

Sind Sie ein Unternehmertyp?

Autor(en): Marc Keller
Quelle: Basler Stadtbuch
Jahr: 1997

<https://www.baslerstadtbuch.ch/.permalink/stadtbuch/476cd090-47f5-4b48-b0b8-e79fa57bfcf7>

Nutzungsbedingungen

Die Online-Plattform www.baslerstadtbuch.ch ist ein Angebot der Christoph Merian Stiftung. Die auf dieser Plattform veröffentlichten Dokumente stehen für nichtkommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung gratis zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrücke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des vorherigen schriftlichen Einverständnisses der Christoph Merian Stiftung.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Die Online-Plattform [baslerstadtbuch.ch](http://www.baslerstadtbuch.ch) ist ein Service public der Christoph Merian Stiftung.

<http://www.cms-basel.ch>

<https://www.baslerstadtbuch.ch>

Sind Sie ein Unternehmertyp?

Der Gewerbeverband Basel-Stadt fördert die Gründung neuer Unternehmen

«Haben Sie die wirklich zündende Idee?» «Kennen Sie Ihren Markt?» «Warum sind Sie besser als Ihre Konkurrenten?» Und nicht zuletzt: «Sind Sie der Unternehmertyp?» Solche Fragen sollen Entscheidungshilfen bieten. Wenn Unternehmen und öffentliche Verwaltungen ihre Organisationen straffen, werden die verschiedensten Aufgaben spezialisierten externen Unternehmen übertragen, «outgesourced». Je «schlanker» Unternehmen und Verwaltungen werden, desto mehr Stellen fallen weg und desto mehr Chancen bieten sich für neue Unternehmerinnen und Unternehmer – eine Herausforderung auch für diejenigen, die sich der Unterstützung der neuen Unternehmerinnen und Unternehmer verschrieben haben. Mit einer kleinen Broschüre hat der Gewerbeverband Basel-Stadt 1997 das Thema aufgenommen. Er stiess auf ein unerwartet grosses Echo: Über 1000 Exemplare der Broschüre, der die eingangs zitierten Fragen entnommen sind, wurden abgesetzt. Eine Sonderbeilage der Basler Zeitung dokumentierte, dass «sich die Region bewegt».

Selbständigkeit ist zwar kein Patentrezept gegen die Folgen von Globalisierung, Baukrise, Preiserfall und Kostendruck, aber sie kann vielen der von Outsourcing, Umstrukturierung oder Arbeitslosigkeit Betroffenen eine realistische Perspektive bieten. Dennoch sieht der Gewerbeverband Basel-Stadt seine Aufgabe auch darin, vor übertriebenen Hoffnungen und unrealistischen Projekten zu warnen.

Neue Anlaufstelle

Der Verband hat sich mittlerweile als Anlaufstelle für Firmengründungen etabliert: 163 Personen schlossen sich zu einer Interessen-

gemeinschaft zusammen. Sie können über den Gewerbeverband Einzelberatungen und Seminare besuchen, sich Gruppen zum Erfahrungsaustausch anschliessen und Kooperationen organisieren. Seit dem 1. Juli 1997 existiert eine Sprechstunde für neue Unternehmerinnen und Unternehmer und für alle, die es werden wollen. Jeden Dienstag- und Freitagnachmittag von 14.00 Uhr bis 17.00 Uhr steht Kathrine Jenzer bei vorheriger telefonischer Anmeldung für Fragen rund um die Firmengründung und die erste Zeit nach der Gründung zur Verfügung. Bis heute wurden rund fünfzig Neuunternehmerinnen und -unternehmer intensiv beraten. Ihre Fragen betrafen die Geschäftsidee, die geeignete Rechtsform, den Eintrag ins Handelsregister, die Mehrwertsteuer, Werbung und Akquisition etc. – kurz: alles, was bei einer Firmengründung ansteht.

In der zweiten Hälfte des Jahres 1997 wurden neukonzipierte, teilweise ganztägige Workshops durchgeführt. Die Themen: «Wie gelange ich in die Medien?», «Mentaltraining» zur Steigerung der Konzentration und zur besseren Stressbewältigung, «Aufbau eines Unternehmens» unter der Leitung einer grossen Treuhandfirma, «Selfmanagement» und «Verkauf und Akquisition».

In manchen der Beratungsgespräche wurde deutlich, dass die vielerorts gelobte Selbständigkeit für einige Betroffene alles andere ist als eine Wunsch-Option. Die damit verbundene Unsicherheit kann, vor allem für nicht mehr junge Personen, zu einer erheblichen psychischen Belastung werden. Allein schon die Tatsache, dass der Schutz durch die Arbeitslosenversicherung nach Eintritt in die Selbständigkeit mittelfristig entfällt, schreckt manche vor dem Sprung ins kalte Wasser ab. Ein weiterer Unsicherheitsfak-

tor ist, dass die Selbständigkeit oft nur in eine Teilzeitbeschäftigung mündet.

Bisweilen scheitert die Selbständigkeit, zumindest in der Vorbereitungsphase, auch an der mangelnden Qualifikation: Es ist nicht nur berufliches Know-how gefragt – ohne konzeptionelles Denken, selbstbewusstes Auftreten und Überzeugungskraft verengen sich die Erfolgsaussichten sehr rasch. Jede verantwortungsbewusste Beratung wird daher in vielen Fällen von der Selbständigkeit abraten und dazu beizutragen versuchen, die Vermittelbarkeit auf dem Arbeitsmarkt zu verbessern.

Schwierige Geldbeschaffung

Firmengründungen und -übernahmen sind in der Regel nicht ohne Bankkredite zu machen. Ungeachtet der restriktiven Kreditpolitik vieler Banken lassen sich die Chancen auf einen Kredit verbessern, wenn die nachfolgenden Gedanken umgesetzt werden.

Das Kreditgespräch mit der Bank ist ein Verkaufsgespräch. Der Gesuchsteller muss sich und sein Unternehmen, respektive Projekt, «verkaufen». Auch wenn es zutrifft, dass die Entscheide «hinter den Kulissen» und vor allem auf der Grundlage von Zahlen gefällt werden, gilt nach wie vor, dass ohne eine überzeugende Präsentation durch die Gesuchsteller nichts läuft. Überzeugend zu präsentieren heisst vor allem, offen, umfassend und plausibel zu argumentieren. Im Vordergrund stehen naturgemäss die finanziellen Kennzahlen eines Projektes. Oft vernachlässigt wird aber die Aufbereitung klarer Informationen über Marktanteil, Sortiment, Konkurrenzvorteile, Branchenerfahrung, interne Organisation und Führung des Unternehmens. Die Beratungen des Gewerbeverbandes zielen darauf ab, dass solche Punkte beachtet werden. Interessant ist, dass unter dem Kriterium «Konkurrenzvorteile» der Umweltschutz an Bedeutung gewinnt. Was sich bei Grossfirmen gezeigt hat, trifft sinngemäss auch auf kleine und mittlere Betriebe zu: Firmen, die ihren Energieverbrauch und ihre Abfälle reduzieren, die mit den Rohstoffen haushälterisch umgehen, arbeiten in der Regel auch wirtschaftlicher als die Konkurrenz.

Ist der Kredit erst einmal gewährt, hört das «Verkaufsgespräch» nicht auf: Die Bank sollte

Dienstleistungen des Gewerbeverbandes Basel-Stadt bei Firmengründungen und -übernahmen

- Unterstützung bei der Beschaffung von Eigenkapital
- Kritische Überprüfung der Geschäftsidee
- Informationen aus über 70 Branchen
- Vermittlung von kompetenten Ansprechpartnern aus Gewerbe und Industrie
- Vermittlung von Treuhändern und Anwälten
- Vermittlung von Kontakten zu Behörden und Wirtschaftsförderungsstellen
- Beratung in Sozialversicherungsfragen
- Vielfältiges Kursangebot

immer wieder über Geschäftsgang und Neuerungen informiert werden; ein regelmässiger Kontakt erleichtert das nächste Gespräch.

Wenn Eigenkapital fehlt

Oft scheitert das gewünschte Engagement der Bank daran, dass das benötigte Gesamtkapital so gering ist, dass sich ein Engagement aus deren Sicht nicht lohnt und die Gesuchsteller auf Privatkredite verwiesen werden. Oder aber, die Bank beteiligt sich nicht an einem vielversprechenden Projekt, weil zu wenig Eigenkapital zur Verfügung steht. Wenn das benötigte Eigenkapital aus der Altersvorsorge stammt, präziser: aus der 2. Säule, sind im Interesse der Projektträgerinnen und -träger besonders sorgfältige Abklärungen nötig. Denn im Falle eines Scheiterns wäre, zusätzlich zum entstandenen Schaden, auch noch die Altersvorsorge gefährdet. Für solche Fälle arbeitet der Gewerbeverband Basel-Stadt mit einer privaten Stiftung zusammen, die in Form zinsloser Darlehen mit der entsprechenden Bank eine Kofinanzierung vereinbart. Voraussetzung dafür ist allerdings eine Vorprüfung durch den Gewerbeverband sowie eine Beurteilung der Geschäftsidee und ihrer Erfolgsaussichten durch die Bank. Obwohl die Hürden relativ hoch sind, konnten auf diese Weise in den letzten beiden Jahren rund ein Dutzend Firmenübernahmen und Projekte unterstützt werden.

Der Spielraum für den Gewerbeverband Basel-Stadt ist bei diesen Aktivitäten insofern einge-

schränkt, als es nicht sinnvoll ist, Firmengründungen in Branchen mit bekannten Überkapazitäten zu fördern. Dagegen hat sich gezeigt, dass im Bereich Dienstleistungen noch zahlreiche Nischen vorhanden sind, in denen erfolgreiches Geschäften möglich ist: digitale Archivlösungen, Erwachsenenbildung, Vermittlung von Ferienwohnungen, Budgetberatung, Entwicklung elektronischer Geräte, Mentaltraining, Kosmetik, spezielle Ingenieur-Dienstleistungen etc.

Mut zum Scheitern

Trotz allem ist es verhältnismässig einfach, Unternehmerin oder Unternehmer zu werden. Es

zu bleiben ist schon ein ganzes Stück schwerer – rund die Hälfte aller neu gegründeten Unternehmen wird keine fünf Jahre alt. Durchhaltevermögen, Überzeugungskraft, Phantasie und Mut zum Risiko sind daher unabdingbare unternehmerische Eigenschaften. Das schreibt sich leicht. Doch um so mehr wünscht sich der Gewerbeverband, dass sich Personen finden, die diesem Profil entsprechen; Personen, die nicht nur den Mut zur Selbständigkeit aufbringen – sei es bei der Gründung einer Einzelfirma oder bei einer Firmenübernahme –, sondern auch den Mut zum möglichen Scheitern. Denn es sind die kleinen und mittleren Unternehmen, die heute die dringend benötigten neuen Stellen schaffen.