

Selbstständigkeit in der Krise

«Kochen» mit Rezept

Wer sich heute selbstständig macht, wählt einen Zeitpunkt, der es in sich hat. Auf der einen Seite ist die schwierige wirtschaftliche Situation. Dem gegenüber stehen aber auch Chancen. Mit bewährten Geschäftsmodellen in Wachstumsmärkten kann der Sprung in die Selbstständigkeit gelingen.

von Lorenz A. Aries (*)

Wer sich heute mit einer latent unsicheren Jobsituation konfrontiert sieht, der überlegt sich vielleicht: selbstständig werden oder eine neue Anstellung suchen? Eine neue Anstellung zu finden wird ab einem gewissen Alter aber zunehmend schwierig. Wer in einer Führungsposition den Job verliert, muss sich weiter fragen, ob dies nicht innerhalb der nächsten fünf bis sieben Jahre wieder geschehen kann, wie uns die Erfahrung vielfach lehrt.

Bedürfnisse als Geschäft

Wachstums-Märkte sind auch in rezessiven Zeiten vorhanden. Märkte, die boomen, haben heute vermehrt mit Energie, Wohlbefinden, Services und Mehrwert zu tun; Situationen also, welche die Menschen speziell interessieren. Insbesondere wenn es darum geht, Kosten zu sparen, unabhängiger zu werden oder mehr Komfort und Mehrwert im Leben zu haben. Dazu kommen Leistungen, mit denen wir uns selber etwas Gutes tun.



Lorenz A. Aries

Auf Bewährtes aufbauen

Die Selbstständigkeit kann mit ausgereiften Geschäftskonzepten meist einfacher gestartet werden, als wenn sich der Einzelne das Geschäftsmodell selber «aus dem Daumen saugen» muss. Geschäftskonzepte, welche eine umfangreiche Leistungspalette umfassen mit Produkten oder Dienstleistungen, die bereits erfolgreich am Markt erfolgreich verkauft wurden, versprechen mehr Sicherheit beim Start in die Selbstständigkeit.

Formuliert der Einzelne eine Idee im eigenen Businessplan aus, dann ist die Sicherheit auf Erfolg meist kleiner. Über 50 % der neu gegründeten Unternehmen überleben gemäss Statistik die ersten zwei Jahre nicht. Im Franchising hingegen ist die Überlebensrate in den ersten zwei Jahren, je nach System und Engagement des Unternehmers, über 80 %.

Nur die Basis ist gelegt

Franchising als Methode und System ist im Verhältnis zur eigenen Geschäftskonzeption eine sicherere Form, um in der Selbstständigkeit erfolgreich zu sein. Der Grund dafür liegt bei folgenden Faktoren:

- Das Geschäftsmodell ist erprobt.
- Die Prozesse und Vorgehensweisen sind in einem umfassenden Manual festgehalten und reflektieren die Praxis aus dem Pilot- und den anderen Betrieben.
- Lage und Struktur für das neue Geschäft sind als System definiert. Die Eckwerte sind bekannt und es wird nicht geübt.
- Das Marketing, die Marke, die Produkte (Leistungen) sind getestet.
- Die Ausbildung und Weiterbildung des Personals wird nicht dem Zufall überlassen, sondern dank mehreren Partnern kostengünstig realisiert.

- Informatik-Prozesse, die Website, Werbemittel, CD, Aussagen, PR- und Kommunikation sind gelöste Positionen, die nicht neu erfunden werden müssen.

Betrachtet man all das, dann könnte man meinen, der Franchisenehmer setzt sich in ein gemachtes Nest. Dem ist aber nicht so. Die Startvorbereitungen für die Selbstständigkeit sind Dank dem Franchising sicher um ein Vielfaches einfacher. Man kann es mit dem Springreiten vergleichen. Der Stallmeister hat das Pferd getränkt, gesattelt und gepflegt. Dem Reiter wurde weiter das Equipment bereitgestellt. Die Bedingungen für einen erfolgreichen Ritt sind damit geschaffen. Der Reiter muss nun aber sein Pferd alleine zum Erfolg führen. Genau so ist es im Franchising. Die Bearbeitung, Gewinnung und Betreuung von Kunden ist die zentrale Aufgabe des neuen Unternehmers. Wenn er es nicht schafft, seinen potenziellen Kunden die passenden Produkte und Leistungen anzubieten oder Bedürfnisse zu erkennen, dann wird er nicht erfolgreich sein.

Was passt?

Das Finden solcher Systeme kann über mehrere Formen und Arten erfolgen. Auf der einen Seite stehen im Franchising viele Online-Plattformen zur Verfügung. Diese findet man beispielsweise über Suchmaschinen. Die Plattformen haben meist gute und übersichtliche Such-Funktionen eingebaut. Damit kann das passende System evaluiert werden. Ideal ist, wenn vorab das Folgende geklärt ist:

- In welcher Branche soll die Selbstständigkeit stattfinden?
- In welcher Region soll das Geschäft positioniert werden?
- Mit welchem Basiskapital kann gestartet

werden? Die Finanzierung lässt sich zum Beispiel über die 2. und 3. Säule optimal realisieren. Sind diese Fragen erst einmal beantwortet, dann kann die Suche nach dem Geschäftskonzept losgehen.

Vom Chef zum Unternehmer

Sich als Führungskraft erfolgreich für fremdes Geld eingesetzt zu haben, bedeutet noch lange nicht, dass man die Aufgabe mit eigenem Geld ähnlich gut meistert. Hier kommen plötzlich zusätzliche Anforderungen auf einem zu. Zum Beispiel:

- jeden Tag, die Zeit und Aufgaben selber einzuteilen;
 - selbst für Prozesse verantwortlich zu sein;
 - für die Qualität der Mitarbeiter gegenüber den Kunden den eigenen Kopf hinzuhalten.
- Um zu erfahren, inwieweit man wirklich Unternehmer ist, dafür bestehen unterschiedliche Prüfmöglichkeiten. Fragebogen-Systeme im Internet können bereits erste Aufschlüsse geben. Es gilt selber zu prüfen, ob der persönliche Leidensdruck hoch genug ist, um das Thema «selber & ständig» leben und umsetzen zu wollen. Daneben sind die familiären oder partnerschaftlichen Umstände weitere zentrale Faktoren im Entscheidungsprozess.

Belohnung für den Mut

Wenn alles soweit vorbereitet ist, dann steht dem Start eigentlich nichts mehr im Weg. Es beginnt die Zeit als Unternehmer. Voller Einsatz, keine acht Stunden Tage mehr und vermutlich auch keine Fünf-Tage-Woche. Dafür hat man die Freiheit, seine Zeit für Berufstätigkeiten einzuteilen, so wie man es selber für richtig hält. Die Kunden sind da und fragen nach Leistungen, das ist das schönste was geschehen kann. Wenn alles so eintrifft, dann hat sich der Gang in die Selbstständigkeit gelohnt. Wenn dazu auch noch die Margen und die Gewinne stimmen, ist ein Zurück in die Angestelltenposition kaum mehr denkbar.

(*) Lorenz A. Aries ist Geschäftsleiter der optimAS Group GmbH (lorenz.aries@optimas-group.com, www.optimas-group.com).