

START IN DIE SELBSTÄNDIGKEIT

Viele Menschen haben den Traum, das berufliche Umfeld selbständig und eigenverantwortlich zu bestimmen und der eigene Herr und Meister zu sein. Der Weg in die Selbständigkeit und zum Holzbauunternehmer setzt eine gründliche Vorbereitung voraus. TEXT FELIX BAUMGARTNER | FOTO ZVG

Was nach grosser Freiheit tönt, birgt oft auch Gefahren. Nicht jedes Unternehmen kann sich auf dem Markt behaupten. Gerade die ersten Jahre sind oft die kritischsten. Deshalb ist es wichtig, sich über Konsequenzen der Selbständigkeit im Klaren zu sein. Um die bevorstehenden Herausforderungen möglichst gut zu meistern, sollten neben den grundsätzlichen Fragen zum Leistungsangebot und den Kunden der neuen Firma auch Aspekte wie die Finanzierung, die Wahl der Rechtsform und die notwendigen Versicherungen angeschaut werden.

Leidenschaft und Verkaufstalent

Als Erstes sollte geprüft werden, ob die persönlichen Voraussetzungen für eine selbständige Tätigkeit erfüllt sind. Dazu gehört Leidenschaft für die zukünftige Tätigkeit, grosse Einsatzbereitschaft und die Fähigkeit, grossen Druck auszuhalten – auch finanziellen. Es genügt nicht, ein guter Fachspezialist zu sein. Das fachliche Know-how ist im handwerklichen Gewerbe die Grundvoraussetzung, doch bevor man dies beweisen kann, muss man Aufträge haben. Im Weiteren sind auch betriebswirtschaftliche Kenntnisse erforderlich. Dabei reicht es nicht, die Preiskalkulation zu beherrschen, es ist auch ein gewisses

Verkaufstalent erforderlich. Wer gerne mit Menschen umgeht, Kontakte knüpfen und proaktiv auf Kunden zugehen und diese überzeugen kann, ist ein guter Verkäufer.

Alles nur ein Traum?

Ist es nur ein Traum oder sind bereits konkrete Vorstellungen vorhanden? Welche Produkte und Dienstleistungen sollen angeboten werden? Und wer sind die ersten Kunden? Kunden zu gewinnen, ist eine Herausforderung, sie zu behalten ebenfalls. Es stellt sich die Frage, wie die Kunden auf das neue Unternehmen aufmerksam werden. Dazu gehört neben einer Firmendokumentation und dem Internetauftritt vor allem die persönliche Präsenz. Es ist wichtig, ein Netzwerk aufzubauen. Das bedeutet auch, an Anlässen teilzunehmen.

Weitere Überlegungen sollten die Grösse der Firma, den Standort der Unternehmung, die Herstellung der Produkte und die grösste zu erwartende Konkurrenz betreffen. Diese Punkte sind wie auch das geplante Geschäftsmodell in einem Businessplan festzuhalten. Das schriftliche Formulieren der Absichten und Pläne hilft, die eigenen Gedanken aus der Distanz zu betrachten – damit kein Luftschloss gebaut wird. Wichtig ist auch, sich mit seiner

Familie und seinen Freunden zu beraten. Ein Unternehmen aufzubauen, ist eine Lebensaufgabe, braucht Zeit und Energie. Zudem wird ein finanzielles Risiko eingegangen.

Es stellt sich auch die Frage, ob das Unternehmen alleine oder allenfalls mit einem oder mehreren Partnern gegründet werden soll. Der Vorteil einer Unternehmensgründung mit Partner liegt im geschäftlichen Gedankenaustausch auf Augenhöhe und der Möglichkeit einer Stellvertretung. Das bedeutet aber auch, dass Entscheidungen nicht mehr alleine getroffen werden können. Darum gilt es, sich vor der Gründung – wie bei einer Ehe – über die wichtigen Dinge abzusprechen.

Die gute Gelegenheit

Wenn die grundsätzlichen Überlegungen gemacht sind, stellt sich die nächste Frage: ob ein Start-up gegründet oder die Nachfolge einer bestehenden Unternehmung angetreten wird. Hier gibt es nicht die richtige Antwort, sondern es kommt auf die Gelegenheiten an. Ist ein nachfolgereifes Unternehmen vorhanden, welches den Vorstellungen betreffend Leistungsangebot, Grösse und Marktregion entspricht? Mögliche Quellen für solche Angebote sind branchenspezifische Plattformen, Netz-

werke, Treuhandbüros und Berater. Grundsätzlich kann die Übernahme eines Unternehmens auf zwei Arten erfolgen: zum einen durch den Erwerb von Anteilen (Aktien, Stammanteile) eines Unternehmens, zum anderen durch den Erwerb einzelner Aktiven eines Unternehmens (Betriebsmittel, Lagervorräte). Wie auch beim Start-up muss dafür eine neue Firma gegründet werden.

Spielraum definieren

Mit der Wahl der Rechtsform werden die juristischen Rahmenbedingungen definiert, die den künftigen Spielraum beeinflussen. Die getroffene Wahl hat personelle, finanzielle, steuerliche und rechtliche Folgen. Entsprechend sind Aspekte wie Haftungsrisiko, Geschäftspartner, Kapitalbeschaffung, Steuern und Buchführung wichtige Entscheidungskriterien bei der Rechtsformwahl. Die rechtlichen Grundlagen gibt in erster Linie das schweizerische Obligationenrecht (OR) vor.

Bei der Gründung einer Kapitalgesellschaft (AG, GmbH) sind gewisse Formalitäten einzuhalten und mit Kosten verbunden. Der mitarbeitende Gründer wird sozialversicherungsrechtlich wie ein Arbeitnehmer behandelt. Selbständig Erwerbende, die sich für die Rechtsform Einzelunternehmen entscheiden, müssen bei der zuständigen Ausgleichskasse anerkannt werden. Wer diese Form wählt, muss sich aktiv mit den Themen der sozialen und beruflichen Absicherung, dem Versicherungsschutz und der Altersvorsorge befassen. Ein Einzelunternehmen kann später, wenn es auf dem Markt etabliert ist und Wachstum anstrebt, in eine Kapitalgesellschaft umgewandelt werden.

Auch wenn es sich paradox anhört: Bereits bei der Gründung sollte an die Nachfolge gedacht werden. Von Vorteil kann es sein, das Unternehmen «leicht» zu halten; das heisst, nur die für einen Holzbaubetrieb notwendigen Aktivitäten und Werte in der Unternehmung zu halten, insbesondere bezüglich der Immobilien.

Die Finanzierung

Grundsätzlich gilt, dass die Höhe des erforderlichen Eigenkapitals eng mit dem Risiko des Vorhabens verknüpft ist. Das Eigenkapital kann aus den eigenen Ersparnissen, Familiendarlehen, Erbvorbezügen oder einem Vorbezug von Vorsorgegeldern stammen. Diese Finanzierungsformen sind in der Regel günstiger als die Aufnahme von Fremdkapital und sollten deshalb weitestmöglich ausgeschöpft werden. Bei einer Nachfolgeübernahme besteht die Möglichkeit, dass der Verkäufer bei der Finanzierung mit einem Darlehen mithilft. Werden Bankkredite benötigt, wird ein Businessplan verlangt, mit dem sich die Bank ein Bild über das Projekt und dessen Erfolgchancen verschafft. Aber nicht nur die Anschaffungen bei der Gründung müssen finanziert werden. Grosse Beachtung ist der langfristigen Tragbarkeit zu schenken. Weil Kundenzahlungen zeitverschoben eingehen, müssen Kosten unter anderem für Material, Lohn und Sozialversicherungen vorfinanziert werden. Ebenfalls müssen Kredite verzinst und amortisiert werden.

Nachhaltig führen

Nach der Gründung muss das Unternehmen erfolgreich geführt werden. Je klarer die Absichten und Vorstellungen im



Felix Baumgartner

DER AUTOR

Felix Baumgartner ist eidg. dipl. Zimmermeister und kennt die Holzbaubranche auch von der Unternehmerseite her. Er ist Inhaber der Baumgartner Unternehmensberatung und spezialisiert auf die Holzbaubetriebe. Nebenberuflich ist er als Dozent an diversen Technikerschulen tätig.

fb-beratung.ch

Vorfeld waren, umso zielgerichteter kann später am Erfolg gearbeitet und Fehler können vermieden werden. Dabei ist es wichtig, sich um Kundengewinnung und -pflege, Arbeitsauslastung, Abwicklung der Aufträge und Personalführung zu kümmern. Neben den produktiven Tätigkeiten, die verrechnet werden können, muss auch Zeit für administrative Aufgaben eingeplant werden. So zählt die finanzielle Überwachung und Führung zu den Kernaufgaben.

Eine Unternehmung zu gründen, ist nicht schwierig. Die nachhaltig erfolgreiche Führung ist die wahre Herausforderung. Dabei ist es sehr wichtig, eine Balance zwischen Arbeits- und Privatleben zu finden und sich Zeit für die Pflege der sozialen Kontakte zu nehmen. ■

Grundsätzliche Überlegungen

- Berufliche Ziele und Träume
- Stärken und Leidenschaft
- Familiäres und berufliches Umfeld
- Risikoneigung



Vorbereitung

- Produkte / Dienstleistungen / Kunden
- Businessplan / Absichten
- Neugründung oder Übernahme
- Alleine oder mit Partner



Gründung

- Rechtsform (Einzelunternehmung, AG, GmbH)
- Finanzierung (Kauf, Gründung, Laufendes)
- Organisation (Verantwortlichkeiten)
- Versicherungen (Sozial- bzw. Betriebsvers.)



Nachhaltige Führung

- Netzwerkpflege
- Aufträge beschaffen / abwickeln
- Administration / finanzielle Führung
- Work-Life-Balance