



Firmengründung – Selbständigkeit



Digitale Version

Haben Sie auch schon daran gedacht?

Firmengründerinnen und Firmengründer sind entschlossene und risikobereite Personen, denen berufliche Unabhängigkeit oft wichtiger ist als Sicherheit. Sie sind davon überzeugt, ein besseres Produkt zu einer bestimmten Problemlösung zu haben als die Konkurrenz oder eine innovative Neuheit zur Befriedigung besonderer Kundenbedürfnisse anbieten zu können.

Die wenigsten der erfolgreichen Firmengründer/innen würden sich wieder anstellen lassen, da sie die hohe Anerkennung bei ihrer Tätigkeit, die Befriedigung bei der Zielerreichung, die Selbstverwirklichung und Motivation sowie den Sinn in der täglichen Arbeit nicht mehr missen möchten. Doch nicht alle Firmengründungen sind erfolgreich. Jedes Jahr geben zahlreiche Unternehmer/innen ihre Geschäftstätigkeit auf, wobei oft auch Dritte zu Schaden kommen. Ein Jahr nach der Gründung ist ein Fünftel der neu gegründeten Unternehmen wieder vom Markt verschwunden. Nach fünf Jahren ist es rund die Hälfte. Die Erfolgchancen hängen stark von der Branche ab.

Der Alltag von Selbständigerwerbenden

Untersuchungen zeigen, dass Selbständigerwerbende härter arbeiten als Angestellte, weniger Ferien beziehen und länger im Erwerbsleben stehen. Während der Startphase sind 60- bis 80-Stundenwochen sowie Arbeit am Abend und an Wochenenden nicht unüblich. Es gibt keine bezahlten Feiertage und Ferien und für krankheitsbedingte Ausfälle sowie für die Altersvorsorge muss selbst aufgekommen werden. Dies alles kann sich negativ auf das Privatleben auswirken.

Das vergleichbare Jahreseinkommen liegt bei angestellten Führungskräften deutlich höher. Das Einkommen ist bei Selbständigerwerbenden zudem unregelmässig, und wer nicht das nötige Eigenkapital besitzt, ist von Geldgebern abhängig. Als grösstes Problem beim Start erweist sich die Kundenakquisition.

Die viel gerühmte unternehmerische Freiheit kann auch zur Belastung werden, denn damit verbunden ist eine hohe Verantwortung. Die Konsequenzen von Fehlentscheidungen muss man selber tragen. Unternehmerische Freiheit wird zusätzlich durch Kundenwünsche wie ständige Erreichbarkeit und schnelle Reaktionszeit eingeschränkt.

Der/die typischen Unternehmensgründer/in

Fast 80 Prozent der Neugründungen werden von Männern initiiert, lediglich 20% von Frauen. Rund ein Drittel der Neuunternehmer/innen ist zwischen 26 und 40 Jahre alt. Ein weiteres Drittel zwischen 41 und 50 Jahren. Gründer/innen bezeichnen sich selbst oft als Macher, Analysten oder Integratoren. 87 Prozent leben in einer festen Beziehung und fast die Hälfte hat keine oder bereits erwachsene Kinder. Sie sind überdurchschnittlich gut ausgebildet. 40 Prozent haben einen Hochschulabschluss und knapp 20 Prozent ein eidgenössisch anerkanntes Fachdiplom. Mehr als 97 Prozent der Unternehmensgründer/innen haben bei der Firmengründung eine durchschnittliche Berufserfahrung von 18 Jahren. Drei Viertel hatten vor der Selbständigkeit bereits Führungsaufgaben. Von der ersten Idee bis zum definitiven Entschluss zur Selbständigkeit vergehen im Durchschnitt nur elf Monate und fast zwei Drittel beginnen mit weniger als 50'000 Franken Startkapital.

Erfolgs- oder Misserfolgskriterien

Frauen sind grundsätzlich erfolgreicher bei der Gründung eines Unternehmens, da sie stärker intrinsisch motiviert sind und meist kleine Unternehmen mit wenigen Mitarbeitern führen. Mit einer unselbständigen Nebenbeschäftigung erhöht sich die Überlebenswahrscheinlichkeit, wobei die Firma jedoch gleichzeitig deutlich langsamer wächst.

Auch Unterstützung durch Wirtschaftsförderung und Standortmarketingmassnahmen erhöhen die Überlebenschancen. Positiv wirkt sich auch eine frühzeitige und intensive Auseinandersetzung mit Marktanalyse und Kundenakquisition aus und Innovation ist vielversprechender als Produktkopie. Hinderlich für den Unternehmenserfolg sind eine zu intensive Auseinandersetzung mit der finanziellen Planung und eine gleichzeitige Vernachlässigung der anderen Bereiche. Auch das Streben nach Ansehen, Macht und Prestige wirkt sich eher negativ aus. Gefährlich sind auch ein zu starkes Beharren auf der eigenen Idee und das Vernachlässigen der Kundenbedürfnisse. Ein geglückter Start ist noch keine Garantie für mittel- oder langfristigen Erfolg. Das Marktangebot muss laufend angepasst oder gar erneuert werden.

Sind Sie der Typ dazu?

Jede Unternehmensgründung ist mit einem hohen Risiko verbunden. Allein die Motivation „Ich will mein eigener Chef sein“ reicht nicht zum Erfolg. Es braucht Entschlossenheit, eine zündende Idee, Unternehmensegeist, Belastbarkeit und einen langen Atem. Haben Sie das?

Seien Sie ehrlich mit sich selbst und überlegen Sie genau, ob Sie diese Herausforderung annehmen wollen. Nehmen Sie auch die Stimmen in Ihrem Umfeld ernst. Es kommt selten gut, wenn die engsten Vertrauten opponieren statt motivieren. Berufs- und Lebenserfahrung helfen weiter. Doch möglicherweise fehlen Ihnen trotzdem nötige Fertigkeiten. Oft fehlt es an betriebswirtschaftlichem Wissen. Dann sollten Sie jemanden mit diesem Know-how um Hilfe bitten oder mit ins Boot holen.

Es braucht eine realistische Selbsteinschätzung und eine realistische Einschätzung des Umfelds.

Stellen Sie sich deshalb folgende Fragen:

- Was will ich mit meiner Selbständigkeit erreichen?
- Was zeichnet mich aus, um erfolgreich zu sein?
- Wie reagiert mein Umfeld auf mein Vorhaben?
- Wo bekomme ich Unterstützung?
- Habe ich das nötige Kapital?
- Bin ich körperlich und mental in guter Verfassung?
- Bin ich bereit, viel zu arbeiten und erst mal wenig oder gar nichts zu verdienen?
- Habe ich Mut, Zeit und Wille?

Die zündende Geschäftsidee

Der Grundstein jeder erfolgreichen Firmengründung ist eine geniale Geschäftsidee. Das kann etwas ganz Neues sein, das bisher im Markt nicht angeboten wird: eine Idee oder ein Geschäftsmodell. Diese kann aber auch darin bestehen, etwas bereits Vorhandenes auf eine völlig andere Art und Weise anzubieten. Es reicht nicht, dass Sie und Ihr Umfeld von der Idee begeistert sind. Es muss eine Nachfrage dafür geben. Warum sollen Kunden Ihr Produkt kaufen oder Ihre Dienstleistung in Anspruch nehmen? Der freie Markt wird entscheiden, ob Ihre Idee zündet und Sie damit langfristig genügend Geld verdienen können. Am besten suchen Sie eine Idee in einer Branche, in der Sie sich auskennen und in der Sie Erfahrung mitbringen.

Nun folgt die Überzeugungsarbeit

Nach der gefundenen Geschäftsidee kommt die Planungsphase. Sie müssen sich mit wesentlichen Grundfragen wie Finanzierung und Marketing auseinandersetzen. Dazu erstellen Sie einen Businessplan, der Ihnen hilft, systematisch zu planen, allfällige Probleme frühzeitig zu erkennen und mögliche Geldgeber für die Startfinanzierung zu überzeugen. Eine saubere Finanzplanung ist ein Muss. Die Liquidität steht immer im Mittelpunkt der Überlegungen. Dabei muss berücksichtigt werden, dass der Aufbau eines Unternehmens meistens länger dauert als geplant und entsprechend auch mehr kostet. Mögliche Zielmärkte und Kunden müssen von Anfang an fokussiert werden. Auf Ihre Pensionskassengelder zurückzugreifen muss gut überlegt sein. Vielleicht ist Ihre Familie oder sind Ihre

Freunde bereit, Geld zu investieren, was immer vertraglich geregelt werden sollte.

Wirtschaftsförderungsstellen, Stiftungen oder auch Banken sind möglicherweise bereit, Sie in der Aufbauphase zu unterstützen. Je besser Sie mit Ihrem Businessplan überzeugen, desto eher gewinnen Sie Partner und gelingt Ihnen die Finanzierung.

Klares Marketingkonzept

Nur wenn Sie klare und konkrete Vorstellungen haben, wie Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung im Markt platzieren, können Sie den Sprung in die Selbständigkeit schaffen. Was nützt Ihnen die beste Idee, wenn es Ihnen nicht gelingt, diese einer breiten Kundschaft bekannt zu machen und sie vom Nutzen zu überzeugen? Dabei sind der Markt und die Kundschaft in Abgrenzung zu Ihrer Konkurrenz klar zu definieren. Das Angebot muss gekauft und langfristig nachgefragt werden.

Damit nach gelungener Markteroberung der Wettbewerbsvorsprung nicht verloren geht, braucht es ständige Weiterentwicklung und ein zielgerichtetes Marketing.

Endlich die eigene Firma

Bei der Firmengründung steht die Rechtsform im Vordergrund. Diese hängt von verschiedenen Kriterien ab, zum Beispiel: Umfang der Haftung, Startkapital, Unabhängigkeit, Steuerbelastung und Sozialversicherung. Gemäss Experten sollte bei dieser Überlegung die Haftung Priorität haben. Bei der Rechtsform wird hauptsächlich zwischen Einzelunternehmen (natürliche Personen) und Kapitalgesellschaften GmbH und AG (beides juristische Personen) unterschieden. Kommanditgesellschaften und Kollektivgesellschaften (beides juristische Personen) sind kaum von Bedeutung.

Die Rechtsform ist frei wählbar und lässt sich später auch ändern.

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.kmu.admin.ch → Praktisches Wissen → Gründung → Übersicht Rechtsformen

Einzelunternehmen

Die einfachste Rechtsform ist das Einzelunternehmen. Knapp die Hälfte der Firmen in der Schweiz sind Einzelfirmen. Bei dieser Rechtsform haften Sie mit Ihrem gesamten Vermögen und müssen Altersvorsorge und zusätzliche Versicherungsprämien alleine finanzieren. Sie sind auch nicht gegen Arbeitslosigkeit versichert. Damit die AHV einer Person den Status «Selbständigerwerbende/r» gewährt, müssen ganz bestimmte Kriterien erfüllt sein. Ein Einzelunternehmen können Sie an sich ohne Kapital gründen. Faktisch braucht es aber ein gewisses Startkapital, um die Zeit zu überbrücken, in der die laufenden Kosten höher sind als die Einnahmen. Es lohnt sich, einen Experten beizuziehen, bevor der Eintrag ins Handelsregister erfolgt. Eine Eintragungspflicht besteht ab einem Jahresumsatz über 100'000 Franken.

Kapitalgesellschaft

Wenn Sie weniger Risiko eingehen wollen, gründen Sie eine Kapitalgesellschaft, also eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) oder eine Aktiengesellschaft (AG). Mit diesen Rechtsformen sind Gründungs- und Verwaltungskosten verbunden. Ein Handelsregistereintrag ist nötig.

Nach der Gründung haftet allein die Gesellschaft mit ihrem Vermögen für die Geschäftsschulden. Im Fall eines Konkurses verlieren die Aktionäre/ Gesellschafter also höchstens ihr Aktienkapital/ Stammkapital. Ihr persönliches Vermögen bleibt unangetastet. Diese Einschränkung der Haftung besteht aber nur, wenn Sie Privat- und Geschäftsvermögen strikte trennen.

Die Organe der Gesellschaft haften mit ihrem Privatvermögen für den Schaden, den sie durch absichtliche oder fahrlässige Verletzung ihrer Pflichten der Gesellschaft, den Aktionären/ Gesellschaftern oder den Gesellschaftsgläubigern zufügen. Verantwortlichkeiten sind darum vorgängig genau zu klären.

Firmenbezeichnung

Sie werden sich auch überlegen, wie Ihr Unternehmen heissen soll. Bei Kapitalgesellschaften muss die Firmenbezeichnung aus einem Kernbegriff und der Angabe der Rechtsform bestehen. Dabei darf nicht gegen öffentliches Interesse verstossen und Wahrheitsgebot und Täuschungsverbot müssen eingehalten werden. Bei einer Einzelfirma muss der vollständige, amtliche Familienname des Selbständigen im Firmennamen enthalten sein, mit oder ohne Vornamen. Ob der Name nicht bereits vergeben ist, kontrollieren Sie auf der Internetseite www.zefix.admin.ch

Administrative Abklärungen und Behördengänge

Bei Ihrer Firmengründung sind Sie mit vielen Themen wie Handelsregistereintrag, Sozialversicherungen, Steuern und Mehrwertsteuer konfrontiert. Unterstützung hierzu finden Sie unter www.ch.ch
→ Arbeit → Selbständigerwerbende

Regionale Partner wie Gründerzentren können Ihnen bei der Suche nach günstigen Lokalitäten, Kapital und Geschäftspartnern nützliche Dienste leisten. Für Arbeitslose, die ein eigenes Unternehmen gründen wollen, existieren besondere Unterstützungsmassnahmen der Arbeitslosenversicherung.

Welche Steuern, Versicherungen und sonstigen Beiträge müssen Sie bezahlen?

Da Selbständigerwerbende in der Regel kein Einkommen mit einem Lohnausweis nachweisen können, muss die Steuererklärung auf der Basis der Geschäftsbücher und des Privatvermögens ausgefüllt werden.

Für Einzelunternehmen werden die Gewinne als Einkommen deklariert. Bei einer Aktiengesellschaft behalten Sie dagegen Ihren Angestelltenstatus, da die AG eine von ihrem Inhaber unabhängige juristische Person ist und somit getrennt besteuert wird. AG und GmbH zahlen Steuern auf den Gewinn. Bei mehr als 100'000 Franken Umsatz pro Jahr unterstehen Firmen (unabhängig von ihrer Rechtsform) der Mehrwertsteuerpflicht. Die Rechtsform der Firma ist entscheidend dafür, was obligatorisch versichert werden muss. Gründer einer Einzelfirma gelten für die Sozialversicherungen als «echte

Selbständigerwerbende» und sind selber für ihren Versicherungsschutz zuständig.

Wer hingegen eine GmbH oder AG gründet, ist zwar auch Unternehmer/in, zugleich aber auch Angestellte/r des eigenen Betriebs. Hier ist die Firma als juristische Person für den Versicherungsschutz zuständig. Beiträge für AHV, IV und EO sind bei allen Rechtsformen obligatorisch einzuzahlen. Selbständigerwerbende (Einzelunternehmen) können sich nicht gegen Arbeitslosigkeit versichern. Die Pensionskasse ist für sie freiwillig.

Wo können Sie sich beraten lassen?

- KMU-Portal des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO www.kmu.admin.ch → Praktisches Wissen → Gründung
- Initiative der Förderagentur für Innovation KTI www.venturelab.swiss
- Institut für Jungunternehmen www.ifj.ch
- Der Online-Schalter für Unternehmen macht die nötigen Behördengänge einfach, schnell und effizient www.easygov.swiss
- Netzwerk der Einfrau-Unternehmerinnen www.nefu.ch
- Kanton St.Gallen – Angebote für Start-ups und Gründer www.sg.ch → Wirtschaft und Arbeit → Standortförderung → Start-up und Gründer
- Verein Startfeld, St.Gallen www.startfeld.ch
- netzwerk-stgallen.ch www.netzwerk-stgallen.ch
- Jung-Unternehmer-Zentrum in Flawil, Gossau, Wattwil und Wil mit verschiedenen Angeboten zu Beratung, Schulung, Netzwerk und Checklisten www.jungunternehmerzentrum.ch
- Gründungsplattform Kanton Zürich www.gruenden.ch

Literatur

Winistörfer, N. (2020). *Ich mache mich selbständig. Von der Geschäftsidee zur erfolgreichen Firmengründung* (16. überarbeitete Aufl.). Zürich: Beobachter-Edition und Handelszeitung.