

Pressemitteilung vom 21.Sept. 2007; *sofort freigegeben.*

### Vom Marktpotenzial einer Zitrone

*Anlässlich des Startupday 2007 – Tag des Jungunternehmens –im Technologiezentrum tebo an der Empa in St.Gallen konnte Ständerat Dr. Eugen David (Präsident tebo) zahlreiche JungunternehmerInnen begrüßen. Sie kamen, um mehr über die erfolgreiche Markteroberung zu erfahren.*

Das erste Referat handelte vom Marktpotenzial eines Produktes. «Angenommen Sie wären Besitzer einer Zitronenplantage, wem würden Sie in der Schweiz die Zitronen anbieten? Wo würden Sie sie verkaufen?» Anhand dieses Beispielen zeigte Jörg Hilber von der Firma Réalités, dass vom Nutzen eines Produktes her gedacht werden muss. Die Zitrone zum Beispiel kann als Säuerungsmittel, als Putzmittel, als Dekoration, bei Krankheiten etc. eingesetzt werden. Und je nachdem welche Positionierung gewählt wird, erschliessen sich völlig neue Märkte.

#### ***Der Kundennutzen entscheidet***

Nicht was ein Produkt kann ist wesentlich, sondern was es dem Kunden nützt. Diese Tatsache ist für alle Entwickler und Erfinder eine grosse Herausforderung. Anderes Beispiel: Das Versenden von Bildern per Handy als digitale Postkarte war eine tolle Idee. Wirtschaftlich gesehen ist sie aber ein Flop. Die Anwender nutzen diese Funktion nicht. Das Versenden von SMS hingegen boomt, obwohl es in den Augen der Handy-Entwickler nur ein Abfallprodukt war. Der Kundennutzen ist entscheidend und der Kunde entscheidet, was ihm nützt.

#### ***Das Gegenüber ernst nehmen***

Einen Schritt weiter ging das zweite Referat unter dem Titel «Erfolgreich verhandeln – erfolgreich verkaufen». Ein Kunde kauft dann, wenn seine Kaufkriterien erfüllt sind, und er ein gutes Gefühl hat. Dies erläuterte Dr. Paul Schneider von der miVital AG, erfolgreicher Unternehmer im Technologiezentrum tebo. Seine Produkte stehen bei einem Grossverteiler im Regal. «Ein gutes Gefühl kann dann entstehen, wenn Sie Ihren Verhandlungspartner ernst nehmen. Sehen Sie deshalb Ihr Gegenüber als Partner an und nicht als Konkurrent, den man im Verhandlungskampf besiegen muss.»

#### ***Zuhören und verstehen***

Erfolgreiches Verhandeln und Verkaufen hängt stark von der Fähigkeit ab, dem Gegenüber gut zuzuhören und wahrzunehmen, welche Werte für ihn oder sie wesentlich sind. Gelingt das, kann die eigene Argumentation diese Werte aufnehmen. Verkaufstalent ist dabei, gemäss Paul Schneider, sicher nützlich. Mit konsequentem Training kann aber auch ein zufrieden stellendes Niveau erreicht werden.

Die anschliessende, angeregte Diskussion zeigte, dass die zahlreich anwesenden JungunternehmerInnen in einem Kernbereich ihres Wirtschaftens angesprochen wurden.

**Zehnte tebo –Mitgliederversammlung**

Vorgänging zum Startupday führte der Verein tebo seine zehnte Mitgliederversammlung durch. Präsident Ständerat Dr. Eugen David schaute auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Höhepunkt des vergangenen Vereinsjahres war die Eröffnung eines zweiten Standortes in unmittelbarer Nähe zum Gebäude der Empa. Dank diesem zweiten Standort konnte die Zahl der tebo-Firmen auf mittlerweile 22 Firmen mit 58 Mitarbeitern erhöht werden. Die Jahresrechnung schloss ausgeglichen ab.

Das Technologiezentrum für die Euregio Bodensee - kurz tebo - ist das technologie-orientierte Gründungszentrum der Ostschweiz. Es unterstützt neue Unternehmen in ihrer Startphase und trägt damit zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes Ostschweiz bei. Das Label tebo bürgt für Innovation und professionelle Begleitung bei der Schaffung neuer und zukunftssträchtiger Arbeitsplätze.

**Autor:** Peter Frischknecht

**Weitere Auskünfte:** Peter Frischknecht, tebo Geschäftsführer  
Tel. 071 274 71 85 / 079 626 59 48  
e-mail: [peter.frischknecht@tebo.ch](mailto:peter.frischknecht@tebo.ch)

**Bild:** siehe nächste Seite



**Bildlegende:** Der Präsident des tebo, Ständerat Dr. E. David, im Gespräch mit den Referenten Dr. Paul Schneider und Jörg Hilber.