

A.	Der Übergang zur Selbständigkeit	12
I.	Einleitung	12
II.	Selbständigkeit	14
	1. Der Begriff Selbständigkeit	14
	2. Die selbständige Erwerbstätigkeit	16
	3. Die Vorbereitung auf die «selbständige» Erwerbstätigkeit	17
III.	Wahl der Unternehmensform	19
	1. Allgemeines	19
	2. Einzelunternehmung/Einzelfirma	21
	3. Einfache Gesellschaft Art. 530–551 OR	22
	4. Kollektivgesellschaft Art. 552–593 OR	22
	5. Die Kommanditgesellschaft Art. 594–619 OR	24
	6. Aktiengesellschaft Art. 620–763 OR	24
	7. Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Art. 772–827 OR	31
	8. Vergleichende Gegenüberstellung AG/GmbH	34
	9. Die Kommanditaktiengesellschaft Art. 764–771 OR	35
	10. Genossenschaft Art. 828–926 OR	35
	11. Der Verein	36
IV.	Firmenrecht, Art. 944 ff. OR	37
V.	Handelsregister Art. 927 ff. OR	39
VI.	Handlungsbedarf zu Kapitel A	41
VII.	Checkliste zu Kapitel A	43
B.	Das Recht im Geschäftsalltag	44
I.	Einführung	44
II.	Allgemeines	46
	1. Entstehung und Aufgabe des Rechts	46
	2. Die Rechtsquellen	46
	3. Der Aufbau des Rechts	48
III.	Personenrecht	52
IV.	Die Obligation (Verpflichtung)	53
	1. Entstehung einer Obligation	53
	2. Mängel beim Vertragsabschluss	56
	3. Vertragsverletzungen	57
	4. Im Obligationenrecht geregelte Verträge	59

V.	Einzelne Schuldverhältnisse	60
1.	Allgemeines	60
2.	Der Kaufvertrag, Art. 184–236 OR	60
3.	Der einfache Auftrag, Art. 395–406 OR	62
4.	Der Werkvertrag	62
VI.	Kaufmännisches Handeln	63
VII.	Schuldbetreibungs- und Konkursgesetz	65
VIII.	Schlussbemerkung	69
IX.	Handlungsbedarf zu Kapitel B	70
X.	Checkliste zu Kapitel B	71
C.	Steuern	72
I.	Überblick	72
II.	Direkte und indirekte Steuern	73
1.	Einleitung	73
2.	Das schweizerische Steuersystem	74
3.	Direkte Steuern	76
4.	Indirekte Steuern	79
III.	Handlungsbedarf zu Kapitel C	86
IV.	Checkliste zu Kapitel C	88
D.	Versicherungen	89
I.	Überblick	89
II.	Grundgedanke der Versicherung	90
III.	Sozialversicherungen	92
1.	AHV, IV, EO (1. Säule)	94
2.	ALV	96
3.	FAK	97
4.	BVG (2. Säule)	97
5.	Unfall	99
6.	UVG-Zusatzversicherung	102
7.	Krankheit	103
8.	Koordination Krankentaggeldversicherung/BVG	104
IV.	Lebensversicherungen	106
1.	Gebundene Vorsorge (Säule 3a)	106
2.	Freie Vorsorge (Säule 3b)	107

V.	Sachversicherungen	108
VI.	Vermögensversicherungen	110
VII.	Handlungsbedarf zu Kapitel D	113
VIII.	Checkliste zu Kapitel D	115
E.	Investition und Finanzierung	116
I.	Überblick	116
II.	Finanzielles Fundament	117
III.	Mittelverwendung	118
	1. Investition	118
	2. Definanzierung (Abbau von Schulden)	120
IV.	Mittelherkunft	121
	1. Finanzierung («Die goldene Finanzierungsregel»)	121
	2. Desinvestition (Verkauf von Gütern des Vermögens)	121
	3. Eigenkapital	122
	4. Fremdkapital	123
V.	Liquiditätsplanung	127
VI.	Handlungsbedarf zu Kapitel E	129
VII.	Checkliste zu Kapitel E	131
F.	Buchhaltung und kaufmännische Organisation	132
I.	Überblick	132
II.	Kaufmännische Organisation	134
III.	Administration	135
IV.	Buchhaltung	138
	1. Allgemeines	138
	2. Buchführungspflicht, Art. 957–964 OR	139
	3. Aufzeichnungspflicht	140
	4. Systeme der Buchhaltung	149
	5. Struktur der Buchhaltung	151
	6. Kontenplan	153
	7. Budget	156
	8. EDV/Informatik	157
V.	Zusammenfassung	159
VI.	Handlungsbedarf zu Kapitel F	160
VII.	Checkliste zu Kapitel F	162

G. Marketing	163
I. Überblick – Grundlagen für die Selbständigkeit	163
1. Wie stabil steht der Tisch?	163
2. Die 12 Grundsteine für die erfolgreiche Selbständigkeit	167
II. Situationsanalyse	168
1. Unternehmensanalyse	168
2. Marktanalyse	170
3. Umweltanalyse	172
4. Schlussfolgerungen	173
III. Mission und Vision	174
1. Mission	174
2. Vision	176
IV. Ziele setzen und erreichen	178
V. Strategisch planen – Erfolg sichern	182
1. Begriffserklärung	182
2. Strategieprozess	182
3. Strategische Optionen	185
VI. Marketing	188
1. Begriffserklärung Marketing	188
2. Die vier P und die vier C	189
3. Leistungsangebot (Product)	191
4. Preis (Price)	194
5. Marketingkommunikation (Promotion)	196
6. Distribution (Place)	200
7. Marketingplan	201
VII. Handlungsbedarf zu Kapitel G	202
VIII. Aller Anfang ist leicht	204
Anhang	205
1. Schlagwortverzeichnis	205
2. Abkürzungen	209
3. Literaturverzeichnis	211
4. Autoren	213
5. Buchreihe «Selbständig»	215

Tipps für die Praxis

Handlungsbedarf für Selbständige

Jeweils am Ende eines Kapitels finden Sie Beispiele von drei von uns frei erfundenen Personen, die sich in den folgenden Sektoren selbständig machen:

Dienstleistungssektor

Moritz Gruber, 30-jährig, ledig, EDV-Programmierer;
Grundausbildung: KV-Abschluss.

→ Bietet Software für den Handwerker an (inkl. Installierung).

Produktionsbetrieb/Gewerbe

Gustav Schiesser, 42-jährig, verheiratet, 2 Kinder im schulpflichtigen Alter; Grundausbildung: Schreinerlehre.

→ Betreibt eine Schreinerei (Reparaturen und Restaurationen).

Handelsbetrieb

Anna Mummentaler, 27-jährig, ledig; Grundausbildung:
Verkäuferinnenlehre (Schuhe und Sportartikel).

→ Vertrieb von Schuhen und Sportartikeln en gros.

Checkliste

Zur individuellen Überprüfung der verschiedenen Anforderungen wird jedem Kapitel eine Checkliste angefügt.

Vorwort

Jedes Jahr wird eine stattliche Zahl von Unternehmen gegründet und ebenso viele, wenn nicht gar mehr, wieder geschlossen. Weshalb sie geschlossen werden, lässt sich leider zu einem grossen Teil dem Schweizerischen Handelsamtsblatt oder den Amtsblättern der Kantone der Rubrik Konkursöffnungen entnehmen.

Dieses Buch will denn auch neben den schönen und angenehmen Seiten, die die selbständige Erwerbstätigkeit mit sich bringt, auf die Gefahren hinweisen, die dieser Schritt nach sich zieht. Selbständig heisst nicht nur, sich an einem neuen Arbeitsplatz selbst entfalten zu können, es ist vielmehr ein Zustand, der keine zeitlichen Grenzen kennt und bei dem man in erster Linie auf sich selbst angewiesen ist. Selbständig heisst, dass man von niemandem mehr die Hilfe erhält, die einem im Angestelltenverhältnis zuteil wurde, ja vielleicht sogar lästig gewesen war.

Ziel dieses Buches ist es daher, die für den Start in die Selbständigkeit wichtigen Erkenntnisse zu vermitteln.

1. Die selbständige Erwerbstätigkeit beinhaltet in erster Linie das kaufmännische Unternehmertum. Die angebotene Leistung, jeder gefertigte Gegenstand will unter diesem Aspekt verkauft werden. Dieses Buch soll vermitteln, dass beim vorangegangenen Satz der Begriff «verkauft» unterstrichen werden muss und die Begriffe «Leistung erbracht» oder «gefertigt» beinahe in den Hintergrund zu treten haben.
2. Vom selbständig erwerbenden Unternehmer sind differenziertes Denkvermögen und Disziplin gefragt. Die toleranten Grenzen eines Arbeitsverhältnisses sind aufgehoben und der harte Kampf ums Überleben beginnt. Die pausenlose, präzise Definition aller Vorgänge ist die Voraussetzung, diesen Kampf zu gewinnen.

Alle Autoren sind seit langen Jahren für selbständig erwerbende Unternehmer als Berater im Kreis der selbständig Erwerbstätigen tätig und möchten Sie nun willkommen heissen.

Elmar Birgelen Edgar C. Britschgi Silvia Signer