

Die Formen selbständiger Beschäftigung



Eine der ersten Überlegungen beim Weg in die Selbständigkeit ist, in welcher Form diese gestaltet werden soll. Die einzelnen Varianten in der Übersicht:

Selbständigkeit aus einer Teilzeitbeschäftigung

Sie können von den Vorteilen einer Festanstellung profitieren und gleichzeitig das eigene Unternehmen aufbauen. Achten Sie eine etwaige Kollision mit den rechtlichen Bestimmungen aus Ihrem Arbeitsvertrag.

Vorsicht bei der beruflichen Vorsorge: Erreichen Sie bei keinem Arbeitgeber das jährliche Mindesteinkommen von derzeit CHF 24.720.–, können Sie sich gemäss BVG nicht versichern.

Selbständigkeit mit Geschäftspartner

Mit Partner(n) können Sie Verantwortung und Aufgaben teilen, die Vertretung ist sichergestellt, Kundenkontakte und Know-how verdoppelt – sofern sich die Partner ergänzen. Das wichtigste ist, sich auf ein gemeinsames Ziel einzuschwören: das heisst ein detailliertes Unternehmenskonzept erarbeiten und einen fairen Gesellschaftsvertrag abschliessen.

Firmengründung

Eine Firmengründung erfordert viel Zeit und organisatorischen Aufwand. Der oder die Gründer müssen über ein ausreichend grosses finanzielles Polster verfügen, um zumindest einige Monate ohne Einkommen ihren Lebensunterhalt bestreiten zu können.

Viele Neuunternehmen – oft mit sehr guten Ideen und Konzepten – sind daran gescheitert, dass sie keine längere Anlaufphase einkalkuliert haben. In der Praxis können Sie davon ausgehen, erst nach einem Jahr break even (Ertrag = Aufwand) zu sein. Die ersten Gewinne erzielt das neu gegründete Unternehmen in der Regel erst nach dem dritten bis fünften Geschäftsjahr.

Viele Ratgeber geben Tipps zu diesem Thema. Ein sehr gutes Tool ist der kostenlose Businessplancheck der KMU Netzwerke.

Firmenkauf

Sie können von geleisteter Vorarbeit und Know-how profitieren. Es gibt eingeführte Produkte und Dienstleistungen, Vertriebskanäle, ein bestehendes Händler- und Lieferantennetz, einen Kundenstamm, die nötige Infrastruktur und nicht zuletzt ein (hoffentlich) positives Firmenimage.

Um eine bestehende Firma weiter zu führen sind fundierte Branchenkenntnisse und betriebswirtschaftliches Wissen erforderlich. Die Gefahr ist, dass man ein Unternehmen mit schlechtem wirtschaftlichem Stand kauft. Grosse Investitionen könnten notwendig werden.

Am besten arbeiten Sie mit Treuhändern oder Unternehmensberatern zusammen, die für Firmenkäufe die nötige Erfahrung mitbringen.

Management-Buyout (MBO)

Das MBO ist eine besondere Art des Firmenkaufs, bei welcher die Mitarbeiter eine Abteilung oder das gesamte Unternehmen kaufen. Neben den bereits genannten Problemen beim Firmenkauf ist auf die zwischenmenschliche Komponente zu achten. Das Team muss harmonisieren und sich ergänzen. Die Beteiligungsverhältnisse, Verantwortlichkeiten und Entschädigungszahlungen sind in einem Gesellschafts- oder Aktionärsbindungsvertrag klar zu regeln.

Spin-off / Outsourcing

Dabei wird eine Abteilung, die nicht zum Kerngeschäft der Unternehmung gehört, vom Management selbständig weitergeführt. Aus der Sicht des Unternehmens spricht man von Outsourcing (Auslagerung). Die Fixkosten für Personal, Infrastruktur und Produktionsmittel werden reduziert.

Beim Spin-off erhält die neue selbständige Firma sofort Aufträge vom Mutterhaus. Wichtig ist, dass diese sich nicht vollständig davon abhängig macht und sich am freien Markt etabliert. Dies ist auch notwendig, weil die AHV einen Neuunternehmer nicht als Selbständigerwerbenden anerkennt, wenn dieser zu einem grossen Teil nur für eine einzige Firma Aufträge ausführt.

Anita Mandl ist Geschäftsführerin der fam office gmbh, Zug