

## In Zukunft selbständig?

Das Thema Jungunternehmerförderung ist in der Medienlandschaft aktuell und allgegenwärtig. Es wird immer wieder ausgeführt, dass genügend Risikokapital vorhanden ist. Bei näherer Betrachtung ist aber festzustellen, dass dies im High-tech-Bereich zutreffend ist. Wie ist aber die Situation im traditionellen Gewerbe? In diesem Bereich ist es nach wie vor ausserordentlich schwierig das notwendige Fremdkapital zu beschaffen. Im Gespräch mit Jungunternehmern ist und bleibt die Kapitalbeschaffung der zentrale Punkt. Die Erwartungshaltungen von Jungunternehmern und Banken gehen vor allem in der Anfangsphase weit auseinander.

Einerseits benötigt die Bank umfangreiche Daten um die Erfolgchancen abschätzen zu können. Andererseits sieht der angehende Unternehmer in einem Businessplan einen zu weit gehenden administrativen Aufwand. Ohne weitere Erklärung seitens Dritter fehlt das Verständnis für die andere Seite. Damit diese Kluft überwunden werden kann, eignet sich eine einfache Grobbeurteilung durch den Jungunternehmer zusammen mit einem kompetenten Berater. Diese enthält die folgenden Aspekte:

Nebst der Fachkompetenz spielen die persönlichen Voraussetzungen des zukünftigen Unternehmers eine wesentliche Voraussetzung für das Gelingen des Vorhabens. Es lohnt sich, dass sich der Jungunternehmer über seine echten Motive für den Schritt zur Selbständigkeit klar wird. Krisensituation an der jetzigen Arbeitsstelle und Arbeitslosigkeit wie aber auch falsche Gewinn- und Freiheitsvorstellungen sind hier völlig fehl am Platz. Ebenso wesentlich ist eine realistische Einschätzung der Marktchancen. Schriftlich festgehaltene Gedanken zu Rechtsform, Chancen und Risiken sowie der Organisation sind ebenfalls unerlässlich. Selbstverständlich muss auch der Zahlenteil abgeklärt sein. Meines Erachtens bildet dabei die Erstellung eines Budgets und eines Liquiditätsplanes das absolute Minimum für die zahlenmässige Beurteilung des Projektes. Ausgehend von auch in einer Anfangsphase gut abschätzbaren Aufwendungen kann mittels Branchendurchschnittsmargen der minimal zu erzielende Umsatz ermittelt werden. Durch weitere Gedanken hinsichtlich einer optimistischen und einer pessimistischen Variante lässt sich eine realistische Bandbreite der wahrscheinlichen Entwicklung abschätzen. Dieser Schritt zeigt auf, ob das Vorhaben überhaupt weiterverfolgt werden soll.

In einem zweiten Schritt wird mittels eines einfachen Liquiditätsplanes der Mittelfluss der ersten Monate geplant. Daraus lässt sich dann auch der notwendige Mitteleinsatz ziemlich genau bestimmen. Vielfach wird ohne diese exakten Überlegungen der Mitteleinsatz für die Betriebstätigkeit (Vorräte, Fertigungszeit und Debitorenbestand) völlig unterschätzt. Wenn dann nach kurzer Unternehmertätigkeit festgestellt wird, dass die Mittel nicht genügen, wird man dann mit einem eilends zusammengestellten Kreditantrag bei den Banken auf wenig Verständnis stossen.

Bei seriösem und rechtzeitigem Zusammentragen der erwähnten Punkte, wird man mit einem Kreditgeber sicherlich ein fundierteres Erstgespräch führen können. Es liegt dann im Ermessen des Bankers in welchen Fragen er noch vertiefte Abklärungen sieht. Die Grobbeurteilung wird in vielen Fällen Basis für einen Businessplan bilden. Im übrigen machen sie diese zugegebenerweise teilweise umfangreichen Abklärungen nicht in erster Linie für die Bank, sondern in Ihrem ureigensten Interesse.

Wenn Sie sich kritisch mit Ihren Motiven zur Selbständigkeit auseinandergesetzt haben und die Finanzierung sichergestellt haben, sind Sie startbereit. Das Datenmaterial der Planungsphase dient Ihnen nun zur laufenden Überwachung des Betriebes. Es geht darum die wesentlichsten Eckdaten Ihres Betriebes periodisch zu erheben und mit der Planung zu vergleichen. Die Eckdaten, welche von Branche zu Branche variieren, sind individuell zu bestimmen und sollten im Idealfall einfach zu erheben und trotzdem verlässlich sein. Insbesondere bei negativen Abweichungen von den Plandaten, sind umgehend Korrekturmassnahmen einzuleiten.

Trotz härterem Umfeld ist bei konsequenter Umsetzung obiger Hilfsmittel der Weg der selbständigen Erwerbstätigkeit auch heute noch attraktiv. Ergreifen Sie die sich Ihnen bietende Chance!

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

TREUHAND UND STEUERBERATUNG

Daniel Schüepp  
Sonnenhofstrasse 2B  
CH-5621 Zufikon

Telefon 056 648 80 70  
Fax 056 648 80 79  
[info@schueepp-treuhand.ch](mailto:info@schueepp-treuhand.ch)