

THOMANN
NUTZFAHRZEUGE AG
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBON

Willkommen beim Ost- und Südostschweizer
Leader für Nutzfahrzeug-Wartung.



thomannag.com

Claudia Vieli Oertle:

«Ohne Fleiss kein Preis»

Seite 4

Josef Walker:

Von der Geschäftsidee zum erfolgreichen Start-up

Seite 8





Start-up?

Beratung & Coaching
Unternehmerkurse & Events
Finanzierung
Raum & Infrastruktur



Attraktive Standortregion für Jungunternehmer

Jungunternehmerförderung und Start-up-Unterstützung sind wichtige Themen des Amtes für Wirtschaft und Arbeit des Kantons St.Gallen. Eine Thematik, der sich verschiedene weitere Organisationen verschrieben haben: Regionale Trägerschaften aus Politik und Wirtschaft, Fachhochschulen, die Universität St.Gallen und die Empa haben in den Organisationen «Startfeld» und «Jung-Unternehmer-Zentrum» zusammengefunden. Diese bieten in den verschiedenen Regionen des Kantons vielfältige Start-up-Unterstützung an. Das Institut für Jungunternehmen IFJ an der Universität St.Gallen ist eine weitere wichtige Anlaufstelle für Erstunterstützung von Start-up-Interessierten.

Dieses Jahr finden im Kanton St.Gallen verschiedene Veranstaltungen statt, die interessierten Jungunternehmern einen willkommenen Überblick bieten über das vielfältige Unterstützungsangebot. Es reicht von Beratung- und Coaching, Kursen und Weiterbildung bis zur Finanzierung. Anfang Mai 2015 fand eine erste Veranstaltung der Reihe «St.Galler Neuunternehmerforum» an der RhEMA statt. Über 200 Interessierte nahmen daran teil. Am 3. Juni findet in Wil erstmals das «Jungunternehmerforum St.Gallen» statt. Und am 12. Oktober 2015 findet bereits ein zweiter Anlass der Reihe «St.Galler Neuunternehmerforum» an der Olma 2015 statt. Diese Veranstaltungen werden vom Kanton St.Gallen unterstützt.

Die Ostschweiz und der Kanton St.Gallen waren schon immer eine attraktive Standortregion für Jungunternehmer. Leider war dies früher zu wenig bekannt. Dank gemeinsamen Anstrengungen der Standortförderung und der erwähnten Organisationen wurde der Kanton St.Gallen für Neuunternehmer in den vergangenen Jahren zu einer interessanten Option. Dadurch verzeichneten wir in den vergangenen Jahren in der Region viele erfolgreiche Neugründungen in ganz unterschiedlichen Bereichen. Es wurden innovative Geschäftsmodelle umgesetzt, vom Handwerk über Naturkosmetik bis zu Hightech-Start-ups und Web-2.0-Anwendungen. Der Unterschied zu den führenden Regionen mit den beiden eidgenössischen Hochschulen EPFL und ETH Zürich ist damit weiter geschrumpft.

Benedikt Würth

Vorsteher des St. Galler Volkswirtschaftsdepartements



SPECIALS zu Start-Ups und Jungunternehmertum

Impressum

Magazin LEADER, MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, 9001 St.Gallen, Telefon 071 272 80 50, Fax 071 272 80 51, leader@metrocomm.ch, www.leaderonline.ch | Verleger: Natal Schnetzer | Redaktion: Stephan Ziegler (Leitung), sziegler@metrocomm.ch, Thomas Vesper | Fotografie: Leo Boesinger, Stéphanie Engeler, Kirsten Oertle/Foto Prisma | Geschäftsleitung: Natal Schnetzer, nschnetzer@metrocomm.ch | Anzeigenleitung: Martin Schwizer, mschwizer@metrocomm.ch | Marketingservice/Aboverwaltung: Vreni Zäch, info@metrocomm.ch | Abopreis: Fr. 60.– für 18 Ausgaben | Erscheinung: Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben | Gestaltung: Tammy Rühli, truehli@metrocomm.ch | Satz: Béatrice Lang, blang@metrocomm.ch | Druck: Ostschweiz Druck AG, 9300 Wittenbach

LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung. ISSN 1660-2757

metro
comm

«Ohne Fleiss kein Preis»

Claudia Vieli Oertle (*1976) aus Erlen TG ist dipl. Typografische Gestalterin und dipl. Marketingfachfrau. Mit ihrer Firma vieli events GmbH organisiert sie u. a. die Jungunternehmerforen Thurgau, Graubünden und St.Gallen. Daneben führt sie das Grafikatelier typo-vieli.

Text: Stephan Ziegler **Bilder:** Stéphanie Engeler

In beiden Unternehmen beschäftigt sie je eine feste Mitarbeiterin sowie drei bis vier saisonbedingte Freelancerinnen. Im Gespräch verrät die zweifache Mutter, für wen sich die Teilnahme an einem Jungunternehmerforum lohnt, wie sie die Referenten dafür auswählt und wie man sich optimal auf das Abenteuer «Jungunternehmen» vorbereitet.

Claudia Vieli Oertle, wenn man die Ostschweizer Jungunternehmer-Agenden anschaut, scheint es, als ob Plattformen für Jungunternehmer und solche, die es werden wollen, im Trend liegen. Täuscht der Eindruck?

Nein. Es gibt tatsächlich viele Veranstaltungen und Kurse, die sich an Start-ups richten. Als ich im 2004 die Idee für einen Anlass für Jungunternehmer/innen hatte, gab es allerdings nur wenige. Dass es heute anders ist, zeigt die Wichtigkeit solcher Anlässe.

Wem empfehlen Sie die Teilnahme etwa an einem Jungunternehmerforum?

An innovative, neugierige, kontaktfreudige, wissenshungrige Unternehmer/innen, die eine Firma gründen wollen oder gegründet haben, die eine Führungsverantwortung wahrnehmen und ihr Netzwerk aufbauen und erweitern wollen. Der Anlass ist für alle Branchen geeignet, wir möchten einen guten Mix erreichen. Wir richten unser Programm an potenzielle Gründer/innen, an Start-up-Unternehmer/innen, an junge Führungspersönlichkeiten, aber auch an junge Unternehmer/innen, die mittels Nachfolge eine Firma übernehmen möchten oder übernommen haben. Ebenso laden wir jeweils Verbandsvertreter, politische Entscheidungsträger und Opinion Leaders aus der Wirtschaft ein. Das ergibt eine schöne Mischung, auch fürs Netzwerken.



*Jungunternehmerforen-
Organisatorin
Claudia Vieli Oertle:
«Vermittelt Basiswissen
über den Gründungs-
prozess sowie Kontakte
zu Fachpersonen
aus der Region.»*

Und welches ist der grösste Nutzen, den ein Jungunternehmer daraus ziehen kann?

Die Jungunternehmer erhalten an unseren Workshops Basiswissen über den Gründungsprozess sowie Kontakte zu Fachpersonen aus der Region bzw. dem Kanton. Durch die Praxis-Referate von Jungunternehmern können sie von den Erfahrungen profitieren und erfahren einiges aus dem Alltag eines anderen Start-ups. Durch die breit abgestützte Partnerschaft mit Firmen und Organisationen, die das Jungunternehmerforum unterstützen, können wir interessante Kontakte anbieten. Die Teilnehmenden erhalten Zugang zu einem wertvollen Netzwerk, denn wir beziehen auch die Verbände und die Politik mit ein. Speziell sind sicher die praxisorientierten Preise, die es zu gewinnen gibt. In St.Gallen konnten wir gerade die Produktion eines Imagevideo-Clips verlosen. An allen drei Austragungsorten haben wir Bildungsgutscheine, die wir unter den Teilnehmenden verlosen. In Graubünden führen wir seit letztem Jahr ein Start-up-Duell durch, zu dem sich Start-ups anmelden können und Publicity erhalten.

«Das Geld fällt nicht vom Himmel.»

Und wie «filtere» ich als Jungunternehmer die richtigen Anlässe aus – oder anders gefragt: Was macht einen gewinnbringenden Event aus?

Für mich ist es wichtig, dass ein Anlass verschiedene Themen und Referate anbietet. Dass ich einfach Zugang zu Fachpersonen erhalte, um meine spezifischen Anliegen zu klären oder fachliches Wissen abholen zu können. Ich möchte «wichtige» Personen aus meiner Region, meinem Kanton, treffen, damit ich erste Kontakte knüpfen kann. Spannend finde ich persönlich auch, wenn ich andere Perspektiven kennenlernen kann.

Sie sagen es: Die Vermittlung von Praxiswissen steht bei jedem Jungunternehmer-Anlass ganz oben auf der Prioritätenliste. Daneben gibt es aber auch immer wieder Referate von staatlicher Seite. Inwiefern können staatliche Organe denn einem Jungunternehmer helfen?

Die staatlichen Organe sind generell für Unternehmen eine Anlaufstelle für Informationen und Kontakte. Sie unterstützen unter anderem auch Anlässe wie z. B. das Jungunternehmerforum. Kantonaale Ämter befassen sich mit Rahmenbedingungen, administrativen und strategischen Aufgaben, Ansiedlung usw. Für Start-ups und Jungunternehmer/innen sind die Trägerschaften wie das Startfeld in St.Gallen, das KMU-Zentrum in Graubünden oder der Verein Startnetzwerk Thurgau eine gute Anlaufstelle. Am 1. Jungunternehmerforum St.Gallen werden wir diese Frage übrigens in der Gesprächsrunde

unter anderem mit Regierungsrat Benedikt Würth diskutieren.

Stimmen denn die politischen Rahmenbedingungen für Jungunternehmen in der Ostschweiz, oder gäbe es hier Verbesserungspotenzial?

Im Grossen und Ganzen denke ich, dass die Rahmenbedingungen stimmen. Es gibt sicher branchenspezifische Herausforderungen, aber auch Chancen. Zudem beobachte ich, dass es bereits viele öffentliche Fördermassnahmen für Start-ups gibt. Mir persönlich ist es ein Anliegen, dass auch Jungunternehmer/innen mit einer Berufsbildung unterstützt und gefördert werden.

Eine oft zu hörende Klage aus Jungunternehmerkreisen ist, dass die Finanzierung ihrer Idee eine der grössten Knacknüsse sei. Gleichzeitig schreiben sich viele Banken die Jungunternehmerförderung auf die Fahne. Was stimmt?

Das Geld fällt nicht vom Himmel (schmunzelt). Um eine Businessidee zum Fliegen zu bringen, braucht es eine intensive Auseinandersetzung mit dem Geschäftsmodell, viel Ausdauer und Durchhaltewillen. Ohne Fleiss kein Preis! Die Banken wollen Sicherheiten; wenn wenig Ersparnes oder andere Sicherheiten vorhanden sind, wird es schwierig. Ich denke, ein Jungunternehmer sollte verschiedene Optionen prüfen, wie und wo er das Kapital beschaffen kann. Viele Banken engagieren sich bei Start-up-Preisen oder Trägerschaften für Start-up-Beratung, insofern unterstützen sie Jungunternehmen aktiv.

Was sehen Sie sonst als höchste Hürde für ein Start-up an – und wie kann es diese überwinden?

Fehlendes Netzwerk, einen guten Sparringpartner, Bereitschaft Fehler zu machen und daraus zu lernen. Jeder Gründer muss für sich selber spüren, wann und wo er Unterstützung braucht und diese dann gezielt suchen und anfragen. Ich glaube, dass man als Jungunternehmer/in auch Fehler machen darf und soll, um daraus Erfahrungen zu sammeln. Das ist bei etablierten Unternehmern vermutlich nicht anders.

Sie selbst haben 2005 die Jungunternehmerforen Thurgau initiiert, 2013 kam Graubünden dazu, und heuer wird am 3. Juni erstmals ein Jungunternehmerforum St.Gallen in Wil durchgeführt. Was gab bei Ihnen den Ausschlag, vor zehn Jahren diesen Schritt zu gehen?

Ich habe 2002 selber eine Einzelfirma gegründet und mich mit einem grafischen Büro selbstständig gemacht. Ich zog erst 1998 in den Thurgau und hatte hier kein berufliches Netzwerk. Meine Firma ist in Erlen, das Amt für Wirtschaft und Arbeit in Frauenfeld war damals für mich weit entfernt – ich wäre nicht auf die Idee gekommen, mir dort Hilfe in Form von Beratung zu holen.

Sie führen eine Eventagentur und ein Grafikbüro, können sich über zuwenig Arbeit nicht beklagen. Warum kam jetzt noch das Jungunternehmerforum St.Gallen zu Thurgau und Graubünden dazu?

Das Jungunternehmerforum Thurgau baute ich mit einem OK ehrenamtlich auf. Irgendwann kam der Zeitpunkt, an dem ich mir die Frage stellen musste, wie es weiter gehen soll. Das Organisieren und Durchführen solcher Anlässe bereitet mir sehr viel Freude, es entspricht meinen Stärken und Fähigkeiten, so entschied ich mich, eine Eventfirma zu gründen und weitere Anlässe zu organisieren. Als gebürtige Bündnerin war für mich schnell klar, dass ich in Graubünden ein Jungunternehmerforum aufbauen wollte, am 4. November 2015 findet das 3. Jungunternehmerforum Graubünden statt. In St.Gallen erhielt ich eine Anfrage und freue mich, dass wir es am 3. Juni 2015 zum ersten Mal durchführen dürfen.



«Als Jungunternehmer/in darf man auch Fehler machen, um daraus Erfahrungen zu sammeln.»

Wenn Sie auf Ihre eigene «Gründerzeit» zurückblicken: Wo liegen die grössten Stolpersteine, und was würden Sie heute vielleicht anders machen?

(Überlegt) ... ich würde vieles wieder gleich machen. Es war ein Prozess mit Höhen und Tiefen. Stolpersteine gab es viele, viele kleine. Heute weiss ich dank den Erfahrungen, die ich gemacht habe, was funktioniert und wohin ich will.

Die Attraktivität eines Forums steht und fällt mit seinen Referenten. Wie wählen Sie diese aus?

Ich achte darauf, dass das Programm abwechslungsreich ist und ein gewisses Spektrum aufweist. Für mich ist es nicht zwingend, dass ein Referent allgemein bekannt sein muss. Gerne gebe ich auch jungen Referent/innen oder ganz speziell auch Jungunternehmer/innen eine Chance. Referenten finde ich, indem ich an anderen Veranstaltungen teilnehme. Oder ich erhalte Empfehlungen aus meinem Netzwerk und informiere mich online und im persönlichen Gespräch über mögliche Referent/innen.

Kein Anlass kommt heute ohne Sponsoren aus. Wie einfach oder schwierig ist es, Partner für die Jungunternehmerforen zu gewinnen?

Genau, solch ein Anlass kann nur dank Sponsoren und Partnern durchgeführt werden. Das Jungunternehmerforum ist eine Plattform, das selber keine Beratung anbietet oder Produkte verkauft. Wir werden auch nicht von öffentlichen Geldern (Kanton/Bund) oder Gemeinden finanziert. Wir haben starke Dienstleister für unsere Teilnehmenden gesucht, die sich als Sponsoren engagieren und unser Netzwerk ergänzen. Durch Kontakte und Gespräche akquirieren

wir unsere Sponsoren, das geht einmal leichter und einmal schwerer und ist von Kanton zu Kanton unterschiedlich.

Zum Schluss: Welchen Rat geben Sie angehenden Unternehmern mit auf den Weg?

Angebote wie z. B. den CTI Entrepreneurship Kurs Business Creation nutzen. Netzwerke aufbauen und zwar nicht nur in der Branche, sondern in der Region, im Kanton, in der Ostschweiz. Sich Hilfe und Rat suchen bei bestehenden Verbänden und Unternehmern. Und ganz klar: Die Teilnahme am Jungunternehmerforum ist natürlich ein Muss.

Die Jungunternehmerforen: Netzwerk und Support für Startups

Die Jungunternehmerforen St.Gallen, Thurgau und Graubünden sind Plattformen für (künftige) Gründer, Jungunternehmer und junge Führungspersönlichkeiten. Sie schaffen Raum für Kontakte und Networking, vermitteln Informationen, Know-how, Beratung und Weiterbildungsangebote und vernetzen Jungunternehmer mit Fachleuten, Supportern, Verbands- und Behördenvertretern und Opinion Leaders.

Denn Erfahrungsaustausch, Informationen und Inputs sowie ein breites Netzwerk bilden einen Teil des unternehmerischen Erfolges. Die Jungunternehmerforen bilden eine Community, die Gründer und Jungunternehmer – mit Berufslehre oder einer akademischen Ausbildung – sowie junge Führungskräfte in ihrer Weiterentwicklung und Vernetzung unterstützen. www.jungunternehmerforum.ch

Das 1. Jungunternehmerforum St.Gallen findet am 3. Juni in Wil statt.

Das 11. Jungunternehmerforum Thurgau findet am 28. Oktober in Frauenfeld statt.

Das 3. Jungunternehmerforum Graubünden findet am 4. November in Chur statt.

Vom Jungunternehmer zum Marktführer

Claudio Hintermann hat nach seinem HSG-Studium mit seinen Studienfreunden Eliano Ramelli und Thomas Köberl vor 30 Jahren die Softwarefirma Abacus gegründet. Heute beschäftigt das Ostschweizer Unternehmen gegen 300 Mitarbeitende und ist im Bereich Standardgeschäftslösungen für KMU in der Schweiz die Nummer eins.

Claudio Hintermann, vor 30 Jahren haben auch Sie als Jungunternehmer klein angefangen. Welche Tipps geben Sie heute angehenden Unternehmern mit auf den Weg?

Patentrezepte gibt es nicht. Aber man sollte bei einer Firmengründung versuchen, die richtigen Partner zu finden, die mit ihren Stärken die eigenen Schwächen kompensieren. Gemeinsam bilden Sie ein starkes Team. Auch den Spass an der Arbeit sollte man nie aus den Augen lassen. Denn wenn man etwas mit Freude macht, macht man es besser.

«Wenn man etwas mit Freude macht, macht man es besser.»

Schnell reich zu werden war demnach nie das Ziel?

Meine grösste Motivation ist es auch nach 30 Jahren immer noch, die beste Businesssoftware zu programmieren. Der Anspruch, damit viel Geld zu verdienen, war und ist für mich sekundär. Wir haben stets das,



Abacus-CEO Claudio Hintermann: «Finden Sie die richtigen Partner.»

was wir erwirtschaftet haben, in den weiteren Aufbau unseres Unternehmens gesteckt.

Es ist keine Selbstverständlichkeit, dass in der IT-Branche ein Unternehmen so lange existiert. Worauf führen Sie diese Beständigkeit bei Abacus zurück?

Unser Bestreben war und ist es immer, unseren Mitarbeitenden die Möglichkeit zu bieten, sich in ihrem Aufgabenbereich optimal zu entfalten und somit das Beste aus sich herauszuholen. Unsere Software ist nur mithilfe vieler zufriedener Entwickler, Produktmanager und Supporter zu dem geworden, was sie heute ist.

Wie die Geschichte lehrt, braucht eine Firma Visionen, um nicht nach ein paar Jahren wieder von der Bildfläche zu verschwinden. Wie ist das mit Abacus?

Gerade weil die IT einem ständigen Veränderungsprozess unterworfen ist, lohnt es sich immer, über den eigenen Tellerrand hinauszuschauen, um Trends frühzeitig zu erkennen. Bei uns sind damit mehrere Personen beschäftigt. Sie tragen die Puzzlesteine aus der Branche und den gesetzlichen Vorgaben zusammen und holen die Wünsche unserer Partner und Anwender ein. Hören Sie also auf den Markt – auf Kunden und Lieferanten.

ABACUS aus der Cloud: Ideal für Start-ups

Mit ABACUS AbaWeb haben die Ostschweizer eine Businesslösung gerade auch für Jungunternehmen im Angebot: leicht zu erlernen, einfach zu bedienen, effizient und kostengünstig. Mit AbaWeb bekommt man vom Webshop bis zur Buchhaltung alles aus einer Hand. Als offenes, modular aufgebautes Programmpaket erfüllt AbaWeb die Anforderungen eines Kleinbetriebs geradezu ideal. Die verschiedenen Bausteine können miteinander kombiniert oder einzeln eingesetzt werden, eine zukunftssichere Investition. www.abacus.ch

Von der Geschäftsidee zum erfolgreichen Start-up

Die Schweiz verzeichnete 2014 einen Rekordwert bei den Unternehmensgründungen. Laut einer Erhebung der Plattform startups.ch wurden 41 588 neue Firmen ins Handelsregister eingetragen, was einem Anstieg von 1,86 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Doch ein gelungener Start ist noch kein Garant für späteren Erfolg.

Text: Josef Walker, Departementsleiter Entrepreneurial Management, Hochschule für Technik und Wirtschaft Chur (HTW Chur)

Zahlen des Bundesamts für Statistik zeigen, dass nur jedes zweite Jungunternehmen die ersten fünf Jahre überlebt. Für Start-ups im klassischen Sinn – Jungunternehmen mit einer innovativen oder technologiebasierenden Geschäftsidee – wird die Überlebensrate noch deutlich tiefer sein. Was unterscheidet also erfolgreiche von weniger erfolgreichen Start-ups?

isoliert betrachtet werden: Es ist eingebettet in eine Umwelt, die sich laufend verändert. Geschäftsmodelle sind deshalb nicht in Stein gemeisselt, sondern sie leben! Es ist zwingend notwendig, im Verlaufe der Unternehmensentwicklung das Modell den sich ändernden Umweltbedingungen anzupassen. So gesehen ist die Fähigkeit, innovative Geschäftsmodelle zu entwickeln, eine Voraussetzung für das langfristigen Erfolg eines Start-ups. Selbst grosse Firmen wie Kodak sind daran gescheitert, weil sie diesem Umstand zu wenig Rechnung getragen haben.

«Wer braucht schon eine Uhr, mit der man 1000 Meter tief tauchen kann?»

Ein gewinnbringendes Geschäftsmodell: Die DNA eines Start-ups

Jedes Start-up muss sich zunächst überlegen, wie es Geld verdienen möchte. In einem Geschäftsmodell wird beschrieben, wie das geschehen soll. Ohne ein nachhaltiges Modell haben selbst die besten Ideen, Technologien und Produkte nicht lange Bestand. Der beste Businessplan taugt nichts, wenn das Geschäftsmodell, auf dem dieser basiert, nicht funktioniert. Deshalb ist es zentral, sich in der ersten Phase auf die Entwicklung des Geschäftsmodells zu konzentrieren. Es ist die DNA des Start-ups. Im Wesentlichen beantwortet es folgende Fragen: Welchen Nutzen stiftet das Start-up-Unternehmen seinen Kunden und seinen wichtigsten Partnern, die an der Wertschöpfung beteiligt sind? Wer sind seine Kunden? Wie erbringt das Unternehmen den Nutzen für diese Kunden? Wie verdient das Unternehmen damit Geld?

Ein gewinnbringendes Geschäftsmodell weist klare Alleinstellungsmerkmale auf, ist vor Imitatoren gesichert und weist wesentliche Wertangebote aus Kundensicht auf, die von Kunden auch so wahrgenommen werden. Dabei darf das Geschäftsmodell nicht

Das Team macht den Unterschied

Oft wird suggeriert, dass Gründer Alleskönner sein müssen. Diese Vorstellung der eierlegenden Wollmilchsau dürfte wohl daher rühren, dass viele in der Öffentlichkeit bekannte Start-ups mit einer Person in Verbindung gebracht werden: Steve Jobs (Apple), Anita Roddick (The Body Shop), Elon Musk (Tesla). Erfolgreiche Unternehmen werden fast aber immer von mindestens zwei, meistens aber noch mehr Gleichgesinnten ins Leben gerufen und zum Erfolg geführt. Danach kann es durchaus sein, dass eine Person als „Innovator« in der Öffentlichkeit steht. Damit ein Vorhaben umgesetzt werden kann, braucht man immer ein kompetentes Team, das mit viel Herzblut hinter seiner Idee steht. Das Team sollte eine gemeinsame Vision von der langfristigen Entwicklung haben und sich bezüglich der notwendigen Kompetenzen ergänzen. Aber selbst das Team kann und muss heute keineswegs alles selber können, sondern muss lediglich wissen, wo es verlässliche Informationen und Partner findet.

Eine der grössten Herausforderungen für ein Start-up-Unternehmen liegt deshalb darin, die richtigen Leute und eine Lösung für ihre Entschädigung zu finden. Dies vor dem Hintergrund, dass gerade in der Startphase noch das Geld fehlt.



*Prof. Josef Walker:
«Nur wenige Start-ups
können es sich leisten,
bereits zu Beginn mehrere
Märkte abzudecken.»*

Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler!

In der Anfangszeit eines Unternehmens besteht eine hohe Unsicherheit darüber, was genau entwickelt werden soll – und was genau die Kunden wollen. Viele Start-up-Unternehmen scheitern denn auch an der Fehleinschätzung des Markts: Die meisten Jungunternehmer feilen intensiv an ihrem Produkt oder Dienstleistung und vergessen dabei, an den zu denken, der es dann auch kaufen soll. Der Schlüssel zum Markterfolg sind zufriedene Kunden – nicht grossartige Produkte oder Dienstleistungen. Deshalb ist es entscheidend, dass ein Jungunternehmer sein Geschäft über den Nutzen definiert, den das Unternehmen für den Kunden stiften soll.

Dies setzt voraus, dass z. B. technologieorientierte Start-ups Marketing in Technik übersetzen und nicht Technik in Marketing. Viele Start-up legen den höchsten Stellenwert auf die Perfektion der technischen Funktionen. Lange Entwicklungszeiten und hohe -kosten sind die Folge. Dies führt zu einer Qualität der Produkte oder Dienstleistungen, die für den Kunden nicht immer sichtbar sind und ihm nur teilweise nutzen. Wer braucht schon eine Uhr, mit der man 1.000 Meter tief tauchen kann? Es ist nicht verwunderlich, dass ein Kunde nicht bereit ist, für unsichtbare bzw. unerhebliche Neuerungen zu zahlen. Marktabklärungen sowie Gespräche mit möglichen Kunden und Partner können hier wertvolle Informationen über den Kundennutzen liefern. Sonst entwickelt man mit viel Aufwand ein schönes Produkt, für das es keine Kunden gibt.

Keine Angst vor Fokussierung

Nehmen wir ein Beispiel: Ein Start-up-Unternehmen entwickelt innovative Sensoren für Beleuchtungen, die in verschiedenen Märkten eingesetzt werden können. Strassen-, Bahn-, Industriebeleuchtungen ... Es ist naheliegend, dass diese Unternehmung nicht alle Märkte bereits zu Beginn auf breiter Basis bearbeiten kann. Ein Start-up sollte sich zunächst auf einen bestimmten Markt bzw. Marktsegment konzentrieren. Dies schon aus Ressourcengründen. Zudem geht es zunächst darum, zu beweisen, dass

die Technologie auch funktioniert. Viele Jungunternehmer wollen aber bereits zu Beginn möglichst viele Märkte abdecken. Dies hat wohl mit der Angst zu tun, aus wichtigen Segmenten ausgeschlossen zu werden und ihr Umsatzpotenzial nicht voll auszuschöpfen. Nur wenige Start-ups können es sich aber leisten, bereits zu Beginn mehrere Märkte abzudecken. Die meisten werden nicht darum herumkommen, zunächst in einem Marktsegment zu beweisen, dass ihr Geschäftsmodell funktioniert. Ausgehend von diesem Erfolg können weitere Segmente bearbeitet werden.

Wo es Unterstützung gibt

Es existiert heute eine Vielzahl von Programmen, in denen das notwendige Wissen und Handwerkszeug für eine selbstständige Tätigkeit vermittelt wird und Start-up Unternehmungen gefördert werden. In der Region Ostschweiz und Zürich wurde z. B. der Start-up-Campus (startup-campus.ch) ins Leben gerufen. Die ist ein Zusammenschluss von allen Universitäten, Hochschulen und Technoparks in der Region Zürich und Ostschweiz. Unter dem Namen «CTI Entrepreneurship» werden Start-up-Trainings in Zürich, Winterthur und St.Gallen angeboten. Diese Trainings werden durch die Kommission für Technologie und Innovation (KTI) des Bundes finanziert.

Darüber hinaus vermitteln alle Hochschulen und Universitäten in der Ostschweiz im Rahmen ihrer Aus- und Weiterbildungsprogramme Kenntnisse für eine Gründung. Dabei geht es nicht bloss darum, den Studierenden das betriebswirtschaftliche Rüstzeug (z. B. das Schreiben eines Businessplans) mit auf den Weg zu geben, sondern auch um den unternehmerischen Spirit, der die Studierenden dazu animieren soll, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Master-Studierende der HTW Chur z. B. haben im Rahmen des Study-Trips ins Silicon Valley die Möglichkeit, Firmen wie Facebook, Google und SanDisk zu besuchen. Zudem können die Studierenden das Programm vor Ort aktiv mitgestalten. An der Draper-Universität präsentierten sie selbst ausgearbeitete Geschäftsmodelle vor Unternehmern und Risikokapitalgebern.

Neben den zahlreichen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten existiert eine Vielzahl von Anlaufstellen, die Start-ups begleiten und coachen: Institut für Jungunternehmen IFJ (St. Gallen), Startfeld (St. Gallen), KMU Zentrum (Chur) sowie die Wirtschaftsförderung der einzelnen Kantone und einige mehr. Solche Anlaufstellen für Start-ups bieten Beratung, Veranstaltungen mit aktivem Networking sowie kostenloses Know-how.

Der Weg zur Selbstständigkeit bringt immer viele Fragen, Unsicherheiten und Rückschläge mit sich. Die aufgeführten Erfolgsfaktoren und Unterstützungsmöglichkeiten können helfen. Aber vor allem gilt: Never give up!

Finanzierungsunterstützung für Start-ups

Die BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU bewilligte im Geschäftsjahr 2014 114 neue Bürgschaftsanträge, wovon 17 im Zusammenhang mit einer Betriebsneugründung gewährt wurden. Die Beurteilung von Start-up-Gesuchen ist sowohl für uns als auch für Banken herausfordernd, da im Vergleich zu bestehenden Unternehmen Vergangenheitszahlen fehlen, um den Geschäftserfolg abzuschätzen. Dem Jungunternehmen muss es gegenüber den Kapitalgebern gelingen, plausibel aufzeigen, wie in gesättigten Märkten die angestrebten Erträge erwirtschaftet werden.

Die Unterstützung von Jungunternehmen ist der BG OST-SÜD wichtig. In der Analyse eines Start-up-Bürgschaftsgesuchs ist für uns elementar zu erkennen, dass eine vertiefte Auseinandersetzung mit möglichen Risiken stattgefunden hat.

Verifizierung der Geschäftsidee

Der Gründung eines Start-ups liegt die Überzeugung der dahinter stehenden Personen zugrunde, mit einem Produkt oder einer Dienstleistung bestehende oder neue Märkte besser bedienen zu können,

als existierende Angebote. Die eigene Überzeugung ist jedoch nutzlos, wenn sie Dritte nicht teilen. Darum es ist wichtig, dass der persönliche Enthusiasmus für die Geschäftsidee mit relevanten Zahlen und Fakten belegt wird. Nur diese schaffen die Voraussetzung, den möglichen finanziellen Erfolg ansatzweise zu beurteilen.

Tendenziell ist der finanzielle Erfolgsnachweis einer Unternehmensidee schwieriger, je mehr das Geschäftsmodell von herkömmlichen abweicht. Insbesondere in der Schweiz ist die Suche nach werthalti-

Kennzahlen BG OST-SÜD (in CHF 1000.–)

	2014	2013	Veränderung
Ertragsüberschuss	88	75	13
Beantragte Ausschüttung	47	48	-1
Rückstellung für Bürgschaftsrisiken	3 300	3 000	300
Eigenkapital	15 363	15 331	32
Bürgschaftsverluste	261	175	86
Wiedereingänge	92	34	58
Bürgschaftsverpflichtungen	85 030	83 831	1 199
Anzahl behandelte Gesuche	247	248	-1
Anzahl bewilligte Gesuche	114	116	-2
Bewilligungsquote in Prozent	46	47	-1

gen Informationen anspruchsvoll. Einerseits sind die Märkte für neue Dienstleistungen/Produkte klein und andererseits ist man hierzulande weniger bereit, über Zahlen zu sprechen. Die Übertragung von finanziellen Kennzahlen aus dem Ausland auf die Schweiz ist dann sinnvoll, wenn die Marktbedingungen die gleichen sind, was nicht oft der Fall ist.

Bei wenig kapitalintensiven Geschäftsideen ist zu empfehlen, das Produkt oder die Dienstleistung so rasch wie möglich am Zielmarkt anzubieten um Erfahrungen zu sammeln. Basierend auf den Erkenntnissen aus dem Markttest ist es anschliessend einfacher Schlussfolgerungen zu ziehen und zukünftige Geschäftszahlen zu prognostizieren.

Businessplan

Nach der Entwicklung der Geschäftsidee kommt ein Jungunternehmer nicht darum herum, einen Businessplan zu verfassen. In unserer Arbeit als Bürgschaftsgenossenschaft spielt der Businessplan – neben dem persönlichen Gespräch – eine wichtige Rolle. Wir finden darin kompakt zusammengefasst wertvolle Informationen zum Antragsteller und gewinnen einen ersten Eindruck über sein Geschäftsmodell. Somit ist der Businessplan auch die Visitenkarte des Jungunternehmers bzw. dessen Start-up.

Erfahrungsgemäss nimmt der Informationsgehalt im Businessplan von Kapitel zu Kapitel ab, wobei der Finanzteil meistens den Abschluss bildet. Das Problem dabei ist, dass primärer Adressat eines Businessplanes die Kapitalgeber sind, die beim Aktenstudium ihren Fokus stark auf das Kapitel «Finanzplanung» legen. Insbesondere Banken sind aufgrund regulatorischer Vorgaben gezwungen, ihren Kreditentscheid auf detaillierte Ist- und Planzahlen abzustützen. Sind diese nicht vorhanden oder widersprechen sich, sinken die Chancen auf einen Kredit und die investierte Arbeit in den Businessplan war vergebens. Somit gilt es die folgenden häufig gemachten Fehler im Finanz-/Finanzierungskapitel im Businessplan zu vermeiden:

- Es wird ein Kontokorrentkredit über CHF X beantragt, jedoch ist aus den Planzahlen der Bedarf über CHF X gar nicht ersichtlich.
- Im Finanzierungsplan werden Amortisationen eingesetzt, die gemäss Mittelflussrechnung gar nicht bezahlt werden können.
- Der beantragte Kredit wird in der Planung zu den aktuell tiefen Zinsen verzinst, anstatt analog zur kalkulatorischen Tragbarkeitsberechnung bei privaten Hypotheken mit den bankenüblichen 5%.
- Die prognostizierten Umsatzsteigerungen können nicht aus dem eigenen Umlaufvermögen bestritten werden und im Businessplan ist keine Aussage zu finden, wie dieses finanziert werden soll.
- Es wird im 1. Geschäftsjahr ein Verlust ausgewiesen, der das Eigenkapital substanziell reduziert und bei juristischen Personen aktienrechtliche Konsequenzen (OR 725) auslöst.

Ein Jungunternehmer muss sich beim Verfassen des Finanzplanes am Computer bewusst sein, dass ein Scheitern des Start-up mit hoher Wahrscheinlichkeit reale Folgen für die eigene finanzielle Situation haben kann. Potenzielle Risiken im Konkursfall sind die private Haftung für ausstehende Sozialversicherungsbeiträge oder Solidarbürgschaften für Bankkredite. Es empfiehlt sich in der Budgetierung Mindestwerte und Maximalvarianten zu definieren.

BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU

Die BG OST-SÜD fördert seit 1933 entwicklungsfähige Klein- und Mittelbetriebe (KMU) durch die Gewährung von Bürgschaften bis CHF 500 000.– mit dem Ziel, diesen die Aufnahme von Bankdarlehen zu erleichtern. Die BG OST-SÜD verbürgte Ende letzten Jahres 526 Firmen und prüfte insgesamt 248 Gesuche, wovon 114 bewilligt wurden. Von den neu bewilligten Bürgschaften aus dem BG OST-SÜD Tätigkeitsgebiet waren rund 1300 Arbeitsplätze unmittelbar betroffen. In den unterstützten Betrieben werden 76 Ausbildungsplätze für Lehrlinge angeboten. Die Bewilligungen ermöglichten zusammen mit den bürgenfreien Kreditzusagen und den von den Bürgschaftsnehmern eingesetzten Mitteln ein Investitionsvolumen von CHF 123 Mio. Per Bilanzstichtag 31. Dezember 2014 bestanden bei der BG OST-SÜD Bürgschaftsverpflichtungen von rund CHF 85 Mio.

Um die BG OST-SÜD als Unterstützerin von Jungunternehmen noch stärker zu positionieren, hat sie mit STARTFELD anfangs 2015 einen einfachen Bewilligungsprozess für die Gewährung von Start-up Kredite bis CHF 50 000.– initiiert. Zudem werden die Jungunternehmerforen in den Kantonen TG und GR sowie neu 2015 erstmals dasjenige in SG unterstützt. Interessieren Sie sich für eine Bürgschaft rufen idealerweise unter www.bgost.ch das Bürgschaftsformular auf, welches als Orientierungshilfe für die Gesucheinreichung dient. Selbstverständlich können Sie auch telefonisch Auskunft bekommen.

BG OST
CF SUD

Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
Cooperativa di fideiussione per PMI

BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU

Falkensteinstrasse 54, Postfach 170, 9006 St. Gallen

T: 071 242 00 60, www.bgost.ch, info@bgost.ch

Herzblut, Motivation und Durchhaltewillen

Christoph Brunner (*1967) ist Betriebsökonom FH, dipl. Treuhandexperte, Bereichsleiter Treuhand und Unternehmensberatung sowie Partner und Mitglied der Geschäftsleitung der OBT AG, der Hauptsponsorin des 1. St.Galler Jungunternehmerforums vom 3. Juni 2015 im Stadtsaal Wil. Brunner unterstützt seit über zehn Jahren Gründer und Jungunternehmer mit Gründungs- und betriebswirtschaftlicher Beratung, beim Businessplan, mit Budget-, Investitions- und Finanzberatung und im Sozialversicherungsrecht sowie Markt- und Vertriebsfragen. Er gibt im Interview Antworten auf die zehn Fragen, die sich alle Jungunternehmer stellen (sollten).

Text: Stephan Ziegler Bild: Leo Boesinger

Christoph Brunner, ich habe eine zündende Idee, doch mir fehlt das Geld, diese bis zum Produkt zu bringen. Wer kann mir helfen?

Also ganz ohne eigenes Kapital wird es schwierig: Banken können hier nicht wirklich helfen, da eine Bank nur Kredite gibt, wenn auch ein gebührender Anteil Risikokapital vom Inhaber – also Eigenkapital – vorhanden ist. Mögliche Partner sind aber Investoren, die bereit sind, das Unternehmerrisiko zu tragen – diese können auch aus dem familiären Umfeld oder aus dem Freundeskreis kommen. Meist wollen

Welche Rechtsform wähle ich am besten für mein Jungunternehmen?

Von der Personengesellschaft – Einzelunternehmung, Kollektivgesellschaft – bis zur juristischen Gesellschaft – AG, GmbH – ist alles denkbar. Auswahlkriterien für die Wahl der Rechtsform sind die Unterschiede in der sozialen Absicherung, die Haftung mit dem Privatvermögen, Gründungsformalitäten, -kosten und -kapital, der Handlungsaufwand in Administration, Buchhaltung und Steuererklärung sowie die saubere Trennung von Privatem und Geschäftlichem. Tendenziell werden heute mehr GmbHs als AGs gegründet – die gute alte Einzelunternehmung ist in vielen Fällen anfänglich allerdings auch geeignet.

«Es dauert doppelt solange, bis ihr dort seid, wo ihr hin wollt – und es kostet doppelt so viel, als ihr gedacht habt!»

sie sich dafür auch auf die eine oder andere Art am Unternehmen beteiligen. In gewissen Fällen können auch Start-up-Fonds von Banken oder staatliche Bürgschaften helfen. Kurz gesagt ist aber die Gründungsfinanzierung Sache des Gründers.

Wie plane ich die Finanzierung meiner Geschäftsidee, bevor ich anstehe?

Das Allerwichtigste ist, dass Sie vor der Gründung eine umfassende Finanzplanung mit zu erwartenden Umsätzen, Kosten, Investitionen und der Finanzierung erstellen. Ohne geht es nicht! Und sobald Sie angefangen haben zu arbeiten, müssen Sie eine laufende Planung der Liquidität machen, um frühzeitig allfällige Engpässe erkennen zu können. Sie müssen, nicht: Sie können!

Was muss ich auf der Versicherungsseite beachten?

Nun, es gibt zwingende – etwa die Sozial- – und freiwillige Versicherungen. Generell wäre ich zurückhaltend bei Anzahl und Höhe der Leistungen: Versicherungen kosten viel Geld, das am Anfang häufig für den Aufbau gebraucht wird. Die Versicherungsleistungen können mit der Zeit ja der Geschäftsentwicklung angepasst werden. Salopp gesagt: Lernen Sie, mit vertretbaren Risiken zu leben.

Welches sind die häufigsten Fehler, die Jungunternehmer machen?

Oft fehlen fundierte Abklärungen über den Markt, die Kundenbedürfnisse, die Konkurrenz sowie die notwendige Infrastruktur. Nur weil Sie ein Produkt toll finden, heisst das nicht, dass der Markt genauso empfindet... Dann tendiert man gerne dazu, die Dauer des Geschäftsaufbaus zu unterschätzen, eben-

so, wieviel Energie und Durchhaltevermögen dafür notwendig sind. Auch erlebe ich häufig, dass sich Jungunternehmer verzetteln – einerseits bezüglich ihres Angebots. Andererseits bezüglich Ressourcen – sie wollen alles selber machen und scheuen sich, Arbeiten von anderen erledigen zu lassen. Fokussieren Sie auf Ihre Kernaufgabe, die wirklich nur Sie erledigen können.

Wenn Sie eine Checkliste «So gelingt das Abenteuer Jungunternehmertum» aufsetzen müssten: Welches wären die wichtigsten drei Punkte?

Zuerst brauchen Sie Herzblut, Motivation und Durchhaltewillen. Und zwar eine grosse Portion! Dann müssen Sie sich gegenüber ehrlich sein: Machen Sie sich nichts vor, sondern schätzen Sie Ihre Stärken und Ressourcen realistisch ein. Und last,

but not least: Seien Sie professionell. Sie brauchen Know-how, eine überlegte Vorgehensweise und eine gewissenhafte Vorbereitung.

Banken werben gerne damit, Jungunternehmer zu unterstützen. In der Praxis klagen diese aber oft über mangelnde Unterstützung seitens der Finanzinstitute. Was stimmt?

Für Neugründungen stimmt es, dass die Finanzierung meist ohne Banken auskommen muss. Eine gute Idee reicht wie gesagt nicht, etwas Cash muss schon auch investiert werden. Für Nachfolgefinanzierungen, also wenn Unternehmen an Junge weitergegeben werden, siehts anders aus: Dort sind Bankfinanzierungen oftmals möglich, weil die Firma schon besteht der die Aufbauarbeit abgeschlossen und so wie Markterfolg da ist.

Auch Unternehmensberatungen wie Ihre OBt begleiten Start-ups in der Gründungsphase. Kann ich mir als Jungunternehmer überhaupt eine solche Beratung leisten?

Jungunternehmern bieten wir unsere Leistungen zu reduzierten Honorarsätzen an. Wir schnüren attraktive Paketlösungen für Buchhaltung, Jahresabschluss, Mehrwertsteuer, Steuererklärung. Die Nutzung unserer webbasierten Abacus-Buchhaltungssoftware etwa bieten wir ein Jahr kostenlos an. Zudem arbeiten wir intensiv mit dem Jungunternehmerzentrum zusammen.

Kann man also sagen: Es kommt teurer, es ohne Begleitung zu versuchen?

Ja. Das Jungunternehmerzentrum zielt darauf ab, die Hemmschwelle für Unterstützung möglichst tief zu halten, etwa mit unentgeltlicher Beratung in einem gewissen Umfang. Es will damit sicherstellen, dass nicht aus Kostengründen auf Beratung verzichtet wird. Nochmals: Aus meiner Optik sollten sich Jungunternehmer auf das konzentrieren, was sie ausgezeichnet können – und anderes anderen überlassen. Es bringt doch nichts, sich mit der Buchhaltung herumzuschlagen, wenn man davon nicht viel versteht. Diese Zeit würde besser beim Auf- und Ausbau des Unternehmens eingesetzt. Vergessen Sie nicht: Auch die eigenen Stunden kosten etwas.

Zum Schluss: Welchen Rat geben Sie angehenden Unternehmern mit auf den Weg?

Ganz direkt? Es dauert doppelt solange, bis ihr dort seid, wo ihr hin wollt – und es kostet doppelt so viel, als ihr gedacht habt! Daneben ist es wichtig, auch Stopp sagen zu können, wenn die Ziele nicht erreicht werden können. Ich will aber niemandem Angst machen, ich möchte nur den Blick für die Realität schärfen. Wenn Sie seriös vorgehen, sich offen für Neues zeigen und hart arbeiten, sind Sie auf dem besten Weg.



Christoph Brunner, OBt:
«Herzblut, Motivation
und Durchhaltewillen.»

Gewinnerin AgriCircle: Ein Diamant entwickelt sich weiter

Die AgriCircle AG aus Rapperswil-Jona wurde am 24. Juni 2014 mit dem Jungunternehmerpreis der St.Galler Kantonalbank «STARTFELD Diamant» ausgezeichnet. Das STARTFELD Start-up stellt Landwirten eine Feld-Management-Lösung mit integrierten Entscheidungshilfen zur Verfügung. Damit können die Landwirte auf spezifische Informationen über die optimale Bewirtschaftung ihrer Felder zugreifen.

AgriCircle ermöglicht zudem die enge Zusammenarbeit zwischen Bauern, Lohnunternehmern und Agrarberatern, beispielsweise im Bereich von Anbaustrategien oder bei der Übermittlung von Aufträgen. Die Jury hat besonders der Ansatz fasziniert, eine so traditionelle Wertschöpfungskette wie die der Agrarwirtschaft durch den Einsatz von mobilen Technologien effizienter zu machen. AgriCircle adressiert mit ihrer Innovation zwei gegenläufige Entwicklungen in der Agrarproduktion: die steigende Nachfrage nach Nahrungsmitteln auf der einen sowie suboptimale, tradierte Produktionsprozesse und -strukturen auf der anderen Seite. Durch die Nutzung von «Big Data» können Landwirtschaftsbetriebe ihre Produktionsleistung und Produktivität steigern sowie im Feldbau bis zu 20 Prozent höhere Erträge erzielen. Für dieses innovative Geschäftsmodell erhielt AgriCircle 2014 ein Preisgeld von 30 000 Franken.

Daniel Markward, welche Bedeutung hatte der Gewinn bei STARTFELD Diamant 2014 für Ihre AgriCircle AG?

Der Preis ist in erster Linie eine Anerkennung für die geleistete Arbeit. Gerade in der Anfangsphase, wo die getätigten Investitionen noch nicht monetarisiert werden können, sind solche Auszeichnungen eine grosse Motivation. Darüber hinaus war die mit dem Gewinn verbundene finanzielle Unterstützung natürlich sehr willkommen bei der Umsetzung unserer Ziele.

Und wie ging es weiter?

Die Stiftung STARTFELD hat uns bereits nach den ersten Monaten der Gründung unkompliziert mit einem Darlehen unterstützt. Dies ermöglichte uns erst den Aufbau eines Entwicklerteams und half, die ersten Investoren zu überzeugen, bei uns einzusteigen. Unsere heutige Trägerschaft erlaubt es uns, ohne Interessenkonflikte im Markt zu agieren. Dadurch, dass wir keine Rücksicht auf Chemiefirmen, Agrarhändler

oder andere Partikularinteressen nehmen müssen, werden wir heute im Markt als unabhängige Plattform für Landwirte wahrgenommen. Wir sind überzeugt, dass uns diese Positionierung hilft, Vertrauen aufzubauen. Der Landwirt verlässt sich heute noch zu oft auf Ratschläge, bei denen Verkaufsabsichten im Vordergrund stehen. Das möchten wir ändern.

Wie hat sich AgriCircle im vergangenen Jahr entwickelt?

Das letzte Geschäftsjahr war ziemlich turbulent und zwang uns, am Jahresende strategische Änderungen vorzunehmen. Denn nach der Liveschaltung unseres Online-Marktplatzes wurde vonseiten der etablierten Handelsunternehmen enorm Druck auf uns ausgeübt, was bis zu Lieferblockaden führte. Wir haben uns darum entschieden, die ursprünglich kostenfreie Feld-Management-Lösung ab Juni 2015 nicht mehr umsonst anzubieten. Auch wenn wir eine grosse Bereitschaft spüren für unsere Lösung zu bezahlen, rechnen wir mit einem kurzfristigen Rückgang der Benutzerzahlen.

Konnte der Diamant weiter geschliffen werden, sprich wurden bei AgriCircle weitere Innovationen implementiert?

Die Ideen gehen uns noch lange nicht aus, da wir davon ausgehen, dass sich der Markt im Bereich von computergestützter Feldbewirtschaftung noch stark entwickeln und die Agrarwirtschaft einschneidend verändern wird. In den letzten Monaten konnten wir beispielsweise neue Geo-Komponenten in unsere Plattform integrieren, die es dem Landwirt in Zukunft erlauben, Daten von Landmaschinen und Drohnen einfacher zu verarbeiten und auszuwerten. Bis Ende des Jahres möchten wir den Datenaustausch mit Landmaschinen vereinfachen. Wir erhoffen uns so die Qualität der erfassten Daten nochmals zu verbessern und damit in Zukunft noch bessere Entscheidungsgrundlagen für Modelle zur Feldoptimierung schaffen zu können.



AgriCircle verbindet Online-Technologie mit dem wohl traditionellsten Handwerk überhaupt – der Landwirtschaft. Wie einfach – oder schwierig – ist es, Bauern von der Teilnahme zu überzeugen?

Der Landwirt ist in der Regel auch ein Unternehmer, der sich, wenn er gut leben möchte, den Marktveränderungen anpassen muss. Die Innovationsfähigkeit der Betriebe spielt hier eine entscheidende Rolle und wird oft unterschätzt. Aber es ist schon richtig, dass Neuheiten oft kritisch beurteilt werden und auch Ängste auslösen können.

Wem würden Sie die Teilnahme bei AgriCircle empfehlen?

Jedem Landwirt, Lohnunternehmer oder Berater, der einen einfacheren Weg der Zusammenarbeit sucht, seinen administrativen Aufwand verringern und mittelfristig von einer besseren Entscheidungsbasis profitieren möchte, um seinen Feldbau zu optimieren.

Sie haben die schwierige Start-up-Phase erfolgreich hinter sich gebracht. Was würden Sie einem angehenden Jungunternehmer mit auf den Weg geben?

Ich glaube, es gibt kein Patentrezept. Man unterschätzt die Intensität der Start-Phase aber gerne. Wichtig ist darum, vor allem sich selbst und den Weg des Unternehmens regelmässig zu reflektieren und daraus zu lernen. Dies ist, gerade wenn radikale Richtungswechsel nötig sind, nicht immer einfach.

Zum Schluss: Wenn Sie heute nochmals von null starten müssten – was würden Sie vielleicht anders machen?

Wer ein Unternehmen gründet, ist in der Regel dazu verdammt, Fehler zu machen. Darum würde ich heute etliches anders machen. Schlussendlich sind es aber genau die Erfahrungen, die wir aus diesen Hickups gewinnen, welche uns heute und in der Zukunft helfen, bessere Entscheidungen zu treffen.

Peter Fröhlich (links), CEO, und Daniel Markward, COO, von der AgriCircle AG, STARTFELD Diamant-Gewinnerin 2014.

Diamant für innovative Jungunternehmen

2012 wurde der Jungunternehmerpreis STARTFELD Diamant der St. Galler Kantonalbank zum ersten Mal verliehen. Seit Beginn ist das Interesse sehr gross. In den letzten Jahren haben sich über 100 junge innovative Unternehmen aus der Region für den Preis beworben.

Seit der Gründung von STARTFELD 2010 engagiert sich die St. Galler Kantonalbank für die Förderplattform STARTFELD. So hat sie als Hauptstifterin der Stiftung STARTFELD ein Stiftungskapital von fünf Millionen Franken bereitgestellt. Darüber hinaus unterstützt die führende KMU-Bank die Stiftung mit zwei Mitgliedern der SGK im Stiftungsrat. Damit nehme sie ihre volkswirtschaftliche Verantwortung gegenüber der Ostschweizer Wirtschaft wahr, so Roland Ledergerber, Präsident der Geschäftsleitung der St. Galler Kantonalbank. Und mit dem Jungunternehmerpreis STARTFELD Diamant mache sie das sichtbar.

Fokus Ostschweiz

Der Jungunternehmerpreis STARTFELD Diamant fokussiert sich auf die Gründerszene in der Ostschweiz. Neben dem Preisgeld von insgesamt 50 000 Franken erhalten die fünf ausgewählten Finalisten exklusiv die Möglichkeit, an vier Managementseminaren ihr Wissen – beispielsweise im Bereich Marketing – zu verbessern. Der Grund? «Die Bewerber haben eine gute Businessidee und sind fähig, diese bis zur Marktreife zu entwickeln, verfügen aber über wenig Erfahrung in der Vermarktung und im Vertrieb ihrer Produkte. Erfahrungsgemäss ist dieser Schritt elementar, damit Innovationen nachhaltig erfolgreich sind», so Ledergerber. Auf diesem Weg unterstütze die Bank die Jungunternehmen. Des Weiteren werden die ausgewählten Unternehmen während der gesamten Projektphase medial begleitet und gewinnen so zusätzlich an Publizität, was insbesondere in der Gründerphase von grossem Wert ist.

Der STARTFELD Diamant

Das Interesse am Jungunternehmerpreis ist seit Beginn sehr gross. 2015 wird der STARTFELD Diamant am 23. Juni verliehen.

Weitere Informationen zum Preis findet man unter www.sgkb.ch/startfelddiamant

STARTFELDDIAMANT

Auszeichnung der St. Galler Kantonalbank für innovative Jungunternehmen



Keine Angst vor dem Absturz ist die wichtigste Voraussetzung

Seit 2010 ist die Weibel CDS AG Entwickler und Hersteller von pharmazeutischen Anwendungshilfen mit integrierter Primärverpackung. Das Start-up wurde 2011 von der Stiftung STARTFELD finanziert und gewann 2012 den STARTFELD Diamant als innovativstes Jungunternehmen der Ostschweiz.



Ludwig Weibel, Gründer, CEO & VRP der Weibel CDS AG.

Ludwig Weibel, wann war Ihnen klar, dass Sie sich selbständig machen möchten?

Das war Anfang 2010. Ich arbeitete damals bei Vifor und merkte, dass ich meine Visionen nicht mehr so umsetzen konnte, wie es die Jahre zuvor möglich war. Am 14.09.2010 gründete ich die Weibel CDS AG.

Die Weibel CDS AG stellt «Behälter-Verschluss-Anwendungs-System-Lösungen» her. Was ist das genau?

Das ist eine Anwendungslösung inklusive Behälter mit Inhalt. Ein Fensterreiniger in der Sprühflasche ist ein solches System. Ein Video zu einem sogenannten Rekonstitutionssystem haben wir auf unserer Webseite weibelcds.com. Es erklärt anschaulich, wie ein gefriergetrocknetes Medikament vor der Anwendung aufgelöst und dann verabreicht werden kann.

«Als Kind las ich Biographien von Gottlieb Duttweiler, Louis Favre und Alfred Escher. Das waren unglaublich faszinierende Persönlichkeiten.»

Wo steht die Weibel CDS AG fast fünf Jahre nach der Gründung?

Die Grundproduktpalette aus der eigenen Entwicklung wird im September 2015 vollständig stehen, sodass die erste Kleinserie produziert werden wird. Wir haben zwölf Patentanmeldungen, die erste Erteilung wird noch 2015 kommen. Aktuell beschäftigt die Weibel CDS AG sieben Mitarbeitende. Die ersten Umsätze machen wir zurzeit mit Dienstleistungen in Form von Stabilitätsabfüllservices.

Wie finanzieren Sie die Zeit, bis Ihre Produkte auf den Markt kommen?

In dieser Reihenfolge: Vom eigenen Ersparten und Geld von der Familie, dem Darlehen der Stiftung Wirtschaftsförderung AR, einem Kredit der *acrevis* Bank und dem Darlehen der Stiftung STARTFELD.

Anschliessend wurden Finanzierungsrunden mit privaten Investoren abgeschlossen.

Was benötigen Gründende am meisten neben der finanziellen Unterstützung – und wo haben Sie diese gefunden?

Das Wichtigste ist, keine Angst vor dem Absturz zu haben. Es ist wie beim Klettern: Wenn Du Angst vor dem Stürzen hast, wirst Du nie den Gipfel erreichen. Ein gutes Team und Netzwerk sind zudem unerlässlich, diese Personen müssen nicht zwingend auf der Lohnliste des Start-ups stehen. Ich hatte zudem einige Spontanunterstützungen von Unternehmern aus meinem persönlichen Netzwerk.

Welche Gründe waren entscheidend für die Gründung in Waldstatt AR?

Es gibt in der Ostschweiz Technologiefirmen in Weltspitzenqualität, und das war neben meinen Ostschweizer Wurzeln ausschlaggebend, hier zu gründen.

In wieweit haben die Schweizer die Mentalität zum Unternehmertum?

Nicht mehr so ausgeprägt, fürchte ich. Als Kind las ich Biographien von Gottlieb Duttweiler, Louis Favre und Alfred Escher. Das waren unglaublich faszinierende Persönlichkeiten – Menschen dieses Kalibers muss man heute in der Schweiz suchen. Viel zu wenige denken langfristig. Zudem geht es den meisten zu gut, das schafft ein zu starkes Sicherheitsdenken. Ein weiterer Grund ist der zu wenig ausgeprägte Siegeswille.

Ihre Tipps für Personen, die Unternehmer werden wollen?

Man muss ein Team bzw. Netzwerk aufbauen von Personen, denen man vertrauen kann, die ehrlich zu einem sind und die kein finanzielles Interesse am Start-up haben. Eine gute Finanz- und Investitionsplanung hat zudem oberste Priorität. Und der schädliche Röhrenblick muss vermieden werden, gerade die Offenheit gegenüber anderen Ideen ist eine wichtige Basis für den Erfolg.

Damit eine Geschäftsidee durchstartet

Was benötigt eine Gründerin oder ein Gründer in den unterschiedlichen Phasen von der Ideenfindung bis zur Gründung des Unternehmens – und darüber hinaus?

Ludwig Weibel, Gründer, CEO & VRP der Weibel CDS AG, hat seine ganz persönlichen Antworten im Interview links gegeben. Er kam 2010 zu STARTFELD auf der Suche nach einer Seed-Finanzierung. Als erstes Start-up wurde sein Unternehmen 2011 von der Stiftung STARTFELD mit CHF 300 000.– Risikokapital finanziert. Nur ein Jahr später gewann die Weibel CDS AG dann als erstes Jungunternehmen den STARTFELD Diamant. Übrigens ist die Weibel CDS AG auch das erste der sieben finanzierten Start-ups, das dieses Darlehen bereits zurückbezahlt hat.

Das entsprechende Netzwerk aufbauen

Die Entwicklungsphasen sehen nicht bei jedem Start-up gleich aus und dauern auch nicht immer gleich lange, sie folgen aber einem ähnlichen Schema. Für alle Gründenden ist der Aufbau eines Netzwerks von vertrauenswürdigen Personen wichtig, die offen Feedback ohne eigenes finanzielles Interesse geben. STARTFELD kann einen Teil dieses Netzwerkes abdecken und bietet mit seinen unterschiedlichen Veranstaltungsreihen Gelegenheit fürs Match-Making. Beispiele? Beim Jungunternehmer Treff lernt der «Techi» der ETH den BWLer der HSG kennen, beim Investors Forum treffen hochkarätige Start-ups auf Investoren.

Von den Erfahrungen erfolgreicher Unternehmer profitieren

Clevere Gründerinnen und Gründer mit innovativen Geschäftsideen, die Wachstumspotenzial haben, erhalten ein Förderpaket. Bei dieser mittelfristigen Begleitung durch STARTFELD profitieren die Gründenden vom Coaching durch einen erfahrenen Unternehmer sowie von Gutscheinen zum Einlösen bei Partnern aus der Wirtschaft. Nicht jeder Gründende hat bereits zu Beginn das persönliche Netzwerk wie Ludwig Weibel.

Stetige Erweiterung der Kompetenzen

Ein heterogenes Team, das Know-how bündelt, ist unerlässlich, um erfolgreich zu sein. Die im Interview angesprochene Finanzplanung ist nur eines, das ein Gründerteam zwingend im Griff haben muss. Bei den Unternehmerkursen der Kommission für Technologie und Innovation KTI lernen die Gründenden diese Themen kennen und wenden sie sofort an der eigenen Geschäftsidee an um ein tragfähiges Geschäftsmodell oder eine gezielte Wachstumsstrategie zu entwickeln.

Ohne Geld geht nichts

Die Frühfinanzierung einer Geschäftsidee ist oft der Knackpunkt beim Aufbau eines Start-ups. STARTFELD bietet zwei Formen der Finanzierung in diesem frühen Stadium an: Ein Darlehen von der Stiftung STARTFELD bis zu CHF 300 000.– sowie den STARTKredit bis zu CHF 50 000.–. Für Start-ups, die bereits fliegen, hat STARTFELD das Investors Forum St.Gallen ins Leben gerufen.

Nützliche Infrastruktur finden

Gerade junge Unternehmen sind in besonderem Masse auf eine Infrastruktur angewiesen, die auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist. STARTFELD bietet zweckmässige Räumlichkeiten in einem innovativen Umfeld im Lerchenzentrum in St.Gallen. Zusätzlich gibt es Unterstützung bei der Suche an anderen Standorten. Die räumliche Nähe zu den Hochschulen und Forschungsinstitutionen sorgt für einen wertvollen Austausch. STARTFELD erweitert bis Ende 2015 sein Angebot in diesem Bereich: STARTFELD organisiert den Betrieb des neuen Technologie- und Innovationszentrums Feld3 direkt neben der Empa (Infobox).

Kontaktmöglichkeiten: +41 (0)71 277 20 40, info@startfeld.ch, www.startfeld.ch

Feld3

- Geplante Eröffnung im vierten Quartal 2015
- 1000 m² Nutzfläche, weitere gut 3000 m² kommen Anfang 2017 hinzu
- Ein Ort für Start-ups, KMU, Forschungs- und Förderinstitutionen zur Realisierung von Innovationen
- Ein Ort, der die richtigen Köpfe aus unterschiedlichen Bereichen zusammenführt, um gemeinsam neue Entwicklungen anzugehen
- Geeignete Infrastruktur in Form von Büros, Labors, temporären Arbeitsplätzen sowie Raum für Veranstaltungen und Sitzungen, kurz: STARTFELD bietet mit Feld3 an der Lerchenfeldstrasse eine Begegnungszone
- Hier tauschen sich Unternehmensgründerinnen und Unternehmensgründer mit KMU-lern, Wissenschaftlern und Studierenden aus

Über alle Fortschritte informiert STARTFELD im Blog auf der Webseite www.startfeld.ch.

Die Jungunternehmerforen 2015

*Reges Interesse am
Jungunternehmerforum
Thurgau 2014.*



St.Gallen: 3. Juni in Wil

Das 1. Jungunternehmerforum St.Gallen findet zusammen mit den Jung-Unternehmer-Zentren statt. In zwei Workshop-Blöcken geht es um die Finanzierung der Geschäftsidee, Rechtsformen und Versicherung sowie Verkaufsstrategie. Zwei Jungunternehmer geben Einblick: Rainer Hug hat ein Holzbau-Unternehmen in Schwarzenbach, Dr. Martin Fengler, Meteomatics GmbH, forscht mit der KTI an der Wertzvorhersage. In JungUNTERNEHMER-Dialog, u. a. mit Regierungsrat Benedikt Würth, werden Rahmenbedingungen für die Unternehmensgründung diskutiert. Der Anlass bietet Netzwerk für Jungunternehmer zu Vertretern von Gemeinden, Verbänden und Organisationen.

Thurgau: 28. Oktober in Frauenfeld

Das 11. Jungunternehmerforum Thurgau startet mit einem Workshop über «Mehrwertsteuer: Das müssen Sie wissen!». Ein Praxis-Referat «Vom kleinen

Handwerksbetrieb zur international tätigen Unternehmung» hält Beat Guhl. Er hat sich mit dem rahmenlosen Schiebefenster-System Sky-Frame einen Namen gemacht (Sieger Prix SVC Ostschweiz 2014). Dann referieren die Gebrüder Leibacher, die von Tradition und altem Handwerk berichten und wie daraus ihr Start-up entstand. Sie produzieren Spezialitäten in ihrer Biber-Manufaktur in Wermatswil. Dazwischen zeigt das Startnetzwerk Thurgau ein Start-up-Coaching-Beispiel.

Graubünden: 4. November in Chur

Das 3. Jungunternehmerforum Graubünden findet an der ibW in Chur statt. Bis zum 31. Juli 2015 können sich Bündner Start-ups zum Start-up-Duell anmelden. Im 90-minütigen Gründerseminar werden alle Bereiche der Gründung anhand eines Praxisbeispiels erläutert. Bei den Praxis-Referaten wird Bäcker Eric Nietz, der mit 20 Jahren die Traditionsbäckerei Gwerder in Chur übernommen hat, von seinem Schritt in die Selbstständigkeit erzählen. Ein junges Technologieunternehmen aus Graubünden zeigt die Startphase in einem forschungsintensiven Umfeld auf. Dazwischen präsentieren sich die drei Finalisten des Start-up-Duells, sie werden mit einem Image-Videoclip, produziert von den HTW-Studierenden MMP, vorgestellt.

sg.jungunternehmerforum.ch

tg.jungunternehmerforum.ch

gr.jungunternehmerforum.ch

Jung-Unternehmer-Zentren: Starthilfe für Firmengründer



*Erika Schiltknecht,
Geschäftsführerin und
Zentrumsleiterin, Jung-
Unternehmer-Zentrum
Flawil.*

Selbst die beste Geschäftsidee ist zum Scheitern verurteilt, wenn in der Vorbereitungs- oder Startphase fundamentale Fehler begangen werden. Es ist deshalb von zentraler Bedeutung, dass Existenzgründer frühzeitig vor der Gründung, aber auch in den ersten drei Jahren danach, auf ein leicht zugängliches, passgenaues Beratungsangebot zurückgreifen können.

In den vier Jung-Unternehmer-Zentren Flawil, Wil, Gossau und Wattwil finden Personen, die ihre eigene Firma gründen möchten, kostenlos Beratung, Begleitung und ein grosses Netzwerk für den Start in ihre Selbstständigkeit. Ausgewiesene Fachleute und Berater stellen ihr Wissen und ihre Erfahrungen für eine kompetente Beratung zur Verfügung. Sie ermöglichen den künftigen Unternehmern, ihre Geschäftsidee überprüfen zu lassen oder stehen bei Fragen während oder nach der Gründungsphase zur

Verfügung. Die Jung-Unternehmer-Zentren übernehmen die Kosten für bis zu zehn Beratungsstunden pro Jahr.

Nebst einer fachlichen Beratung und begleitenden Betreuung ist ein gutes Netzwerk und Kontakte zur Wirtschaft ein wichtiger Faktor für den Erfolg beim Aufbau der eigenen Firma. Von den Jung-Unternehmer-Zentren organisierte Veranstaltungen dienen als Plattform für Erfahrungsaustausch und Vernetzung mit Wirtschaftsvertretern aus der Region.

Auf die Bedürfnisse der Jungunternehmer abgestimmte Schulungsmodulare und Workshops vermitteln Wissen im Bereich Unternehmensstrategie, Marktbearbeitung und Organisation. Auch dieses Angebot ist zum Teil kostenlos oder kann zu sehr günstigen Bedingungen genutzt werden.

www.jungunternehmerzentrum.ch

Institut für Jungunternehmen: «Wer einmal ein Unternehmen gegründet hat, würde es wieder tun»



Simon May, Mitglied der Geschäftsleitung, IFJ Institut für Jungunternehmen, St.Gallen.

Wie wird die Gründung einer eigenen Firma zu einem erfolgreichen Unterfangen? Simon May vom IFJ Institut für Jungunternehmen verrät die wichtigsten Zutaten des Erfolgsrezepts.

Wie kommt man von einer Idee zur Gründung einer eigenen Firma?

Jedes Unternehmen basiert auf einer zündenden Idee und einer unternehmerischen Vision. Das Angebot muss einem realen Bedarf entsprechen und dem Kunden Mehrwerte bieten. Doch das allein genügt nicht: Sobald aus der Idee ein unternehmerisches Vorhaben geformt ist, muss ein nachhaltiges Geschäftsmodell im Rahmen eines aussagekräftigen Businessplans erarbeitet werden.

Welche Kenntnisse und Fähigkeiten braucht man, um sein Unternehmen gut zu führen?

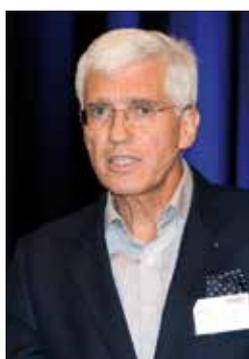
Eines der Elemente, die zum Erfolg führen, könnte man mit «Schuster, bleib bei deinen Leisten» umschreiben: Man sollte das tun, was man am besten kann. Allerdings sind gute Kenntnisse über die gewählte Branche eine unabdingbare Voraussetzung. Die unternehmerischen Kompetenzen kann sich je-

der, der Interesse und Engagement mitbringt, rechtzeitig aneignen.

Wie unterstützt das IFJ Institut für Jungunternehmen Start-ups?

Seit über 25 Jahren unterstützen wir Start-ups auf dem Weg in die Selbstständigkeit mit einem Online-Gründungsservice sowie schweizweiten kostenlosen Fachreferaten und Intensivkursen. Firmengründer profitieren zudem von einem Startguthaben und Programmen zur Erarbeitung von Businessplänen sowie für Buchhaltung und Administration. Namhafte Partner wie Abacus, Mobiliar, Swisscom oder PostFinance ermöglichen die attraktiven Angebote. Darüber hinaus lernen bei der Förderinitiative Venture Kick Angehörige von Schweizer Hochschulen, wie sie ihre Idee optimal vor Investoren präsentieren. Dabei kann man bis zu 130 000 Franken Startkapital gewinnen. Und in unserem Start-up-Programm venturelab, das bereits Hunderte erfolgreiche Start-ups hervorgebracht hat, helfen wir den besten Start-up-Talenten, international durchzustarten.

www.ifj.ch



Daniel Hauri leistete bei Startnetzwerk Thurgau wertvolle Aufbauarbeit.

Startnetzwerk Thurgau: Hilfe für Jungunternehmen

«Dass Unternehmer für Unternehmer da sind, ist ein einzigartiges Konzept», betont Daniel Hauri, scheidender Präsident des Vereins Startnetzwerk Thurgau. Startnetzwerk Thurgau sieht sich als erste Anlaufstelle für Jungunternehmer im Kanton im Sinne eines niederschweligen und neutralen Angebots.

Der Verein Startnetzwerk Thurgau wurde im Februar 2013 von der Industrie- und Handelskammer Thurgau, dem Amt für Wirtschaft und Arbeit des Kantons Thurgau, dem Thurgauer Gewerbeverband und der Thurgauer Kantonalbank gegründet. Die Geschäftsstelle wird von der IHK Thurgau geführt.

«Wir glauben zu wissen, was junge Unternehmen brauchen: Eine Zweitmeinung, Gesprächspartner mit Know-how und Ideen, begeisterte Unternehmer und gute Kontakte», so Daniel Hauri. Es gebe zwar viele alternative Angebote, aber bloss wenige wie das Startnetzwerk: Dass Unternehmer für Unternehmer da seien, ohne irgendwelche Bindungen und Interessen, das sei ein einzigartiges Konzept.

Der Pool von Thurgauer Unternehmern, die sich für diese Aufgabe zur Verfügung stellen, wächst laufend. Momentan sind zwölf sogenannte Paten aktiv. «Wir erweitern unser Angebot ständig mit neuen Leuten sowie erweiterten Gebieten und Kompetenzen», fügt Daniel Hauri an. Er ist am 23. April 2015 aus dem Vorstand der IHK Thurgau zurückgetreten und zieht sich auch als Präsident des Vereins Startnetzwerk zurück. Thomas Maron, Unternehmer in Romanshorn und Mitglied des Vorstandes der IHK Thurgau, tritt in seine Fussstapfen.

«Ich bin begeisterter Unternehmer und davon überzeugt, dass das freiheitliche, unternehmerische Denken und Schaffen wichtige Impulse aufnehmen und ausstrahlen kann», begründet Hauri die Motivation für sein Engagement. Wichtig sei ihm aber auch die damit verbundene Werbung für den Kanton Thurgau als idealem Standort mit guten Rahmenbedingungen und kurzen, persönlichen Wegen.

www.startnetzwerk.ch

Jung, erfolgreich – und neu auf dem Markt

Eine – unvollständige – Übersicht über die bekanntesten Start-ups der Ostschweiz. Allen gemeinsam ist, dass sie ihre Idee nicht nur formuliert, sondern bis zur Marktreife verfolgt haben. Und damit erfolgreich unterwegs sind.

Zusammenstellung: Thomas Veser

Aéthérée: Haute Couture in der Gallusstadt

«Aéthérée», das altfranzösische Wort für ätherisch, symbolisiert für die in St.Gallen wirkende Modeschöpferin Ly-Ling Vilaysane stetes Aufsteigen und kontinuierliche Weiterentwicklung. Diesem Ziel hat sich die im Appenzell aufgewachsene Couturière schon früh verschrieben. Bevor sie in der Gallusstadt ihr eigenes Atelier für Damenmode – Aéthérée – eröffnete, hatte sich die inzwischen mehrfach preisgekrönte Ly-Ling Vilaysan an Mode- und Designerschulen in Österreich, Frankreich und den USA den letzten Schliff geholt.

www.aetheree.ch

AlpenHirt: Spezialitäten aus dem Online-Shop

Das Startup-Duell am 2. Jungunternehmerforum Graubünden 2014 hat Adrian Hirt von AlpenHirt für sich entschieden. Hirt gründete im September 2014 sein Unternehmen, mit dem er Genussmenschen mit natürlichen Fleischspezialitäten aus dem Bündnerland versorgt – Bündnerfleisch, Bergfleisch, Farurer Baron und Salsiz. Auf den Einsatz von Pökelsalz und andere Zusatzstoffe wird komplett verzichtet – und jedes Fleischstück ist bis zu dem Tier rückverfolgbar, von dem es stammt. Erhältlich sind die AlpenHirt-Produkte in einem Online-Shop.

www.alpenhirt.ch

Alphasol: Sensoren für jedes Bedürfnis

Die Bütschwiliger Alphasol Tec AG hat sich seit 2010 einen guten Namen im Bereich Sensor- und Mikrosystemtechnik geschaffen. Zum Kundenkreis gehören gewerbliche und industrielle Betriebe, Forschungseinrichtungen und private Haushalte. Das von Magnus Gmür gegründete und geführte Unternehmen spezialisiert sich auf Herstellung, Entwicklung und Vertrieb von Temperatur-Sensorik, Messtechnik und mikrosystemtechnischen Komponenten.

www.alphasol.ch

Classic Car Collection: Nur mit dem Besten zufrieden

Sandra und Fabio Adank-Arioli haben 2011 im Zuge einer Nachfolgeregelung einen etablierten Betrieb übernommen – die Garage Hoffman Chur AG – und mit der «Classic Car Collection» einen neuen, erfolgversprechenden Geschäftszweig integriert: Der Handel mit und die Pflege von Young- und Oldtimern. Mit dieser Geschäftsidee war das findige Bündner Jungunternehmer-Ehepaar Finalist beim 1. Jungunternehmerpreis Graubünden 2014, der durch das gleichnamige Jungunternehmerforum verliehen wurde.

www.classiccar-collection.ch

Comfy: Die Glühbirne als Alarmanlage

Stefanie Turber und Marcus Köhler, Doktoranden am Institut für Technologiemanagement (ITEM) der Universität St.Gallen, ist die Entwicklung einer einfachen, unauffälligen und kostengünstigen Alarmanlage gelungen. Comfy genannt, besteht sie aus einer mit Elektronik ausgestatteten Glühbirne, die über App und WLAN gesteuert werden kann. Ihr Herzstück ist ein Bewegungssensor, der in Echtzeit zahlreiche Umgebungsdaten registriert und etwa bei Einbrüchen Alarm schlägt. Dabei signalisiert sie durch unentwegtes Blinken den Nachbarn Gefahren. Der User erhält die Daten auf die Comfy-App und kann zeitnahe die Polizei verständigen.

www.comfylight.com

easySYS: Begehrte Software für Kleinunternehmen

Kleinunternehmen auf der Suche nach benutzerfreundlicher Businesssoftware können aufatmen: Das Rapperswiler Start-up easySYS hat eine erfrischend einfache Software mit integrierter Kunden- und Kontaktverwaltung auf den Markt gebracht. Sie gestattet den Nutzern, effizienter zu arbeiten und auf



diese Weise den Umsatz zu steigern. Sämtliche Tools und Programme sind online über eine Cloud-Lösung verfügbar. Dass die Gründer damit ins Schwarze getroffen haben, zeigt das im Vorjahr um 100 Prozent gestiegene Kundenwachstum.

www.easysys.com/ch

Enluf: Augmented Reality für den Tourismus

August Schärli aus Klosters hat mit seiner ENLUF GmbH 2013 eine Mobile-App-Software für Tourismusanbieter, insbesondere für Bergbahnen, entwickelt. Dank der App können Gäste mehr zu Aktivitäten und Angeboten in der Region erfahren. «Mit unserer App können unsere Kunden Umwelt und Ressourcen schonen, Geld sparen und bei neuen Investitionen besser entscheiden», fasst Schärli zusammen. Bereits nutzen die Regionen Laax, Schilthorn, Bernina und Niesen seine App.

www.enluf.ch

Frontify: Eigene Websites leichter erstellen

Dank einer speziellen Software ermöglicht das St.Galler Start-up Frontify unter Leitung von Andreas Fischler Unternehmen, eigene Websites zu erstellen. Das Produkt fördert und erleichtert sowohl Kommunikation als auch Koordination zwischen Designern, Programmierern und Auftraggebern der Seite. Sie arbeiten gemeinsam auf einer Online-Plattform und entwickeln dynamische «Style Guides» einschliesslich sämtlicher digitaler Assets. Weltweit nutzen nach eigenen Angaben schon über 10.000 User Frontify.

www.frontify.com

Gartengold: Sozialengagement in der Obstverwertung

Die St.Galler Studenten Albert Gebhardt und Leonard Wilhelmi haben sich mit ihrem Start-up Gartengold dem sozialen Unternehmertum verschrieben.

Sie nutzen die natürlichen Ressourcen der regionalen Gärten und Wiesen zur Produktion von Fruchtsäften. Dabei fördern sie ausdrücklich die Zusammenarbeit mit benachteiligten Mitmenschen. Durch ihr Engagement zeigen sie beispielhaft auf, wie aus vermeintlich überflüssigen oder nicht genutzten Obstbeständen hochwertiger Apfelsaft entsteht, Menschen mit Handicap in Arbeit kommen und die Landschaft vor der zunehmenden Rodung von Hochstammbäumen bewahrt werden kann.

www.gartengold.ch

Med Cell Europe: Eigene Stammzellen auf Abruf

Als erstes Schweizer Unternehmen gewinnt Med Cell Europe in Münchwilen aus dem körpereigenen Fettgewebe Stammzellen. Sie werden für künftige Verwendungen in einer Stammzellenbank konserviert. Im Bedarfsfall bearbeitet man sie für die Entwicklung von regenerativen Zelltransplantaten und für weitere Anwendungen. Beim Auftreten möglicher Krankheiten können die Ärzte betroffene Spender zeitnahe behandeln. Und so entfällt nicht nur die oftmals mühsame Suche nach geeigneten Spendern, auch das Abstossungsrisiko wird damit vermieden.

www.medcelleurope.com

MessX: Die Vorzüge der Computertomografie

Als unabhängiges und eigenständiges Unternehmen für Messdienstleistung im Bereich der industriellen Computertomografie wurde die Rorschacher MessX AG 2014 gegründet. Die Mitarbeitenden verfügen über eine langjährige Erfahrung auf den Gebieten industrielle Messtechnik sowie Computertomografie. Unter Leitung von Stefan Horber, Lars Kahl und Daniel Wyss bedient das Unternehmen heute die landesweit modernste Computertomografie-Anlage. Diese Technik erlaubt, zerstörungsfrei und schnell ein digitales Abbild vom Istzustand des jeweiligen Gegenstandes zu erstellen.

www.messx.ch

Meteomatics: Digitale Wetterfrösche

Das Unternehmen, 2012 von Martin Fengler in St.Gallen aus der Taufe gehoben, beschäftigt sich schwerpunktmässig mit der Entwicklung von meteorologischer Software. Die Erfahrungspalette der Mitarbeitenden deckt die ganze Prozesskette eines Wetterdienstleisters ab, dabei werden Wetterstationsdaten erfasst und verarbeitet. Weiterhin erstellt Meteomatics numerische Wettermodelle und Radar- sowie Satellitenbilder. Auch kundenspezifische Vor-



hersage-Systeme, etwa Solar- und Windleistungsprognosen, werden dort entwickelt.

www.meteomatics.com/display

PanoramaKnife: Auf Messers Schneide

Diese Messer, deren Wellenschliff bekannte Schweizer Bergpanoramen nachempfunden sind, stehen hierzulande derzeit hoch im Kurs. Bedingungslose Passion bildet die Geschäftsgrundlage für das Familienunternehmen PanoramaKnife von Marie-Anne und Andy Hostettler in Ermatingen am Bodensee. Brotmesser mit den Konturen des Berner Oberlands oder den Churfürsten erlauben schliesslich einen ausgesprochen heimatverbundenen Schnitt. Wer möchte, kann für die Gestaltung auch eigene Panorama-vorlagen liefern.

www.panoramaknife.ch

Peakhunter: Gipfelstürmers App

Grundlage für das erste globale digitale Gipfelbuch ist die Peakhunter App, die vom gleichnamigen Unternehmen in Appenzell ersonnen wurde. Sie erlaubt dem Nutzer, lediglich vor Ort einen Eintrag in das Gipfelbuch zu machen und liefert den Beweis dafür mit GPS sowie Zeitstempel. Sie funktioniert ohne Netzabdeckung, Peakhunter benötigt nur GPS, um die exakte Position zu ermitteln. Sämtliche Gipfel-daten für ein Land lassen sich damit auf das Smartphone laden. Zur Orientierung in der Bergwelt sind weiterhin Karten enthalten, auch Distanzraster und Kompass können aufgerufen werden.

www.peakhunter.com

Prime Computer: Klein, geräuschlos und sparsam

Dass herkömmliche Computer zu laut sind und zu viel Strom verbrauchen, war dem Jungunternehmer Josip Sunic stets ein Dorn im Auge. Um Abhilfe zu schaffen, gründete er 2013 in St.Gallen das Start-up Prime Computer und setzte seine Idee in die Tat um. Sunic entwickelte einen ganz besonderen Mini-PC, der nicht nur völlig geräuschlos ist, sondern als energieeffizientes Gerät mittlerweile auf grosse Nachfrage stösst. Fachblätter gaben seinem PrimeMini bereits Bestnoten. Das Gerät ist in etwa so gross wie Tafel Schokolade, hält aber garantiert länger.

www.primecomputer.ch

Polarmond: Weltneuheit aus St.Gallen

Walter Krummenacher und Marcel Schubiger entwickeln, produzieren und vertreiben mit ihrer St.Galler Polarmond AG die weltweit ersten selbst-aufwärmenden und temperaturregulierbaren Schlafhüllen, Biwaks und Zelte. Ihre Kunden haben so jederzeit das richtige Outdoorequipment mit dabei. Obwohl man sich von allen Herstellern herkömmlicher Produkte unterscheidet, orientiert sich Polarmond beim Gewicht, dem Packvolumen und der Produktlebensdauer an den besten Mitbewerbern. Denn diese Faktoren sind die ausschlaggebenden Kaufkriterien bei Zelten, Schlafsäcken und Isomatten.

www.polarmond.com

prodartis: Die Kunst der intelligenten Fertigung

«Additive Manufacturing»: Mit diesem Begriff umschreibt man die schnelle und kostengünstige Fertigung zahlreicher Produkte. Weil diese Technik das Produkte-Design und damit auch den Alltag immer stärker beeinflusst, hat Ralf Schindel die prodartis AG ins Leben gerufen. Gefertigt werden lasergesinterte Kunststoffbauteile in kleinen bis mittelgrossen Serien. SLS, wie diese Technik abgekürzt lautet, gewährt eine grössere Gestaltungsfreiheit, weswegen das Bauteil mit mehr Funktionen ausgestattet werden kann. Aber auch Einzelteile und Prototypen fertigt das Unternehmen, das in der Gemeinde Appenzell ihren Sitz hat.

www.prodartis.ch

ShoeSize.Me: Damit der Schuh auch wirklich passt

Bei Fussbekleidungen gibt es keine Kontinuität. Sie unterscheiden sich von Land zu Land, von Marke zu Marke und gar von Modell zu Modell. Das schafft beim Schuhkauf über E-Commerce eine Menge Probleme – und genau dieser Herausforderung stellte sich Timo Steitz, der zu den Gründern des St.Galler Start-up ShoeSize.Me gehört. Sie begannen 2012 zusammen mit Schuhhändlern, Onlineshops und Endverbrauchern eine inzwischen mehrfach preisgekrönte datengetriebene Technologie für den Internetkauf zu entwickeln. Grössenempfehlungen für jeden Schuh helfen dabei, Fehlentscheidungen und damit unnötige Retouren zu verringern.

www.shoesize.me/de



START

NetzwerkThurgau

www.startnetzwerk.ch

Startnetzwerk Thurgau steht Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern aus dem Kanton Thurgau zur Verfügung, und zwar vor der Unternehmensgründung oder bis maximal fünf Jahre nach der Gründung sowie bei Nachfolgelösungen.

Kurs START impulse

«Von der Idee zum Geschäftserfolg»

Es werden folgende Themen behandelt: Erarbeitung eines Businessplanes, Start- und Wachstumsfinanzierung, Versicherungen mit Fokus auf Haftpflichtversicherung, Vorsorge, Finanz- und Liquiditätsplanung.

– **Dienstag, 1. September 2015 in Weinfelden**

– **Donnerstag, 26. November 2015 in Frauenfeld**

Eintreffen 17.30 Uhr, Beginn 18.00 bis ca. 22.30 Uhr

Der Kurs ist kostenlos. Anmeldung unter startnetzwerk.ch/forum



START platform

28. Oktober 2015 in Frauenfeld

Medienpartner
Thurgauer Zeitung

Eine Initiative von



OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



**Herausforderung
angenommen.**



Jungunternehmerforum

Mut zum Unternehmertum



3. Juni 2015 | St.Gallen | Wil

28. Oktober 2015 | Thurgau | Frauenfeld

4. November 2015 | Graubünden | Chur

Plattform für Gründer/innen,
Jungunternehmer/innen, Startups,
KMU-Nachfolger/innen und
junge Führungspersönlichkeiten.

WORKSHOPS

GRÜNDERGUIDE

FACHREFERATE

PRAXIS-REFERATE

JungUNTERNEHMER-Dialog

STARTUP-DUELL

NETWORKING

JUNGUNTERNEHMERSGESPRÄCH



Kontaktiere uns auf



jungunternehmerforum.ch

