

# «Ich wollte meine eigenen Vorstellungen umsetzen»



Seit eineinhalb Jahren ist Chloé Veit ihre eigene Chefin: Die Baslerin wagte den Sprung in die Selbstständigkeit und gründete als Immobilienbewerterin ein Start-up-Unternehmen.



Julia Konstantinidis



Pino Covino

**C**hloé Veit ist alles andere als eine Träumerin und hat sich dennoch einen Traum erfüllt: Seit eineinhalb Jahren ist sie Inhaberin ihres Start-up-Unternehmens veit immobilien und berät, bewertet und verkauft Liegenschaften. Von der Hotellerie und Gastronomie fasziniert, absolvierte die Baslerin nach ihrem Studium in Rechtswissenschaften einen MBA-Lehrgang in Hospitality Administration an der Hotelfachschule in Lausanne. Anschliessend führte sie als Angestellte bei verschiedenen Unternehmen Mach-

barkeitsstudien für Hotels durch, evaluierte neue Standorte oder wickelte für Kunden den Kauf und Verkauf von Häusern ab. «So kam ich zur allgemeinen Immobilienberatung. In diesem Bereich war ich gut zwei Jahre im Consulting tätig. Während dieser Zeit erwarb ich auch den eidgenössischen Fachausweis als Immobilienbewerterin», erzählt Veit.

#### ÜBERSCHAUBARER AUFWAND

Nach über zehn Jahren im Angestelltenverhältnis verspürte Chloé Veit 2013

## INFO

Hier finden Jungunternehmer Unterstützung:

**Startup Academy Basel**  
startup-academy.ch

**STARTUPS.CH, Consultingunternehmen**  
startups.ch

**Institut für Jungunternehmer**  
ifj.ch

**SwissUpStart, Förderprogramm der Fachhochschule Nordwestschweiz**  
upstart.swiss-challenge.org

den Wunsch, im Beruf ihre eigenen Vorstellungen umzusetzen. Für ihre Geschäftsidee brauchte sie nicht viel: «Ich benötigte eine Firmenwebseite, ein Programm für die Immobilienbewertungen und einen Arbeitsplatz, zur Not hätte ich auch zu Hause arbeiten können.» Veit schätzte den finanziellen Aufwand als überschaubar ein: «Ich ging die Sache deshalb ziemlich spontan an. Einen Businessplan habe ich nicht erstellt», so die Jungunternehmerin. Obwohl sie sich darauf freute, als Alleinunternehmerin tätig zu sein, wollte sie nicht alleine in einem Büro arbeiten. Deshalb

### «Ich werde einen Businessplan erstellen und mögliche Szenarien ausprobieren.»

schaute sich die Baslerin nach einer bezahlbaren Möglichkeit um, sich das Büro mit jemandem zu teilen. «Ich las von den Coworking Spaces bei der Basler Startup Academy und mietete dort einen Platz», erzählt Veit. Nebst Arbeitsflächen bietet die Startup Academy Jungunternehmern ein Programm an, bei dem sie in der Anfangsphase unterstützt werden. Weil Chloé Veit Wert auf Professionalität und Solidität legt, entschloss sie sich für die Teilnahme am 18 bis 24 Monate dauernden Prozess. Er umfasst acht Schritte, etwa die Unterstützung beim operativen Start, die Erarbeitung eines Businessmodells oder den Status-Check des Unternehmens.

#### GLÄNZENDES DEBÜT

«Ich hatte anfangs keine grossen Erwartungen», erinnert sich Veit. Doch entgegen ihrer Befürchtungen startete die Jungunternehmerin im Oktober 2013 fulminant mit ihrer Firma: «Ich konnte viele Mandate im Auftrag meines früheren Arbeitgebers übernehmen, so war ich sehr gut ausgelastet.» Dies führte anfänglich jedoch zu Schwierigkeiten

mit der Ausgleichskasse, die Zweifel an ihrer Selbstständigkeit hegte. Zudem musste sich die Jungunternehmerin für eine Geschäftsform entscheiden: «Ich bin als Einzelfirma registriert. Um eine GmbH zu gründen, wären andere, vor allem finanzielle Anforderungen nötig gewesen, die ich mir jedoch nicht leisten konnte.» Veit hat sich in den letzten zwei Jahren viel mit administrativen Fragen beschäftigen müssen. Aufgaben, auf die sie gerne verzichten würde. «Man lernt sich selber und seine Arbeitsweise besser kennen.» So merkte die 39-Jährige, dass ihr vor allem der fachliche Austausch wichtig ist – was ihr derzeit fehlt. Für die Zukunft könne sie sich deshalb vorstellen, einzelne Aufträge in Zusammenarbeit mit Berufskollegen zu bearbeiten oder sich sogar einen Geschäftspartner zu suchen, so die Fachfrau.

#### SELBSTVERTRAUEN HILFT

Umso wichtiger ist ihr der Austausch mit der Startup Academy. «Ohne diese Unterstützung wäre ich vielleicht nicht so weit gekommen.» Denn nach dem grossartigen Start ihres Unternehmens ging das Auftragsvolumen Ende 2014 merklich zurück: «Es war das erste Mal, dass ich in diese Lage kam und ich empfand die damit verbundene wirtschaftliche Unsicherheit als unangenehm.» In dieser Situation habe sich gezeigt, dass eine hohe Frustrationstoleranz und ein gutes Selbstvertrauen nötig sind, um ein Start-up zu führen.

Veit hat noch nicht alle Schritte des Programms an der Startup Academy durchlaufen – nun ist der geeignete Zeitpunkt dafür: «Ich möchte einen Businessplan erstellen sowie einige mögliche Szenarien ausprobieren und evaluieren. Etwa, dass ich gezielt Expats als mögliche Kunden anspreche.» Chloé Veit konnte von Beginn an auf die Unterstützung der Startup Academy zählen, aber auch von ihrem privaten Umfeld. «Unter diesen Voraussetzungen würde ich den Schritt zur FirmeninhaberIn jederzeit wieder machen.»

## GESCHÄFTSGRÜNDUNG – GEWUSST WIE

Damit ein Start-up rasch floriert, gilt es, nicht nur finanzielle Aspekte abzuklären. Worauf es bei einer Firmengründung sonst noch ankommt, weiss Markus Fischer, Geschäftsführer der Basler Startup Academy, die Jungunternehmer begleitet.

#### DER BUSINESSPLAN

«Ein Geschäftsmodell inklusive der Definition von Meilensteinen zu erarbeiten, ist hilfreich. Um dieses abzusichern, spricht man am besten mit Aussenstehenden darüber. Im Gegensatz zu Freunden und Verwandten sind sie in ihrer Einschätzung ehrlicher und objektiver.»

#### DIE GESCHÄFTSIDEEN

«Man darf nicht von sich auf andere schliessen: Die eigene Geschäftsidee ist eventuell auf dem Markt gar nicht gefragt.»

#### DIE SELBSTEINSCHÄTZUNG

«Ein Jungunternehmer sollte wissen, was er kann und wo er Unterstützung benötigt. Dies gilt besonders für die Produkteherstellung oder das Erbringen von Dienstleistungen. Auch bezüglich des finanziellen Managements sowie des Networkings und Marketings kann eine Auslagerung angezeigt sein.»

#### DIE RESSOURCEN

«Zentral ist die Frage, wieviel Zeit und Geld man hat, um die Geschäftsidee auf den Markt zu bringen. Auch hier helfen Meilensteine weiter.»

#### ANZEIGE



SOMMER  
KURS-START  
AB 20. APRIL

Wissen gibt Sicherheit.  
Sprachen öffnen Türen.  
Gewusst-Wie schafft Zeit.  
**Lernen. Fürs Leben gern!**

**Programm, Anmeldung:**  
Volkshochschule Zürich ■ [www.vhszh.ch](http://www.vhszh.ch)  
[info@vhszh.ch](mailto:info@vhszh.ch) ■ T 044 205 84 84