

Stolpersteine auf dem Weg zum Beruf ohne Chef

Unternehmensgründung Angehende Selbständige müssen nicht nur bestimmte persönliche Voraussetzungen erfüllen. Auf dem Weg zum Erfolg lauern auch Gefahren.

TEXT: STEFAN SCHMIDLIN FOTO: CHRISTINE BÄRLOCHER



STEFAN SCHMIDLIN ist Mitinhaber der ESW start-up ag, die seit zehn Jahren Seminare zum Thema «Erfolgreich selbständig werden» durchführt.

Geschäftsidee, Finanzierung, Standortwahl, Marketing oder Gesellschaftsform: Fragen über Fragen, mit denen sich Gründungswillige gleichzeitig konfrontiert sehen. Nur: Wo anfangen?

1. Die eigene Person: Sie ist der wichtigste Punkt – und wird dennoch oft vernachlässigt. Viele schätzen ihre persönlichen Voraussetzungen falsch ein. Im Folgenden werden ein paar der Stolpersteine angesprochen, die den Weg zum Erfolg gefährlich machen, wenn sie nicht beiseite geräumt werden.

- Bin ich überhaupt für die Selbständigkeit geeignet? Verfüge ich über die Ausdauer, den Durchhaltewillen und die Kraft, die es braucht, bis ein Unternehmen läuft?
- Stimmt mein soziales Umfeld? Fühle ich mich getragen, ziehen meine Partnerin oder mein Partner und meine Familie mit?
- Kann ich mir vorstellen, auf den sicheren Zahntag zu verzichten – und dafür erst noch mehr zu arbeiten?
- Bin ich in meinem Beruf überdurchschnittlich gut? Genügen mein berufliches und ökonomisches Wissen, reichen meine Marktkenntnisse aus?
- Kann ich mit anderen Menschen kommunizieren und habe ich ein Flair fürs Verkaufen?
- Traue ich mir zu, als Unternehmer zu entscheiden und den Überblick zu behalten?
- Steht hinter meinem Projekt das nötige innere Feuer – oder verfolge ich es nur, weil ich keine andere Möglichkeit sehe?
- Bin ich eher ein Einzelkämpfer oder ein Teamplayer? Folgen hat diese Antwort vor allem in Bezug auf die Partnersuche.

2. Die Geschäftsidee: Sie entscheidet massgeblich über Erfolg oder Misserfolg. Das gilt besonders in einer Situation der übersättigten Märkte, in denen es neue Produkte oder Dienstleistungen schwer haben, sich durchzusetzen.

- Ist die Idee, das Produkt, auf dem Markt überhaupt gefragt? So wichtig es ist, dass potenzielle Unternehmer oder Unternehmerinnen von ihrer Idee überzeugt sind, so unabdingbar ist es, diese Geschäftsidee einem kompromisslos harten Realitätstest zu unterziehen – Selbstkritik ist eine Unternehmertugend!



■ Gibt es auf dem gesättigten Markt Nischen, in denen sich die Idee, das Produkt, von den Mitbewerbern differenzieren kann? Noch mehr als im Berufsleben gilt in der Selbständigkeit: Wer austauschbar ist, wird ausgetauscht.

3. Das leidige Geld: Sehr viele junge Unternehmen scheitern an den Finanzen. Oder anders gesagt: Sie scheitern, weil sie die Finanzierung zu wenig seriös abgeklärt haben.

- Nicht nur das Kapital für die Unternehmensgründung muss bereit stehen oder zumindest zugesichert sein, sondern auch für die Überbrückung der ersten Monate nach der Gründung. In aller Regel dauert es länger als geplant, bis die Einnahmen fliessen!
- Viele rechnen nur die Kosten für die Anfangsinvestitionen und unterschätzen den Liquiditätsbedarf in den ersten Monaten.
- Oft lassen sich Unternehmensgründer zu unnötigen Ausgaben verleiten, weil sie die Kosten schon beim Start zu wenig im Griff haben.

4. Das Marketing: Ein Produkt muss nicht nur gut sein, es muss in erster Linie verkauft werden. Das ist besonders für Leute, die aus ganz anderen Branchen kommen, oft Neuland.

■ Viele Unternehmensgründer sind angesichts der Vielfalt der Marketinginstrumente überfordert und wissen nicht, welche für ihre Branche geeignet sind.

- Auch an sich gute Marketinginstrumente bringen keinen Erfolg, wenn sie nicht effizient eingesetzt werden.
- Wer für die Marketingplanung auf Hilfe angewiesen ist, braucht einen Partner, dem er vertrauen kann – und mit dem er trotzdem klare Abmachungen trifft.
- Marketing kostet, auch für die, die nicht gross einsteigen. Wenn Marketing erfolgreich ist, gehört es zu den besten Investitionen, die man tätigen kann.
- Auch die Marketingspezialisten kochen mit Wasser. Darum: Vorsicht ist geboten, wenn jemand das Blaue vom Himmel verspricht!

5. Die Umsetzung: Wenn die Stolpersteine in der Vorbereitungsphase auf dem Weg geräumt sind, gilt es ernst, die formelle Unternehmensgründung vollzogen werden. Auch hier stellen sich ein paar Fragen, die sorgfältig abgeklärt sein wollen:

- AG, GmbH oder Einzelfirma: Die Rechtsform hängt von sehr vielen Faktoren ab, so etwa vom persönlichen und finanziellen Umfeld des Inhabers, von der Art und Grösse des

Geschäftes, von den einzugehenden Risiken. Jede Form hat ihre spezifischen Vor-, aber auch Nachteile. Alle Rechtsformen mit einem wirtschaftlichen Zweck müssen im Handelsregister eingetragen werden, ausgenommen sind Einzelfirmen mit weniger als 100 000 Franken Umsatz pro Jahr.

■ Sozial- und Sachversicherungen, besonders aber die MWST (Mehrwertsteuer) bereiten vielen Gründerinnen und Gründern Bauchweh. Hier macht sich die Zusammenarbeit mit einem Treuhänder rasch bezahlt, denn Fehler können teuer werden. Und die Energie kann für das junge Unternehmen fruchtbarer eingesetzt werden!

■ Auch Standort und Infrastruktur sind alles andere als Nebensache. Wo findet das neue Unternehmen ein Umfeld, in dem es sich optimal entfalten kann? Und welche Leistungen muss es selber erbringen, welche können allenfalls von Anfang an ausgelagert werden (hier geht es vor allem um IT, Logistik oder Buchführungen).

Alle Erfahrungen zeigen, dass die gefährlichsten Stolpersteine bei Unternehmensgründungen mangelnde Vorbereitung und Planung (vor allem bei der Marktklärung und dem Marketing) sowie ungenügende Finanzierung (besonders für die Durststrecke nach dem Start) sind. Es gibt aber ein Instrument, das mithilft, damit alle diese Probleme zumindest einmal auf den Tisch kommen: Der Businessplan als Unternehmenskonzept, das über die wichtigsten Punkte beim Aufbau des neuen Unternehmens Auskunft gibt. Der angehende Selbständigerwerbende zwingt, sich mit den wichtigsten Punkten der Unternehmensgründung auseinanderzusetzen.

Der Businessplan hilft auch mit, dass die Vorteile der Selbständigkeit wirklich zum Tragen kommen. Dazu gehört besonders das motivierende Gefühl, für sich selber zu arbeiten und eigene Ideen ohne grosse Einschränkungen verwirklichen zu können. Die Selbständigkeit bietet in der Regel einen abwechslungsreicheren Arbeitsalltag als eine Anstellung, und erfolgreiche Unternehmensgründer gewinnen persönlich enorm an Selbstvertrauen und Selbstbewusstsein. ■

Kontakt: www.esw.ch oder T: 044 970 11 14