

Sie hat es gewagt, er hat es geschafft, und er verzichtet doch lieber darauf. Drei Selbstständige und ihre Geschichte von der eigenen Firma.

Zweifel bleiben

Andrea Tresch sitzt mit geradem Rücken auf dem Fenstersims ihres Cantienica-Yoga-Studios in einem bevorzugten Wohnquartier der Stadt Luzern. Der Raum ist hell und angenehm schlicht eingerichtet. Die Übungsmatten und Baumwolldecken liegen fein säuberlich zusammengerollt neben den Gymnastikbällen in einem Regal. Alles sehr stilvoll. Hier trainieren Männer und Frauen nach der so genannten Cantienica-Methode. Knochen und Gelenke sollen auf diese Art wieder in ihre ursprüngliche Anordnung gebracht – eine muskuläre positive Grundspannung erzeugt werden. Andrea Tresch unterrichtet seit zwölf Jahren nach dieser Methode. Bei ihr sieht man die Grundspannung. Sie ist ein fröhlicher Mensch und lacht häufig.

Da war dieser Raum

Die 34-jährige Luzernerin erinnert sich aber noch genau an ihre Gefühlslage, als sie anfang, sich ernsthaft mit dem Gedanken an ein eigenes Studio auseinander zu setzen. «Zu Beginn hatte ich richtig Schiss», sagt sie.

Im August letzten Jahres hatte sie gespürt, dass sie sich an ihrem Arbeitsplatz, einem Luzerner Yoga-Studio, «nicht mehr richtig wohl fühlte». Das Verhältnis zur Chefin war nicht mehr so unbeschwert und ungetrübt

wie in den Jahren zuvor. Irgendwann sei dann der Gedanke an einen Arbeitsplatzwechsel, nicht aber an berufliche Selbstständigkeit, in ihr gereift. «Ich spürte, dass ich was verändern muss.»

Noch ehe die gelernte Floristin sich konkrete Zukunftsgedanken gemacht und Pläne geschmiedet hatte, «war da plötzlich dieser Raum», den sie sich unbedingt anschauen sollte, wie ihr eine Freundin riet. «Anschauen kostet nichts», dachte sich die selbstbewusst wirkende Tresch.

Und sie sah, dass der Raum gut war

Sie mochte den Raum. Weil er in ihr ein gutes Gefühl für ihre Ideen auslöste und sie erstmals etwas Greifbares vor Augen hatte. Sie dachte: «Das mache ich jetzt.» Doch fast gleichzeitig tauchten in ihr viele Fragen auf. Zwischen Euphorie und Vorfreude auf eine eigene Firma mischen sich Ängste, «ob ich das alleine auf die Reihe bekomme. Wie plane ich das? Wer macht die Buchführung? Wer gibt mir das nötige Kleingeld? Was, wenn die Leute das Angebot ablehnen?»

Es folgten viele Gespräche mit ihren engsten Freunden und Familienmitgliedern. Sie sprachen ihr Mut zu, rieten ihr, den Schritt zu wagen. In der Familie fand sie Antworten



Hat den Schritt gewagt: Andrea Tresch. Bild Michael Buholzer

auf viele Fragen. Die Buchführung erledigt ihre Schwester Fabienne. Sie musste nicht zur Bank und um einen Kredit betteln, denn der Vater lieh ihr das Startkapital. Selbst die Stadt, der das Haus gehört, kam der Jungunternehmerin entgegen. Sie übernahm die Renovierungskosten für den Raum, in dem zuvor ein Kindergarten untergebracht war. Der Mietpreis beträgt 1500 Franken für 100 Quadratmeter, was für diesen Stadtteil wenig ist. Die Rahmenbedingungen passen – im November unterschreibt Tresch den Vertrag.

Doch sogar bei der Unterschrift hat sie, neben der riesigen Vorfreude auf die neue Aufgabe und die gewonnene Freiheit, ein bisschen Angst. Davor, ob sie nicht doch irgendwann der Mut verlässt. Schliesslich sei sie ja ein Sicherheitsmensch. Im Februar war Eröffnung.

Tendenz: Steigend

Zurzeit läuft alles gut. Die Leute nehmen ihr Angebot an. Über 80 Kunden stehen bereits in ihrer Kartei. Tendenz steigend. Sollte es weiterhin so laufen, bestünde für die 34-Jährige sogar die Möglichkeit, das Cantienica-Studio hauptberuflich zu führen. Das aber möchte sie gar nicht. Sie will weiterhin in Zürich, wo sie seit mehreren Jahren ebenfalls in einem Cantienica-Studio tätig ist, weiterarbeiten. Zweimal die Woche fährt sie dorthin. Einerseits tue ihr die Abwechslung gut und sie schätze den Austausch mit den Kollegen, andererseits gewährleiste es ihr eine «kleine finanzielle Sicherheit», sagt sie.

Da die Yoga-Lehrerin regelmässig Fortbildungskurse gibt und darüber hinaus auch noch an einem Yoga-Buch mitarbeitet, ist sie voll beschäftigt. Um ihren Kunden aber weiterhin Qualität bieten zu können und das Angebot eventuell sogar zu erweitern, überlegt sie, eine Kollegin einzustellen. Das sei aber momentan noch nicht spruchreif. Zuerst will sie den weiteren Verlauf abwarten, um einigermassen sichergehen zu können. Der gute Start habe ihr zwar die grössten Unsicherheiten genommen, «aber so ganz sicher kann man sich ja schliesslich nie fühlen».

Der Macher

Keine Angst vor der Selbstständigkeit hatte Markus Gisler. Er beschreibt sich selber als Macher. Nach der 4-jährigen Ausbildung zum Typografen in Baar, sechs Berufsjahren in einer Werbeagentur und einer nur neun Monate währenden Tätigkeit in einer Werbeagentur war ihm klar, dass er seinen eigenen Weg gehen wollte. Er hatte in der kurzen Zeit genau hingeschaut und gewusst,

dass er diese Arbeit auch mit einer eigenen Firma gut, wenn nicht sogar besser machen könnte. Der heute 31-jährige Baarer absolvierte noch eine Weiterbildung als Multimedia-Producer, und dann ging es los. Er investierte zirka 50 000 zusammengesparte Franken in die Infrastruktur. Das Haus, in dem das Büro liegt, ist in Familienbesitz. Seit Mitte 2001 ist er Chef der Firma «i-d., Büro für grafische Ideen» in Baar.

Mittlerweile beschäftigt Markus Gisler auch einen Angestellten: Tom Schmid. Während Gisler sich um typografische Gestaltung, Satz, Konzepte und digitale Fotografie kümmert, betreut Schmid die Kunden in den Bereichen Internet und Druck.

Volle Fahrt voraus

Wie viel Umsatz i-d. im Jahr macht, kann Qsi, wie er auf seiner Karte steht, «nicht einmal sagen». Sagt er. Er arbeite mit einem Treuhänder zusammen. Der habe die Finanzen im Griff und würde zurzeit immer grünes Licht geben. Volle Fahrt voraus. Das Geschäft läuft gut. Das Handy klingelt.

«Zu Beginn hatte ich richtig Schiss.»

Andrea Tresch, Selbstständige

Die Aufträge bewegen sich in einer Gröszenordnung von 500 bis 40 000 Franken. Gislers Kunden sind sowohl kleinere Firmen, die manchmal nur ein neues Logo möchten, als auch grosse Unternehmen, die aufwändige Gesamtaufträge in Auftrag geben. «Das Tagesgeschäft darf nie vernachlässigt werden, auch wenn es manchmal viel Zeit fordert», sagt er. Der Kontakt zum Kunden sei extrem wichtig, selbst wenn dieser manchmal unbequem und wenig beweglich sei. «Da wäre es zwischendurch schon angenehmer, wenn man einen Chef vorschicken könnte.» Angenehm sei aber dafür die Freiheit, Entscheidungen selber zu fällen und kein grosses Team einbinden zu müssen. Seine Arbeit ist kreativ und ein freier Prozess.

Gisler sieht sich als Selbstständiger aber auch in einem künstlerischen Käfig, weil eben diese Kreativität und künstlerische Freiheit nicht zum Stillstand kommen dürfe. Man müsse auf vieles verzichten. So kann er zwar während der Woche mal eine Auszeit nehmen, muss die Zeit dann aber nacharbeiten. Völlig normal ist es auch, die Wochenenden im Büro zu verbringen. In den letzten fünf Jahren war Qsi nur für zwei Monate mit Freundin Tatiana in den Ferien. Erst in

Norwegen und Schweden, später Neuseeland. Die 28-jährige Lehrerin gibt ihm den Freiraum, den er braucht, und unterstützt ihn, wie er selber sagt.

Er spürt Veränderungen

Seine rechte Hand greift alle paar Minuten in die Tasche seiner Lederjacke. Momentan ist Markus Gisler unruhig. Er spürt Veränderungen. Er hat das Gefühl, dass sich die Firma bald vergrössern wird. Zwei bis drei zusätzliche Arbeitskräfte werden in naher Zukunft benötigt. Gespräche mit potenziellen Kandidaten wird es bald geben. Seine Vision ist es, dass i-d. noch flexibler arbeitet. Gisler möchte Aufträge aus grösseren Städten akquirieren. Und, wenn es geht, auch aus dem Ausland. Möglichst noch in diesem Jahr. Die gute Perspektive mit i-d. sei auch der Grund, warum er seinem Angestellten ein relativ kleines Gehalt zahle. Und obwohl momentan alles läuft und er ein «gutes Gefühl» hat, ist er nicht sorgenfrei. «Zweifel, ob alles so klappt, sind immer da», sagt der Werbefachmann, dessen Entschlossenheit und Zielstrebigkeit beeindruckend wirken.

Was würdest du gerne auf die Beine stellen?



Diskutiere mit auf www.forum.zisch.ch

Sein Weg, zeige nur nach oben. Markus Gisler weiss dann auch doch nicht, ob seine Firma den nächsten Schritt bewältigt. «Aber das weiss man ja nie.»

Das Fehlen des Freiheitsgefühls

Gedanken, ob sein Geschäft den nächsten Schritt bewältigt, macht sich Oliver Kost nicht. Denn er ist ja nicht der Chef. Das ist für den 38-jährigen Ebikoner seit zweieinhalb Jahren vorbei. Und er ist glücklich mit dieser Entscheidung, sagt er. Sieben Jahre lang hatte er das von seinem Vater gegründete Reisebüro Kost-Reisen mitgeleitet. Zuletzt trug er die alleinige Verantwortung für das Familienunternehmen. 2003 kam dann das Angebot, das Geschäft zu verkaufen, und samt Kundenkartei bei einem grossen Reiseveranstalter als Geschäftsführer einzusteigen. Sein Vater sagte: «Wenn du, nicht mehr selbstständig sein möchtest, verkaufe ich.» Und das tat er dann auch.

Frei habe er sich als Selbstständiger sowieso nie gefühlt, sagt Oliver Kost. Das Gegenteil war der Fall. Rund um die Uhr sei er für das Geschäft da gewesen. «Die Buchhaltung muss-



Will sein Geschäft ausbauen: Qsi Gisler. Bild Alexandra Wey



Fühlte sich als Selbstständiger nicht frei: Oliver Kost. Bild Marco Zanoni

te ich meistens am Sonntag erledigen. Es war eine Knochenarbeit mit unzähligen Überstunden.» Kost wippt mit den Füßen und zählt die Vorteile seiner jetzigen Arbeit auf. Er habe nun die Unterstützung durch den Konzern im Rücken, mehr Zeit für die Kundenberatung und geregelte Arbeits- und Urlaubszeiten.

Weder Oliver Kost noch sein Vater bereuen den Verkauf des Reisebüros. Einzig bei der Mutter käme manchmal ein bisschen Wehmut auf. «Ich würde noch einmal genauso entscheiden», sagt er nach einer kurzen Pause. «Auch wenn es, zugegebenermassen, eine interessante Zeit war.»

www.cantienicayoga.ch
www.i-d.ch
www.kuoni.ch/ebikon

«Nicht einfach loslegen»

Kai Glatt, 29, ist Projektleiter am Institut für Jungunternehmer in St. Gallen. Leuten, die sich selbstständig machen möchten, rät er, sich gut vorzubereiten.

Was muss man beachten, wenn man sich beruflich selbstständig machen möchte?

Kai Glatt: Man muss sich bewusst sein, auf was man sich einlässt. Die persönliche Situation berücksichtigen und den Markt analysieren. Sich fragen: Wer sind meine Kunden und was sind deren Bedürfnisse? Wichtig ist, einen Businessplan zu erstellen und sich Zeit zu nehmen. Nicht einfach loslegen und schauen, was kommt.

Über welche charakterlichen Eigenschaften sollten künftige Jungunternehmer verfügen?

Sie sollten kontaktfreudig, begeisterungsfähig und eher extrovertierte Menschen sein. Beharrlichkeit, Durchsetzungsvermögen und Risikobereitschaft sind ebenfalls sehr wichtig.

Welches sind die Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit?

Die Vorteile überwiegen deutlich. Flexibilität, Eigenverantwortung, keinen Chef, Selbstbestimmung und Einkommen nach Erfolg. Der Nachteil, wenn es denn einer ist, dass nur die geleistete Arbeit bezahlt wird.

Muss man immer eine Nische finden, um erfolgreich zu sein?

Das wäre optimal. Denn es gibt noch genügend Nischen. chb