

Die Formen selbständiger Beschäftigung



Neben Firmen-gründung und Firmenkauf (siehe Ausgabe August) gibt es auch die Möglichkeit, die Selbständigkeit mit wirtschaftlicher Abhängigkeit vom Vertragspartner zu wählen:

Was ist zu tun?

Vertragliche Bestimmungen schränken Ihre unternehmerischen Freiheiten ein. Die Unterscheidung zum Arbeitnehmer ist so gering, dass die AHV besonders genau prüft, ob es sich um selbständige oder unselbständige Tätigkeit handelt.

Franchise

Der Franchisegeber überlässt dem Franchisenehmer gegen Bezahlung das zeitlich beschränkte Recht, ein Geschäftskonzept zu nutzen. Der Franchisenehmer ist rechtlich und wirtschaftlich selbständig und vertreibt das Produkt oder die Dienstleistung des Franchisegebers. Dafür liefert dieser Marktdaten und unterstützt bei den verschiedenen Stufen wie Einkauf, Werbung, Schulung.

Neben der Eintrittsgebühr wird in der Regel eine jährliche Umsatzabgabe (Royalty) in der Höhe von 3–15 % verlangt. Die Kosten für die Geschäftsöffnung und den laufenden Betrieb sind selbst zu tragen.

Strukturvertriebssysteme /

Multi-Level-Marketing-Organisationen

Der Strukturvertrieb verkauft in der Regel Produkte eines Dritten über selbständige Mitarbeiter. Er kümmert sich um die Organisation und Verwaltung, um das Marketing und Schulung.

Prüfen Sie die Angebote der Vertriebsorganisationen genau, ob Preise und Konditionen seriös sind. Meist sind obligatorisch Waren und Werbematerial zu beziehen, mit welchem der selbständige Mitarbeiter auf eigene Rechnung arbeiten kann. Da von den Provisionen der abgeschlossenen Geschäfte zu wenig Gewinn abfällt, müssen wiederum eigene Mitarbeiter angeworben werden, um bei ihren Geschäftsabschlüssen mit zu verdienen.

Ein kleiner überschaubarer Markt wie jener der Schweiz ist mit diesem Konzept in kürzester Zeit gesättigt, daher ist langfristig kein hoher Umsatz zu erwarten.

Häufig handelt es sich um das Schneeballprinzip, das gegen das Schweizer Lotteriegesetz verstösst. Dies ist der Fall, wenn die Teilnehmer ihren Verdienst vorwiegend durch das Anwerben neuer Mitglieder erzielen.

Direktverkauf

Als selbständiger Berater verkaufen Sie Produkte direkt bei den Kunden, manchmal in Verbindung mit Verkaufspartys.

Der Schweizerischen Verband der Direktverkaufsfirmer hat einen Ehrenkodex ausgearbeitet, um sich von den Strukturvertriebssystemen klar abzugrenzen.

Agent / Agenturvertrag

Sie verpflichten sich als selbständiger Unternehmer, für eine oder mehrere Auftraggeber Geschäfte zu vermitteln («Vermittlungsagent») oder in ihrem Namen und für ihre Rechnung Geschäfte abzuschliessen («Abschlussagent»). Bei Erfolg erhalten Sie Provisionen. Beachten Sie, dass der Agent zwar das Risiko trägt, aber wirtschaftlich stark vom Auftraggeber abhängig ist und seine unternehmerischen Freiheiten vom Agenturvertrag eingeschränkt sind. Zu unterscheiden ist der Agent vom Handelsreisenden, der einem Arbeitsvertrag unterstellt ist.

Alleinvertreter

Diese selbständigen Unternehmer handeln in eigenem Namen, auf eigene Rechnung und mit eigenem Risiko. Eingeschränkt werden die unternehmerischen Freiheiten durch einen Alleinvertriebsvertrag mit einem Lieferanten. Dieser verpflichtet sich, seine Produkte ausschliesslich einem bestimmten Alleinvertreter zu liefern und gewährt gleichzeitig exklusive Vertriebsrechte für ein bestimmtes Verkaufsgebiet.

Lizenznehmer

Als Lizenznehmer erhält man gegen eine bestimmte Gebühr das Recht, geschütztes Know-how, Patente, Fabrik- und Handelsmarken oder Designs im vereinbarten Umfang zu verwenden und zu benützen. Schwierig abzuschätzen ist der Wert einer Lizenz. Hier empfiehlt es sich, mit einem Lizenz- oder Patentanwalt Kontakt aufzunehmen.

Anita Mandl,

Geschäftsführerin der fam office gmbh, Zug