

Sich selbstständig machen

AufKurs



Inhaltsverzeichnis

Einleitung	3
Was versteht man unter selbstständig erwerbend?	4
Bin ich für die selbstständige Erwerbstätigkeit geeignet?	6
Ist mein Projekt realistisch?	7
Welche Wege führen zur eigenen Firma?	9
Porträt: Die Übertragung der Firma war reine Formsache Philipp Bähler, 41, Inhaber einer Bauunternehmung	12
Wer kann mich bei der Firmengründung unterstützen?	14
Was ist ein Businessplan?	15
Wie finanziere ich mein Unternehmen?	16
Porträt: Von Smart Toys zu Gesellschaftsspielen Marion Bareil, 31, Multimedia Creative Director und Entwicklerin von Videospielen	18
Welche Rechtsform soll ich wählen?	20
Was muss ich über Sozialversicherungen und berufliche Vorsorge wissen?	21
Geistiges Eigentum: Muss ich meinen Namen und meine Geschäftsidee schützen?	23
Porträt: Chancen nutzen Armando Gentile, 53, Geschäftsführer einer Franchise-Pizzeria	24
Die ersten Schritte nach der Gründung	26
Selbstständige Erwerbstätigkeit für ausländische Staatsangehörige	28
Was sagen Fachleute?	29
Weitere Informationen	30

Einleitung

Sind Sie auf der Suche nach einer neuen beruflichen Herausforderung? Möchten Sie Ihre eigene Chefin oder Ihr eigener Chef werden? Haben Sie soeben Ihr Studium abgeschlossen und schon immer davon geträumt, sich selbstständig zu machen? Sind Sie arbeitslos und möchten Ihre eigene Firma gründen? Haben Sie vor, den Familienbetrieb zu übernehmen?

Es gibt zahlreiche Gründe, sich selbstständig zu machen. Der Weg in die Selbstständigkeit steht grundsätzlich jeder Person in jedem Bereich offen. Laut Bundesamt für Statistik (BFS) sind 12 bis 14 Prozent der Berufstätigen in der Schweiz selbstständig erwerbend. Die meisten von ihnen wechseln im Laufe ihrer Karriere zwischen selbstständig und angestellt sein ab.

Frischgebackene selbstständig Erwerbende und zukünftige Firmeninhaberinnen müssen sich oft mit abstrakten Konzepten und neuen Begriffen wie Businessplan, Rechtsform und Handelsregister vertraut machen.

Diese Broschüre informiert Sie über die zu unternehmenden Schritte und die zu erledigenden Formalitäten. Weiter bietet sie Ihnen Denkanstösse zur erfolgreichen Umsetzung Ihres Firmenprojekts.

Was versteht man unter selbstständig erwerbend?

Als selbstständig erwerbend gilt jede Person, die unter eigenem Namen auf eigene Rechnung arbeitet sowie in unabhängiger Stellung ist und ihr eigenes wirtschaftliches Risiko trägt.

Selbstständig Erwerbende sind bei der Sozialversicherung anderen Konditionen unterstellt als Angestellte (siehe dazu Kapitel «Was muss ich über Sozialversicherungen und berufliche Vorsorge wissen?»). Ob Sie als selbstständig erwerbend gelten oder nicht, entscheidet daher Ihre Ausgleichskasse. Als Grundlage für diesen Entscheid braucht sie von Ihnen Unterlagen, die Ihre Selbstständigkeit belegen, wie zum Beispiel den Mietvertrag von Geschäftsräumen, Quittungen von Investitionen in Mobiliar und Güter oder Belege von Kundenaufträgen.

Starten Sie Ihr Unternehmen bei Null, sollten sie alle Unterlagen bis zum ersten Jahresende sammeln. Haben Sie bis dahin einen Nettoverdienst von mindestens CHF 2500.– erreicht, können Sie bei der kantonalen Ausgleichskasse den Antrag für selbstständige Erwerbstätigkeit stellen. Sozialversicherungsbeiträge können Sie auch bei einem kleineren Nettoverdienst einzahlen, dies müssen Sie jedoch verlangen.

- www.ahv-iv.ch > Kontakte
- www.ahv-iv.ch > Merkblätter
 - > Beiträge AHV/IV/EO/ALV
 - > Merkblatt 2.01 und Merkblatt 2.02

Gut zu wissen

Was sind Freelancer?

In der Arbeitswelt spricht man typischerweise von «Freelancer», wenn jemand weniger eng in die Arbeitsorganisation eines Betriebes eingegliedert ist und seine Arbeit freier gestalten kann als angestellte Mitarbeitende. Freelancer werden häufig für Projekte engagiert. Sie können auch ihren Arbeitsplatz im Betrieb haben, für den sie Projekte betreuen. Das Schweizer Recht kennt den Status «Freelancer» nicht. Per Gesetz wird lediglich zwischen selbstständig erwerbend und nicht selbstständig erwerbend unterschieden.



Scheinselbstständigkeit

Arbeiten Sie auf eigene Rechnung, erhalten Ihre Aufträge jedoch immer vom gleichen Auftraggeber, gelten Sie nicht als selbstständig erwerbend, sondern sind vom Auftraggeber angestellt. Er ist verpflichtet, die Sozialleistungen für Sie abzurechnen. Kommt er dieser

Verpflichtung nicht nach, handelt es sich um eine sogenannte Scheinselbstständigkeit. Der Arbeitgeber kann für diese Nachlässigkeit rechtlich belangt werden. Klären Sie die rechtliche Situation in Ihrem Fall ab und informieren Sie Ihren Arbeitgeber, falls er abrechnungspflichtig ist.

Bin ich für die selbstständige Erwerbstätigkeit geeignet?

Nicht jede Person ist geeignet, Unternehmerin oder Unternehmer zu werden oder eine selbstständige Tätigkeit aufzunehmen. Personen, die sich selbstständig machen möchten, müssen über Organisationstalent, Kreativität, Motivation und ein hohes Mass an Selbstdisziplin, aber auch über kaufmännische Kenntnisse und Managementkompetenzen verfügen. Selbstständig Erwerbende sind sowohl Spezialisten wie auch Generalisten. Hervorragende Kenntnisse im angestrebten Fachbereich sowie fundierte persönliche wie auch berufliche Erfahrungen sind weitere wichtige Faktoren.

Checkliste

Um erfolgreich selbstständig erwerbend zu sein, sind gewisse Qualifikationen erforderlich. Wenn die meisten der unten genannten Eigenschaften auf Sie zutreffen, verfügen Sie über das richtige Profil:

➤ Organisationstalent

- Ich habe meine Finanzen im Griff
- Ich kann Termine einhalten
- Administratives belastet mich nicht

➤ Selbstsicherheit

- Ich kann überzeugen und begeistern
- Ich kann mich schnell entscheiden und delegieren
- Ich kann mit Niederlagen umgehen

➤ Kommunikationsfähigkeit

- Ich kann gut mit Leuten sprechen
- Ich knüpfte schnell Kontakte
- Ich handle dienstleistungsorientiert

➤ Belastbarkeit

- Schwierigkeiten und kritische Situationen bewältige ich
- Bei Stress bleibe ich für andere ansprechbar
- Ich weiss, wie ich mich gut und schnell erholen kann

➤ Stabiles Umfeld

- Ich bin beruflich gut vernetzt
- Meine Familie unterstützt mich
- Ich kann mich auf meine Freunde verlassen

Ist mein Projekt realistisch?

Ziehen Sie eine ehrliche Bilanz über Ihre Fachkenntnisse sowie Ihre Stärken und Schwächen. Sammeln Sie so viele Informationen wie möglich in Bezug auf den Fachbereich, in dem Sie tätig sein möchten:

- Wer sind meine Kundinnen und Kunden?
- Welche Bedürfnisse und Gewohnheiten haben sie?
- Wer sind meine Mitbewerberinnen und Mitbewerber?
- Welche Preise oder Tarife sind in meiner Branche üblich?
- Welche Vorteile hat mein Produkt oder meine Dienstleistung?

Analysieren Sie Ihr Projekt genau und setzen Sie sich konkrete Ziele. Zur Unternehmensgründung existieren zahlreiche Instrumente und spezialisierte Organisationen, die Ihnen bei der Marktanalyse behilflich sein können. Nutzen Sie diese Möglichkeiten und lassen Sie sich von Fachleuten beraten. Links zu Websites finden Sie in den Kapiteln «Wer kann mich bei der Gründung meines Unternehmens unterstützen?» und «Was ist ein Businessplan?».

Gut zu wissen

Selbstständigkeit = Freiheit? Falsch!

Obschon selbstständig Erwerbende ihre eigene Chefin oder ihr eigener Chef sind, müssen sie sich doch nach den Bedürfnissen der Kundschaft richten. Viele selbstständig Erwerbende müssen gerade in der Startphase ein tieferes Einkommen in Kauf nehmen. Aus diesem Grund empfiehlt es sich in gewissen Fällen, neben der selbstständigen Erwerbstätigkeit vorerst noch eine bezahlte Anstellung beizubehalten. Gleichzeitig beansprucht die selbstständige Tätigkeit insbesondere in der Startphase viel Zeit und Energie. Eine Herausforderung, die es zu meistern gilt.

Wichtige Faktoren, um langfristig erfolgreich zu bleiben

Ungefähr 70 Prozent der neu gegründeten Firmen sind laut Bundesamt für Statistik (BFS) zwei Jahre nach ihrer Gründung noch aktiv. Vier Jahre nach Gründung ist hingegen nur noch jedes zweite Unternehmen im Geschäft. Welche Faktoren tragen dazu bei, dass eine neue Firma langfristig erfolgreich bleibt? Hier die wichtigsten:

Einigkeit im Gründerteam

Gründen Sie ein Unternehmen mit mehreren Teilhabenden, sollten sich alle einig sein über die Zielsetzung und die Verteilung der Verantwortung sowie der Anteile an der Firma. Wichtig ist auch, klare Zuständigkeiten und strukturierte Entscheidungsprozesse zu definieren. Es kann durchaus sinnvoll sein, diese Punkte vertraglich zu regeln.

- **Markt:** Auch beim besten Produkt muss ein Bedürfnis danach vorhanden sein. Ist der Markt bereits gesättigt, lässt sich keine Kundschaft finden.
- **Know-how:** Nebst exzellentem Branchen- und Produktewissen müssen auch betriebswirtschaftliche und administrative Kenntnisse sowie ein Verständnis von Marketingmanagement und Verkauf vorhanden sein.
- **Kapital:** Startkapital ist sehr entscheidend. Mangelt es an Investoren oder an Eigenkapital, sollte ehervon der Selbstständigkeit abgesehen werden. Leider gibt es immer wieder Start-ups, die sich überschulden.

Brauche ich eine Bewilligung, um meine Tätigkeit auszuüben?

Je nach Geschäft, das Sie eröffnen, oder Tätigkeit, die Sie ausüben möchten, brauchen Sie eine Bewilligung. Einige Berufe sind auf Bundes- oder Kantonebene reguliert: Arzt/Ärztin, Notar/in,

Architekt/in, Rechtsanwalt/-anwältin, Zahnarzt/-ärztin, Psychologe/-login usw. Um diese Tätigkeiten auszuüben, müssen Sie eine in diesem Gebiet anerkannte Ausbildung absolviert und ein Diplom erworben haben und eine entsprechende Berufserfahrung nachweisen können.

Wie kann ich mein Produkt oder meine Dienstleistung kommerziell vermarkten?

Sobald Sie über einen soliden ersten Kundenstamm verfügen, ist Mund-zu-Mund-Propaganda ein effizientes und kostenloses Mittel, um sich bekannt zu machen. Je nach Branche müssen Sie sich über weitere Kanäle wie soziale Netzwerke und Medien, Anzeigen, Broschüren, Kataloge, Verzeichnisse, Ausstellungen, Messen und Berufsverbände vermarkten. Haben Sie eine originelle Geschichte, die Sie erzählen können, um Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung Wert zu verleihen? Storytelling ist zu einem unverzichtbaren Element geworden, wenn es darum geht, die Aufmerksamkeit der Kundschaft zu gewinnen.

Welche Wege führen zur eigenen Firma?

Ein eigenes Unternehmen gründen

Steigen Sie mit einer neu gegründeten Firma in den Markt ein, starten Sie bei Null. Sie müssen an alles denken und alles selbst aufbauen. Der zu leistende Aufwand ist erheblich. Sie müssen am Anfang möglicherweise mit Verlusten oder bescheidenen Einnahmen rechnen. Ein Kundennetz entsteht Schritt für Schritt und beginnt oft im privaten oder beruflichen Umfeld. Es ist wichtig, dass Sie dieses Kundennetz pflegen und es rasch ausweiten können.

Wollen Sie mit dem Unternehmen eine neue Idee auf den Markt bringen, ist eine sorgfältige Marktanalyse wichtig. Sie müssen zudem die Frage eines allfälligen Patentschutzes klären (siehe Kapitel «Geistiges Eigentum: Muss ich meinen Namen und meine Geschäftsidee schützen?»).

Gründen Sie Ihr eigenes Geschäft, um auf eigene Rechnung in der gleichen Branche zu arbeiten, in der Sie angestellt waren, müssen Sie darauf achten, kein arbeitsvertraglich geregeltes Konkurrenzverbot mit den bisherigen Arbeitgebern zu verletzen.

Gut zu wissen

Arbeitslosigkeit und Förderung der selbstständigen Erwerbstätigkeit (FsE)

Arbeitslose, die ein eigenes Unternehmen gründen möchten, können von der «Förderung der selbstständigen Erwerbstätigkeit (FsE)» profitieren. Diese von der Arbeitslosenversicherung getragene Massnahme unterstützt Versicherte während höchstens 90 Tagen, um ihr Projekt zu entwickeln. Während dieser Zeit erhalten sie weiterhin ihre Arbeitslosenentschädigung und sind von der Stellensuche befreit. Zur FsE gehören eine persönliche Beratung und allenfalls Unternehmensführungskurse. Ihre Beratungsperson im RAV kann Sie im Detail über diese Möglichkeit informieren.

➤ www.arbeit.swiss

Eine Franchise kaufen

Mit dem Kauf einer Franchise erhalten Sie das Recht, ein bereits existierendes Produkt oder eine bereits existierende Dienstleistung zu vermarkten. Das ist beispielsweise der Fall, wenn Sie eine Filiale einer bestehenden Ladenkette eröffnen. Üblich ist dieses Modell



auch bei Fast-Food-Restaurants, Coiffeursalons oder im Autohandel.

Das franchisegebende Unternehmen vergibt dieses Recht für eine begrenzte Dauer und für ein bestimmtes Gebiet. Es kann vorkommen, dass die Niederlassung eine gewisse Grösse aufweisen muss, was für Sie mit hohen Investitionen verbunden sein kann. Das Franchise-Modell verlangt auch, dass Sie einen Teil der Einnahmen an das Unternehmen abgeben, diesem Rechenschaft ablegen und akzeptieren, dass es sich in die Geschäfte einmischen darf. Sie müssen sich zudem an die Leitlinien der Marke halten, die Sie ver-

treten. Dafür bietet das Franchise-Modell eine gewisse Sicherheit: Die Geschäftsidee hat sich bereits bewährt und auf dem Markt etabliert. In Bereichen wie Marketing oder Ausbildung können Sie auf die Unterstützung des Unternehmens zählen und rasch Profite verzeichnen.

Vor dem Kauf einer Franchise ist es wichtig, sich über die Kaufbedingungen und das franchisegebende Unternehmen zu informieren.

➤ www.swissdistribution.org

Ein bereits existierendes Unternehmen übernehmen

Der Kauf einer Firma ist ein einfacher und häufig gewählter Weg in die Selbstständigkeit: Unternehmensstruktur und Kundschaft sind vorhanden, die Konkurrenz ist bekannt. Wählen Sie diesen Weg, müssen Sie jedoch ein grosses finanzielles Polster vorweisen können. Gründen Sie Ihr eigenes Unternehmen und fangen klein an, müssen Sie zu Beginn meist weniger investieren.

Streben Sie in einer bestehenden Firma einen Strategiewechsel an, könnten Sie auf Widerstand stossen: Mitarbeitende, Kundschaft und Lieferfirmen möchten die alten Arbeitsabläufe vielleicht nicht aufgeben. Sie müssen daher auch mit Kündigungen oder der Abwanderung bestehender Kundschaft rechnen.

Die Übernahme eines Unternehmens kann verschiedene Formen annehmen, wie der Kauf eines Teils des Unternehmens oder der Kauf von Aktiven und Passiven. Die Transaktionsmodalitäten sind von der Rechtsform (siehe Kapitel «Welche Rechtsform soll ich wählen?») und der finanziellen Situation des Unternehmens abhängig. Vor der Übernahme müssen Sie folgende Punkte beachten:

- Die Person, die ihre Firma veräussern möchte, muss Ihnen das Geschäftsmodell, die Unternehmensstruktur, die wichtigsten Kennzahlen und den Kundenstamm ihres Unternehmens bekannt geben.
- Sie müssen festlegen, welches die wichtigsten Elemente der geplanten Übernahme sind, und wissen, über welche finanziellen Mittel Sie verfügen und welche Risiken Sie eingehen können.
- Sie müssen die finanzielle Lage und das wirtschaftliche Potenzial der Firma genau überprüfen. Erkundigen Sie sich bei der bisherigen Inhaberschaft, weshalb sie die Firma verkaufen möchte.

Bei der Übernahme eines Familienbetriebs kann es schwierig sein, sich als neue Chefin oder neuer Chef zu behaupten und gleichzeitig Rücksicht auf die Gefühle der Firmengründenden und der Mitarbeitenden zu nehmen. Eine offene Kommunikation ist das beste Mittel, um ein solches Erbe erfolgreich anzutreten. Wenn sich die Parteien geeinigt haben, muss ein Notar oder eine Rechtsanwältin beigezogen werden, um die Statuten des Unternehmens zu ändern und die Nachfolge zu regeln.



Philipp Bähler

41, Inhaber einer Bauunternehmung

Die Übertragung der Firma war reine Formsache

Schon als kleines Kind war Philipp Bähler häufig im Werkhof des elterlichen Baugeschäfts anzutreffen. Später fand er Spass am Baumaschinen fahren. «Für mich gab es nichts anderes als den Bauberouf», meint der 41-Jährige rückblickend. Seine Maurerlehre absolvierte er bei der Konkurrenz. «Für die Schnupperlehre nahm ich unseren Bagger mit.»

Von der Pike auf dabei

Nach der Lehre war es für Philipp Bähler klar, dass er im elterlichen Betrieb einsteigt. Er machte dort die Ausbildung zum Polier und später zum Bauführer. «Am Anfang war ich noch meist auf der Baustelle anzutreffen, aber mit der Zeit arbeitete ich immer häufiger im Büro.» Heute ist er die meiste Zeit am Telefon oder am Computer.

Über die Jahre hinweg übernahm Philipp Bähler sukzessive immer mehr Führungsaufgaben, und immer mehr Entscheidungen wurden von Vater und Sohn gemeinsam getroffen. «Waren mein Vater und ich uns nicht einig, ging es auch mal laut zu und her», erinnert sich der Bauunternehmer. Danach ging man sich für ein paar Stunden aus dem Weg und alles war vergessen.

Vor etwa zehn Jahren fing Philipp Bähler an, die volle Verantwortung für die 20 Mitarbeiter zu übernehmen. Sein Vater zog sich immer mehr zurück. «Er kommt heute noch täglich vorbei, aber beteiligt sich nicht mehr am Tagesgeschäft.»

Transparenz in der Familie

Die Baufirma war seit Generationen ein Familienunternehmen. Im Verwaltungsrat sassen nebst ihm auch seine Eltern, seine Schwester und ein Notar. «Meine Schwester hatte nie Interesse an der Firma, aber sie war über alles informiert und hätte auch ihr Veto einlegen können. Transparenz ist sehr wichtig, sonst gibt es in der Familie böses Blut», betont Philipp Bähler.

Dass Philipp Bähler die Aktiengesellschaft als Alleinaktionär übernehmen wird, war für alle klar, aber nicht vordringlich. Vor zwei Jahren arbeitete der Notar dann einen Vorschlag für die Übergabe aus. Wichtig war, dass

Philipp Bählers Schwester nicht benachteiligt wurde. «Alle Vermögenswerte der Firma wurden von einer unabhängigen Firma geschätzt. Meine Schwester wusste genau, was ich mit der Firma erhielt. Auch hier war Transparenz das A und O.» Alles Weitere war reine Formsache.

Emotional hat sich für die Familie und für Philipp Bähler nichts geändert. Die meisten Kunden und Lieferanten merkten gar nichts von der Geschäftsübertragung. Nur ein paar wenige lasen es im Amtsblatt und sprachen ihn darauf an. Auch bei den Angestellten blieb alles beim Alten, da Philipp Bähler schon lange zuvor den Chefposten übernommen hatte.

Härttere Bedingungen

Hingegen hat sich die Geschäftslage seit der letzten Generation verändert. Konnte sein Vater sich die Aufträge auswählen, bewerben sich heute mehrere Bauunternehmen auf eine Ausschreibung. Erstellte der Vater in erster Linie Neubauten, führt Philipp Bähler heute vermehrt Renovierungen und Sanierungen durch. Moderne Technologie beschleunigt und erleichtert zudem die Arbeitsausführung.

Philipp Bähler rät allen, die eine Firma übernehmen: «Nicht alles auf einmal ändern, sondern besser langsam optimieren.»

Wer kann mich bei der Firmengründung unterstützen?

Öffentliche und private Institutionen bieten Hilfe bei der Unternehmensgründung. Zögern Sie nicht, bei Spezialisten Rat einzuholen. Auf den folgenden Websites finden Sie Informationen, Tipps und Hilfsmittel. Zum Teil werden auch individuelle Beratung und Gründerkurse angeboten sowie die Möglichkeit, den Gründungsakt gleich online abzuwickeln.

- > www.kmu.admin.ch
- > www.easygov.swiss
- > www.ahead-zh.ch
- > www.startups.ch
- > www.ifj.ch
- > www.btools.ch

Start-up-Coaches haben unterschiedliche Profile und berufliche Hintergründe. Sie bieten Unterstützung zu verschiedenen Themen, unter anderem Marketing und Führung.

Für Start-ups mit wissenschaftsbasierten Innovationsprojekten gibt es spezifische Anlaufstellen zur Unterstützung:

- > www.innosuisse.ch
- > www.switzerland-innovation.com
- > www.venturekick.ch
- > www.unitectra.ch
- > www.venturelab.ch



Was ist ein Businessplan?

Ein Businessplan ist eine Präsentation Ihres Projekts. Darin legen Sie Ihre Ziele fest und machen finanzielle Prognosen für die ersten Geschäftsjahre. Der Businessplan dient Finanzinstituten oder potenziellen Partnern, die Machbarkeit Ihres Projekts einzuschätzen und die kurz- und mittelfristige Rendite zu beurteilen. Wie bei einem Bewerbungspool muss er daher vertrauenserweckend und glaubwürdig sein.

Wer den Businessplan für seine zukünftige Firma erstellt, durchläuft gleichzeitig meist einen wichtigen unternehmerischen Findungsprozess, werden doch darin die Strategien für die ersten Geschäftsjahre festgelegt. Der Businessplan ist nicht nur ein Dokument für Aussenstehende: Dem Unternehmer oder der Unternehmerin dient er auch als Planungs-, Orientierungs- und Analyseinstrument. Das in der Regel ca. 30-seitige Dokument soll Antworten auf die folgenden Schlüsselfragen liefern:

- Existiert ein Markt für meine Geschäftsidee?
- Wer sind meine Kundinnen und Kunden, und wie sieht der Handel mit ihnen aus?
- Welche Alternativen hat die Kundschaft, und wieso entscheidet sie sich für mich?

- Gibt es genügend Unterscheidungsmerkmale zu anderen Angeboten auf dem Markt, damit ich nicht vom Markt verdrängt werde?
- Mit welcher professionellen Marketingstrategie kann ich meinen Umsatz profitabel vergrössern?
- Welche Marktposition möchte ich mittelfristig erreichen?
- Welche Ressourcen braucht es dafür? Und wer soll die nötigen Investitionen mit welcher Motivation finanzieren?

Im Internet finden Sie zahlreiche Organisationen, die Informationen, Tipps und Vorlagen für die Erstellung eines Dossiers bieten. Hier ein paar Beispiele:

- www.kmu.admin.ch
 - Praktisches Wissen > Gründung
 - Firmengründung > Erste Schritte > Gut geplanter Start
- www.businessplan.ch
- www.businessplanner.ch

Wie finanziere ich mein Unternehmen?

Möchten Sie Ihr eigenes Unternehmen gründen, ist die Finanzierung oft eine der ersten Hürden. Die Gründung und der Aufbau eines Unternehmens müssen Sie zum überwiegenden Teil über Eigenkapital finanzieren. Die Mehrheit der Firmengründerinnen und Firmengründer erfüllt sich den Traum vom eigenen Unternehmen mit Ersparnissen.

Familie und Freunde sind meist eine einfache Geldbeschaffungsquelle. Vorsicht: Scheitert das Unternehmen und Sie können das Geld nicht mehr zurückzahlen, kann die persönliche Beziehung stark belastet werden.

Es gibt weitere Möglichkeiten, wie Sie Ihr Startkapital finanzieren können:

Banken

Es kommt zwar auf die Höhe des Betrags an, doch Banken sind bei der Kreditvergabe an junge Unternehmen in der Regel zurückhaltend und beteiligen sich lieber erst nach der Startphase. Holen Sie Informationen bei verschiedenen Finanzinstituten ein und vergleichen Sie deren Bedingungen für die Kreditvergabe.

Risikokapitalgesellschaften (Venture Capital)

Dabei handelt es sich um Finanzpartner, die dank Kapitalinvestitionen in der Lage sind, Unternehmen in der Startphase oder bei der Weiterentwicklung zu unterstützen. Gleichzeitig sind sie am Gewinn oder Verlust des Unternehmens beteiligt. Auch hier ist es wichtig, die eigene Rentabilität überzeugend kommunizieren und belegen zu können.

Business Angels

Business Angels sind in der Regel Personen, die sich zwar aus dem aktiven Geschäftsleben zurückgezogen haben, aber weiterhin eine wirtschaftliche Rolle übernehmen möchten, indem sie zukunftssträchtige Projekte mit Kapital, Zeit und Know-how unterstützen. Wie Risikokapitalgesellschaften sind auch Business Angels am Erfolg des Unternehmens beteiligt.

Bürgschaftsgenossenschaften

Organisationen wie Banken oder Mikrokreditgesellschaften, die Geld leihen, verlangen eine Kautions- oder Garantie, um das mit der Investition verbundene Risiko zu decken. Bürgschaftsgenossenschaften können Ihnen dabei helfen, einen

Kredit zu erhalten, ohne dabei Ihr Privatvermögen als Garantie aufs Spiel zu setzen. In der Schweiz gibt es vier vom Bund anerkannte Bürgschaftsgenossenschaften:

BG Mitte, Bürgschaftsgenossenschaft für KMU

➤ www.bgm-ccc.ch

BG OST-SÜD, Bürgschaftsgenossenschaft für KMU

➤ www.bgost.ch

Coopérative romande de cautionnement – PME, Cautionnement romand

➤ www.cautionnementromand.ch

Bürgschaftsgenossenschaft SAFFA für weibliche Unternehmende

➤ www.saffa.ch

Crowdfunding

Beim Crowdfunding sammeln Sie für die Finanzierung Ihrer Firmengründung Geld über eine Onlineplattform, ähnlich wie beim Spenden. In der Schweiz existieren mehrere entsprechende Plattformen. Einige davon bieten auch Kredite mit Vorzugszinsen an.

Andere Lösungen

Es kann zum Beispiel vorkommen, dass Ihre Geschäftspartner oder Ihre Kundschaft bereit sind, Sie in der Startphase zu unterstützen, indem sie Bestellungen im Voraus bezahlen. Weitere Möglichkeiten sind Stipendien, Subventionen, Preise, Wettbewerbe, Unterstützung von Inkubatoren, Forschungsgelder von Hochschulen, Fonds gemeinnütziger Stiftungen oder Steuererleichterungen. Die Wirtschaftsförderungsverbände Ihrer Region können Sie an potenzielle Partner verweisen.

➤ www.ansiedlung-schweiz.ch
➤ Standortpromotion > Wirtschaftsförderung der Kantone





Marion Bareil

31, Multimedia Creative Director und Entwicklerin von Videospielen

Von Smart Toys zu Gesellschaftsspielen

«Als ich meine zukünftige Geschäftspartnerin an einer Schule in Paris kennenlernte, war uns beiden klar, dass wir zusammen etwas auf die Beine stellen müssen», erinnert sich Marion Bareil. Während ihres Masterstudiums in Media Design entstand die Idee für das Abenteuerspiel «Oniri Islands». Es richtet sich an Kinder ab sechs Jahren, wird auf dem

Tablet gespielt und beinhaltet zwei digitale Figuren, die auf dem Bildschirm bewegt werden.

Gründung einer GmbH

Das Projekt hat mehrere Auszeichnungen erhalten, unter anderem den Prix Genilem. Er verschaffte den beiden jungen Frauen ein schlüsselfertiges Unternehmensprojekt und die Gründung einer

GmbH. So wurde das Studio Tourmaline ins Leben gerufen. Weiter konnten die jungen Frauen während drei Jahren vom Coaching durch Genilem profitieren.

«Im Rahmen dieses Wettbewerbs mussten wir unser Projekt präsentieren und einen Businessplan erstellen, was nicht einfach war. Weder ich noch meine Partnerin hatten eine Ahnung von Betriebswirtschaft. Der Businessplan muss glaubwürdig sein und Auskunft über die Marktverhältnisse geben. Wir haben damals rund 15 Videospiele der Konkurrenz geprüft, die einige Mängel aufwiesen. So haben wir erkannt, dass sich viele Leute für digitale Spiele begeistern und es gleichzeitig eine Marktlücke gibt. Es war der richtige Zeitpunkt, ein Qualitätsprodukt zu entwickeln.»

Die Auszeichnungen haben den jungen Unternehmerinnen auch die Türen zu den grossen Messen für Videospiele geöffnet und «Oniri Islands» mehr Sichtbarkeit verschafft.

Entscheidungen gemeinsam fällen

Mit dem Preisgeld der Auszeichnungen und dank der mittels Crowdfunding gesammelten CHF 31000.- konnten die jungen Frauen die Produktion des Spiels finanzieren. «Wir haben das Geld verwendet, um die Figuren herzustellen sowie unsere Dienstleister wie 3D-Künstler und Sound Design-

ner zu bezahlen. Am Anfang konnten wir selbst während mehreren Monaten keinen Lohn beziehen», erklärt Marion Bareil. Die junge Frau musste deshalb auch einen Nebenjob ausüben.

Marion Bareil und ihre Geschäftspartnerin ergänzen sich gut. «Wir fällen alle Entscheidungen gemeinsam und kümmern uns auch zusammen um die Finanzen und die Administration. Zudem haben wir beide das letzte Wort bei Fragen zum Game Design oder zur Grafik. Weil wir selbstständig sind, verfügen wir über eine gewisse gestalterische Freiheit.»

Eigene Projekte und externe Aufträge

«Oniri Islands» wurde Ende 2018 im Eigenverlag auf den Markt gebracht. «Bei der Herausgabe war der Erfolg eher mittelmässig», erklärt Marion Bareil. «Davon abgesehen war das Spiel aber eine hervorragende Erfahrung für uns und dient als Visitenkarte für andere Projekte.» Zurzeit arbeitet das Studio an der Entwicklung eines Brettspiel-Prototyps für «Oniri Islands» und bietet andere Dienstleistungen wie die Entwicklung von Apps, Trailern für Gesellschaftsspiele oder die Entwicklung von Serious Games an. Das Studio wird auch von einem Inkubator unterstützt. «Wir haben uns in der Welt der Video- und Gesellschaftsspiele einen Namen gemacht.»

Welche Rechtsform soll ich wählen?

Die Entscheidung, welche Rechtsform Sie für Ihr Unternehmen wählen, hängt von der geplanten Tätigkeit, der Anzahl beteiligter Personen und dem Startkapital ab. Sie hat Auswirkungen auf Risiken, die finanzielle Verantwortung, die Besteuerung und die Sozialversicherungen. Lassen Sie sich daher gut beraten.

Man unterscheidet zwei Arten von Gesellschaften:

Personengesellschaften

Die **Einzelgesellschaft**, auch Einzelfirma genannt, eignet sich gut für eine Geschäftstätigkeit, die direkt in Verbindung mit der Inhaberin/dem Inhaber steht. Dieses Modell wird oft gewählt, wenn der Inhaber oder die Inhaberin einen handwerklichen Beruf ausübt, etwa als Malerin oder Coiffeur. Es ist aber auch bei Arztpraxen, Anwaltskanzleien oder kaufmännischen Betrieben üblich. Einzelunternehmen sind die häufigste Rechtsform in der Schweiz.

Die **Kollektivgesellschaft** ist das ideale Modell für kleine Unternehmen, in denen sich die Geschäftspartner beruflich und persönlich relativ nahe stehen.

Die Formalitäten zur Gründung von Personengesellschaften sind einfach und Sie benötigen kein

Startkapital. Es findet keine getrennte Besteuerung zwischen den Inhabenden und dem Unternehmen statt. Verschuldet sich Ihr Unternehmen, haften Sie dafür mit Ihrem Privatvermögen.

Kapitalgesellschaften

Bei Kapitalgesellschaften sind Geschäfts- und das Privatvermögen des Unternehmers oder der Unternehmerin getrennt. Das Modell **Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)** eignet sich für jede Geschäftstätigkeit. Für die Gründung einer GmbH benötigen Sie ein Startkapital von mindestens CHF 20 000.-

Für die Gründung einer **Aktiengesellschaft (AG)** ist ein Startkapital von mindestens CHF 100 000.- erforderlich. In einer Aktiengesellschaft bleiben die Aktionäre und Aktionärinnen sowie Investierende anonym.

Einen Überblick über die wichtigsten Rechtsformen und deren Formalitäten finden Sie hier:

- > www.easygov.swiss > Allgemeine Informationen > Fachinformationen > Rechtsformen
- > www.kmu.admin.ch > Praktisches Wissen > Gründung > Firmengründung: Tipps vor dem Start und Hilfsangebote > Auswahl Rechtsform

Was muss ich über Sozialversicherungen und berufliche Vorsorge wissen?

Ein Vorteil für Arbeitnehmende ist, dass sie sich nicht um Sozialversicherungen und berufliche Vorsorge kümmern müssen. Die Arbeitgeber sind bei den meisten Versicherungen angemeldet und bezahlen einen Teil der Beiträge, während die Beiträge der Mitarbeitenden automatisch vom Lohn abgezogen werden.

Selbstständig Erwerbende müssen sich hingegen selbst um die berufliche Vorsorge kümmern und sich gegen Risiken versichern, die für ihr Unternehmen, ihr Vermögen oder ihre Familie Folgen haben können.

Einige Sozialversicherungen sind obligatorisch, andere fakultativ. Dabei kommt es insbesondere auf die für das Unternehmen gewählte Rechtsform an.

Personengesellschaften

Als selbstständig Erwerbende müssen Gründerinnen und Gründer von Einzelgesellschaften oder Kollektivgesellschaften einen Grossteil der beruflichen Vorsorge selbst tragen. Für sie

➢ sind nur die Alters- und Hinterbliebenenversicherung (AHV), Invalidenversicherung (IV) und die Erwerbsersatzordnung (EO) obligatorisch;

- ist es nicht möglich, Beiträge in die Arbeitslosenversicherung (ALV) einzuzahlen;
- sind Beiträge an die berufliche Vorsorge (BVG) sowie der Abschluss einer Berufsunfallversicherung (BUV) fakultativ, werden aber empfohlen.

Die Nichtberufsunfallversicherung (NBUV) ist bei selbstständig Erwerbenden Teil der obligatorischen Krankenversicherung (KVG). Der Wechsel vom Angestelltenverhältnis in die Selbstständigkeit muss der Krankenkasse gemeldet werden.

Für selbstständig Erwerbende ist es zudem empfehlenswert, einen Beitrag in die 3. Säule einzuzahlen oder anderweitig für ihre Altersvorsorge zu sorgen. Weiter ist es wichtig, eine Betriebshaftpflichtversicherung abzuschließen. Es wird auch empfohlen, im Krankheitsfall auf eine Lohnausfallversicherung zurückgreifen zu können.

Kapitalgesellschaften

Jede in einer AG oder GmbH tätige Person gilt als Arbeitnehmende. Das gilt auch für Sie als inhabende oder geschäftsleitende Person. Wie alle Arbeitnehmenden müssen Sie Sozialversicherungsbeiträge bezahlen. In

diesem Fall gelten folgende obligatorische Sozialversicherungen:

- AHV, IV, ALV, und EO;
- Berufs- und Nichtberufs-unfallversicherung (BUV und NBUV);
- Berufliche Vorsorge gemäss BVG.

Auch hier wird empfohlen, eine Betriebshaftpflichtversicherung und eine Lohnausfallversicherung bei Krankheit abzuschliessen. Wenn Sie Mitarbeitende anstellen, sind Sie unabhängig von der gewählten Rechtsform verpflichtet, eine vollständige De-

ckung Ihrer Arbeitnehmenden sicherzustellen (AHV, UV, BVG, Familienzulagen usw.).

Auf der Website des Bundesamtes für Sozialversicherungen finden Sie einen Überblick zum Sozialversicherungssystem in der Schweiz:

- www.bsv.admin.ch > Informationen für Unternehmen / KMU und Selbstständigerwerbende

Gut zu wissen

Auswirkungen auf die Familie

Was wird aus meinem Unternehmen, wenn ich mich scheiden lasse oder wenn ich sterbe? Die Auswirkungen sind vor allem finanzieller Natur, wie die Teilung der Vermögen oder die Übernahme von Schulden. Ausschlaggebend sind dabei der eheliche Güterstand und die Rechtsform des Unternehmens. Um die beste Lösung für alle beteiligten Personen sowie das Unternehmen zu finden, lässt man sich am besten von einer Fachperson beraten, zum Beispiel einer Notarin oder einem Rechtsanwalt.

Geistiges Eigentum: Muss ich meinen Namen und meine Geschäftsidee schützen?

Eine Marke besteht aus allen Symbolen wie dem Namen und dem Logo, unter welchen Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen auf den Markt bringen. Eine Marke kann geschützt werden. Konsultieren Sie zum Beispiel zuerst das Handelsregister (siehe Kapitel «Die ersten Schritte nach der Firmengründung»), um herauszufinden, ob der Name Ihres Unternehmens bereits verwendet wird. Im Unterschied zu Ihrem Namen und Ihrer Marke können Sie Ihre Geschäftsidee als solche nicht schützen.

Schutz von geistigem Eigentum (Marke, Patent, Design)

Anders als beim Urheberrecht kommt der Schutz von Marken, Patenten und Designs nicht automatisch zustande. Dazu muss man beim eidgenössischen Institut für geistiges Eigentum (IGE) einen Antrag stellen. Sie können die konkrete und gewerbsmässige Umsetzung Ihrer Geschäftsidee durch ein Patent schützen lassen. Dies trifft auf technische Innovationen neuer Produkte oder neuer Herstellungsprozesse zu. Das IGE stellt eine spezifisch auf KMU ausgerichtete Website zur Verfügung. Dort finden Sie Beispiele und Ratschläge.

> www.ige.ch > KMU-Portal

Um den Schutz durch ein Patent zu erreichen, müssen Sie sich vergewissern, dass Ihre Erfindung zum Zeitpunkt der Anmeldung tatsächlich neu ist. Dies können Sie zum Beispiel mithilfe einer begleiteten Patentrecherche beim IGE machen. Dieser Vorgang ist auch nützlich, um herauszufinden, ob eine Erfindung das Patent einer anderen Person verletzt oder nicht.

> www.ip-search.ch

Gut zu wissen

Urheberrecht

Das Urheberrecht schützt literarische und künstlerische Werke (Kompositionen, Kunstwerke, Filme, Fotografien, Werbetexte, Software, Website-Gestaltung usw.). Geschäfts-ideen oder -konzepte gehören nicht dazu. Der Schutz des Urheberrechts tritt automatisch mit der Schaffung des Werks in Kraft, ist aber von begrenzter Dauer. Es existiert kein entsprechendes Register. Das Urheberrecht gilt für Privatpersonen wie auch Unternehmen.



Armando Gentile

53, Geschäftsführer
einer Franchise-
Pizzeria

Chancen nutzen

24

Armando Gentile blickt auf eine erfahrungsreiche Karriere zurück: Nach Abschluss der Handelsschule und Erwerb des SIZ-Zertifikats für Informatik gründete er ein kleines Grafikunternehmen in Lugano. Heute hingegen beschäftigt er sich mit etwas ganz anderem: Er ist Geschäftsführer einer Franchise-Pizzeria.

Vom Pizzakurier...

Als Armando Gentile vor zwanzig Jahren in die Deutschschweiz zog, reichten die Einnahmen aus seinem Grafikunternehmen nicht mehr aus. Um sein Einkommen aufzubessern, begann er, zusätzlich als Kurier für eine Pizzakette zu arbeiten.

Als ihm die Chance geboten wurde, half Armando Gentile auch

in der Leitung der Pizzeria aus: Der Geschäftsführer der Pizzeria war für kurze Zeit abwesend und Armando sprang ein und führte die Filiale.

...zum Geschäftsführer

«Kurz darauf bot sich mir die Gelegenheit, eine Filiale in Zug zu übernehmen. Wie ich das Geschäft führe, lernte ich durch die praktische Arbeit vor Ort und die internen Schulungen des Unternehmens.» Armando Gentile arbeitete einige Jahre als Geschäftsführer und sammelte anschliessend weitere Berufserfahrungen im Gastronomiebereich in anderen Unternehmen, darunter auch einem im Ausland. Vor zwei Jahren beschloss die Pizzakette, in Locarno eine Filiale zu eröffnen. Armando Gentile nutzte die Gelegenheit, um in das Unternehmen und mit seiner Familie ins Tessin zurückzukehren. «Das war eine gute Entscheidung. Das Unternehmen berücksichtigte, wie lange ich für sie gearbeitet hatte, und vertraute mir die Leitung der neuen Filiale an.»

Gegenseitiges Vertrauen

Bevor man sich mit einem Franchise-Unternehmen selbstständig macht, ist es wichtig, sich gut zu informieren. «Das Vertrauen in die Zusammenarbeit muss gegenseitig sein. Das Unternehmen, mit dem ich zusammenarbeite, ist gut strukturiert und ich habe Fachleute, die

mich unterstützen. Ich arbeite seit etwa fünfzehn Jahren mit diesem Unternehmen zusammen und die Beziehung ist solide.»

Vorteile und Einschränkungen

«Die Eröffnung einer Firma im Franchising bietet viele Vorteile. Vor allem ist das finanzielle Risiko geringer: Der Vertrag wurde nicht mit mir als natürliche Person abgeschlossen, sondern mit der von mir gegründeten Gesellschaft mit beschränkter Haftung. So bin ich besser geschützt.» Armando Gentile musste das Startkapital investieren, während das Franchising-Unternehmen sich um alles andere kümmerte: beispielsweise um Standortsuche, Marktanalyse, Businessplan und Materialbeschaffung. Täglich übermittelt er die Daten zur Geschäftsentwicklung an das Franchising-Unternehmen und gibt jeden Monat einen Prozentsatz des Umsatzes ab. Selbstverständlich muss er sich auch an die Unternehmensrichtlinien halten.

Alle fünf Jahre wird eine Bestandsaufnahme gemacht und der Vertrag erneuert. «Viele administrative Arbeiten werden vom Unternehmen übernommen, sodass ich mich auf die operative Leitung der Pizzeria konzentrieren kann.» Zudem nimmt Armando Gentile regelmässig an Fortbildungskursen zu Produktqualität, Hygienevorschriften und Unternehmensführung teil.

Die ersten Schritte nach der Gründung

Buchführung

Es ist wichtig, von Beginn an eine professionell geführte Buchhaltung zu führen. So können die geschäftlichen und privaten Finanzen getrennt und steuerlich richtig deklariert werden. Die Buchhaltung ist auch ein zentrales Instrument für die strategische Unternehmensführung.

Nicht nur zu Beginn, sondern auch wenn das Unternehmen wächst, ist es sinnvoll, Fachleute einzubeziehen, die sich in gesetzlichen wie auch steuerlichen Belangen der Buchhaltung auskennen. Denn je grösser ein Betrieb wird, desto komplexer wird die Buchführung.

Handelsregister

Jeder Kanton führt ein eigenes Handelsregister (HR). Es handelt sich dabei um eine Liste der aktiven Unternehmen innerhalb eines Kantons. Die Liste ist öffentlich zugänglich und dient dazu, den Firmennamen jedes Unternehmens zu schützen. Kein anderes Unternehmen am gleichen Ort darf diesen oder einen ähnlichen, verwechselbaren Namen tragen. Das Handelsregister informiert weiter über die Rechtsform des Unternehmens, den Geschäftssitz, den Geschäftszweck und die Namen der Führungskräfte und Partner.

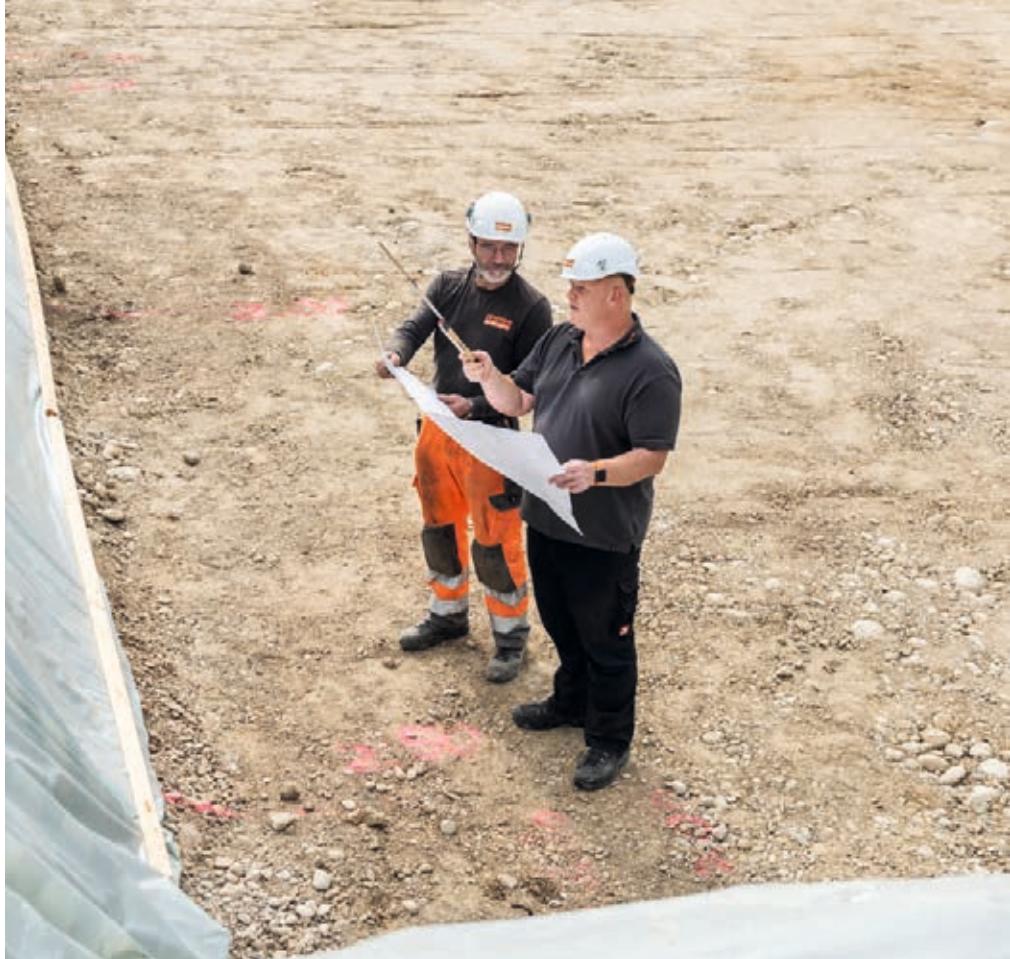
Ob der Eintrag ins Handelsregister obligatorisch oder fakultativ ist, hängt von der Rechtsform des Unternehmens ab. Auf Wunsch kann sich jedes Unternehmen eintragen lassen. Die Eintragung ist kostenpflichtig und bringt die Verpflichtung mit sich, eine Buchhaltung zu führen und Geschäftsdokumente während einer gewissen Anzahl Jahre aufzubewahren. Weiter unterliegt das Unternehmen der Betreibung durch Pfändung oder Konkurs. Eingetragene Unternehmende sind verpflichtet, das Handelsregisteramt über alle Änderungen der bei der Gründung gemeldeten Informationen auf dem Laufenden zu halten und zum Beispiel eine Adressänderung oder neue Geschäftspartner zu melden.

➤ www.zefix.ch

Registrieren der Internetadresse

Ein Unternehmen ohne Internetadresse kann man sich kaum mehr vorstellen. Die Verantwortung über die Registrierung und Verwaltung von Domain-Namen liegt bei nationalen Organisationen, die eine Liste der bereits verwendeten Namen führen. Neue Domain-Namen können bei sogenannten «Registraren» angemeldet werden.

➤ www.nic.ch > registrars



Mehrwertsteuer (MwSt.)

Steuerfragen dürfen bei der Unternehmensführung nicht vernachlässigt werden. Zu den wichtigsten Steuerarten gehört die als Konsumsteuer konzipierte Mehrwertsteuer. Sie wird bei jeder Phase der Produktion, Distribution und bei Dienstleistungsimporten erhoben. Im Prinzip unterliegt jedes Unternehmen, das einen Mindestumsatz von CHF 100 000.- erwirtschaftet, der Mehrwertsteuerpflicht und muss sich bei

der Eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) anmelden. Es gibt jedoch Ausnahmen und Spezialfälle. Erkundigen Sie sich auf der Website der ESTV:

➤ www.estv.admin.ch

Selbstständige Erwerbstätigkeit für ausländische Staatsangehörige

Bürger aus EU-/EFTA-Staaten können selbstständig erwerbend in der Schweiz tätig sein. Dafür müssen sie bei der kantonalen Migrationsbehörde ein Gesuch stellen. Sie müssen belegen, dass sie eine selbstständige Erwerbstätigkeit ausüben oder ausüben werden, die für sie selber und ihre Familienangehörigen existenzsichernd ist. Wird die Bewilligung erteilt, erhalten sie die Aufenthaltsbewilligung (B-Ausweis), die fünf Jahre gilt und erneuert werden kann. Die selbstständige Erwerbstätigkeit darf erst nach Erteilung der Bewilligung ausgeübt werden.

Personen aus Drittstaaten haben nur das Recht auf die Ausübung einer selbstständigen Erwerbstätigkeit, wenn sie den C-Ausweis besitzen oder ihre Ehepartner den C-Ausweis besitzen respektive Schweizer Bürger sind. Alle übrigen Personen haben keinen rechtlichen Anspruch auf selbstständige Erwerbstätigkeit. Sie müssen bei der zuständigen kantonalen Migrationsbehörde ein Gesuch stellen. Neben den persönlichen Voraussetzungen muss auch nachgewiesen werden, dass die selbstständige Tätigkeit «nachhaltig positive Auswirkung auf den Arbeitsmarkt Schweiz»



haben wird. Weitere Auskünfte erteilen die kantonalen Migrationsbehörden:

> www.sem.admin.ch > Das SEM
> Kontakt kantonale Behörden

Was sagen Fachleute?



Manuela Guggiari, Leiterin des Instituts für Weiterbildung des Departements für Bildung, Kultur und Sport des Kantons Tessin

«Wer sich selbstständig machen will, hat viele Unterstützungsmöglichkeiten. Es gibt verschiedene kantonale und private Beratungsdienste und es werden viele Kurse angeboten, zum Beispiel zur Erstellung von Businessplänen, Nutzung sozialer Medien, Buchhaltung und Marketingstrategien. Wer sein eigenes Unternehmen führen will, sollte sich gut informieren und auch weiterbilden. So lernt man die nötigen Fähigkeiten, seinen Businessplan zu schreiben. In diesem Plan muss man seine Geschäftsidee genau durchdenken und kann prüfen, ob sie tatsächlich realisierbar und ist und sich finanziell auszahlen wird. Eine gute Idee allein reicht also nicht aus, um erfolgreich zu sein. Eignen Sie sich die nötigen Kenntnisse und Fähigkeiten an, um eine Firma richtig führen zu können.»



Jacques Métrailler, Direktor des Bürgschafts- und Finanzzentrums CCF AG

«Der beste Rat ist ‹follow the money› statt den eigenen Ambitionen. Ein Unternehmer muss Kompromisse machen zwischen seinen Vorstellungen und dem, was er tatsächlich erreichen kann. Das heisst nicht, dass man die Erwartungen herabschrauben soll, sondern dass man seine Grenzen kennt, die oft durch die finanziellen Mittel bestimmt sind. Nein zu sagen ist eine der wichtigen Fähigkeiten, die man beherrschen muss. In Bezug auf die Finanzierung muss bei der Planung stets mit einer Verzögerung von 8 bis 12 Monaten gerechnet werden. Es gibt immer Unvorhergesehenes, insbesondere in der Startphase. Die Eigenkapitalbasis muss ebenfalls ausreichend sein. In der Unternehmensfinanzierung gilt: alles oder nichts. Die Kohärenz des Gesamtprojekts wie festgelegter Preis, Zielpublikum, Standortwahl, Einzugsgebiet und Zielkapital, ist ausschlaggebend dafür, wie stabil ein Unternehmen ist.»

Weitere Informationen

- > www.berufsberatung.ch, für alle Fragen rund um Lehrstellen, Berufe, Aus- und Weiterbildungen
- > www.berufsberatung.ch/biz, Adressen der kantonalen Berufs-, Studien- und Laufbahnberatungsstellen
- > www.ch.ch, Portal der Schweizer Behörden mit generellen Informationen zum Thema Selbstständigkeit und selbstständig werden
- > www.shop.sdbb.ch, Onlineshop mit Medien zu Laufbahn, Weiterbildungen und Berufen



Impressum

4. aktualisierte Auflage 2026

© 2026 SDBB, Bern. Alle Rechte vorbehalten.
ISBN 978-3-03753-483-0

Herausgeber:

Schweizerisches Dienstleistungszentrum
Berufsbildung | Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung SDBB
SDBB Verlag, www.sdbb.ch, info@sdbb.ch
Das SDBB ist eine Fachagentur der Kantone (EDK) und wird vom Bund (SBFI) unterstützt.

Recherche und Texte: Jean-Noël Cornaz, Regula Lugrinbühl, Nadja Bruno, SDBB

Fachlektorat: Alan Righetti, Institut für Weiterbildung – Fondounimpresa **Korrektorat:** Cavelti, Gossau **Übersetzung:** Myriam Walter, Flims Waldhaus **Fotos:** Maurice K. Grüning, Zürich; Thierry Parel, Genf; Olivier Maire, Bramois; Viola Barberis, Claro; Nadja Bruno, SDBB

Grafik und Umsetzung: Andrea Lüthi, SDBB

Druck: Cavelti, Gossau

Vertrieb, Kundendienst:

SDBB Vertrieb
Industriestrasse 1, 3052 Zollikofen
Telefon 0848 999 001, vertrieb@sdbb.ch
www.shop.sdbb.ch

Artikelnummer:

LO1-3160
Diese Broschüre gibt es auch in Französisch und Italienisch.

Wir danken allen beteiligten Personen und Firmen ganz herzlich für ihre Mitarbeit. Mit Unterstützung des SBFI.

■ Die kantonalen Berufs-, Studien- und Laufbahnberatungen



In der Schweiz sind 12 bis 14 Prozent der berufstätigen Personen selbstständig erwerbend. Möchten Sie diesen Weg ebenfalls einschlagen? Wissen Sie, woran Sie denken müssen, bevor Sie sich selbstständig machen? Wie Sie eine eigene Firma gründen? Welche Sozialversicherungen obligatorisch sind?

In dieser Broschüre finden Sie Antworten auf diese und weitere Fragen. Erwerbstätige, die den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt haben, erzählen in Porträts von Ihren Erfahrungen und Fachleute geben konkrete Ratschläge.