

Die Modedesignerin und Gestaltungslehrerin Simone Weibel verkauft über ihren Internetshop schöne Dinge für Haus und Garten.

Hier bin ich der Boss

Manchmal wächst gerade in Krisenzeiten der Wunsch nach Selbständigkeit. Für Frauen stehen die Chancen auf Erfolg gut – wenn sie klein anfangen. Drei Unternehmerinnen erzählen vom Weg zur **eigenen Firma**.

Text Rita Torcasso Fotos Kilian Kessler

Mit einem Klick taucht man in die nostalgisch verspielte Welt des «Zuckerwerks» von Simone Weibel ein. In ihrem Internetshop verkauft sie schöne Dinge für Bad, Bett, Küche und Garten – lauter «Lieblingsstücke», wie die 33-jährige Mutter von zwei Kindern betont. Und sie bietet im Reihenhause, wo sie mit ihrer Familie wohnt, Nähkurse an. «Mit fixen Arbeitszeiten würde ich mich wie ein Tiger im Käfig fühlen», sagt Simone Weibel. Deshalb gründete die Damenschneiderin, Modedesignerin und Gestaltungslehrerin vor gut zwei Jahren ihr eigenes Unternehmen, damals noch mit einem Kind. «Ein Ein-Frau-Unternehmen mit Schwerpunkt Familie», wie sie es nennt.

Rund 11 500 Kleinunternehmen mit weniger als zwei Vollzeitstellen werden jährlich gegründet, jedes siebte von einer Frau. Mehr als die Hälfte der Unternehmerinnen üben die Selbständigkeit als Teilzeiterwerb aus. Auffallend ist, dass die Quote der selbständig erwerbenden Mütter höher ist als jene der angestellten Frauen. Mit ihrem Unternehmen «Femmedia Change Assist» unterstützt die Ständerätin

Anita Fetz auch Frauen auf dem Weg in die Selbständigkeit. «Viele wählen die Selbständigkeit, wenn sich ihre Position am bisherigen Arbeitsplatz wegen der Familiengründung verschlechtert oder sie keine geeignete Teilzeitstelle finden», weiss die Expertin. Als wichtigsten Punkt für das Gelingen nennt sie die persönliche Eignung. «Zusammen mit einer cleveren Idee ist sie matchentscheidend.» Für den Aufbau braucht es dann in der Regel etwa ein Jahr. «Bis sich ein Produkt gut verkauft, muss man zuerst einmal Klinken putzen.» Ohne Unterstützung sei das schwer auszuhalten. «Neben finanziellen Mitteln braucht es für einen guten Start auch einen psychologischen Schutzschild», so die Unternehmerin.

Als einen «Ausgleich zum Haupterwerb» bezeichnet Vanessa Glässel ihr Unternehmen «mom2mom», das Kinderbetreuung für private Veranstaltungen anbietet. Den Aufbau geht die 35-jährige Mutter eines dreijährigen Sohnes sehr gezielt an. Im Moment ist sie daran, das Unternehmen als GmbH ins Handelsregister eintragen zu lassen. Hauptberuflich arbeitet die Politologin als Projektmanagerin in ►►

Simone Weibel, 33, verheiratet, 2 Kinder, 6- und 1-jährig
Unternehmen: Zuckerwerk, Internetshop und Nähkurse
www.zuckerwerk.ch
Rechtsform: bei der AHV als selbständig Erwerbende angemeldet
Standort: im Reihenhause, wo sie mit der Familie wohnt
Startkapital: 3000 Franken
Start: vor 2 Jahren
Arbeitszeit: 20 Stunden pro Woche
Einsatz: Sie führt das Unternehmen neben der Familienarbeit mit zwei Kindern und einer Anstellung als Kursleiterin (ein Tag pro Monat)
Heutiger Lohn: aus dem Unternehmen kein Lohn, Kursgeld
Ziel: Sie sucht ausserhalb der Familienwohnung ein grösseres Atelier und Lagerraum. Spätestens in drei Jahren will sie mit der Selbständigkeit einen Unternehmensgewinn von 2000 Franken netto im Monat erwirtschaften





Katharina Müller machte sich vor drei Jahren als Tänzerin selbständig und sucht nebenbei einen «Brotjob» im Teilzeitpensum.

Katharina Müller, 39, Single

Unternehmen: Bellyqueeny, orientalischer Tanz: Kurse und Shows.

www.bellyqueeny.ch

Rechtsform: bei der AHV als selbständig Erwerbende angemeldet

Standort: gemieteter Tanzraum und vor Ort an Veranstaltungen

Startkapital: 1000 Franken

Start: vor drei Jahren

Arbeitszeit: durchschnittlich etwa 20 Stunden

Einsatz: Neben den Kursen in orientalischem Tanz und den Bauchtanz-Shows arbeitete Katharina Müller 50 Prozent als PR-Fachfrau, seit kurzem ist sie arbeitslos

Heutiger Lohn: Zwischen 900 und 1500 Franken netto monatlich für die Kurse, unregelmässige Gagen für Auftritte

Ziel: Sie möchte über eine Vermittlungsagentur erreichen, dass sie häufiger an privaten Anlässen auftreten kann, auch zusammen mit anderen Tänzerinnen

einer Grossbank. Ihr Beruf sei ihr wichtig, stellt sie klar. «Doch es macht mir Spass, daneben noch selber etwas aufzubauen.» Damit begonnen hatte sie vor drei Jahren. Am Anfang stand die Idee, eine Internet-link-Sammlung für Mütter anzubieten. Daraus entstand zusammen mit drei Kollegen eine Internet-Drehscheibe für Babysitting. Mit der Kinderbetreuung für Events begann sie eher zufällig, nachdem sie dafür angefragt worden war – und organisierte in eineinhalb Jahren 40 Events praktisch im Alleingang. Im letzten Spätherbst beschloss sie, aus dem gemeinsamen Unternehmen auszusteigen. «Die Auszahlung reichte als Gründungskapital für meine GmbH, denn meine Einlage in die erste Firma hat sich innerhalb zweier Jahre verdreifacht», sagt sie stolz. Für die Gründung einer GmbH benötigt man 20 000 Franken Kapital (siehe Box Seite 53). Vanessa Glässel sagt: «Für uns als Familie ist es jetzt viel einfacher, weil wir die Events grösstenteils von zu Hause aus organisieren. Im nächsten Frühjahr will

sie einen Gewinn erreichen. «Danach entscheiden wir, ob ich die Berufsarbeit etwas reduziere oder aber als Entlastung jemanden anstelle.»

Im Prinzip genügt es für die Unternehmensgründung, sich als Selbständige bei der AHV anzumelden. Im Unterschied zur Erwerbsarbeit trägt man dann aber das gesamte Risiko selber – nicht nur für Arbeitslosigkeit, sondern auch für Ausfälle wegen Krankheit oder Unfall. Das fünfte Jahr nach der Gründung erlebt im Durchschnitt nur noch die Hälfte der selbständigen Kleinunternehmer. Erfolgreicher sind die Frauen, von ihnen sind dann immer noch zwei Drittel aktiv. «Sie backen kleinere Brötchen und sind vorsichtiger», erklärt Anita Fetz. «Und die Motivation ist ihnen wichtiger als Prestige und Gewinn.» Die Kehrseite davon: Der Lohn, den sich selbständige Unternehmerinnen auszahlen, liegt um rund einen Drittel tiefer als jener der Männer. Die erfahrene Unternehmerin betont: «Nach zwei Jahren muss man gut von der Selbständigkeit leben können, sonst läuft man Gefahr, sich selber auszubeuten.»

Orientalischer Tanz für Seniorinnen

Katharina Müller tanzt seit acht Jahren, vor drei Jahren machte sie sich damit selbständig. Unter dem Namen «Bellyqueeny» bietet sie Kurse für orientalischen Tanz an und tritt als Tänzerin mit eigenen Choreografien auf. Mit einer 50-Prozent-Stelle im Büro sicherte sie sich finanziell ab, doch vor kurzem verlor sie diese Erwerbsarbeit. Als «Marktnische» unterrichtet sie Seniorinnen. Der Kurs wird von der Pro Senectute ausgeschrieben. Die «Bellypanther», wie sie die 55- bis 71-Jährigen liebevoll nennt, traten sogar schon am

«Zürifäscht» auf. Mit ihrem Kursangebot verdient sie nach Abzug der Raummiete zwischen 900 und 1500 Franken monatlich, dazu kommen die Gagen für eigene Auftritte. Dafür arbeite sie viel und die Selbständigkeit sei nicht immer einfach, sagt Katharina Müller und bemerkt, dass der Verlust ihrer Stelle eine Krise ausgelöst habe. Plötzlich standen Entscheidungen an. Sie sucht nun wieder eine halbe Stelle als «Brotjob». Ausserdem will sie ihre eigenen Auftritte auch besser verkaufen. «Das Tanzen hat eindeutig Priorität in meinem Leben, dafür bin ich bereit, sparsam zu leben und nun wohl auch auf eine eigene Familie zu verzichten», sagt Katharina Müller.

Für Banken uninteressant

Frauen starten mit weniger Kapital und gehen haushälterischer damit um. Doch gerade auch deshalb ist für sie die Geldbeschaffung schwieriger als für Unternehmer. «Die aufwendigen Auflagen der Banken schrecken ab und kleinere Kredite sind schwierig zu erhalten, weil sie sich für die Bank nicht lohnen», erklärt Ruedi Winkler. Der Unternehmensberater gründete in Zürich den Verein «Go! Ziel selbständig», der Mikrokredite mit guten Zinsbedingungen vergibt. «Es braucht dafür im Prinzip nur eine Idee und die Kundschaft dafür», sagt er. Der frühere Chef des Arbeitsamtes Zürich empfiehlt den Unternehmensaufbau in kleineren Etappen. «So kann man die Idee zuerst ausprobieren.»

Für Simone Weibel ist das «Zuckerwerk» der zweite Anlauf in die Selbständigkeit. Vor der Familiengründung führte die Bündnerin in Zürich eine eigene Modedekollektion. «Eigentlich habe ich damals ►►



Vanessa Glässel arbeitet in einer Bank und führt nebenbei ihre GmbH für Kinderbetreuung.

Vanessa Glässel, 35, verheiratet
1 Kind, 3-jährig

Unternehmen: mom2mom, Kinderbetreuung an privaten und öffentlichen Events www.mom2mom.ch

Rechtsform: GmbH

Standort: in der Familienwohnung und vor Ort bei der Kundschaft

Startkapital: 20 000 Franken für die Gründung der GmbH, ca. 600 Franken für den Namensschutz.

Start: als Familien-GmbH vor einem halben Jahr

Arbeitszeit: im Durchschnitt rund 12 bis 14 Stunden pro Woche

Einsatz: Vanessa Glässel führt das Unternehmen neben ihrer Berufsarbeit (80-Prozent-Anstellung) im Projektmanagement.

Heutiger Lohn: etwa 600 Franken monatlich

Ziel: Nachdem Vanessa Glässel mit ihrem Angebot die Deutschschweiz praktisch abdeckt, will sie in die französische und die italienische Schweiz expandieren. Bis zum nächsten Frühjahr rechnet sie mit einem Betriebsgewinn von 2000 Franken

alles nach «Lehrbuch» gemacht», erzählt sie. Zusammen mit einem Experten erstellte sie einen Businessplan, Startkapital erhielt sie von den Eltern, und für eine bessere Absicherung gründeten sie zusammen eine GmbH. Dennoch gab sie nach vier Jahren, als sie das erste Kind erwartete, auf. Sie sagt, dass sie zu jung und

zu allein mit der ganzen Aufgabe gewesen sei. «Und ein Riesenfehler war, dass ich keine sichere Anstellung daneben hatte, das führte zu einem enormen Druck.»

Mit ihrem zweiten Unternehmen habe sie bescheidener begonnen. Noch bezieht sie aus dem «Zuckerwerk» keinen Verdienst, weil sie alle Einnahmen wieder

Was braucht es für die Selbständigkeit?

Finanzbedarf: Dafür müssen sowohl Startausgaben wie Reserven für die ersten Monate wie auch die regelmässigen Kosten wie Miete und Marketing berücksichtigt werden.

Vermarktung: Der Name des Unternehmens ist auch das Markenzeichen, deshalb muss man abklären, ob es ihn bereits gibt und ob er sich fürs Marketing eignet. Siehe Handelsregister: www.zefix.ch

Unterstützung/Vernetzung: Beides gehört zu den wichtigen Erfolgsfaktoren. Meist ist es günstiger,

mit Familienmitgliedern einen Kreditvertrag abzuschliessen. Netzwerke sind nicht nur wichtig für den Austausch, sondern sie bieten auch Weiterbildungen an.

Businessplan: Der Businessplan enthält die Zielsetzung des Unternehmens, eine Risikoanalyse, die Rechtsform, ein detailliertes Budget und die ersten konkreten Gründungsschritte.

Rechtsform: Die häufigsten Rechtsformen für Kleinfirmen sind die Einzel- und die GmbH. Sie

unterscheiden sich vor allem in Bezug auf die Haftung und den Versicherungsschutz. Für die Gründung einer GmbH ist ein Kapital von 20 000 Franken nötig, und sie muss ins Handelsregister eingetragen werden.

Soziale Absicherung: Für Selbständige gelten nur AHV und Krankenkasse als obligatorische Versicherungen. Taggeldversicherung für Krankheit und Unfall muss man selber abschliessen und ebenso fürs Alter mit freiwilligen Beiträgen in die zweite oder dritte Säule vorsorgen.

investiert. Das sei nur möglich, weil ihr Mann den grössten Teil des Familieneinkommens erwirtschaftet, bemerkt sie. «Spätestens in drei Jahren soll die Selbständigkeit 2000 Franken im Monat einbringen», betont sie. Dann werde ihr Mann sein Erwerbsspensum reduzieren, um mehr Familienarbeit zu übernehmen. Im Moment arbeitet sie manchmal bis in die Morgenstunden an ihrer Website. «Viel Einsatz, ich weiss, aber ich kann selber bestimmen und auch selber einteilen. Das wiegt bei weitem auf, dass alles zusammen manchmal streng ist.» ■

BUCHTIPP UND FINANZIERUNGSHILFEN

«Ich mache mich selbständig» von Norbert Winistörfer, 68 Fr., Beobachter-Ratgeber. Vereine und Stiftungen, die Kredite und Beratung anbieten über www.stiftung-kmu.ch

ANZEIGE

Mit den Gedanken anderswo

Nutzen Sie den Talon für den Bezug von weiteren Informationen über EQUAZEN IQ.

EQUAZEN IQ™

Nahrungsergänzungsmittel mit den Omega-3-Fettsäuren EPA und DHA. DHA ist wichtig für die Entwicklung und Funktion des Gehirns.



EQUAZEN IQ ist ausschliesslich in Apotheken und Drogerien erhältlich.

Anrede _____
Vorname /Name _____
Adresse _____
Plz /Ort _____

Talon in einen frankierten Umschlag stecken und an Vifor SA, EQUAZEN IQ, Rte de Moncor 10, 1752 Villars-sur-Glâne senden.

Ich will regelmässig Informationen über EQUAZEN IQ.

ANZEIGE

Zukunftsgerichteter Diplomehrgang an der Klubschule Business:

Als VitalTrainer/in einen aktiven, gesunden Lebensstil vermitteln.

Unsere Lebenserwartung ist in den letzten Jahrzehnten erheblich gestiegen. Zur eigenen Gesundheit Sorge zu tragen, und die Vitalität bis in hohe Alter zu bewahren, ist der Wunsch vieler älterer Menschen. Mit dem Diplom-Lehrgang VitalTrainer/in, eine berufsbegleitende, zweijährige Ausbildung, trägt die Klubschule Business diesem Bedürfnis Rechnung. Als Partner für diese Ausbildung konnte die Klubschule das Bundesamt für Sport in Magglingen (BASPO) und Ryffel Running GmbH gewinnen.

Von Januar 2007 bis Dezember 2008 hat Doris Küng (50) aus Kriegstetten (info@netzwerkvital.ch) den Diplomehrgang VitalTrainerin erfolgreich absolviert. «Ich bin nun optimal darauf vorbereitet, Menschen ab 45 Jahren bei einer gesundheitsfördernden Lebensgestaltung zu beraten», freut sie sich. Als medizinische Praxisassistentin sei sie stets in Kontakt mit Menschen, die gesundheitliche Probleme hätten. So sei der Wunsch entstanden, Betroffenen aufzuzeigen, wie sie selbst auf ihre Gesundheit achten und diese fördern können. Deshalb war ihr auch das Unterrichtsthema «Beratung für gesundheitswirksame Bewegung, Entspannung und Ernährung» besonders wichtig: «Eine gute Grundlage, um das Gesundheitsbewusstsein von Erwachsenen zu fördern.»



ders wichtig: «Eine gute Grundlage, um das Gesundheitsbewusstsein von Erwachsenen zu fördern.»

Rascher Einstieg in die Praxis

Als Highlight der Ausbildung bezeichnet Doris Küng die Realisierung der Diplomarbeit, die das Gelernte

bereits in die Praxis umsetzt. «Im zweiten Ausbildungsjahr investiert man dafür viel Zeit und Energie. Doch es ist unglaublich schön, wenn man dann das fertige Produkt in den Händen hält!», strahlt sie.

Neue Türen öffnen sich

Die Diplomarbeit sei aber nicht nur Highlight, sondern auch die grosse Herausforderung des Lehrgangs gewesen, hält Doris Küng fest: «Es ist ein hohes Mass an Selbstdisziplin erforderlich. Entscheidet man sich für diese Ausbildung, muss man sich bewusst sein, dass eine sehr arbeitsintensive Zeit auf einen zukommt. Die angegebenen Selbstlernzeiten sind ernst zu nehmen.» Doch mit

dem Abschluss der Ausbildung öffnen sich bereits neue Türen: «In der Arztpraxis, in der ich arbeite, überlegen wir uns nun, ein Beckenbodenzentrum aufzubauen», sagt sie nicht ganz ohne Stolz.



Machen Sie Ihre Leidenschaft zum Beruf. Bei der Klubschule Business können Sie folgende Fachausbildungen besuchen:

- Wellness-Manager/in mit eidg. Diplom
- Fitness-Instruktor/in mit eidg. Fachausweis
- WellnessTrainer/in

- VitalTrainer/in
- Klassische Massage
- GesundheitsMasseur/in

- EntspannungsCoach
- ErnährungsCoach
- GroupFitness

Interessiert? Dann reservieren Sie noch heute Ihren Ausbildungsplatz und besuchen Sie eine unserer Infoveranstaltungen. Telefon 0844 373 654 oder www.klubschule.ch/business



www.equazen.ch

Vifor Pharma

business



MIGROS