

Gut vorbereitet in die Selbständigkeit

Wer eine Firma gründet, braucht neben der richtigen Einstellung viel Durchhaltenwillen, Motivation und Realitätssinn. Offenheit und ein gutes Netzwerk helfen bei der Umsetzung der Geschäftsidee. Unabdingbar ist ein solider Businessplan – und eine gute Beratung.

Firmengründungen liegen im Trend. Über 400 Firmen sind 2018 ins Thurgauer Handelsregister eingetragen worden. Die Möglichkeit, den Lebensunterhalt selbständig zu bestreiten, spricht viele Menschen an. Doch Mut und eine gute Idee reichen nicht, um langfristig erfolgreich zu sein. Das weiss Stephan Amacker. Der 40-jährige Ingenieur und Marketingplaner leitet den Desk für Jungunternehmer der Thurgauer Kantonalbank, der betriebswirtschaftliche Beratung und auch finanzielle Unterstützung anbietet. Nach seiner Erfahrung unterschätzen viele Gründerinnen und Gründer den Start in die Selbständigkeit. «Wichtig ist, dass man ehrlich in den Spiegel schaut und sich fragt, ob man ein Unternehmertyp ist», sagt Amacker. Also neben der Leidenschaft für eine Geschäftsidee auch Realitätssinn, Beharrlichkeit, Flexibilität und Durchhaltewillen hat – und auch mit Enttäuschungen und Rückschlägen umgehen kann. Denn der Aufbau einer Firma ist intensiv. Familie und Freunde müssen oft hintanstellen, und lange Arbeitstage sind die Regel. Wichtig ist überdies ein Flair für Marketing – denn auch das beste Produkt findet nicht von selbst den Weg zur Kundin, zum Kunden.

Businessplan als Fundament

Die Höhe des Startkapitals hängt vom Wirtschaftszweig und dem jeweiligen Geschäftsmodell ab. Während ein Schreiner Maschinen und Werkzeuge anschaffen muss, reichen für eine PR-Beraterin vorerst Laptop, Internetanschluss und Drucker. Vielfach sind private Kreise mögliche Darlehensgeber, wenn die eigenen Mittel knapp sind. Wer Investoren



Stephan Amacker vom TKB Jungunternehmer-Desk im Gespräch mit Delila Müller, Co-Chefin der 2016 gegründeten Brauerei Mükon in Eschlikon.

und Banken adressieren will, braucht Zeit. Und einen soliden Businessplan mit detaillierten Informationen zum Unternehmen, zur Geschäftsidee und zum Produkt oder der Dienstleistung. Wichtig ist, darin den Nutzen und die Besonderheiten des Angebots herauszustreichen. Ein Beschrieb zur Unternehmerin, zum Unternehmer gehört ebenso dazu wie eine Umsetzungsplanung. Auch zur finanziellen

Firmengründungen – hier gibt es professionelle Beratung



TKB Beratungsdisk für Jungunternehmen

Von der Planung bis zur Umsetzung der Geschäftsidee: Die Thurgauer Kantonalbank (TKB) begleitet die Gründung oder Übernahme einer Firma mit einem Förderkredit und einer betriebswirtschaftlichen Beratung. Diese beinhaltet die Begleitung bei der Erarbeitung und Umsetzung des Businessplans, die Vermittlung von Kontakten zu Fachexperten und die Wissensvermittlung in Form von Referaten und Veranstaltungen.

Kontakt: Stephan Amacker, Leiter Beratungsdisk für Jungunternehmen, TKB Weinfelden
Telefon 071 626 61 31
stephan.amacker@tkb.ch

☑ tkb.ch/jungunternehmer

Startnetzwerk Thurgau

Diese Non-Profit-Organisation ist eine Initiative der Industrie- und Handelskammer Thurgau, des Thurgauer Gewerbeverbands, des Kantons und der TKB. Das Angebot umfasst Netzwerk-Anlässe, Kurse zu Gründerthemen, ein grosses Netzwerk an Spezialisten und persönliche Coaching-Gespräche.

☑ startnetzwerk.ch

EasyGov

Unternehmen gründen, Anmeldung für Handelsregister, Mehrwertsteuer und Sozialversicherungen: Der «Online-Schalter für Unternehmen» erleichtert seit 2017 Behördengänge für neue und bestehende Firmen.

☑ easygov.swiss

Institut für Jungunternehmer Region Ost (IFJ)

Das IFJ begleitet schweizweit Firmengründungen. Zum Angebot gehören Intensivkurse und Netzwerk-Anlässe.

☑ ifj.ch

Fasoon

Plattform für Online-Gründungen

☑ fasoon.ch

Soziale Netzwerke fürs Geschäft: LinkedIn, Xing

Soziale Netzwerke sind effiziente Instrumente, um Geschäftskontakte zu knüpfen und zu pflegen. LinkedIn ist ein weltweites Netzwerk. Xing wird vor allem im deutschsprachigen Raum genutzt. Die Basismitgliedschaft ist bei beiden Plattformen gratis.

☑ linkedin.com

☑ xing.com

Situation gibt ein guter Businessplan Auskunft. «Es gilt, die Herkunft und die Verwendung der finanziellen Mittel plausibel darzustellen und eine Umsatzprognose über drei Jahre abzugeben.» Stephan Amacker weiss, dass diese Basisarbeit eine Herausforderung ist. «Daher beraten und unterstützen wir Jungunternehmer bei der Erarbeitung eines Businessplans», erklärt er.

Netzwerk ist das A und O

Wer sich selbständig macht, sollte sich auch frühzeitig mit der Rechtsform auseinandersetzen. Deren Wahl hängt unter anderem von der Risikobereitschaft ab. Bei einer Einzelfirma braucht es zwar kein Startkapital, aber der Unternehmer haftet mit seinem Privatvermögen. Für die Gründung einer GmbH sind 20'000 Franken, bei einer Aktiengesellschaft 100'000 Franken nötig. Gründungen sind heute auch online möglich, beispielsweise mit dem Anbieter fasoon.ch – wichtig ist aber auch hier, sich beraten zu lassen. Daneben gilt es weitere Punkte zu klären – den Versicherungsschutz, steuerliche Auswirkungen oder die Regelung der Vorsorge. All diese Themen kommen im Kontakt mit dem Jungunternehmer-Desk der Bank zur Sprache. Sich zu vernetzen, Anlässe oder Seminare zu besuchen und dort Kontakte zu knüpfen, andere Gründer, Geldgeber oder potenzielle Kunden kennenzulernen, ist ebenfalls «Pflicht». Stephan Amacker kennt die Gefühlswelten und Herausforderungen von Jungunternehmerinnen und -unternehmern gut. Nicht nur aus seiner Erfahrung als TKB-Berater, sondern weil er schon selbst Firmen gegründet hat. Er weiss, wie wichtig eine seriöse Vorbereitung ist. Doch für ihn entsteht Erfolg nicht auf dem Papier. «Irgendwann muss man einfach einmal loslegen – denn unternehmen heisst <machen>».

☑ tkb.ch/firmen