

## **VERANSTALTUNGEN 2026**

### **für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer**

#### **ERFA-Anlässe / Workshops**

Ort: Bildungszentrum Mattenhof, 9230 Flawil

Kosten: Für Mitglieder der Kategorie: «Jungunternehmer:innen» kostenlos!

⇒ Jetzt **sofort Termine reservieren und profitieren** ⇐

**Datum, Zeit: Montag, 09. Februar 2026, 18.30 - 21.00 Uhr**

Thema: **Jahresabschluss und Steuern**

Inhalt: Erfahre, worauf du beim Erstellen des Jahresabschlusses achten musst. Es werden steuerrelevante Fragen zu den Themen: Stille Reserven, Warendritteln, Abschreibungen, Pauschalspesen, Privatanteile, Rückstellungen etc. behandelt. Nutze die Gelegenheit deine Fragen zu stellen und dich mit Gleichgesinnten auszutauschen.

Referent: **Christoph Brunner**, Partner und Mitglied der Geschäftsleitung, OBT St. Gallen

1

**Datum, Zeit: Mittwoch, 25. März 2026, 18.30 - 21.00 Uhr**

Thema: **Berufliche Vorsorge – Basiswissen verständlich & praxisnah**

Inhalt: "Selbständig sein" bedeutet Freiheit mit viel Verantwortung. Gerade bei der Beruflichen Vorsorge kommen viele Fragen auf: Muss ich mich überhaupt versichern? Wie gut ist gut genug? Auf was muss ich besonders achten? Was passiert, wenn ich Angestellte habe? In diesem Workshop klären wir, was rund um die Berufliche Vorsorge wichtig ist, für dich und deine (zukünftigen) Mitarbeitenden. Du erfährst, welche Optionen es gibt, worauf du achten solltest und wie du häufige Fehler vermeidest. Ein Workshop mit Klartext, Praxisbeispielen und konkreten Tipps, ganz ohne Fachchinesisch.

Referent:in: **PAX**, Unternehmensberatung Berufliche Vorsorge

**Datum, Zeit: Mittwoch, 29. April 2026, 18.30 – 21.00 Uhr**

Thema: **Von der Idee zum starken Markenauftritt**

Inhalt: Eine starke Marke entsteht dort, wo eine klare Strategie und überzeugendes Design zusammenkommen. Für Jungunternehmer:innen bedeutet das: Nicht nur wissen, wer man ist und wen man erreichen möchte – sondern auch, wie sich das in einem passenden Logo, stimmigen Farben, klarem Layout und einer überzeugenden Website widerspiegelt.

In unserem Workshop zeigen wir dir, wie du Schritt für Schritt zu einem Markenauftritt gelangst, der nicht nur gut aussieht, sondern auch Vertrauen schafft, Wiedererkennung erzeugt und dein Unternehmen sichtbar macht.

Vorbereitung: Nimm dein Firmenlogo ausgedruckt auf einem A4-Papier mit und überlege dir vorab, was dein Unternehmen wirklich einzigartig macht.

Referenten: **Nadja Ladner & Patrick Ladner**, Grafikerin und Entwickler/Inhaber Typomedia GmbH, Mörschwil/Flawil

**Datum, Zeit: Donnerstag, 25. Juni 2026, 18.30 – 21.00 Uhr**

Thema: **Starkes Mindset als Jungunternehmer:in – Erfolgreich starten, dranbleiben und wachsen**

2

Inhalt: Gründen ist mehr als ein Businessplan – es ist eine mentale Reise mit Höhen und Tiefen. In diesem Workshop möchten wir junge Unternehmer:innen inspirieren, ermutigen und stärken. Es geht um innere Haltung, den Umgang mit Unsicherheiten, Selbstzweifeln und Rückschlägen und darum, wie man auch in schwierigen Phasen motiviert, fokussiert und handlungsfähig bleibt. Wir arbeiten praxisnah, persönlich und interaktiv.

Das erwartet dich:

- Was ein unternehmerisches Mindset wirklich ausmacht
- Die häufigsten mentalen Stolpersteine und wie man sie überwindet
- Tools und Tipps für mehr Klarheit, Motivation und Resilienz
- Austausch, Reflexion und konkrete Umsetzungsimpulse

Referenten: **Hassan Hjaj, Ursula Tanner**, Inhaber und Geschäftsführer, KMU Upgrade GmbH, Rorschacher Strasse 15, 9000 St.Gallen

**Datum, Zeit: Mittwoch, 26. August 2026, 18.30 – 21.00 Uhr**

**Thema:** **KI-Assistenten & KI-Call-Agents: Wie du mit cleveren KI-Tools deine Ressourcen schonst**

**Inhalt:** KI-Assistenten und KI-Call-Agents verändern derzeit die Art, wie Unternehmen arbeiten – und bieten gerade Kleinunternehmen enorme Vorteile. Künstliche Intelligenz eröffnet Start-ups neue Chancen, Arbeitsabläufe zu optimieren und Ressourcen gezielt einzusetzen. Solche KI-Assistenten und KI-Call-Agents entwickeln sich zu wertvollen digitalen Mitarbeitenden: Sie übernehmen repetitive Aufgaben, beantworten Kundenanfragen automatisch und sorgen für schnelle, präzise Abläufe. Dieser Workshop zeigt, wie Jungunternehmen mit diesen Lösungen ihren administrativen Aufwand reduzieren, den Kundenservice verbessern und wertvolle Zeit für strategische Entwicklungen des Unternehmens gewinnen. Erfahre, welche praxistauglichen Anwendungen sich sofort integrieren lassen – auch ohne grosses Budget oder technisches Vorwissen.

**Referent:** **Steven Brändle**, Inhaber Pen & Filler – Full-Service-Agentur für Branding, Digitalisierung und Wachstum – sowie MaQe-Digital. Berater für Digitale Transformation, Kreativität und Innovation. Autor von «BrainPotential», [www.neuesichtweisen.com](http://www.neuesichtweisen.com) Herisau

3

**Datum, Zeit: Mittwoch, 23. September 2026, 18.30 - 21.00 Uhr**

**Thema:** **Mit Energie zum Erfolg - Human Design als individuelle Orientierung im Business**

**Inhalt:** Lerne mit Hilfe von Human Design, wie du deine Energie sinnvoll einsetzt, klare Entscheidungen triffst und typische Stressfallen im Arbeitsalltag vermeidest. Human Design zeigt dir verständlich und greifbar, was dich stärkt, was dich ausbremsst und wie du deinen Unternehmensalltag so gestaltest, dass er wirklich zu dir passt.

Das erwartet dich:

- Dein persönlicher Energiertyp & Arbeitsstil
- Deine natürliche Entscheidungsstrategie
- Deine möglichen Business-Blocker
- Interaktive Praxisübungen und Reflexion

**Vorbereitung:** Bitte erstelle deinen Human Design Chart vorab online: <https://www.allabouthumandesign.de/chart-berechnen> und bringe **ihn zum Workshop mit** (Geburtsdatum, genaue Geburtszeit und Geburtsort notwendig).

**Referentin:** Andrea Schnyder, Schokoladenweg 13, 9011 St. Gallen, [www.andreaschnyder.ch](http://www.andreaschnyder.ch)

**Datum, Zeit: Mittwoch, 28. Oktober 2026, 18.30 – 21.00 Uhr**

**Thema: Kundengespräche leicht gemacht**

**Inhalt:** Kundengespräche sind Verkaufsgespräche: Das Ziel ist ein Deal. In diesem Workshop erfährst du, wie es dir gelingt, Kund:innen nicht nur zu überzeugen, sondern nachhaltig zu begeistern. Wir zeigen auf, wie professionelle, abschlussorientierte Kundengespräche gelingen:

Du lernst, wie du

- unterschiedliche Kundentypen treffsicher und bedürfnisgerecht ansprichst
- überzeugende Kundengespräche in fünf wirkungsvollen Phasen strukturiert durchführst
- souverän mit Einwänden und Reklamationen umgehst

Von Verkauf zu Begeisterung! Du gewinnst mehr Sicherheit, steigerst deine Überzeugungskraft und erhöhest deine Abschlussquote. Die Teilnehmerzahl ist auf **12 Personen** beschränkt. (First come first serve)

**Referentin: Barbara Brezovar, Inhaberin BB SELFMANAGEMENT, Business-Coach, Potenzialentwicklerin, Dozentin, Kolumnistin. Rossrüti/Wil**

**Datum, Zeit: Mittwoch, 25. November 2026, 18.30 – 21.00 Uhr**

**Thema: Finde deinen unternehmerischen Kern – Was dein Business wirklich einzigartig macht!**

4

**Inhalt:** Viele Jungunternehmen machen sich – das zeigt unsere tägliche Beratungspraxis – zu wenig konkrete Gedanken darüber, was ihr Unternehmen wirklich einzigartig macht. Häufig können sie nicht klar und verständlich ausdrücken, welchen Nutzen sie ihren Kundinnen und Kunden bieten und wodurch sie sich von der Konkurrenz abheben. In diesem praxisnahen Workshop gehst du der Frage nach, **was dein Unternehmen im Kern ausmacht** – und wie du daraus ein unverwechselbares Profil entwickelst. Du lernst nicht nur theoretische Grundlagen zu Themen wie **Kernkompetenzen, strategische Erfolgspositionen, wertschöpfende Aktivitäten und Differenzierungsmöglichkeiten**, sondern setzt dieses Wissen direkt in **konkreten, leicht anwendbaren Übungen** um.

Gemeinsam erarbeiten wir:

- welche Ressourcen und Fähigkeiten dein Unternehmen wirklich stark machen
- wo deine wertschöpfenden Aktivitäten liegen
- welche echten Nutzenversprechen (USPs) du deinen Kund:innen anbieten kannst
- was du besser kannst als andere – und wie du das klar kommunizierst

Der Workshop ist perfekt für dich, wenn du deine Geschäftsidee schärfen, dein Profil als Unternehmen stärken oder für Kund:innen klarer verständlich machen willst, **warum genau sie bei dir richtig sind**.

**Referent: Christoph Wüst, Geschäftsleiter Jungunternehmerzentrum, Dozent für strategische Planungsmethodik, Marketing / Verkauf / Kundendienst sowie Productmanagement**

### Teilnahme-Voraussetzungen:

- Die Anlässe richten sich an Jungunternehmer:innen und angehende Selbständigerwerbende.
- Für Mitglieder der Kategorien: Jungunternehmer:innen, Gönner und Förderer sind die Anlässe kostenlos. Für die Mitgliederkategorien: Einzelmitglied und Firma, gilt eine ermässigte Teilnehmergebühr von CHF 35.-.
- Die Teilnehmeranzahl ist beschränkt und richtet sich nach dem Eingang der Anmeldungen.
- Bei zu kleiner Anmeldezahle behalten wir uns vor, einen Anlass kurzfristig abzusagen.
- Die Teilnahme für **Nichtmitglieder** ist unter folgenden Voraussetzungen möglich:
  - Vorgängige Kontaktaufnahme mit uns, damit wir die Voraussetzungen prüfen können.
  - Unsere Teilnehmerkapazitäten sind durch die eigenen Mitglieder noch nicht ausgeschöpft.
  - Teilnehmergebühr von CHF 50.-.
  - Die Gebühr ist mit der Anmeldung zu entrichten. (Vor-Einzahlung auf unser Konto)
- Die definitiven Einladungen erfolgen jeweils 5 – 6 Wochen vor der Veranstaltung per E-Mail.
- **Nichterscheinen:**
  - Teilnehmenden, (auch Mitglieder) welche ohne Abmeldung bis 10 Tage vor dem Anlass, nicht erscheinen, verrechnen wir einen Unkostenbeitrag von CHF 50.-.

Noch Fragen? Dann ruf uns gerne an!

#### Hinweis Fotoaufnahmen:

Während der Anlässe werden Fotos und Videos gemacht, welche wir für Marketingzwecke verwenden. Wenn du nicht auf dem Foto- und Videomaterial erscheinen möchtest, melde dich bitte bei uns unter:

[info@jungunternehmerzentrum.ch](mailto:info@jungunternehmerzentrum.ch)

5

⇒ Jetzt sofort Termine reservieren und profitieren ⇐