

Der Schritt in die Selbstständigkeit

Es kommt nicht von ungefähr, dass Tausenden von neu gegründeten Unternehmen schon im ersten Jahr die Luft ausgeht. Darauf muss man achten, wenn man sich selbstständig macht.

Bevor jemand den Schritt in die Selbstständigkeit unternimmt, ist er oder sie meistens irgendwo angestellt. Dort entfaltet man sein fachliches Können in der Regel, ohne dass man sich um betriebswirtschaftliche Fragen und das Bestehen der Firma im Markt kümmern müsste. Und hier liegt auch schon die Krux: Wenn man seinen Beruf hervorragend beherrscht, ist das eine gute Voraussetzung für den Schritt in die Selbstständigkeit. Aber um zu bestehen, braucht es mehr.

Wissen Sie, was Sie wollen?

Welches genau ist Ihre Geschäftsidee? Wie wollen Sie diese konkret umsetzen? Wer sind Ihre Kunden, Ihre Konkurrenten, Ihre Partner? Und wie soll das finanziell funktionieren – in der Gründungsphase und bis Sie irgendwann Ihre angepeilte Reisezielhöhe erreicht haben? Die Antworten auf diese grundlegenden Fragen muss man in einem Businessplan zusammentragen. Dieses Dokument kann zwei Blatt Papier umfassen oder 300 Seiten lang sein. Das hängt davon ab, wie komplex Ihr Vorhaben ist und vor allem, ob Sie dabei auf finanzielle Unterstützung von Banken oder Investoren angewiesen sind. Als Ich-AG mit genügend Startkapital müssen Sie vor allem für sich selber Klarheit schaffen, wie Ihr Plan aussieht und welche finanziellen Perspektiven damit verbunden sind.

Geldfluss im Auge behalten

Einnahmen und Ausgaben vorausschauend zu überblicken, ist gerade in der Startphase ausschlaggebend, wo Einkünfte noch auf sich warten lassen. Aber es ist auch mittel- und langfristige Zentral, dass man frühzeitig erkennt, wenn sich ein finanzieller Engpass an-

«Einnahmen und Ausgaben vorausschauend zu überblicken, ist gerade in der Startphase ausschlaggebend, wo Einkünfte noch auf sich warten lassen.»

Nicole von Reding-Voigt
TREUHAND|SUISSE Sektion Zürich

bahnen sollte. Ein Liquiditätsplan hilft. Dafür reicht eine Excel-Tabelle, in der man den Geldfluss für die kommenden drei, sechs, zwölf Monate auflistet. Auf der einen Seite setzt man die kommenden Ausgaben und ihr Fälligkeitsdatum ein, auf der anderen Seite die geschätzten Einnahmen in einem bestimmten Zeitraum. Die Differenz zeigt, wie es um die flüssigen Mittel zu einem bestimmten Zeitpunkt steht.

Abläufe sauber planen

Wie gesagt, Ihr fachliches Können in Ehren. Aber ob Sie auch in einer Selbstständigkeit erfolgreich sind, entscheidet sich zuweilen in den banalsten Belangen. Ein stellvertretendes Beispiel: Was geschieht, wenn ein Kunde an-



Eine Boutique eröffnen? Selbstständigkeit erfordert gründliche Vorbereitung.

Bild: Getty

ruft? Wie ist die Erreichbarkeit geregelt? Was bekommen die Kunden zu hören, wenn Sie auf der Sprachbox landen? Wie lange dauert es bis zu einem Rückruf? Oder bis Sie die gewünschte Offerte liefern? Wenn aus Kundensicht schon bei der ersten Kontaktaufnahme der Eindruck entsteht, dass es an Interesse, Engagement und Professionalität mangelt, dann wird es in der Folge eher schwierig. Deshalb ist es wichtig, die geschäftlichen Abläufe durchs Band sorgfältig durchzudenken und so zu

organisieren, wie man sich das als Kunde selber wünschen würde.

Effiziente Buchhaltung

Wie gut Sie den finanziellen Überblick bewahren, hat auch damit zu tun, wie Sie Ihre Buchhaltung handhaben. Die beliebte Methode, alle Belege und Rechnungen ungeordnet in einer Kartonschachtel zu lagern und diese Ende Jahr an einen Treuhänder weiterzugeben, hat gerade in Zeiten von Corona viele kleine Betriebe auf dem falschen

Fuss erwischt: Ihnen sind Unterstützungsgelder entgangen, weil sie ohne aktuelle Buchhaltung nicht rechtzeitig nachweisen konnten, dass sie berechtigt sind. Auch ohne Corona: Suchen Sie sich schon früh ein qualifiziertes Treuhandbüro, das Sie in Buchhaltungs-, Finanz-, Steuer- und Mehrwertsteuerfragen kompetent begleitet.

Nicole von Reding-Voigt
Dipl. Treuhandexpertin,
Vorstandsmitglied TREUHAND|SUISSE
Sektion Zürich