

# Forum hilft Start-ups und Nachfolgern

**Netzwerk** Damit Jungunternehmer sich bei einer Nachfolge oder Neugründung zurechtfinden, holte die Siga das Jungunternehmerforum ins Sarganserland. Es soll helfen, regionale Netzwerke zu knüpfen, und unterstützt die jungen Firmeninhaber bei Fragen zu jeglichen Themen.

VON MELANIE STEIGER

**W**er als Jungunternehmer eine Firma gründet, steht vor vielen Überlegungen, welche nicht unbedingt zum Kerngeschäft gehören, aber um die man sich als Unternehmer kümmern muss. Zum Beispiel taucht die Frage auf, wie man das Marketing richtig einsetzt, um den Markt zu erschliessen, oder welche Versicherung sinnvoll respektive nötig ist. Auch taucht die Internetfrage auf, wie man im Netz schnell gefunden wird und einen seriösen Auftritt hinlegt.

## Auf Start-ups setzen

Um gegen diese Fragen und Herausforderungen gewappnet zu sein, findet am 29. April an der diesjährigen Siga zum ersten Mal das Jungunternehmerforum statt. Nachdem in St. Gallen 2015 ein Forum durchgeführt wurde, fand Jürg Stopp, Messeleiter der Siga, es sei an der Zeit, ein solches Forum für Jungunternehmer auch im Sarganserland zu veranstalten. Denn mit der Investition am richtigen Ort kann viel Ärger erspart werden. Dazu bietet die Siga seiner Meinung nach die ideale Plattform. «Ich habe mir überlegt, was man an der Siga alles anbieten könnte. Ich möchte auf Start-ups und junge Leute setzen, denn die sind voller Elan. Ich bin gespannt auf die neuen Impulse und Firmen Gründungen in der Region» so Stopp an der Pressekonferenz am vergangenen Montag in Wangs.

## Sich zurechtfinden

Mit Workshops soll am Jungunternehmerforum auf diverse Fragen eingegangen werden. Dabei referieren Partner des Forums und Initiatoren von Start-ups. Unter anderem dreht es sich darum, wie man sich im Versicherungsdschungel zurechtfindet. Dafür konnten die Veranstalter die Allianz als Partner gewinnen. Sanel Mustedanagic, Verkaufsleiter Sargans, findet das eine gute Sache, denn er hat bereits erste Erfahrungen mit dem Forum im Bünd-



Die Organisatoren und Partner des Jungunternehmerforums: Damir Rukavina, Junge Wirtschaftskammer Sarganserland, Serge Breslaw, Leiter Key Account Management localsearch.ch, Thomas Riederer, Vizepräsident Junge Wirtschaftskammer Sarganserland, Claudia Vieli Oertle, Veranstalterin Jungunternehmerforum, Andreas Good, Mitglied des Verwaltungsrates Prefera AG, Sanel Mustedanagic, Verkaufsleiter Allianz Suisse Sargans, Jürg Stopp, Messeleiter Siga (v. l.).

Bild: Daniel Schwendener

nerland gesammelt. «Die Versicherung ist ein wichtiges Thema bei Jungunternehmern. Als Partner können wir den Interessen entgegenkommen. Es ist immer spannend, den Prozess von Start-ups mitzuverfolgen, bis sie sich etabliert haben», erzählt Mustedanagic. Bei den jungen Leuten sei es immer ein Spagat zwischen der Ist-Situation, was sie müssen und dürfen. Es sei wichtig, dass die jungen Leute bei Risiken nicht gleich auf den Kopf fallen.

## Das lokale Gewerbe unterstützen

Wenn es darum geht, schnell und einfach im Internet gefunden zu werden, kann Serge Breslaw, Key Account Manager bei localsearch.ch, den Firmeninhabern weiterhelfen. Er ist

immer auf der Suche nach Jungunternehmern. «Mit lokalen Partnern ist es möglich, das lokale Gewerbe zu unterstützen, und die regionalen Dienstleister bleiben erhalten. Der Schweizer Konsum kann mit dem regionalen Markt optimal gefördert werden», ist er überzeugt. Als Vertreter von localsearch.ch möchte er die Kundschaft und die Unternehmen einfach miteinander verbinden und sie an ihrem Standort richtig präsentieren. In Steuerfragen oder Buchhaltung und Nachfolge bietet die Prefera AG ausgewiesene Experten. «Es ist uns ein wichtiges Anliegen, Erfinder und Netzwerker zu unterstützen, wobei die Siga eine optimale Plattform darstellt», betont Andreas Good, Mitglied des Verwaltungsrates

der Prefera AG. Die Firma setze sich als Treuhänder für die wirtschaftliche Entwicklung in der Region ein.

## Mit eigenem Netzwerk fördern

Für das Forum holte sich Stopp Unterstützung bei Damir Rukavina von der Jungen Wirtschaftskammer Sarganserland, welche auch das Patronat des Jungunternehmerforums innehat. Als Jungunternehmer bezeichnen sie Firmeninhaber im Alter zwischen 18 und 40 Jahren. «Mit eigenen Events und einem grossen Netzwerk wollen wir Jungunternehmer fördern. Da die Junge Wirtschaftskammer einer der grössten Vereine dieser Art in der Schweiz ist, müssen wir die Führungsrolle übernehmen», betont Rukavina. Sogleich

holte er auch Claudia Vieli Oertli, welche selbst Jungunternehmerin war, als Organisatorin mit ins Boot. Sie will die Plattform regional verankern und die Möglichkeit bieten, dass die jungen Firmeninhaber Dienstleister aus der Region kennenlernen. «Stellen Sie sich mal vor, man gründet ein Unternehmen mit genügend Eigenkapital. Nach dem Start begibt man sich auf einen Wellenlauf mit Hochs und Tiefs. Um da mit genügend Durchhaltewillen und den richtigen Vorgehensweisen heranzugehen, kann man sich auf das Netzwerk stützen. Man kann sich Unterstützung holen, denn am Anfang geht es allen gleich», erzählt Vieli Oertli. So lerne man auch von Mensch zu Mensch und zwar solche Dinge, welche nicht in einem Lehrbuch stehen und nicht auf Google zu finden sind.

## Hilfreiche Erfahrungsberichte

Vieli Oertli vertritt die Meinung, dass eine solche Plattform viel Wert für die Teilnehmer habe. «Nach einer Gründung erhält man sehr viel Post. Da ist es wichtig herauszufinden, was ist wichtig und was ist seriös. Dabei können Erfahrungsberichte sehr hilfreich sein», informiert sie. «Auch junge Leute in Kaderpositionen, welche sich vorstellen können, eines Tages selbstständig zu werden, oder Nachfolger können am Forum teilnehmen. Dank der Jungen Wirtschaftskammer können diese von deren grossem Netzwerk, welches weit über die Landesgrenzen hinausreicht, profitieren», betont die Organisatorin. Mit Fachwissen aus diversen Branchen unterstützen die Partner des Forums das Unternehmen – und zwar während des ganzen Jahres.

Das Jungunternehmerforum an der Siga findet am 29. April 2016 von 12 bis 18 Uhr zum ersten Mal statt. Mehr Informationen und Anmeldung unter: [www.jungunternehmerforum.ch](http://www.jungunternehmerforum.ch)

**Wirtschaftsregional**  
MEDIENPARTNER

## MARKTPLATZ

# Für Vorbildfunktion ausgezeichnet

**ZÜRICH/SCHAAN.** Die Informations- und Nachwuchskampagne [bausinn.ch](http://bausinn.ch) hat an der Swissbau 32 Unternehmen für ihre Vorbildfunktion ausgezeichnet. Sie wurden für ihre Leistungen in der Baubranche prämiert. Zu den Gekürten gehört mit der Roman Hermann AG auch ein Unternehmen aus der Region. Die in den Bereichen Gipserei und Gerüstbau tätige Firma aus Schaan schaffte es in den Reihen der insgesamt 12 top platzierten vorbildlichen Unternehmen aus dem Baugewerbe. Das 1955 gegründete Traditionsunternehmen wird in der zweiten Generation von Patrick und Gösta Hermann geführt.

Bei der Roman Hermann AG steht das «AG» auch für «Alle Gemeinsam» und man ist stolz auf jeden der 40 Mitarbeiter und die vier Lernenden. Eine Kette ist bekanntlich nur so stark wie ihr schwächstes Glied. Deshalb fördert die Roman Hermann AG ihre Mitarbeitenden, damit sie für ihre Kunden immer eine solide Kette bilden. Patrick Hermann: «Wir brauchen gute Berufsleute, damit wir den uns selber auferlegten Qualitätsansprüchen genügen können. Unser Credo ist die Qualität. Und die Qualität ist auch unsere Zukunft.»

## Erstmalige Preisverleihung

Bausinn.ch ist eine neue Informations- und Nachwuchskampagne in der Baubranche. Im Herbst 2015 haben die Trägerorganisationen Gebäudehülle Schweiz, der Schweizerische Baumeisterverband (SBV), der Schweizerische Maler- und Gipserunternehmer-Verband (SMGV) und die Schweizerische



Patrick Hermann (Mithinhaber und Geschäftsführer der Roman Hermann AG) und Gösta Hermann (Mithinhaber) mit den fünf weiteren prämierten Unternehmen der Gipser- und Malerbranche (v. l.).

Bild: pd

Metall-Union (SMU) die Kampagne lanciert. Ihr gemeinsames Anliegen: Die rund 50 Bauberufe bekannter machen und den Berufsstolz der Baufachkräfte steigern. Bei der erstmaligen Preisverleihung am 14. Januar 2014 wurden 32 Unternehmen ausgezeichnet. Diese überzeugten die Jury durch ihr Engagement in den Bereichen Innovation, Energie, Nachhaltigkeit und Berufsbildung. Zu den Gewinnern zählen mittelgrosse Firmen mit bis zu 450 Mitarbeitenden sowie KMU mit rund einem Dutzend Angestellten. Die meisten Un-

ternehmen kommen aus dem Kanton Bern, gefolgt von Zürich, Basel-Landschaft, St. Gallen, Aarau und Luzern.

Die ausgewählten Unternehmen stehen stellvertretend für eine Branche, in der tagtäglich rund 39 000 Firmen überdurchschnittliches leisten, darüber aber oft nicht viel Aufhebens machen. So trägt die Baubranche sechs Prozent zum BIP der Schweiz bei. 327 000 Mitarbeiter und 25 000 Lernende in über 50 Berufen leisten ihren Beitrag zum Bauwesen in der Schweiz und in Liechtenstein. (pd)

# Zumtobel-Gruppe erweitert ihr Dienstleistungsangebot

**DORNBIERN.** Mit dem Dienstleistungsangebot «NOW!» hat die Zumtobel-Gruppe ein neues Geschäftsmodell aufgebaut, das Kunden Licht als Service bietet und ein optimiertes Beleuchtungsniveau, effiziente Lichtlösungen sowie dauerhafte Funktionalität garantiert. Der Vertriebsansatz setzt auf ein professionelles Projektmanagement und flexible Serviceverträge, die den Kunden ermöglichen würden, das Thema Licht an die Zumtobel-Gruppe als erfahrenen Partner abzugeben, heisst es in einer entsprechenden Mitteilung. Inzwischen gäbe es eine Vielzahl von Referenzprojekten, die zeigen, dass am Markt eine grosse Nachfrage nach einem solchen Serviceangebot besteht. Vor allem in den letzten Monaten habe hier ein Umbruch stattgefunden und eine aktive Nachfrage der Kunden nach der Dienstleistung sei deutlich spürbar gewesen, schreibt das Vorarlberger Unternehmen weiter.

Für «NOW!» hat die Zumtobel-Gruppe ein internationales Experten-Team, bestehend aus erfahrenen Projektmanagern aufgebaut, welches die Kunden betreut und ein massgeschneidertes Angebot zusammenstellt. Dabei reicht das Umsatzvolumen von 30 000 Euro bei kleineren Standorten bis hin zu grösseren Projekten im einstelligen Millionenbereich. Die bisher umgesetzten Projekte würden zeigen, dass das neue Serviceangebot der Zumtobel Group vor allem auf grosses Interesse bei Unternehmen aus den Bereichen Industrie, Logistik und Handel stösst. Kunden erhalten energieeffizientes Licht, eine verbesserte und ständig optimierte Lichtqualität zu einer monatlichen Rate – gesteuert von einem professionellen Projektmanagement. Das ist sicherlich ein Paradigmenwechsel: «Wir verkaufen so nicht mehr Produkte, sondern Licht», wird Stijn Broecker von der Zumtobel-Gruppe zitiert. (pd)



Die Firma Sapa in Österreich ist eines der Unternehmen, welche auf das neue Dienstleistungsangebot der Zumtobel-Gruppe setzen.

Bild: pd