

Selbständigkeit

## So werden Sie zum eigenen Chef

Text: Üsé Meyer

Bild: Elisabeth Real

Ausgabe: 10/09

Keiner wird von heute auf morgen Unternehmer. Damit der Sprung in die Selbständigkeit glückt, sind Vorentscheide zu treffen – etwa ob man eine Firma selber aufbaut oder kauft. Oder ob man zunächst als Teilzeit-Selbständiger startet.



Daniel Reichlin, 40, Bierbrauer

Der Lebensmittel-ingenieur -erkannte 2006, dass mit jeder Traditionsbrauerei, die von einem Getränkekonzern geschluckt wird, eine Nische für eine -kleine, regionale Brauerei entsteht: «Kein anderes Getränk wird so stark mit -Heimat -assoziiert wie Bier.» Und so -entstand in -Winterthur-Wülflingen eine Kleinbrauerei wie aus dem Bilderbuch. Den Strom für den Betrieb liefern -Solarzellen. Obwohl die Brauerei -expandiert, geht es Reichlin nicht um den Profit: «Wir wollen vor allem gutes Bier.»

[www.euelbraeu.ch](http://www.euelbraeu.ch)

Nebenartikel

Businessplan: So bringen Sie Ihre Geschäftsidee auf den Punkt

AG, GmbH oder Kollektivgesellschaft: Das sind die Vor- und Nachteile

Am Anfang steht die Geschäftsidee. Sie bildet die Grundlage für den Weg in die -Selbständigkeit. Aber erst wenn die Idee auf Herz und Nieren geprüft ist, die Marktchancen objektiv beurteilt und die Finanzverhältnisse geklärt wurden, kann man die Unternehmensgründung an die Hand nehmen.

Und auch hier tauchen bereits etliche Fragen auf, müssen diverse Entscheide gefällt werden. Beispielsweise, welche Rechtsform man wählen soll (siehe Nebenartikel «AG, GmbH oder Kollektivgesellschaft? Das sind die Vor- und Nachteile»). Oder ob man den Schritt in die Selbständigkeit -allein oder zusammen mit Partnern machen will. Ein Geschäftspartner könnte etwa

gewisse fachliche Lücken abdecken, einen Teil des Kapitals einbringen und das Risiko sowie die Verantwortung mittragen. Eine Partnerschaft gelingt jedoch nur, wenn die Chemie untereinander stimmt. Ausserdem birgt sie das Risiko, dass der Betrieb in seiner Existenz gefährdet sein könnte, sollte einer der Partner eines -Tages aussteigen wollen.

Knall auf Fall oder peu à peu? Das ist eine weitere offene Frage. Wer seine Geschäftsidee erst einmal am Markt testen will und auch nicht gleich das volle Risiko übernehmen möchte, kann unter Umständen aus einer Teilzeitbeschäftigung heraus sein Unternehmen langsam aufbauen – unter der Voraussetzung, dass der Arbeitgeber damit einverstanden ist.

Diese Lösung bietet sich aber nur für bestimmte Geschäftsbereiche an, die etwa keine grossen Investitionen benötigen. Baut jemand aber beispielsweise einen Produktionsbetrieb auf, wofür es von Anfang an teure Maschinen braucht, wird sich der Start in die Selbständigkeit gleich von null auf hundert vollziehen.

Eine weitere Frage, die geklärt werden muss, ist die Form der Selbständigkeit. Spricht jemand davon, sich selbständig zu machen, verbindet man damit meist die Gründung einer eigenen Firma. Doch es gibt auch einige andere mögliche Formen der Selbständigkeit. Welche man wählt, hängt von der Geschäftsidee, dem Fachwissen und der Risikobereitschaft ab. Das sind die üblichsten Formen:

1. Firmengründung

Von Grund auf eine Firma neu aufzu-bauen ist eine der anspruchsvollsten, aber auch spannendsten Aufgaben. Voraussetzun-gen dafür sind: eine herausragende Geschäftsidee, genügend Kapital, sehr gute unternehmerische Fähigkeiten und ein überdurchschnittlicher Einsatz.

#### Vorteile

: beste Möglichkeit eigene Ideen zu verwirklichen; keine Rücksichtnahme auf alte Strukturen; keine Übernahme von Firmenaltlasten oder Benachteiligung durch schlechtes Firmenimage; Profit vom «Bonus des Neuen».

#### Nachteile

: risikoreichste Variante der Selbständigkeit; grosser organisatorischer und administrativer Aufwand; Gefahr, sich bei den anstehenden Aufgaben zu übernehmen; Gefahr, in der Euphorie den Markt falsch einzuschätzen.

2. Firmenkauf

Anstatt sich völlig neu im Markt positionieren zu müssen, kann mit einem Firmenkauf auf einen intakten Vertriebskanal und einen bestehenden Kundenstamm zurückgegriffen werden. Die Voraussetzungen sind: fundierte Branchenkenntnisse, betriebswirtschaftliches Wissen, -genügend Kapital.

#### Vorteile

: Aufbau auf Bestehendem wie Infrastruktur, Tradition, Know-how, Image, Lieferanten- und Kundenbeziehungen; sofern das Unternehmen ertrageich ist und gute Perspektiven aufweist, lassen sich leichter Geldgeber finden.

#### Nachteile

: Gefahr, trotz genauer Ana-lyse einen zu hohen Kaufpreis zu zahlen; möglicher Imageverlust durch Wechsel des Inhabers; Firmenaltlasten können die künftige Unternehmensentwicklung belasten (etwa Strukturen, Personal).

3. Franchising

Hier ist nicht die eigene Geschäftsidee ausschlaggebend. Denn beim Franchising überlässt der sogenannte Franchisegeber einem Franchisenehmer auf bestimmte Zeit die Nutzung seiner auf dem Markt eingeführten Marke und seines Geschäftskonzepts – gegen entsprechendes Entgelt

selbst-verständlich (Eintrittsgebühr und Umsatzabgabe).

Der Franchisenehmer -eröffnet dann mit eigenem Geld und auf eigenes Risiko -einen entsprechenden Betrieb. Bekannte Franchisegeber sind zum Beispiel McDonald's oder The Body Shop.

Vorteile

: gut eingeführte Marke mit Umsatzpotential (je nach Franchise-geber); vorgegebene Strukturen; schneller Start möglich; administrative Unterstützung durch den Franchisegeber.

Nachteile

: eingeschränkte Handlungsfreiheit; Abhängigkeit; der erschaffene Mehrwert kommt nach Ablauf der Lizenz nur dem Franchisegeber zugute.

#### 4. Direktverkauf

Hier vertreiben Verkäufer auf eigene Rechnung Waren, etwa Tupperware. Meist erhält man eine Musterkollektion für die Vorführung, muss die Waren also nicht vorgängig auf eigenes Risiko einkaufen.

Vorteile

: gute Verkaufsschulung (je nach Vertriebsorganisation); manche Produkte lassen sich gut an eine breite Käuferschaft bringen.

Nachteile

: hoher Verkaufsdruck, wenn man auf den Verdienst angewiesen ist; eher nur für den Nebenverdienst geeignet; kein Gebietsschutz; wird von der AHV meist nicht als selbständige Erwerbstätigkeit betrachtet.

#### 5. Agent

Ein Agent verpflichtet sich, für einen oder mehrere Auftraggeber Geschäfte zu vermitteln oder in deren Namen Geschäfte abzuschliessen. Als Agent arbeitet man üblicherweise auf eigenes Risiko und wird mittels vereinbarter Provisionen bezahlt. Ein Beispiel ist der Musikagent, der für -eine Band Konzerte bucht.

Vorteile

: Abhängigkeit meist nicht nur von einem einzigen Auftraggeber; kein -eigenes Produkt nötig; teilweise beschränkter sozialer Schutz bei Krankheit und Kündigung.

Nachteile

: Risiko, dass sich Produkt oder Dienstleistung nicht vermarkten lassen; keine oder nur ungenügende Unterstützung durch den Auftraggeber; eingeschränkte unternehmerische Freiheiten.

#### 6. Alleinvertreter

Als Alleinvertreter kauft man einem bestimmten Hersteller Waren ab und ver-kaufte diese in eigenem Namen und auf -eigenes Risiko weiter. Der Hersteller wiederum verpflichtet sich, seine Produkte ausschliesslich an den Alleinvertreter zu liefern.

Vorteile

: kein eigenes Produkt und keine eigene Dienstleistung nötig; exklusives Vertriebsrecht; Bekanntheit der vertriebenen Produkte und Verkaufsunterstützung des Herstellers.

Nachteile

: Abhängigkeit von einem einzigen Lieferanten, dessen Produkten und dessen Image; kein Recht, gleichzeitig ähnliche Produkte von Konkurrenten -anzubieten; Risiko, bei Vertragsauflösung ohne Produkte dazustehen.

Egal, ob es um die Wahl der richtigen Form der Selbständigkeit, die Vornahme einer Marktanalyse oder die Aufstellung von Finanzplänen geht: Ohne externe -Hilfe von Fachexperten wie Unternehmensberatern, Treuhändern oder Versicherungsexperten wird kein angehender

Unternehmer auskommen. Deren Unterstützung ist jedoch nicht ganz billig.

Kostengünstige Beratungen erhält man beispielsweise bei einigen kantonalen Wirtschaftsförderungen, bei der Stiftung KMU ([www.stiftung-kmu.ch](http://www.stiftung-kmu.ch)) oder bei Vereinigungen ehemaliger Fachexperten ([www.senexpert.ch](http://www.senexpert.ch))

, [www.adlatus.ch](http://www.adlatus.ch)

). Unterstützung findet man allenfalls auch bei Branchenverbänden, bei der Hausbank oder bei Studentenberatungsstellen von Universitäten und Hochschulen.

Wer sich aus der Arbeitslosigkeit selbstständig machen möchte, wird auch beim regionalen Arbeitsvermittlungszentrum (RAV) Hilfe finden.

Ob mit oder ohne Hilfe, über eines muss man sich, und das betrifft allenfalls auch die Familienangehörigen, im Klaren sein: Der Weg in die Selbständigkeit erfordert viel Energie. Und sehr viel Zeit.

Links

Firmengründung

Treuhänderverband

Verband mit rund 1500 Treuhandfirmen Schweizerischer Treuhänderverband (STV/USF), Schwarzorstrasse 26, 3001 Bern, Telefon 031 382 10 85  
KMU-HSG

Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen. Das Institut widmet sich der Förderung von KMU und bietet Zugang zu Studien, Publikationen und Dokumentationen. Universität St. Gallen, Dufourstrasse 40a, 9000 St. Gallen, Telefon 071 224 71 00  
Task-Force KMU

Gründerportal des Bundes sowie Informationsplattform für KMUs.  
Firmengründerkurse bei der FNHW

Anwendungsorientierte Betriebswirtschaft- und Managementausbildung für praxiserprobte Unternehmer und Führungskräfte von Klein- und Mittelbetrieben, Firmengründerkurse. Fachhochschule Nordwestschweiz, Hochschule für Wirtschaft, Riggbachstrasse 16, 4600 Olten, -Unternehmensberatung  
Economiesuisse

Bietet viele Informationen zur Schweizer -Wirtschaft, mit Terminkalender von -wirtschaftlich relevanten Veranstaltungen. Verband der Schweizer -Unternehmen, Hegibachstrasse 47, 8032 Zürich, Telefon 044 421 35 35  
ASCO

Auskunft bei Fragen rund um die Unternehmensberatung; Vertreterin der Schweizer Unternehmensberater Association of Management Consultants Switzerland, Weinbergstrasse 31, 8006 Zürich, Telefon 043 343 94 80