

# «Konstruktive Unzufriedenheit»

Am Start-up-Forum Thurgau 2022 treffen Jungunternehmerinnen mit Personen zusammen, die es noch werden wollen.

Thomas Griesser Kym

«Die Start-up-Szene ist mehr als lebendig, viele Leute haben Lust, ein eigenes Unternehmen zu gründen.» Das sagt Thomas Maron, Präsident des Startnetzwerks Thurgau. Er macht seine Aussage auch fest an zunehmender Nachfrage nach den Dienstleistungen, mit denen das Startnetzwerk und dessen Coaches Firmengründerinnen und -gründern unter die Arme greifen. «Ob Anlässe, Seminare oder Erstgespräche, wir sehen überall steigende Zahlen», sagte Maron in Weinfelden am Start-up-Forum Thurgau, das vom Startnetzwerk veranstaltet wird.

Am Forum stellten sich in Referaten eine Jungunternehmerin und zwei Jungunternehmer vor, die bereits an Flughöhe gewonnen haben. So Yasemin Tharis, Mitgründerin von Flowit, das eine digitale Plattform zur Personalentwicklung hergestellt hat. Dies aus eigener Not: Tharis und ihr Ehemann hatten vor mehreren Jahren ein im Handwerk aktives Familienunternehmen übernommen und dessen Beschäftigtenzahl von 20 auf 100 ausgebaut. Eines Tages beschlich Bilâl Tharis das Gefühl, er verliere den Kontakt zu den Angestellten, die herkömmliche Art der Mitarbeitendengespräche sei aus der Zeit gefallen, zu komplex, intransparent und zu sehr auf Schwächen der Beschäftigten fokussiert.

## «Auf Stimmen der Kundschaft hören»

Mit Flowit hat das Ehepaar Tharis zusammen mit einem Verkaufsprofi und einem Experten für künstliche Intelligenz ein digitales Tool entwickelt, das den Fokus auf die Stärken der Mitarbeitenden und ihre Weiterentwicklung legt. Und es enthält Pulsbefragungen, um zu messen, wie sich die Mitarbeitenden fühlen und welche Form der Zufriedenheit sie verspüren. Yasemin Tharis sagt: «Jemand, der einfach zufrieden ist und im Job bleibt, weil er nichts anderes findet, ist mir weniger lieb als jemand mit konstruktiver Unzufriedenheit. Denn solche Leute haben einen Willen zur Veränderung, auch im Unternehmen.» Mittlerweile zählt Flowit 20 Mitarbeitende, als ersten Kunden gewann man einst Rivella, dann folgten Ricola und mehrere Techfirmen, momentan läuft ein Projekt mit Bernina.

Noch lebt Flowit vor allem von Kundenempfehlungen, also von Mund-zu-Mund-Propaganda, und einer Präsenz auf dem Karriereportal LinkedIn. «Als nächsten Schritt werden wir ins Marketing investieren», sagt Tharis. Welche Tipps hat sie für Jungunternehmerinnen und -unternehmer parat? «Wesentliches von Unwesentlichem unterscheiden, Rollen klären, Ziele definieren, diese im Auge behalten und Ruhe bewahren.» Und zudem: «Fehler machen und daraus lernen und auf Stimmen der Kundschaft hören.»

Willen und eine Machamentalität an den Tag legen,



Die Arbeits- und Organisationspsychologin Yasemin Tharis von Flowit.



Sandro Haag vom Onlinesofahändler Livom aus Amriswil.



Timon Schwarz vom Ingenieurbüro RHS Innovation. Bilder: Arthur Gamsa (Weinfelden, 30. September 2022)

ausprobieren – das sind auch Kernbotschaften von Sandro Haag, der mit einer Kollegin und einem Kollegen zunächst eine Digitalagentur und auf ihren Onlineerfahrungen aufbauend vergangenes Jahr Livom gründe-

te, ein Unternehmen, das Sofas produziert und online vertreibt. Dabei ging der Start mächtig in die Hose, einem viel zu grossen Lager standen winzige Verkäufe gegenüber, und Haag musste sich von seinen Eltern die Frage

anhören: «Wer kauft schon Sofas online?» Die Rettung brachte eine Befragung der wenigen Kundinnen und Kunden, die man gewonnen hatte, über deren Beweggründe, bei Livom ein Sofa zu erwerben. Daraus wuchs

die Erkenntnis, dass man die grossen Vorteile der Sofas kommunizieren musste. Dazu zählen Nachhaltigkeit, Ersetzbarkeit und Langlebigkeit. Die Sofas werden allesamt in Europa hergestellt, sind modular aufgebaut, haben abnehmbare und waschbare Bezüge, die ebenso wie einzelne Elemente einfach ersetzt werden können. Lohn der Anstrengung und der aktiveren Vermarktung: Für dieses Jahr erwartet Livom einen Umsatz von 15 Millionen Franken, wobei aber auch allein ins Onlinemarketing zwei Millionen Franken gesteckt wurden. Mittlerweile hat Livom in fünf Ländern acht Showrooms, davon je einen in Amriswil und in Zürich.

«Ausprobieren und wenn es funktioniert, skalieren» – das ist einer von Haags Grundsätzen. Mit anderen Worten: «Mache muesch es.» So äussert sich Timon Schwarz, einer von vier Ingenieuren, die Ende 2020 in Tägerwilen die RHS Innovation gegründet haben, ein «Ingenieurbüro für nachhaltige Produktentwicklung». Die Kundin oder der Kunde komme mit einer Idee, RHS kümmere sich um die technische Umsetzung und stelle Prototypen her. Multis kämen zu RHS, weil diese «schlank und effizient» sei. Man bediene aber auch KMU sowie «Start-ups, Erfinder und Tüftler, und solche begleiten wir auch bei der Firmengründung», sagt Schwarz, denn er weiss: «Eine Firma zu gründen, ist enorm ressourcenintensiv.»

## Möbel der 1970er- bis 1990er-Jahre aufpeppen

Nebst Jungunternehmerinnen und -unternehmern waren am Start-up-Forum auch Personen zugegen, die sich erst mit dem Gedanken an die Selbstständigkeit tragen. Zum Beispiel Rahel. Die Ostschweizerin, die ihr Domizil kürzlich von Frauenfeld nach Wil verlegt hat, ist breit ausgebildet, hat nach Lehren zur Schreinerin und Innenausbauzeichnerin an der Höheren Fachschule Holztechnik studiert und arbeitet in einem Atelier für Gestaltung, das für Uhrengeschäfte Schaufensterinstallationen herstellt, um die Zeitmesser adäquat präsentieren zu können. Ihr Faible für das nachhaltige Material Holz hat bei Rahel vor ein paar Jahren die Idee reifen lassen, sich zumindest teilweise selbstständig zu machen. «Ich möchte Möbel der 1970er- bis 1990er-Jahre restaurieren, sie auffrischen, ihnen neuen Glanz verleihen und so ihr Leben verlängern.»

Nachdem sie in jungen Jahren ihr Geld in ihre Ausbildung investiert hatte, hat Rahel nun ein Startkapital zusammen. Allerdings stellen sich noch eine Reihe anderer Fragen. Wie ist der Schritt in die Selbstständigkeit zeitlich und von der Energie her mit der 80-Prozent-Anstellung, die Rahel aus Gründen der finanziellen Sicherheit vorläufig nicht aufgeben will, unter einen Hut zu bringen? Und «bringe ich es zustande, Möbel so zu restaurieren, wie ich mir das vorstelle,



Rahel, die mit dem Gedanken spielt, sich teilweise selbstständig zu machen.

und finde ich dafür Käuferinnen und Käufer?»

Die Referate und Gespräche am Start-up-Forum haben Rahel indessen in ihrem Wunsch bestärkt, sich teilweise selbstständig zu machen. Sie will zunächst an eigenen Möbelstücken und an solchen aus dem Brockenhäuser Haus ausprobieren, was sie zustande bringt, und dann versuchen, die Dinge zu verkaufen. Und sollte es mit dem Start-up nicht klappen, gehe vielleicht woanders eine Tür auf. Zunächst übernimmt Rahel ohnehin die Bauleitung beim Anbau ans Haus ihres Vaters.

## Neuigkeiten beim Startnetzwerk

**Professionalisierung** Gleich mit drei Neuigkeiten wartete am Start-up-Forum Thurgau 2022 Thomas Maron auf. Erstens wird er nach bald acht Jahren im Amt das Präsidium von Startnetzwerk Thurgau an Gabi Badertscher übergeben, die als Beraterin, Coach und frühere Thurgauer Kantonsrätin sehr gut vernetzt sei. Zweitens kündigte Maron eine Kooperation mit dem Switzerland Innovation Park Ost an, der bei Startfeld im St. Galler Lerchenfeld und in Buchs angesiedelt ist. «Zweck der Kooperation ist die Innovationsförderung in der ganzen Ostschweiz», sagt Maron.

## «Kein Grund zur Abwanderung nach Zürich»

«Wir wollen Start-ups professioneller und mit den gleichen Leistungen betreuen, inklusive einer Finanzierungsmöglichkeit.» Bei der ganzen Geschichte gehe es auch darum, Start-ups mit Investoren zusammenzubringen. Absicht der Kooperation und der professionelleren Betreuung laut Maron: «Es soll für Ostschweizer Start-ups keinen Grund mehr geben, nach Zürich abzuwandern.»

Drittens will man den Start-ups im Thurgau, den Maron als «Gründerkanton» bezeichnet, «ein Zuhause bieten». Dazu soll es voraussichtlich ab kommenden Januar in Frauenfeld ein «House of Start-ups» geben. An diesem Standort sollen sich junge Firmen miteinander vernetzen und gegenseitig beflügeln, wie Maron sagt. (T.G.)