

# Beziehungsnetze für Jungunternehmer

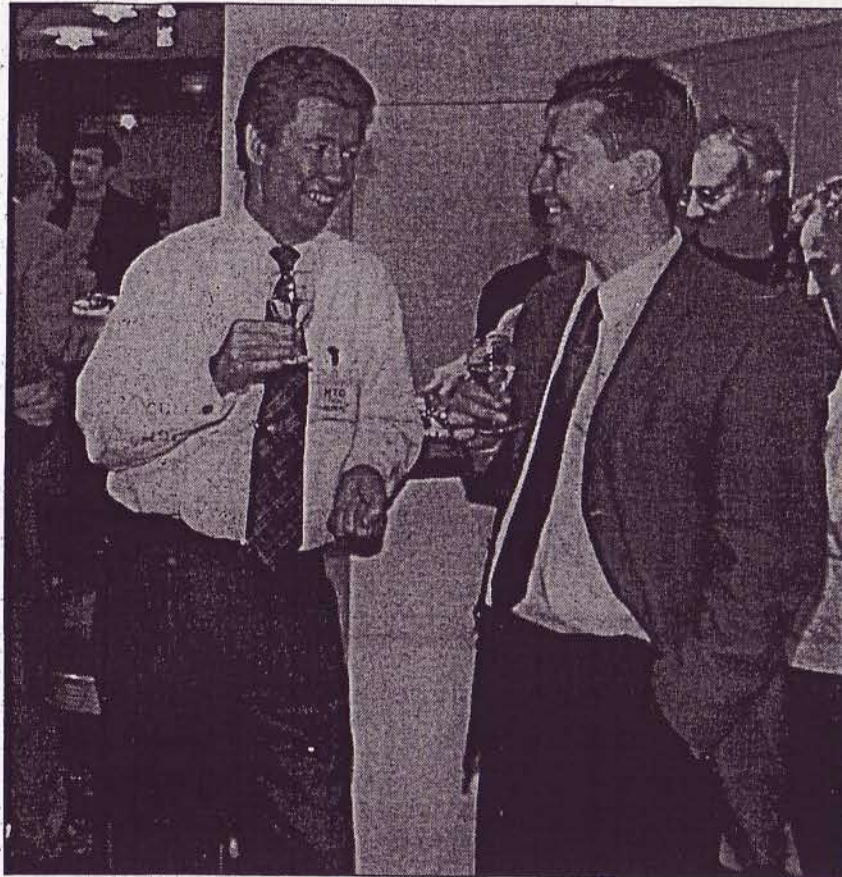
## Starter-Apéro im Tägerwiler High-Tech-Center – Erfolgsfaktoren nutzen

**TÄGERWILEN (msi)** An seine Vision glauben, klare Ziele konsequent und mit Ausdauer verfolgen, gute Beziehungen aufbauen: Diese und weitere Erfolgstopps für Jungunternehmer hat der Starter-Apéro vom Montag im High-Tech-Center in Tägerwilen anschaulich vermittelt.

Das HTC hat sich in seiner bereits zehnjährigen Geschichte einen Namen als Brutstätte für Jungunternehmen geschaffen. So war es kein Zufall, dass das St. Galler Institut für Jungunternehmer (IFJ) seinen bereits 152. Starter-Apéro in Tägerwilen durchführte.

### Durchhaltewillen zeigen

Dass ein gutes Beziehungsnetz neben fachlichen Qualifikationen zu den wesentlichen Voraussetzungen für den unternehmerischen Erfolg gehört, machte IFJ-Leiter Beat Schillig bei seiner Präsentation mehrfach deutlich. Gleich zum Auftakt animierte der Referent die Teilnehmer, sich gegenseitig kennenzulernen und erste Kontakte zu knüpfen. Viele Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer hätten den Durchhaltewillen und das Selbstvertrauen als wichtigste Erfolgsfaktoren bezeichnet, analysierte Schillig eine Umfrage unter 105 sogenannten Startup's. Jungunternehmer-



**Beziehungen aufbauen und pflegen: HTC-Direktor Jan Larsson im Gespräch mit Gastreferent Beat Schillig. (Bild: Sinzig)**

Persönlichkeiten müssten vor allem ausdauernd, kontaktfreudig, kommunikationsfähig sein und sich quasi als Zehnkämpfer durchzusetzen wissen.

### Kräfte konzentrieren

Vor der eierlegenden Wollmilchsau sollten sich Jungunternehmer hüten. Sie sollten vielmehr bei den eigenen Leistungen bleiben, bei den Kernkompetenzen beginnen und ihre Kräfte auf klar definierte Ziele konzentrieren, schilderte der Referent aus seiner Erfahrung und dem Studium von rund 1000 Businessplänen. Wie ein Putzfisch mit einem Hai eine Symbiose finde, so könnten auch kleinste Firmen grossen Unternehmen Probleme abnehmen und sich erfolgreich positionieren, illustrierte Schillig anschaulich. Dabei gelte es gleichzeitig, wachsam wie eine Schlange die Marktentwicklungen zu beobachten und nicht wie ein Kamel in der Wüste zu verdursten, riet der Referent zur vorsichtigen Einteilung der Kräfte und finanziellen Ressourcen.

Schliesslich nannte er zehn Erfolgstopps für Jungunternehmer und verwies auf die neue Homepage [www.eStarter.ch](http://www.eStarter.ch), eine vom IFJ lancierten Community für Startup's. Beim anschließenden Chlaus-Apéro nutzten die Teilnehmer ausgiebig die Möglichkeit zum Austausch und zur Kontaktpflege.