

# So überstehen Firmen die ersten Jahre

Für neugegründete Kleinunternehmen ist es wichtig, die Finanzen rundum im Griff zu haben

BERNHARD BIRCHER-SUITS

Wie hoch hierzulande die «Übersterblichkeit» bei Unternehmen bis zum Ende der Corona-Krise ausfallen wird, steht noch in den Sternen. Klar ist einzig die «Normalsterblichkeit»: Ein Jahr nach der Firmengründung existieren gemäss der sogenannten «Unternehmensdemografie» des Bundesamts für Statistik (Bfs) im Schnitt noch rund 80% aller neuen Firmen in der Schweiz. Nach weiteren vier Jahren sind nur noch rund die Hälfte dieser Unternehmen am Leben. Stark betroffen vom Firmensterben sind üblicherweise vor allem Jungunternehmen mit nur einer beschäftigten Person.

Die Firmen-Überlebensraten variieren stark nach Wirtschaftszweig: Der Zweig «Gesundheits- und Sozialwesen» verzeichnet gemäss Bfs die höchste Überlebensrate. Nach fünf Jahren waren rund 64% der 2013 neu gegründeten Unternehmen noch aktiv. Zum Vergleich: Im Gastgewerbe waren fünf Jahre nach der Gründung nur noch 38% der Firmen aktiv. Spätestens im Corona-Jahr 2021 dürfte sich die traditionell hohe Firmensterblichkeit in der Gastrobranche weiter erhöhen – trotz staatlichen Überlebenshilfen.

## Rekordwert trotz Corona

Erstaunlicherweise peilt die Schweiz im Corona-Jahr 2020 einen Rekordwert bei den Firmenregründungen an. Im November 2020 wurden gemäss dem Institut für Jungunternehmen (Ifj) insgesamt 4177 neue Firmen aus der Taufe gehoben. Das entspricht einem Plus von rund 15% gegenüber dem November 2019. In den ersten drei Quartalen 2020 wurden insgesamt 33 617 neue Firmen gegründet – ein Anstieg von 2,5% im Vergleich mit dem bisherigen Rekordjahr 2019. Doch Gründerinnen und Gründer, welche die ersten Jahre mit ihrer Firma überleben möchten, sollten neben einer guten Geschäftsidee und einem soliden Businessplan auch die anfänglich meist spärlich vorhandenen Unternehmensfinanzen im Griff behalten. Vor allem die Startphase ist kostspielig, und meist fliessen mangels Kunden noch wenig Erträge.

Bereits bei der Gründung fallen für Gründerinnen und Gründer hohe Kosten an. Und wie so oft in der Schweiz variieren sie je nach Kanton. Das Staatssekretariat für Wirtschaft geht davon aus, dass für eine Einzelfirma rund 120 Fr. für einen Handelsregisterbeitrag und bis zu 1000 Fr. für die Gründung anfallen. Wer mit einer GmbH oder einer AG ins Geschäftseleben startet, zahlt rasch mehrere tausend Franken für Handelsregisterbeitrag, Notar und Beratungen beim Treuhänder.

Doch beim Gründungsprozess gibt es Sparmöglichkeiten: Wer die Gründung zum Beispiel beim Institut für Jungunternehmen macht, fährt mit jeglicher Rechtsform kostenlos. Der Haken: Man bindet sich an Dienstleister wie Swisscom und Postfinance. Wer sowieso bei diesem Anbieter unterkommen wollte oder schon Kunde ist, sollte diese Option dennoch prüfen. Nach einem Jahr kann man die Bank oder den Telekom-Dienstleister immer noch für einen günstigeren Anbieter wechseln. Das Gründerportal Startups.ch bietet ähnliche Dienste mithilfe von anderen Partnern an – und wie das Ifj auch Beratungsleistungen. Es kann sich auch lohnen, bei Dienstleistern nach Spezialangeboten für Startups zu fragen.

In der Schweiz sind Investoren und Banken eher restriktiv in der Vergabe von Krediten an junge Firmen. Bankkredite sind zudem sündhaft teuer, und es empfiehlt sich, möglichst viel Startkapital im Familien- und Freundeskreis in Form von möglichst zinsfreien Darlehen aufzutreiben. Inhaber einer Einzelfirma oder Kollektivgesellschaft können ihr Startkapital nach Möglichkeit auch bar bei der Pensionskasse beziehen. Ein Bezug ist aber nur in den ersten zwölf Monaten nach Bestätigung der Selbständigkeit durch die AHV-Ausgleichskasse möglich. Für teilweise Selbständige be-



Jungunternehmen tun gut daran, günstige Büroräumlichkeiten zu nutzen.

GAETAN BALLY / KEystone

ginn die Frist erst zu laufen, wenn sie im Angestelltenverhältnis nicht mehr der beruflichen Vorsorge unterstehen.

Ein Pensionskassen-Vorbezug muss aber sorgfältig abgewogen werden. Entpuppt sich die Geschäftsidee als Flop, ist im schlechtesten Fall auch das investierte Altersvorsorge-Geld verloren. David Christen aus Stein am Rhein ist Gründer mehrerer Firmen. Er mahnt: «Wer

«Wer sich mit wenig privaten Ersparnissen an den Firmenstart wagt, sollte zu Beginn einen Teilzeitjob behalten und nicht alles auf eine Karte setzen.»

David Christen  
Gründer mehrerer Firmen

sich mit wenig privaten Ersparnissen an den Firmenstart wagt, sollte zu Beginn einen Teilzeitjob behalten und nicht alles auf eine Karte setzen.» Als Unternehmer müsse man sich zudem «für alle möglichen Arbeiten motivieren können».

Spätestens nach dem Firmeneintrag im Handelsregister quellen der neue Unternehmensbriefkasten und die Mailbox mit diversen Angeboten von Dienstleistern über. Besonders langfris-

tig verpflichtende Angebote sollte man kritisch prüfen. Dazu zählen beispielsweise Versicherungslösungen wie eine «Cyberversicherung», auf die man zumindest in der teuren Startphase getrost verzichten kann.

Im Gegensatz zu den Sozialversicherungen sind Unternehmer bei den Betriebsversicherungen frei in der Wahl. Bei einer Kapitalgesellschaft wie einer GmbH oder AG sind eine Pensionskasse und die Unfallversicherung obligatorisch – wobei die Pensionskasse zu Beginn auf ein Minimum gesetzt werden kann. Freiwillig sind Krankentaggeldversicherung und Sachversicherungen. Bei Personengesellschaften ist sogar nur eine Unfalldeckung für Heilungskosten über die Krankenkasse obligatorisch. Je nach Branche bzw. Tätigkeitsgebiet ist eine Haftpflichtversicherung obligatorisch.

## Bei Fixkosten genau hinschauen

Das Beispiel zeigt in konkreten Zahlen, wie viel Geld allein für die Versicherungen zuerst einmal verdient werden muss. Die Unterschiede bei den Offerten machen auch klar, dass es sich lohnt, jeweils mehrere Versicherungsoptionen einzuhören. So kostet die jährliche Prämie für eine Haftpflichtversicherung bei einem günstigen Versicherer 189 Fr., bei einem teuren Anbieter hingegen 275 Fr.

Ein grosser Fixposten sind neben den Versicherungen meist die Löhne und die Büromiete. Tipp: vor allem zu Beginn die Infrastruktur von Startup- und Gründerzentren nutzen, statt teure

eigene Räumlichkeiten zu mieten. Muss es ein eigenes Büro sein, können Jungunternehmen beispielsweise Geräte und Einrichtung gebraucht kaufen, um die Kosten zu senken. Auf Plattformen wie Tutti, Ricardo oder Brockisearch findet man per Mausklick Büromöbel für jeden Geschmack. Bei der Anschaffung von Maschinen und Fahrzeugen kann Leasing eine sinnvolle Alternative zum Kauf sein. Es schont die Liquidität.

Um die Finanzen rund um die Uhr im Griff zu behalten, kann sich eine Online-Buchhaltungssoftware wie Bexio oder Klara lohnen. Damit lassen sich Offerten und Rechnungen nicht nur einfach erstellen, sondern auch direkt verbuchen. Wer etwas Ahnung von Buchhaltung hat, kann mit solchen Online-Programmen vieles ohne fremde Hilfe erledigen. Fredy Hämerli aus Rüschlikon ist Startup-Coach und Koautor des Buchs «Erfolgreich als Kleinunternehmer». Er sagt: «Funktionierende Prozesse, der systematische Aufbau eines Kundenstamms und eine saubere Buchhaltung sind existenziell – und werden aus lauter Freude an den kreativen Ideen oft vernachlässigt.»

Arbeiten und am Ende des Tages vergessen, Rechnung zu stellen, führt rasch zum Untergang. Das tönt banal, ist für viele Startups aber ein zentrales Problem. Tüfteln, Forschen, Entwickeln macht Spass. Die Administration ist dröge. Doch nur wenn das Backoffice ebenso professionell geführt wird wie Entwicklung, Produktion und Vertrieb, besteht Hoffnung auf langfristigen Erfolg.

## Tipps für eine erfolgreiche Startphase

- **Akquise:** Jeder Kontakt ist eine Chance, einen Neukunden zu gewinnen – mit Freundlichkeit, Fachwissen, Zuverlässigkeit und Seriosität punkten
- **Büroinfrastruktur:** Home-Office oder günstige Büroräumlichkeiten bei Gründerzentren nutzen, auf Second-Hand-Mobiliar setzen
- **Content-Marketing:** Mit nutzwertigen Ratgebertexten über sein Business kann man rasch bei Google und Kunden punkten
- **Controlling:** Mit einer einfachen Online-Buchhaltung Einnahmen und Ausgaben im Auge behalten
- **Informatik:** Flexible Cloud-Lösungen ermöglichen Teamarbeit und senken die Support- und Informatikkosten
- **Kapital:** Mit günstigem Eigenkapital arbeiten und Unabhängigkeit bewahren
- **Klumpenrisiken:** Abhängigkeiten von wenigen Kunden vermeiden
- **Kunden-Feedbacks:** Aus negativen Feedbacks lernen, positive Feedbacks im Eigenmarketing nutzen
- **Lohnpolitik:** Mit tiefen Eigentümer- und Mitarbeiterlöhnen einsteigen
- **Marketingstrategie:** Klarheit schaffen, mit welcher Marketing- und Kommunikationsstrategie man seine Kunden erreichen will und kann
- **Personalpolitik:** Zu Beginn Unterstützung bei Studenten holen und auf flexible Freelancer setzen anstatt auf teure Festangestellte
- **Rabatte:** Gründungs- und Startup-Sonderkonditionen in Anspruch nehmen
- **Team:** Ohne ein motiviertes und ambitioniertes Team lassen sich selten erstklassige Erfolge erzielen
- **Verbindlichkeiten:** Möglichst wenige langjährige Verpflichtungen eingehen
- **Versicherungen:** In der Startphase nur das Nötigste mit Ein-Jahres-Verträgen versichern
- **Website:** Eine moderne, informative und seriös gemachte Website mit Impressum und Datenschutzhinweis ist eine wichtige Visitenkarte
- **Zahlungsfristen:** Kurze Zahlungsfristen vereinbaren und Rechnungen umgehend stellen

## Spekulationen um Autopläne von Apple

Aktien des Tech-Konzerns legen zu

HERBIE SCHMIDT

Wie Reuters aus zwei internen Apple-Quellen erfahren haben will, könnte das von vielen Apple-affinen Konsumenten herbeigesehnte I-Auto doch noch Wirklichkeit werden. Der Bericht zu einem Neustart des laut Gerüchten Titan genannten Projekts wird zumindest nicht nur von der Presse, sondern auch in den einschlägigen Foren gerade mit Hochdruck gehandelt.

Die Spekulationen verliehen den Aktien des Tech-Konzerns am Dienstag Auftrieb. Bei Handelschluss war der Kurs gegenüber dem Vortag um 2,9% auf \$ 131.80 gestiegen. Damit nahm der Wert des Unternehmens um 62 Mrd. \$ zu; das ist mehr als die Marktkapitalisierung etlicher etablierter Autobauer wie BMW oder General Motors.

## Neue Batterie-Technologie

Details gibt es zu Apples Auto-Plänen nur wenige, doch will Reuters wissen, dass es mit dem Automobilbau bei Apple nun wieder vorwärtsgehe. So soll vor allem eine neue radikale Batterie-Technologie für den I-Car im Zentrum stehen, die das Kostenproblem der Akkus und gleichzeitig die Reichweiten-Angriff beseitigen soll. Der Speicher soll nicht aus mehreren Einheiten mit Batteriezellen bestehen, sondern aus einem einzigen Block, in dem alle Zellen vereint sind. So soll die Antriebsbatterie im Vergleich zu den bereits bekannten Elektroautos deutlich weniger Platz beanspruchen. Die Zellen sollen nicht wie bis anhin aus einer Lithium-Ionen-Kombination bestehen, sondern aus LFP (Lithium-Eisen-Phosphat). Dieses soll weniger heiss werden und dadurch sicherer sein.

Die Reuters-Informationen besagen zudem, dass der von Apple entwickelte Wagen über zahlreiche Lidar-Sensoren für ein hochautomatisiertes Fahren verfügen könnte. Einige davon könnten aus Apple-eigener Produktion stammen, sind doch das iPhone 12 Pro und das iPad Pro bereits mit Lidar-Sensoren bestückt. Doch soll Apple auch mit externen Lieferanten für Lidar-Sensoren verhandeln.

## Gerüchte kursieren seit 2014

Sollte der Computerriese tatsächlich entscheiden, ein selbstfahrendes Elektroauto wie geplant 2024 auf den Markt zu bringen, so wäre dies der erste grosse Produkte-Sprung seit der Einführung des iPhones im Jahr 2007. Damit könnte Apple etwas verspätet mit dem Rivalen Google/Waymo gleichziehen, eine Verwendung für die eigenen umfangreichen Navigations- und Topografie-Daten finden und nebenbei auch noch ein Betriebssystem für Autos produzieren, wozu Google derzeit grosse Erfolge erzielt. Zu erwarten wäre zudem eine deutliche Vereinfachung der Mobilität durch eine besonders clevere Benutzerschnittstelle – ganz ähnlich, wie Telefonie und Internetnutzung durch Apples Smartphone-Technologie beeinflusst wurden.

Da wäre nur ein substantielles Problem: Wie will Apple ein Auto bauen, das im Vergleich zu einem iPhone deutlich komplexer ist und ganz anderen Herausforderungen wie Wetter, unterschiedlichen Straßenverhältnissen und Zuverlässigkeit ausgesetzt ist? An dieser Problemstellung war das Projekt Titan immer wieder gescheitert.

Bereits seit 2014 gibt es Gerüchte um das Apple-Auto, immer wieder auch solche zum Scheitern beim Designprozess für ein Fahrwerk und eine Karosserie. Zuletzt war der Apple-Entwickler Doug Field, der eine Zeitlang beim Elektroauto-Pionier Tesla gearbeitet hatte, 2018 nach Cupertino zurückgekehrt, um das Fahrzeugprojekt zu betreuen. Seine erste Handlung war 2019 die Entlassung von 190 Mitarbeitern des Projekts Titan. Apple hat bisher nichts von den bei Reuters vorliegenden Fakten bestätigt, doch das tut den Spekulationen keinen Abbruch.