Gut geplant ist die Hälfte des Erfolgs

Es kommt nicht von ungefähr, dass so vielen Jungunternehmen schon im ersten Jahr die Luft ausgeht. Diese vier Themenfelder sollte man gründlich durchdenken, wenn man sich selbstständig macht.

Ein Businessplan beim Einstieg in die Selbstständigkeit verschafft Klarheit. Bild: Getty

Christian Nussbaumer*

Was 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 Reiseflughöhe 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 eigenem Startkapital müssen Sie vor allem für sich selbst 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 langfristig zentral, dass man frühzeitig erkennt, wenn sich ein Engpass anbahnen 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 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. Sollte sich ein Ungleichgewicht abzeichnen, kann man etwas dagegen unternehmen – oder die Übung abbrechen, bevor sich die Verluste anhäufen.

Wie gut man den finanziellen Überblick bewahrt, hat auch damit zu tun, wie man seine Buchhaltung handhabt. Man sollte bei der Wahl der richtigen Buchhaltungslösung darauf achten, dass sie zur Art, zur Grösse und zu den Bedürfnissen seiner Firma passt. Idealerweise lässt man sich von einem Treuhandbüro beraten. Eine aussagekräftige Buchhaltung liefert saubere Grundlagen für erforderliche Deklarationen (Mehrwertsteuer, Steuererklärung und anderes mehr); sie ermöglicht zudem, die geschäftliche Entwicklung objektiv zu beobachten und aktiv zu steuern.

Doppelt wichtig: Private Vorsorge

Am Anfang einer Selbstständigkeit muss oder will man seine Kosten tief halten, das ist normal. Gleichzeitig sollte man aufpassen, dass man sich nicht selbst ein Bein stellt, indem man bei der Altersvorsorge spart. Bei einer selbstständigen Tätigkeit entfällt die berufliche Vorsorge (2. Säule) in der Regel. Umso wichtiger wird die private Vorsorge. Vor allem die Säule 3a ist diesbezüglich attraktiv. Selbstständigerwerbende, bei denen die 2. Säule fehlt, können bis 20 Prozent ihres Erwerbseinkommens (maximal 35 280 Franken) einzahlen. Bis zu dieser Grenze sind Einzahlungen vom steuerbaren Einkommen abziehbar. Hier liegt einer der Hauptgründe für die Attraktivität der Säule 3a – gerade für Selbstständige.

**Christian Nussbaumer, dipl. Treuhandexperte und Präsident des Schweizerischen Treuhänderverbands TREUHAND|SUISSE Sektion Zürich*