seite: 14
 Fläche: 64'872 mm²

sten-Ausbildung war sie nicht zufrieden, obwohl sie diese mit Bravour bestanden hatte. Sie entschloss sich zu Veränderungen, entschied sich innert kurzer Zeit ein eigenes Geschäftslokal zu mieten und fing an ihre eigene Visagistenschule aufzubauen. Mit dem Kurs in die Selbstständigkeit bei Irene Lanz in Frauenfeld holte sie sich das nötige Rüstzeug für die administrativen Aufgaben einer Unternehmerin. Sie stellte eine Mitarbeiterin an und verlor diese in kurzer Zeit durch einen Vertrauensbruch. Aufträge hatte sie genug, aber nur 24 Stunden zur Verfügung. Sandra Guggisberg-Ryser musste zurück buchstabieren, da sie an ihre Grenzen kam. Heute bildet sie junge Berufsleute in der Stiftung ABC Berufswelt (Arbeitsintegration) aus, denen der Einstieg in die Berufswelt erschwert ist. Und sie arbeitet andererseits als selbstständige Make-up-Artistin und Visagisten-Vermittlerin, zum Beispiel an internationalen Mode-Shows wie der Fashion-Week in Paris. Sie hat für sich ein Geschäftsmodell gefunden, das ihr entspricht.

Orientierung am Kunden

«Das Produkt muss sich immer am Kunden orientieren», gab Referent Gregory C. Zäch den Teilnehmenden mit. Ein A4-Blatt mit dem CANVAS-Modell zeige schon relativ schnell auf, was die Geschäftsidee taue. Bei CANVAS handelt es sich um ein Modell, bei dem sich der Unternehmer überlegen muss, welches Produkt oder welche Dienstleistung, über welchen Kanal, mit welchem Nutzen, an welche Zielgruppe und zu welchen Kosten erfolgreich hergestellt oder angeboten werden kann. Angebote die sich abheben und innovative Produkte oder Dienstleistungen hätten die besten Chancen. Thomas Schöni, CEO von Marketing-Point AG aus Frauenfeld, führte die Teilnehmenden ins Marketing ein und zeigte auf, wie eine gute Kundenbindung und Kundengewinnung erfolgen kann. «Die Zielgruppe muss definiert sein, um den Streuverlust

möglichst gering zu halten». Eine gute Vorbereitung bei der Akquise ist das A und O. Der Trend liege im Bereich Events und «Tag der offenen Tür», wobei diese Massnahmen eher kostenintensiv seien. Eine einfache Marktanalyse betreffend Standort, Markt und Einzugsgebiet sowie Mitbewerber sei vor dem Start wichtig.

Genügend Angebote für Startups

In der Diskussionsrunde mit Verlegerin Manuela Stier, Stadttammann von Amriswil und Kantonsrat Martin Salvisberg und den beiden Jungunternehmern Roland Tschanz, preluce ag und Sandra Guggisberg-Ryser kam zum Ausdruck, dass ein breites Angebot an Veranstaltungen und Angeboten für Jungunternehmer vorhanden ist. Die administrativen Aufgaben und das Finden von passenden Dienstleistungen sehen die Jungunternehmer als nicht ganz einfache Aufgabe. Gerade deshalb sei so ein Forum eine gute Plattform für den Erfahrungsaustausch und für Informationen und Inputs. «Ich war positiv überrascht, diesen Austausch unter den Teilnehmenden und Referenten hätte ich nicht erwartet», resümierte Sandra Guggisberg-Ryser. Insgesamt war dieses Jahr die Teilnehmerzahl mit knapp 70 Personen deutlich unter denen vom Vorjahr, bedauert Veranstalterin Claudia Vieli Oertle. Eine Zusammenarbeit mit dem Verein Startnetzwerk Thurgau im 2014 ermöglicht es, das Angebot zu bündeln, ausserdem wird die Verleihung des Jungunternehmerpreises Thurgau integriert. cv ■

10. Austragung am 6. November 2014

Das 10. Jungunternehmerforum wird am Donnerstag, 6. November 2014, wiederum im Pentorama in Amriswil stattfinden. Am Mittwoch, 21. Mai 2014 findet zudem das 4. Jungunternehmergespräch, ebenfalls in Zusammenarbeit mit dem Startnetzwerk Thurgau statt. mes

Datum: 30.12.2013



Thurgauer Gewerbeverband
8570 Weinfelden
071/ 622 30 22
www.tgv.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 5'500
Erscheinungsweise: 6x jährlich

Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 14
Fläche: 64'872 mm²



Diskussionsrunde mit Roland Tschanz, Sandra Guggisberg-Ryser, Moderator Andreas Müller, Manuela Stier und Martin Salvisberg (von links).



Das MedienKompetenzTeam überreicht Gewinnerin Nicole Soller symbolisch den Preis (Firmen-Videoporträt).