

Berufliche Selbständigkeit – eine Chance

Eine Unterlage mit der Sie Ihr Manual erstellen können

Projektnummer FAU: BE 11 und BE 12



Greif zu – pack an – nütze deine Chance!

Impressum

Projektgruppe: Thomas Fäh
Manuel Kunz
H.U. Stadler

Autor: H.U. Stadler

Projektleitung: Dr. Franz Duss

FAU Fachverein Arbeit und Umwelt
Projektwerkstatt Bern
Langmauerweg 12
3011 Bern

Telefon 031 312 46 38
Fax 031 972 16 17

bern@fau.ch
www.fau.ch

| Inhalt | Seite |
|--|--------------|
| 1. Einleitung | 3 |
| 2. Arbeitsmarktsituation und Karriereplanung | 4 |
| 2.1. Arbeitsmarkt, Beschäftigungslage, Trends | 4 |
| 2.2. Anforderungen an die Arbeitskräfte | 5 |
| 2.3. Karriereplanung | 5 |
| 3. Grundsätze und Erkenntnisse zur Selbständigkeit | 6 |
| 4. Voraussetzungen | 7 |
| 4.1. Persönliche und berufliche Voraussetzungen | 8 |
| 4.2. Umfeld - Familie, Freundes- und Bekanntenkreis | 9 |
| 4.3. Die Geschäftsidee | 10 |
| 4.4. Markt, Konkurrenz | 11 |
| 5. Selbständigkeit in der zweiten Berufs- und Lebenshälfte | 12 |
| 6. Stolpersteine | 14 |
| 6.1. Markt und Marktanalyse | 14 |
| 6.2. Vertriebsnetz und Marketing | 15 |
| 6.3. Finanzierung | 16 |
| 6.4. Personal | 16 |
| 6.5. Hindernisse und Widerstände von aussen | 16 |
| 6.6. Das Risiko des Scheiterns | 17 |
| 7. Eigene Firma ja oder nein? | 17 |
| 8. Checkliste | 19 |
| 9. Schlussbemerkung | 20 |

1. Einleitung

Jedermann wird sich irgendwann im Laufe seiner beruflichen Entwicklung mit der Idee befassen, sich selbständig zu machen. Diese Broschüre soll dazu beitragen, den Entscheid zu erleichtern: Kommt eine selbständige Tätigkeit für mich in Frage oder nicht? Es geht dabei nicht um die zahlreichen betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und organisatorischen Aspekte einer Firmengründung - dazu gibt es ausreichend Fachliteratur - sondern um den **ersten und entscheidenden Schritt**.

Bei der Entscheidung spielt der **Faktor Zeit** eine wichtige Rolle: Je rascher und sicherer ich meine Entscheid treffe, desto früher kann ich meine Energie auf den Start-up meines neuen Business konzentrieren. Im umgekehrten Fall – wenn eine selbständige Tätigkeit nicht in Frage kommt - ist das Thema abgehakt und spukt nicht mehr ständig im Kopf herum.

Auch wenn der Entschluss letztlich gegen eine Selbständigkeit fallen sollte: Man hat sich mindestens einmal mit dem ganzen Fragenkomplex auseinandergesetzt. Vielleicht wird das Thema zu einem späteren Zeitpunkt wieder aktuell. Denkbar ist auch, dass eine so entstandene Geschäftsidee die Chancen auf eine gute Stelle erhöht. Man bringt bereits beim ersten Gespräch neue Ideen ein. Vielen Arbeitgebern imponiert das.

Die Broschüre kann auch demjenigen dienlich sein, **der bereits selbständig tätig** ist – als Kontrolle und als Anstoss zu Verbesserungen.

Wir empfehlen auch die Broschüre „**Von der Geschäftsidee zum Markterfolg**“. Sie ist eine Ergänzung zum Thema Selbständigkeit und ebenfalls beim **Fachverein Arbeit und Umwelt FAU** erhältlich.

Eine praktische Arbeitsunterlage

Die Broschüre ist als praktisches Arbeitsinstrument gedacht. Deshalb steht der Text jeweils auf der linken Seite, und die rechte Seite bleibt frei für eigene Notizen. Es können auch zusätzliche Blätter eingefügt werden zu einem Ringordner. So entsteht schliesslich ein Nachschlagewerk, mit dem täglich gearbeitet werden kann.

2. Arbeitsmarktsituation und Karriereplanung

An dieser Stelle soll kurz auf Grundsätze und Trends des Arbeitsmarkts eingegangen werden. Das erleichtert die Einschätzung der eigenen Position.

2.1. Arbeitsmarkt, Beschäftigungslage, Trends

Künftig werden selbst gut qualifizierte Arbeitskräfte immer öfter ohne Stelle dastehen – mindestens zeitweise:

- Generell gibt es immer mehr und besser ausgebildete Studienabgänger (Unis, FHS, Berufsschulen). Die Auswahl wird grösser, teilweise entsteht ein Ueberangebot mit mehr und härterer Konkurrenz unter den Stellenbewerbern.
- Wegen der Oeffnung gegenüber der EU drängen immer mehr gut ausgebildete Fachleute aus dem Ausland in die Schweiz – als Konkurrenz in begehrte Positionen.
- Das Stellenangebot für Kaderleute und Spezialisten nimmt weniger rasch zu als die Zahl der Stellensuchenden. Daneben besteht die Tendenz zu schlankeren Führungsstrukturen. Die Stellen- und Aufstiegschancen sind dadurch limitiert. Es hat nicht mehr Platz für alle.
- Die allgemeinen Anforderungen steigen, den Beschäftigten wird noch mehr abverlangt, immer weniger vermögen dem Druck standzuhalten. Der Trend zu Problemen am Arbeitsplatz wie etwa Mobbing nimmt weiter zu („Von der Tret- in die Klapsmühle“).
- Die Tendenz zur Verjüngung der Personalbestände in den Unternehmen hält an, der Altersdurchschnitt in den Betrieben wird weiter sinken.
- Die Rationalisierungs- und Automatisierungswelle setzt sich fort, ebenso die Auslagerung von Arbeitsplätzen an günstigere Produktionsstandorte im Ausland.

2.2. Anforderungen an die Arbeitskräfte

- Die Verantwortlichen auf der Arbeitgeberseite, welche Arbeitskräfte rekrutieren, stehen selbst unter Erfolgsdruck. Dadurch werden Diplome, Zertifikate etc. der Kandidaten immer wichtiger – zur Absicherung der eigenen Position. Bei einer selbständigen Tätigkeit entfällt dieses Spiessrutenlaufen weitgehend. Vie eher zählen Ueberzeugungskraft, Kompetenz, Bekanntheit und Kontakte.
- Gefragt sind Spezialkenntnisse, aber gleichzeitig eine breite Uebersicht über andere Disziplinen oder mindestens der Schnittstellen: vernetztes Denken.
- Das Wissen veraltet rascher. Das verlangt nach steter Weiterbildung.
- Einzelne Berufe nehmen an Bedeutung ab oder sterben ganz aus. Arbeitskräfte sind öfter gezwungen, den Beruf zu wechseln mit dem Risiko, vorübergehend keine Stelle zu haben.
- Der Sättigungsgrad der Wirtschaft ist hoch. Bei schwachem Wirtschaftswachstum werden in den Unternehmen kaum neue Stellen geschaffen. Das kann eine Chance sein für Outsourcing/ freiberufliche Tätigkeit.

2.3. Karriereplanung

Viele Menschen planen bloss von Stelle zu Stelle. Doch keiner ist gefeit von einer unerwarteten Entlassung. Deshalb lohnt es sich, sich immer auch Gedanken zu einem allfälligen Schritt in die Selbständigkeit machen. So wird man nicht eines Tages überrumpelt und steht vor dem Nichts. Das gilt vor allem für ältere Erwerbstätige (siehe dazu auch Kapitel 6 „Selbständigkeit in der zweiten Berufs- und Lebenshälfte“).

Es geht nicht einfach darum, einen Erwerb zu haben, sondern wie der Einzelne mit seiner beruflichen Tätigkeit für sich die grösstmögliche Zufriedenheit entwickeln kann. Denn nur so sind überdurchschnittliche Leistungen über längere Zeit möglich. Und die werden immer mehr verlangt, egal ob für angestellte oder selbständige Arbeitskräfte.

3. Grundsätze und Erkenntnisse zur Selbständigkeit

Es gibt einige wichtige Grundsätze und Erkenntnisse für eine selbständige Berufstätigkeit, die unbedingt beachtet werden sollten:

- **Je tiefer jemand in eine Materie hinein sieht, desto deutlicher zeigen sich Möglichkeiten und Marktchancen.** Das ist wohl der wichtigste Merksatz bei der Suche nach einer geeigneten selbständigen Tätigkeit!
- Es braucht nicht geniale Ideen, grosse Würfe oder das Ei des Kolumbus. Viel häufiger sind es kleine Details oder neue Anwendungsgebiete, die Marktchancen eröffnen.
- Nur einfache, verständliche Leistungen haben eine Chance auf Erfolg.
- Je mehr Aufgaben die Unternehmen mit immer weniger Leuten bewältigen müssen, desto eher gibt es Möglichkeiten für Auslagerungen einzelner Aufgaben. So können interessante **Markt-nischen** entstehen.
- Der Schritt in die Selbständigkeit ist einer der wichtigsten Entscheidungen im ganzen Leben, nicht nur im Beruf.
- Es braucht einen langen finanziellen Atem: Im Durchschnitt wird ein neues Business erst nach drei Jahren rentabel. Das bedeutet auch viel Ausdauer und Geduld.
- Nicht alle aufgewendete Arbeit ist verrechenbar. Leerzeiten ohne Einkommen müssen einkalkuliert werden (z.B. administrative Arbeiten).
- Auch bei günstigsten Voraussetzungen gibt es Rückschläge und Zeiten des Zweifelns.
- Selbständigkeit muss nicht automatisch auch Gründung einer eigenen Firma bedeuten. Eine Kapitalgesellschaft zum Beispiel (GmbH, AG) macht nur Sinn, wenn die Vorteile überwiegen oder sich bei einer Personengesellschaft überdurchschnittliche Risiken abzeichnen (s. dazu Kapitel 7 „Eigene Firma ja oder nein?“).

- Eine Gefahr besteht darin, dass man sich beim Entscheid isoliert und eine Geschäftsidee für sich selbst behält (auch aus Konkurrenzgründen). Dabei wären möglichst viele Informationen und andere Aspekte und Meinungen von Dritten der richtige Weg zum Erfolg.
- Vor allem für ältere Arbeitskräfte kann Selbständigkeit durchaus eine Alternative sein, insbesondere wenn sich der Jugendlichkeitswahn in den Unternehmen fortsetzt: Bei Aufträgen wird im Gegensatz zur Stellensuche nicht oder weniger nach dem Alter gefragt.

4. Voraussetzungen

Patentrezepte gibt es nicht. Wir versuchen nur ein paar Anhaltspunkte zu geben.

Während der Entwicklung einer Geschäftsidee schwirren zig Dinge durch den Kopf, teilweise immer wieder die gleichen. Einmal dominieren Emotionen und Gefühle, das andere Mal reine Fakten. Habe ich alles berücksichtigt? Stimmen meine Informationen? Habe ich richtig kombiniert? Deshalb ist es besonders wichtig, immer wieder **seine Gedanken zu ordnen. Systematik, Ordnung und Pflege der Details** sind wohl die wichtigsten Punkte.

Nicht auf jede Frage gibt es eine sofortige und direkte Antwort. Manchmal muss man ein Thema einkreisen oder Varianten ausscheiden, die **nicht** in Frage kommen.

Die entscheidenden Faktoren sind:

- Persönliche und berufliche Voraussetzungen
- Umfeld (Familie, Freundes- und Bekanntenkreis)
- Geschäftskontakte und -beziehungen
- Markt

4.1. Persönliche und berufliche Voraussetzungen

- Eigne ich mich überhaupt für eine selbständige Tätigkeit?
- Was möchte ich am liebsten tun, wenn ich meine berufliche Tätigkeit frei wählen könnte (Liste erstellen, es können auch ein paar verrückte Ideen sein, lassen Sie Ihrer Fantasie freien Lauf!):
 -
 -
 -
 -
- Was kommt auf keinen Fall in Frage?
 -
 -
 -
 -
- Bin ich 100 % von meinem Vorhaben überzeugt?
- Habe ich genügend Wille, Geduld, Ausdauer und Durchsetzungsvermögen? (Der Aufbau eines eigenen Business kann bis zu 5 Jahre dauern).
- Bin ich stark genug auch in Krisenfällen?
- Will ich mich wirklich selbständig machen, oder ist es nur eine Notlösung?
- Wo habe ich Fachwissen und Kompetenzen, die andere nicht haben?
- Kann ich Wissenslücken auffüllen und mich in eine neue Aufgabe einarbeiten? Dauer? Kosten? Lernfähigkeit?
- Bin ich der geborene Unternehmer oder eher der Typ des Angestellten?
- Bin ich ein guter und überzeugender Verkäufer?

- Habe ich ein überzeugendes Auftreten?
- Bin ich eher extro- oder introvertiert?
- Bin ich fähig und beweglich, mehrere Aufträge gleichzeitig abzuwickeln?
- Bin ich fähig ein Unternehmen aufzubauen und zu leiten?
- Bin ich mir bewusst, dass bis zu 50 % meiner gesamten Tätigkeit aus nicht verrechenbaren Leistungen bestehen kann? Konkret heisst dies lange Arbeitstage, Kosten für auswärtige Erledigung oder für die Anstellung einer Hilfskraft, Kosten, die erst verdient werden müssen. Dazu zählen auch Opportunitäts- oder Bereitstellungskosten (Mieten, Anschaffungen, Abschreibungen usw.)
- Kenne ich mich im administrativen Bereich (Buchführung, Rechnungswesen/Inkasso, Mehrwertsteuer, Versicherungen usw.) genügend aus, auch bei Erledigung durch Dritte? Kontrolle ist in jedem Fall erforderlich.
- Bin ich mir bewusst, dass ich mich um Dinge kümmern muss, die als Angestellter in einem Unternehmen automatisch von anderen Stellen erledigt werden (z.B. Lohn- oder Mehrwertsteuer-Abrechnung)?
- Lässt meine Gesundheit eine hohe Belastung zu?
- Arbeite ich am liebsten alleine oder eher mit anderen Leuten zusammen?
- Habe ich das nötige Geschick, die Ueberzeugungskraft und die Motivation als Firmenchef meinen Mitarbeitern gegenüber?

4.2. Umfeld – Familie, Freundes- und Bekanntenkreis

- Habe ich das notwendige Verständnis und die Unterstützung meiner Familie und meines Freundes- und Bekanntenkreises?
Wenn nein: Hände weg!
- Habe ich einen geeigneten Partner zur Hand? Kann ich mich irgendwo anschliessen? Gemeinsam geht vieles leichter.

- Zudem gewinnt man den notwendigen Feedback. Das geht auch mit Leuten zusammen, die ein anderes Business aufbauen.
- Habe ich einen Berater, Mentor, Coach oder kompetenten Bekannten zur Hand? Das hilft nicht nur Fehler zu vermeiden, sondern beim Start-up möglichst wenig Zeit zu verlieren. Wie gesagt: **Zeit ist Geld!**
- Habe ich Freunde und Bekannte, die mir den Kontakt zu den Unternehmen vermitteln können, z.B. als Berater oder als Lieferant?
- Sehr nützlich sind Gespräche mit anderen Selbständigerwerbenden. Auch wenn diese in einem anderen Gebiet tätig sind, gibt dies einen Feedback. Gewisse Dinge gelten immer und überall!
- Auch Diskussionen mit möglichen Kunden können sich als sehr wertvoll erweisen.
- Habe ich genügend Geschäftskontakte und -beziehungen? Kann ich sogar mit einem kleinen Kunden- und Interessentenkreis beginnen?

4.3. Die Geschäftsidee

Wer sich selbständig macht, hat meist klare Vorstellungen, was er unternehmen will. Aber nicht immer. Die Frage kann sich auch umgekehrt stellen: Ich will mich selbständig machen, doch wie komme ich zu **der zündenden Idee**, mit der ich mir eine Existenz aufbauen kann?

Eine neue Geschäftsidee entstammt in den wenigsten Fällen aus einem Geistesblitz oder im Schlaf. Es steckt harte Knochenarbeit dahinter. Das bedeutet aber auch eine Chance und Ermutigung: Ideen können mit Energie, Ausdauer und Fleiss erarbeitet werden.

Das Grundprinzip:

- **Möglichst viele Ideen sammeln und dabei den Trichter weit öffnen. Damit bleibt mehr Brauchbares hängen, als wenn von vornherein auf zu engem Raum gesucht wird.**

- **Wo sich realistische Ansätze zeigen, diese bis ins kleinste Detail analysieren und ausloten, nach dem erwähnten Grundsatz „Je tiefer man in einer Materie hineinsieht, desto mehr zeigen sich Möglichkeiten und Marktchancen“.**

Erforderlich ist vor allem ein **systematisches Vorgehen**:

- Sich möglichst breit informieren, alle Informationsquellen ausschöpfen: Medienmitteilungen, Gespräche mit Freunden, Bekannten und Arbeitskollegen, Werbung in Inseraten und im TV etc, Ausstellungen, Freizeit-Betätigungen usw.
- Das Thema eingabeln, einkreisen, eine Triage machen: Was kommt in Frage und was nicht?
- Beobachten:
 - Wie verhalten sich andere Leute?
 - Was haben sie für Wünsche und Bedürfnisse?
 - Was steht in Zeitungsinseraten?
 - Was liegt in den Schaufenstern und Regalen der Geschäfte?
 - Gibt es Verbesserungsmöglichkeiten an Produkten, die ich kaufe oder verwende?
 - Wo bin ich beim Service unzufrieden? Was liesse sich besser machen?
 - Etc.

Schreiben Sie sich weitere Fragen auf und beantworten Sie sie immer schriftlich! Das zwingt zu Vollständigkeit und klarem Nachdenken. **Tragen Sie immer Notizmaterial auf sich!**

4.4. Markt, Konkurrenz

Die wichtigsten Punkte dazu finden sich im Kapitel 6. „Stolpersteine“.

Dies einige Denkanstösse. Sie sind längst nicht abschliessend, aber sollen dazu beitragen, das Projekt zu **strukturieren und zu ordnen**.

5. Selbständigkeit in der zweiten Berufs- und Lebenshälfte

Dieses Kapitel sei auch jüngeren Lesern sehr empfohlen. Wir alle werden einmal älter!

Das Thema Arbeit im Alter wird zwar immer wichtiger und auch häufiger erwähnt. Doch meist bleibt es bei Clichés und Pauschalisierungen. Begriffe wie **Outsourcing, Teilzeitarbeit, Mandaten, freie Mitarbeit, Troubleshooting, Freelance** sind in aller Mund, aber wie dabei konkret vorgegangen werden soll, dazu hat kaum jemand präzise Vorstellungen und Methoden. Im Kapitel 4 „Voraussetzungen“ versuchen wir, das Ganze in Detailfragen aufzufächern. Dies könnte ein gangbarer Weg sein.

Die beruflichen Möglichkeiten sind im Alter beschränkt und liegen deutlich anders als bei 25-35jährigen. Dass bei boomender Wirtschaft vermehrt auf ältere Arbeitnehmer zurückgegriffen wird, halten wir – mit einzelnen Ausnahmen - für eine Illusion. Viel eher wird man jungen Erwerbslosen nach der Grundausbildung eine Chance geben. Der „Entsorgungs“-Zug für ältere Semester ist in Fahrt und in den nächsten Jahren kaum zu stoppen. Diese Erkenntnisse sind zwar banal, machen es jedoch einfacher, bestimmte Situationen und Limiten zu erkennen und zu akzeptieren. Denn auch hier gilt: Je schneller und sicherer ich zu einer Entscheidung komme, desto weniger verliere ich Zeit und Geld.

Sehr stark hängt die Suche nach einer selbständigen Erwerbstätigkeit von den eigenen Vorstellungen ab. Was will ich? Etwas Gleichwertiges oder gar Besseres? Oder gebe ich mich mit weniger zufrieden? Es gibt Dutzende solcher Fragen. Je mehr man davon mit einem klaren Ja oder Nein beantworten kann, desto schneller und sicherer findet sich die richtige Lösung.

Selbständigkeit bietet Chancen:

- Für ältere Arbeitskräfte ist eines der Haupthandicaps die Kosten-schere: Die Kosten steigen exponentiell, namentlich die Pensionskassen-Beiträge nehmen in den letzten Jahren vor der Pensionierung massiv zu. Damit wächst das Risiko, vorzeitig aus einer Stelle entlassen zu werden. Es ist daher wichtig, sich immer wieder mit der Alternative Selbständigkeit auseinanderzusetzen. „Wer plant, wird nicht verplant“.

- Auf der anderen Seite sinken die Lebenshaltungskosten mit zunehmendem Alter. Man könnte sich damit günstiger bei einem Arbeitgeber offerieren – oder sich eben selbständig machen.
- Vielfach ist ein finanzielles Polster vorhanden, das erlaubt, eine gewisse Durststrecke durchzustehen.
- Ältere Menschen haben - insbesondere wenn die Kinder ausgeflogen oder selbständiger sind - mehr Zeit zur Verfügung und sind in der Lage, bessere Lösungen zu entwickeln, als wenn alles immer unter Zeitdruck geschehen muss.
- Auch die Erfahrung hilft: Wer bestimmte Situationen bereits erlebt hat, gewinnt Zeit und trifft weniger Fehlentscheidungen.
- Selbständigkeit wird im Alter vielfach als letzter Ausweg oder als Tarnung von Erwerbslosigkeit gesehen. Das muss nicht sein. Selbständigkeit kann durchaus ein Anreiz sein, in fortgeschrittenem Alter sein eigener Herr und Meister zu werden, sich seine Arbeit selbst einzuteilen und vielleicht sogar über 65 hinaus einem Beruf nachzugehen. Erfolgreiche Selbständigerwerbende genießen in unserer Gesellschaft ein hohes Ansehen und Anerkennung.
- Warum nicht ein Handwerk oder Hobby zum Beruf machen? Die Chancen sind durchaus vorhanden: Eine ältere Person lernt schneller und gezielter und ist weniger abgelenkt.

Aber auch einige negative Aspekte gilt es zu berücksichtigen:

- Selbständigkeit kann im fortgeschrittenen Alter zur Sackgasse werden. Es gibt kaum einen Weg zurück in eine Anstellung.
- Die ältere Generation stösst nicht überall auf Verständnis oder gar Mitgefühl. Man rechne also eher mit Skepsis und Ablehnung als mit Goodwill und offenen Armen.
- Man ist eher auf Sicherheit bedacht und möchte finanzielle Reserven für die Pensionierung nicht aufs Spiel setzen. Das braucht mehr Mut zum Risiko.
- Welches sind die Chancen meiner Geschäftsidee, wenn ich fünf oder zehn Jahre älter bin?

6. Stolpersteine

Bei neuen Projekten werden immer wieder die gleichen Fehler gemacht, Generationen von „Erfindern“ straukeln an den gleichen Hürden. Es gibt einige **zentrale Kriterien**, bei denen sich Fehleinschätzungen und Fehlentscheidungen fatal auf ein Projekt auswirken können.

6.1. Markt und Marktanalyse

Wird mein Produkt überhaupt gekauft?

Wie oft heisst es „prima Idee!“, „super!“ Doch kaufen tut keiner. Da taucht sofort die Ueberlegung auf: Wurde die **Marktanalyse** wirklich sorgfältig und umfassend genug gemacht? Wurde an alles gedacht?

Fakten sind:

- Nur eine einfache und verständliche Idee hat eine Chance.
- Der Bedarf an Alltagsprodukten ist weitgehend gesättigt, es gibt kaum noch Marktlücken. Oder dann sind sie schmal und riskant. Etwas anders sieht es etwa im Freizeitbereich aus. Da besteht eher Nachholbedarf und damit mehr Spielraum für Innovationen.
- Häufig sind nicht direkte Konkurrenzprodukte das Haupthindernis bei einem Kaufentscheid, sondern andere Bedürfnisse wie zum Beispiel eine unvorhergesehene Reparatur am Auto oder ein Ferienwunsch.
- Der Konsument ist heute wählerischer und damit unberechenbarer. Er lässt sich nicht einfach mehr in eine bestimmte Klasse einordnen.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die **Nachhaltigkeit der Geschäftsidee**:

- Wie lange reicht der **zeitliche Vorsprung**, bis die Konkurrenz aufholt? Kann sie überhaupt aufholen?
- Wie lange reicht der **technische Vorsprung**? Welches sind die **Trends**? Ist die Entwicklung schon bald überholt durch neuere Produkte mit besseren Eigenschaften?

- Besteht ein genügender Kostenvorsprung, oder kann die Konkurrenz dank niedrigerer Kosten preislich massiv unterbieten?
- Hebt sich mein Angebot deutlich genug von der Konkurrenz ab? Wird der Unterschied vom Käufer auch tatsächlich wahrgenommen?
- Ist der **Zeitpunkt**, das **Timing**, richtig? Innovationen scheitern häufig, weil die Konsumenten noch nicht zum Kaufen bereit sind. Je neuartiger das Produkt desto höher das Risiko eines falschen Timings.
- **Ist ausreichend bekannt, was sich auf dem Markt tut, wer gleiche oder ähnliche Entwicklungen betreibt?**

Der letzten Frage wird vielfach zuwenig Beachtung geschenkt, weil man sich zu sehr ins eigene Projekt verbohrt. Das ist wohl der schlimmste Moment, wenn ein Konkurrent kurz vor dem eigenen Start-up ein gleiches oder ähnliches Patent anmeldet!

6.2. Vertriebsnetz und Marketing

Die Marketingkosten werden häufig unterschätzt. Ein eigenes Vertriebsnetz aufzubauen kostet Zeit und Geld. Aber auch der Weg über den Handel ist nicht billig: Verlangt werden hohe Margen, Werbe- und Promotionszuschüsse, gepusht wird jedoch nur, was der Kunde verlangt. Es genügt deshalb nicht, im Sortiment des Handels vertreten zu sein. Vielmehr muss auch der Endverbraucher bearbeitet und überzeugt werden; er entscheidet letztlich über Kauf oder Nichtkauf.

Eine wichtige Feststellung zur Werbung: Hier gilt ganz besonders **Einmal ist kein Mal**. Ein einziges Mail oder ein einmal geschaltetes Zeitungsinserat bringen nichts. Es braucht mehrere Kontakte. Wie viele genau hängt vom Produkt, der Zielgruppe und den Werbemitteln ab. Auch von der (Un-)Wirksamkeit einer Homepage im Internet sei gewarnt. Es ist der Initiative des potenziellen Kunden überlassen, ob er sie aufsucht, sie gut findet und sich gleich noch bei Ihnen meldet.

6.3. Finanzierung

50 % aller Firmenkonkurse in der Schweiz haben ihre Ursache in mangelnden Finanzen!

- Das ursprünglich geplante Kostenbudget wird in den allermeisten Fällen **zu tief angesetzt**. Das ist nicht nur von Flops bekannt, sondern auch von Produkten, die den Durchbruch geschafft haben. **Nachfinanzierungen müssen daher von Anfang an eingeplant werden**, und zwar reichlich, vor allem bei einem völlig neuartigen Produkt, denn hier muss zusätzlich der Markt aufgebaut werden.
- Unterschätzt werden meist auch die **Kosten für die Markteinführung**: Aufbau eines Vertriebsnetzes und Füllen der Vertriebskanäle mit Produkten (der sog. Pipeline), Werbung, Einführungsaktionen, Verkaufsunterlagen usw. Diese Kosten haben gegenüber Entwicklungs- und Produktionskosten steigende Tendenz, sie können kaum durch Rationalisierung aufgefangen werden.
- Eine weitere Falle lauert auch nach der erfolgreichen Markteinführung: Zahlen die Kunden termingerecht? Verfüge ich über genügend **Liquidität** für eine längere Durststrecke? Trage ich ein besonders hohes Delkreder-Risiko (siehe auch Kapitel 8 „Eigene Firma ja oder nein?“).
- Banken: Die Finanzierung eines Projekts von Anfang an durch Bankkredite ist praktisch aussichtslos. Venture Capital ist den meisten Banken zu riskant. Etwas günstiger sieht es aus, wenn bereits Konkretes vorliegt und sich ein Markterfolg abzeichnet.

6.4. Personal

Eine Frage, die vielfach zuwenig beachtet wird, ist, ob das gewählte Business auch für Arbeitskräfte attraktiv ist und ob genügend gute Arbeitskräfte erhältlich sind, die bereit sind, die erforderlichen Extraleistungen beim Aufbau eines neuen Unternehmens zu erbringen.

6.5. Hindernisse und Widerstände von aussen

Solange man im stillen Kämmerlein werkelt, sagt keiner was. Wenn man aber aktiv wird, beginnen die Mühlen zu mahlen:

- Vorschriften, Gesetze, Normen
- Zulassungsbehörden
- Verbände
- Konkurrenz
- Medien
- „Interessengemeinschaften“ oder chronische Verhinderer
- Erfolgsneid
- Usw.

In der Schweiz mit ihren verschlungenen Wegen und ihren unzähligen Institutionen ist schon manch einer über solch vermeintlich unbedeutende Details gestolpert und in ein wahres Minenfeld geraten. Denn grundsätzlich ist der Mensch skeptisch gegenüber Neuem. Es gilt also nicht nur rein wirtschaftliche Aspekte zu berücksichtigen, sondern das menschliche Verhalten allgemein.

6.6. Das Risiko des Scheiterns

Dass ein junges Unternehmen scheitert, damit muss immer gerechnet werden. Darum sollte man immer auch eine Alternative in der Hinterhand haben. Eine jüngere Person hat eher die Möglichkeit, nochmals in ein Anstellungsverhältnis zurückzukehren. Im fortgeschrittenen Alter ist die Selbständigkeit vielfach eine Einbahnstrasse. Hier gilt es bereits bei der Planung der Selbständigkeit zu überlegen, was allenfalls für **zusätzliche Tätigkeiten** angegliedert werden könnten.

7. Eigene Firma ja oder nein?

Mancher denkt, es wäre schön, sich mit einer neuen Geschäftsidee auch gleich den Traum einer eigenen Firma zu verwirklichen. Oft hört man „Mit 20.000 Franken habe ich meine eigene GmbH“.

Dabei wird meist vergessen, dass eine Kapitalgesellschaft (GmbH, AG, Genossenschaft) ein teures Spielzeug ist, allein schon wegen der Buchführungs-, Bilanz-, Revisions- und Geschäftsberichtspflicht. Hinzu kommen Steuern, Versicherungen etc. Dieser Aufwand lohnt sich nur unter bestimmten Voraussetzungen:

- **Finanzbedarf:** Kann ich mein Projekt selbst finanzieren, oder brauche ich zusätzliche Kapitalgeber und Miteigentümer? Wer

Kapital zur Verfügung stellt, will auch mitreden, muss also in der Regel an der Firma beteiligt werden.

- **Finanzielle Risiken:** Hier geht es zur Hauptsache um Delkrede und Liquidität, wenn Personal, Lieferanten, Vermieter, Kapitalgeber usw. bezahlt werden müssen, die Kunden jedoch Ihre Rechnungen spät oder gar nicht begleichen. Hier haftet eine Kapitalgesellschaft nur bis zu ihrem Gesellschaftskapital. In einer Einzelfirma hingegen muss der Eigentümer mit seinem gesamten Vermögen geradestehen, in einer Kollektivfirma sogar solidarisch. **Das hat schon manchen Unternehmer ruiniert.**
- **Mehrere Eigentümer:** Da drängt sich eine GmbH oder AG auf (siehe oben).

Wer eine neue Entwicklung lancieren und gleichzeitig eine Firma aufbauen will, braucht dazu enorm viel Energie. Das kann leicht dazu führen, dass am Schluss weder die Geschäftsidee noch die Firma richtig funktionieren!

Das Thema Firmengründung ist sehr breit und umfassend. Wir verweisen auf die zahlreich vorhandene **Fachliteratur und auf individuelle Beratung**. Sie ist ein absolutes Muss, wenn gravierende Fehler vermieden werden sollen.

Eine Alternative zu einer Neugründung kann der Erwerb und die Neuausrichtung eines bestehenden Unternehmens sein. Aber nicht jede Firma taugt dazu, und bei der Bewertung eines Unternehmens gehen die Meinungen meist weit auseinander. Vergangenheit und Heute zählen nicht, entscheidend sind die Zukunftsperspektiven. Und aufgepasst auf „verdeckte Mängel“: Eine Firmensanierung kann ein Mehrfaches des Kaufpreises kosten und nimmt Zeit und Energie in Anspruch, die besser in die neue Entwicklung investiert würden.

Um sich Produktionskapazitäten zu sichern, kann auch eine **Kooperation** sinnvoll sein. Man wäre dann eine Art Firma in der Firma.

Was wir schliesslich sehr empfehlen, ist sich mit anderen Selbständigerwerbenden zusammenzutun, **z.B. zu einer Bürogemeinschaft**, insbesondere bei Einmann/-frau-Betrieben. Das hilft Kosten senken und verhindert eine Abkapplung. **Isolation ist eines der grössten Risiken für Selbständigerwerbende!**

8. Checkliste

Die beiliegende Checkliste soll helfen,

- Chancen und Risiken besser zu erkennen und abzuwägen
- entscheidende Punkte nicht zu vergessen
- kritische Punkte zu überdenken
- schlaflose Nächte zu vermeiden

Es handelt sich um eine **Grobbeurteilung**. Details müssen näher abgeklärt werden, sei es mit Hilfe von Fachliteratur oder spezialisierten Beratern.

Vor den grössten Risiken und Fallen sind Sie nun gewarnt. Versuchen Sie selbst, anhand der Checkliste Ihre eigene Situation zu analysieren!

- Machen Sie den Test ehrlich und ohne Zahlen-Tuning!
- Scheuen Sie das Resultat nicht!
- Im Test geht es nicht um eine Gesamtbenotung „sehr gut“, „gut“ oder „mässig“, sondern darum, Schwachstellen zu erkennen, zu überdenken und auszumerzen. Vielleicht kommt am Schluss gar eine noch bessere Lösung zustande!
- Nicht alle Fragen sind für jeden Leser von gleicher Bedeutung. Ueberfliegen Sie die Liste zuerst einmal und markieren Sie die wichtigsten Fragen und Kriterien.
- Auch wenn Sie nicht an den Aufbau einer eigenen Firma denken - schauen Sie sich diesen Teil dennoch an. Er kann Ihnen wertvolle Hinweise geben, welche Ueberlegungen ein Unternehmen anstellt, das sich für Ihre Geschäftsidee interessiert.
- Die Checkliste lässt sich auch als einfachen **Businessplan** verwenden.

Und noch ein letzter Tipp: Lesen Sie nach dem Test nochmals das Kapitel 5 „Stolpersteine“ durch und vergleichen Sie es mit Ihrem Testresultat! Damit gehen Sie auf Nummer sicher.

Beigefügt ist auch die Checkliste „Von der Geschäftsidee zum Markterfolg“, denn häufig gehen Selbständigkeit mit einer „Erfindung“ einher.

9. Schlussbemerkung

Der Entscheid sich beruflich selbständig zu machen ist einer der wichtigsten und schwierigsten Entscheide im Leben: Vielfach gibt es keinen Weg zurück, und der Lebensrhythmus wird ein anderer. Ob besser oder schlechter hängt von der Situation und den Vorstellungen jedes Einzelnen ab.

Nutzen Sie diese Broschüre als praktisches Arbeitsinstrument. Bringen Sie Ihre eigenen Notizen ein und schaffen Sie im Laufe der Zeit Ihr Nachschlagewerk, mit dem Sie täglich arbeiten!