

# 1. Einleitung, erste Gedanken

Die ersten Gedanken zur Selbständigkeit und persönliche Voraussetzungen zur Selbständigkeit - lange bevor der Business Plan steht!

## Zentrale Fragen:

- Weshalb möchte ich mich selbständig machen?
- Was erwarte ich von der Selbständigkeit?
- Kenne ich bereits jemanden, der sich selbständig gemacht hat?
- Kenne ich jemanden, der die Selbständigkeit wieder aufgegeben hat? Warum?
- Mit welcher Idee möchte ich mich selbständig machen?
- Checkliste/Selbsttest: Bin ich der Typ für die Selbständigkeit?

Wenn Sie eine Unternehmung aufbauen, können Sie dies mit einem Hausbau vergleichen. Sie beschäftigen sich zuerst einmal mit dem Fundament. Ein Haus steht nur solide, wenn das Fundament stabil und an die Gegebenheiten des Untergrundes angepasst ist. Für die Selbständigkeit ebenso.

**Das Fundament ist wie der tragende Faktor der Selbständigkeit.**

Im Laufe der Zeit hat das Amt für Arbeit und Wirtschaft vier zentrale Elemente für das tragende Fundament identifiziert. "**Gesundheit**", "**Persönliches Umfeld**", "**Fachkenntnisse**" und "**Finanzielle Reserven**". Fehlt eines dieser **vier Elemente**, wackelt die eigene Selbständigkeit, sie ist nicht stabil.

Bei 75% aller gescheiterten Projekte werden die hauptsächlichen Gründe einem dieser vier Elemente zugeordnet.

Haben Sie ein stabiles Fundament, können erste konkrete Fragen zur zukünftigen Selbständigkeit gestellt werden:

- Warum sollte ein Kunde gerade bei Ihnen kaufen?
- Warum sollte ein Kunde gerade Sie wählen?

Die ersten Fragen betreffen somit Ihre Kunden, Ihren Markt, Ihre Produkte, Ihre Ideen. Ohne Fundament ist jedoch auch der beste Businessplan, die beste Idee nur ein Luftschloss.

### Fundament: Gesundheit

Wenn Sie sich selbständig machen, besonders während der Gründungs- und Startphase, sind Sie mit **ungewöhnlichen Anforderungen** an sich selbst konfrontiert. Die physische und psychische Belastung kann sehr hoch sein. Plötzlich sind Sie allein verantwortlich für Ihren Betrieb, Ihr Einkommen, Ihr Umfeld. Ihre Entscheidungen haben schnell eine existentielle Dimension.

Die körperliche und geistige Fitness ist ein grosses Kapital, das Sie in Ihr Unternehmen einbringen können. Und es lohnt sich, dieses Kapital zu pflegen. **Ihre Gesundheit darf nicht zu einer Hypothek Ihrer Selbständigkeit werden.**

Eine **stabile körperliche und psychische Verfassung ist wichtig**, um sich den Herausforderungen der Selbständigkeit stellen zu können. Selbständigkeit heisst auch, sich mit dem eigenen Lebensstil, den Gewohnheiten bezüglich Arbeit und Freizeit, Ruhepausen, Essen, Bewegung auseinanderzusetzen und Sorge zu tragen, dass Ihre "Batterien" sich nicht erschöpfen, sondern immer wieder aufgeladen werden können. Sie brauchen sozusagen eine "Ladestation" zum Regenerieren.

### Fundament: Persönliches Umfeld

Wer sich selbständig macht, gerät oft in eine **Art Isolation**. Aufgrund der vielen sozialen Kontakte nach Aussen, leiden Ihre persönlichen Beziehungen.

Wenn Sie in einer Partnerschaft leben, verändern sich durch **Ihr Engagement** in Ihrer neuen Firma oft die bis anhin eingespielten Gewohnheiten. Der Kühlschrank ist plötzlich leer, die Kaffeetassen nicht mehr abgewaschen, Ihr Engagement in der Beziehung verliert oft an Kraft, besonders am Anfang einer Selbständigkeit. Das kann dazu führen, dass sich Ihr Partner/Ihre Partnerin vernachlässigt fühlt. Sie müssen sich neu in Ihrer Beziehung einrichten, das braucht Energie, Zeit und auch Sorgfalt. Sie wissen, dass sich einiges verändert, sobald Sie selbständig sind. Evtl. fehlt Ihnen die Energie, Ferien zu planen, im Haushalt mitzuhelfen oder mit Freunden in die Oper zu gehen. Sprechen Sie darüber! Durch Ihr Engagement im Geschäft kann ihr privates Umfeld wegerodieren. Plötzlich fühlen Sie sich allein, die Kontakte gehen kurzzeitig völlig verloren. In dieser Situation erfahren viele Selbständige eine Isolation, ein ungutes Gefühl, ein **Alleinsein**. Viele Menschen brauchen aber ein stabiles Umfeld, damit sie sich wohl fühlen. Allein auf weiter Flur ist nicht gut zu leben, das ist unsere archaische Erfahrung. Darum ist Kontakt zu Familie, Freunden und Verwandten wichtig und manchmal brauchen Sie **kreative Ideen**, um diesen in den ersten Monaten Ihrer Selbständigkeit aufrechterhalten zu können.

Basis eines Entscheides zur Selbständigkeit ist die **Motivation** zu diesem Schritt. Ihre Motivation ist der Treibstofftank für Ihr Weiterkommen. Und Ihre Motivation ist spürbar, Ihre Kunden reagieren darauf. Ihre Motivation hat mit Ihren Zielen zu tun. Formulieren Sie positive Ziele! Vermeidungsziele sind im Gegensatz dazu wenig fruchtbar (ich will nicht, dass...). Selbständige sind in der Regel eher extrovertierte Menschen, die gerne Kontakt aufnehmen, fremde Leute ansprechen können, **Akquise ist etwas, dass Freude macht**. Die Fähigkeit, Menschen anzusprechen und mit ihnen in Kontakt zu treten, zu kommunizieren, ist eine wichtige Ressource der Selbständigkeit. Misserfolge sollten Sie nicht daran hindern, immer wieder neu das Gespräch zu suchen. Und dies auch über den persönlichen Bekanntenkreis hinaus. **Absagen werden als Herausforderungen zum Verbessern angenommen.**

**Selbständige übernehmen Verantwortung**, sind auf sich gestellt. Im Gegenzug haben Sie die Freiheit, Ihr Leben so zu disponieren, wie sie dies für richtig halten. Denken Sie nicht, dass Ihr Wunsch nach Selbständigkeit durch andere "finanziert" wird. Sie dürfen Ihre Wünsche realisieren, erwarten Sie aber nicht, dass andere es für Sie tun! **Selbstverwirklichung kann eine Folge der Selbständigkeit sein, aber nicht ihre Ursache.**

### **Fundament: Fachkenntnisse**

Wenn Sie als selbständige Person in einem oft übersättigten Markt erfolgreich sein wollen, müssen Sie Ihr **Fachgebiet bestens kennen**.

Oft können Sie während der Gründungsphase kaum an Weiterbildung denken, es fehlt an Zeit und oft an Geld. Starten Sie deshalb gut vorbereitet, planen Sie eine zeitliche Reserve für eine allfällige **vorgängige Weiterbildung oder Auffrischung der Fachkenntnisse**. Erst wenn Ihr Geschäft gut läuft, finden Sie wieder Zeit, sich weiterzubilden.

Es gehört zur Planung einer Selbständigkeit, sich über die wesentlichen Entwicklungen, **Zukunftsaussichten** und die zurzeit aktuellen fachlichen Gegebenheiten im Klaren zu sein. Wir stellen fest, dass viele Kunden eine Selbständigkeit in einer neuen Branche starten. Machen Sie sich vertraut mit der Branche. Übrigens, Wissen allein genügt manchmal nicht, versuchen Sie **Erfahrungen ganz praktisch zu sammeln - vor dem Start**.

Denken Sie daran, dass Sie vielleicht durchaus in der Lage sind, das Funktionieren einer Bar, eines Restaurants zu verstehen. Vielleicht ist es aber zu anstrengend, sechzehn Stunden an der Bar zu stehen. Probieren Sie es vorher aus!

Nicht vorhandenes Fachwissen muss eingekauft werden. Sei dies bei Beratern, Mitarbeitenden oder mit entsprechender eigener Wissensaneignung und Schulung, was Zeit und Geld kostet.

### **Fundament: Finanzielle Reserven**

Erfolgreiche Selbständigkeit basiert auf einer **wirtschaftlich tragfähigen Geschäftstätigkeit**:

Mit den Einnahmen müssen die Ausgaben gedeckt, die Investitionen abgeschrieben und Rückstellungen getätigt werden können. Und Sie müssen davon leben können.

### **Investitionen**

Wer selbständig ist, muss in der Regel zuerst einmal investieren: In Möbel, Computer, Maschinen, Werkzeuge, Büromaterial.

### **Ausgaben**

Der Geschäftsaufwand beinhaltet alle Kosten, die durch die Geschäftstätigkeit entstehen wie Löhne, Miete, Versicherungen (Arbeitgeber und Arbeitnehmerbeitrag), Rückstellungen für Ferien, Werbung, Büromaterial etc. Dieser Aufwand entsteht auch ohne Kunden. Sobald Sie Kunden bedienen, kommen noch andere Kosten dazu wie Waren, Reisen, Spesen.

### **Ertrag**

Denken Sie daran, dass zwischen Rechnungsstellung und Zahlung gut und gerne zwei bis vier Monate verstreichen können. Auch besteht, dass Kunden Zahlungen nicht oder nur ungenügend nachkommen. In der Zwischenzeit laufen Ihre Kosten weiter. Ihre Rechnungen müssen Sie fristgerecht bezahlen.

### **Liquidität**

In den meisten Fällen müssen finanzielle Mittel vorhanden sein für Investitionen und für vier bis sechs Monate Ausgaben. Wer diese Mittel nicht hat, riskiert, dass vor den ersten Einnahmen bereits das Geld ausgegangen ist. Geringe Liquidität kann auch unruhigen Schlaf verursachen, was wiederum die Gesundheit gefährdet. Zudem kann geringe Liquidität die nötige Gelassenheit in der Akquise gefährden.

## Finanzen

Wer sich selbständig macht, **ist auf sich gestellt**. Kaum eine Bank wird Ihnen Mittel zur Verfügung stellen. Weder Staat noch Arbeitslosenversicherung finanzieren Ihre Selbständigkeit.

Mit Pensionskassengeldern können Sie nicht starten, weil für die Auszahlung vorausgesetzt wird, dass Sie von der AHV als selbständigerwerbend im Hauptberuf anerkannt sein müssen. Die Anerkennung erhalten Sie erst nach eingehender Prüfung von der zuständigen Ausgleichskasse (Verbands- oder kantonale Ausgleichskasse) und erst, nachdem Sie bereits Kunden hatten. Das kann Monate dauern.

## Rechtsform

Muss ich mich mit meiner Idee direkt selbständig machen und eine eigene Firma Gründen oder kann ich zu Beginn als Freelancer tätig sein und via eine Payrolling Firma agieren. Möglich sofern ich reine Dienstleistung anbiete.

Payrolling Unternehmen: <https://www.sallis.ch/>

Rechtsformen OR oder: [www.gruenden.ch](http://www.gruenden.ch)

## Wichtige Ratgeber:

### 1. [www.gruenden.ch](http://www.gruenden.ch)

siehe Checkliste 3.1\_Gründen ABC Checkliste

### 2. Buch «Ich mache mich selbständig»

Das Handbuch bietet eine wertvolle Struktur. Einzelne Dokumente können Sie bei Ihrem Berater anfragen.



## Ich mache mich selbständig

Von **Norbert Winistörfer**

★★★★☆ 4 Bewertungen

**Der Bestseller komplett überarbeitet**

Sie planen ein Start-up, wollen sich mit Ihrer Geschäftsidee im Markt durchsetzen? Mit diesem Profihandbuch sind Sie von Beginn weg richtig unterwegs.

### 3. Business Model YOU

Canvas, dein Leben. Deine Karriere, dein Spiel.



