

Abschlussarbeit für die Ausbildung in Logotherapie und existenzanalytischer  
Beratung und Begleitung

**Auf dem Weg zum eigenen Betrieb als Keramikerin –**  
ein existenzanalytischer Blick auf die Phase der Entscheidungsfindung  
zur beruflichen Selbständigkeit

Eingereicht von **Sonja Bieri** Bern im Dezember 2018

Eingereicht bei **Erika Luginbühl** Angenommen .....

.....

**Brigitte Heitger** Angenommen: .....

.....

## **Zusammenfassung**

KeramikerInnen sind konfrontiert mit der Frage, ob sie sich beruflich selbständig machen wollen. Um das eigene Unternehmen vorzubereiten wird oft ein Businessplan als Leitlinie verwendet.

Anhand von drei qualitativen Interviews mit jungen Keramikerinnen wird das Strukturmodell der Existenzanalyse auf die Phase der Entscheidungsfindung für eine berufliche Selbständigkeit angewandt, um die Motive zu ergründen. In der Auswertung werden zentrale Themen herausgearbeitet und anschliessend Ideen skizziert, wie der Businessplan mit den gefundenen Aspekten erweitert werden kann.

Schlüsselwörter: Existenzanalyse, berufliche Selbständigkeit, Motivation, Businessplan, Keramikerin

## **Abstract**

Ceramists are confronted with the question whether they want to become self-employed. A business plan is usually used as a guideline to prepare for one's company.

By the application of the structure model of Existential Analysis on three qualitative interviews with young ceramist entrepreneurs their motives are explored. In the evaluation central themes are elaborated and ideas are sketched for how to integrate those aspects into the business plan.

Keywords: existential analysis, self-employment, motivation, business plan, ceramist

## Inhaltsverzeichnis

1. Fragestellung und Ziel der Arbeit .....	4
2. Motivation und persönlicher Bezug.....	4
3. Einführung ins Thema.....	4
3.1. Ausbildung zur Keramikerin.....	4
3.2. Selbständige Erwerbsarbeit.....	5
3.3. Der Businessplan.....	5
3.4. Handwerker und Gestalter als Selbständigerwerbende.....	6
4. Theoretischer Teil .....	7
4.1. Kurzer Überblick über Existenzanalyse und Logotherapie.....	7
4.2. Die vier Grundmotivationen.....	8
4.2.1. Erste Grundmotivation, Weltbezug.....	9
4.2.2. Zweite Grundmotivation, Lebensbezug.....	10
4.2.3. Dritte Grundmotivation, Selbstbezug.....	11
4.2.4. Vierte Grundmotivation, Sinnbezug.....	12
5. Empirischer Teil .....	13
5.1. Vorgehen.....	13
5.2. Fragen.....	14
5.3. Interviewpartner.....	15
5.4. Auswertung .....	15
5.4.1. Theoretische Überlegungen.....	15
5.5. Auswertung nach Fragen.....	16
5.6. Auswertung anhand der 4 Grundmotivationen.....	27
5.7. Zusammenfassung der Auswertung und Bezug zur Theorie der Existenzanalyse.....	34
5.8. Bezug zum Businessplan.....	35
5.8.1. Finanzen.....	36
5.8.2. Beziehung zu Material, Handwerk und beruflicher Selbständigkeit.....	36
5.8.3. Das Eigene.....	36
5.8.4. Bilder und Pläne für die Zukunft.....	36
6. Abschluss.....	37
6.1. Schlussfolgerungen.....	37
6.2. Reflexion.....	38

7. Anhang.....	40
7.1. Die 4 GM angefragt zum Selbständigwerden als Keramikerin.....	40
7.2. Literatur.....	42
7.2.1. Zu selbständig erwerbend.....	42
7.2.2. Zur Ausbildung zur Keramikerin.....	42
7.2.3. Zu Handwerker, Gestalter.....	42
7.2.4. Zur Existenzanalyse und Logotherapie.....	43
7.2.5. Zu qualitativer Forschung.....	43
7.4. Inhalt eines Businessplans.....	44

## **1. Fragestellung und Ziel der Arbeit**

In dieser Arbeit will ich mit einem existenzanalytischen Blick schauen, was beim Schritt in die berufliche Selbständigkeit passiert. Ich will besser verstehen, was in einer Person passiert zwischen dem Moment, in dem sie die Idee hat sich selbständig zu machen, und der Zeit, in der sie die Idee umsetzt. Es geht mir um die Motivationen und Werte, die sie anspornen. Ich will hören wie sie den Prozess erlebt und was sie dabei als wichtig erachtet. Ich möchte anhand von Beispielen den Entscheidungsfindungsprozess theoretisch einbetten und reflektieren, in welcher Weise das Strukturmodell der Existenzanalyse dabei Orientierung geben kann. Mit diesem Hintergrund schaue ich dann den Businessplan, als Kernstück einer Unternehmensplanung, neu an und versuche zu verstehen, was bei seiner Erarbeitung besonders in Betracht gezogen werden sollte.

## **2. Motivation und persönlicher Bezug**

Während meiner Ausbildung zur Keramikerin wurde ich auf verschiedene Weisen mit der Frage konfrontiert, wie man den Einstieg ins Berufsleben finden kann. Es gibt kaum Arbeitsstellen als Keramiker und deshalb stellt sich unweigerlich die Frage, wie man seinen eigenen Betrieb aufbaut. Zum einen haben wir in der Berufsschule gelernt, Preise für Produkte zu berechnen und einen Businessplan für unseren eigenen, noch fiktiven Betrieb zu erstellen. Dabei setzt man sich mit den Vorstellungen und Zielen für sein Unternehmen auseinander und lernt einiges über die praktischen Rahmenbedingungen wie Markt, rechtliche Grundlagen und Budget kennen.

Zum anderen bin ich in Kontakt gekommen mit Menschen, welche die Ausbildung gerade machen oder vor langer Zeit abgeschlossen haben und ganz praktisch mit der Frage konfrontiert sind, wie sie ihr Berufsleben als Keramiker gestalten wollen. Dabei habe ich auch erlebt, dass manchmal eine solide keramische Ausbildung und ein Businessplan nicht reichen um den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Einige zögerten und hatten Mühe, ihren Wunsch nach einem eigenen Atelier umzusetzen. Ich habe mich gefragt ob es Fragen und Themen gibt, die für den Entscheid und das Starten eines Betriebes eine besonders wichtige Rolle spielen.

## **3. Einführung ins Thema**

### **3.1. Ausbildung zur Keramikerin<sup>1</sup>**

In der Schweiz erlangt man den Titel der KeramikerIn EFZ mit einer 4jährigen Vollzeitausbildung. Empfohlen wird, im Vorfeld den gestalterischen Vorkurs an einer Schule für Gestaltung zu besuchen. Die Ausbildung findet entweder in einem gewerblichen Betrieb statt oder an einer Schule für

---

<sup>1</sup> Infos auf [www.shapingclay.ch](http://www.shapingclay.ch), 12.10.2018

Gestaltung. Die Ausbildung umfasst Berufskunde, Zeichnen, angewandte Technologie, Kunst-, Design- und Keramikgeschichte, Dokumentation, Präsentation, Marketing, Betriebsführung. Sie soll dazu befähigen, keramische Produkte zu entwerfen, zu realisieren und zu verkaufen.

Es gibt in der Schweiz nur eine Handvoll Teilzeitstellen als Keramiker. Etwas mehr Stellen für Keramiker gibt es im Bereich der geschützten Werkstätten. Etliche Keramiker bieten auch Kurse an, entweder selbständig oder an einem Kurszentrum. Die meisten arbeiten Teilzeit im eigenen Atelier. Nur wenige beziehen ihr ganzes Einkommen aus der selbständigen Arbeit als Keramiker.

### **3.2. Selbständige Erwerbsarbeit<sup>2</sup>**

In der Schweiz sind ca 15% der Bevölkerung selbständig erwerbend, die allermeisten in einem kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) mit bis zu 250 Stellen. Jährlich werden rund 12'000 neue Unternehmen gegründet.

Als Vorteile der Selbständigkeit werden Befriedigung, Selbstverwirklichung, Selbstbestimmung, Motivation, Sinn und Freude an der Arbeit genannt. Als Nachteil gelten längere Arbeitstage, weniger Ferien, spätere Pensionierung, niedrigerer Lohn, Gefahr von Konkurs, Abhängigkeit von Kunden und hohe Verantwortung.

Auf Homepages und in Fachliteratur zur Firmengründung finden sich etliche Ratschläge und Informationen zu folgenden Themenbereichen:

- Persönliche Standortbestimmung mit persönlicher, fachlicher, finanzieller Ausgangslage und Motivationshintergründen
- Wissen zu Recht
- Wissen zu Marketing, Marketingstrategie
- Vorlage zu Businessplan
- Wissen zu Versicherungsfragen
- Wissen zu Steuern
- Wissen zu Finanzplanung, Finanzierung, Buchhaltung

Kernstück einer sorgfältigen Unternehmensplanung sei der Businessplan, sagen Unternehmensberater.

### **3.3. Der Businessplan<sup>3</sup>**

Der Unternehmens- oder Businessplan enthält alle Auskünfte über die Firma, ihre Ziele, die Produkte, den Markt, die Marktstrategie und die Finanzierung. Es geht darum, die Basis für die

---

<sup>2</sup> Angaben aus Winistörfer 2015

<sup>3</sup> Siehe Anhang 7.3.

Gründung zu legen und Leitplanken für die weitere Entwicklung des Unternehmens festzulegen. Daneben dient der Businessplan auch dazu, ein Geschäftsprojekt möglichen Kapitalgebern vorzulegen und damit z.B. einen Kredit zu beantragen.

Winistöfer<sup>4</sup> schreibt zudem: "Die Erstellung eines Businessplans zwingt potenzielle Unternehmer ausserdem dazu, sich intensiv mit ihrem künftigen Unternehmen auseinanderzusetzen, Ideen niederzuschreiben, Absichten zu formulieren, Entscheidungen zu treffen, Zusammenhänge zu sehen, aus Plänen und Strategien konkrete Zahlen abzuleiten." Genau dieser Aspekt ist spannend, wenn wir der Frage nachgehen, welche Aspekte besonderen Einfluss darauf haben können ob jemand seine Idee umsetzt oder nicht.

### **3.4. Handwerker und Gestalter als Selbständigerwerbende**

Berzbach<sup>5</sup> schreibt, dass sich Designer häufig unterschätzen, besonders bezüglich ihrer unternehmerischer Kompetenz. Und Kobuss<sup>6</sup> meint, dass gerade kreativ Tätige geeignet wären, um eine eigene Firma zu führen, da es schon in der Natur ihrer Arbeit liege, zielbewusste Veränderungen zu steuern. Allerdings ist er mit Berzbach einig, dass bei der Ausbildung von Designern die unternehmerischen Kompetenzen zu wenig Beachtung finden und deshalb schreibt er eigens für Designer ein Buch zur Existenzgründung. Sennett<sup>7</sup> hat sich ein ganzes Buch lang mit dem Handwerk auseinandergesetzt und ist überzeugt, dass gerade Handwerker besonders geeignet seien um sich neue Fertigkeiten anzueignen, da sie für die manuelle Arbeit auf konkrete Probleme fokussiert seien, im Gegensatz zu Berufen im zwischenmenschlichen Bereich, die prozessorientierte Tätigkeiten erfordern.

Ein weiterer wichtiger Aspekt von selbständig Tätigen ist die Motivation. Früher sei ein Handwerk und ein Betrieb eher vererbt worden und die Nachkommen hatten sich für die Selbständigkeit entschieden, weil sie damit ihr Leben finanzieren konnten. Heute stehe die Selbstverwirklichung klar im Vordergrund. Dies hat eine Studie über crafted-based design der Universität St. Pölten ergeben<sup>8</sup>.

Die verschiedenen Autoren schreiben also, dass Gestalter auf ihre Rolle als Unternehmer vorbereitet werden müssen. Einige Autoren sind zudem der Überzeugung, dass Menschen aus gestalterischen Berufen spezifische Themen - wie die grosse Eigenmotivation oder die Fähigkeit, konkrete Probleme zu lösen – mitbringen.

---

<sup>4</sup> Winistöfer 2015, 112

<sup>5</sup> Berzbach 2015

<sup>6</sup> Kobuss 2008

<sup>7</sup> Sennett 2012

<sup>8</sup> Moritsch 2018, crafted-based design: Design aus Handwerkerhand im Gegensatz zu Design aus Industriehand (Anm. d. Autorin).

## 4. Theoretischer Teil

Die Kontakte mit KeramikerInnen am Anfang ihres Berufsleben zeigen mir, dass Ausbildung und Businessplan nicht genügen um einen eigenen Betrieb gut zu starten. Es scheinen noch andere Aspekte als die sorgfältige Planung relevant zu sein bei der Entscheidung für die berufliche Selbständigkeit. Ich will diesen Aspekten auf den Grund gehen und ziehe dafür die Theorie der Existenzanalyse zu Hilfe. In der Existenzanalyse werden sowohl Fähigkeiten, Gefühle und Werte der Person als auch die konkrete Lebenssituation einbezogen, um zu einer stimmigen Antwort auf eine aktuelle Situation zu kommen. Gearbeitet wird also immer an den konkreten Gegebenheiten einer Person und ihrer jeweiligen Lebenssituation. Das Strukturmodell der Existenzanalyse hilft, Motive und Werte einer Person genau zu erfassen. Ich erhoffe mir dadurch, besser zu verstehen was jemanden bewegt, sich für die berufliche Selbständigkeit zu entscheiden und welche Aspekte davon besonders relevant sind, damit ein solcher Entscheid umgesetzt werden kann.

Ich gehe davon aus, dass sowohl äussere Faktoren (wie die finanzielle Situation, eine geeignete Werkstatt, die Marktbedingungen etc), als auch innere Faktoren (wie die Motivation, Wünsche, die Fähigkeit zu entscheiden und mit Situationen umzugehen, sich zu positionieren etc) darüber entscheiden, ob der Schritt in die berufliche Selbständigkeit gelingt oder nicht. Für die äusseren Faktoren bieten Ratgeber und ein Businessplan genügend Orientierung. Da aber etlichen KeramikerInnen den Sprung in die berufliche Selbständigkeit trotzdem nicht gelingt, gehe ich davon aus, dass ich bei den inneren Faktoren nach den Gründen suchen muss. Das Menschenbild der Existenzanalyse mit den vier Grundmotivationen bietet eine klare Struktur um diese inneren Faktoren zu ergründen.

### 4.1. Kurzer Überblick über Existenzanalyse und Logotherapie

Existenzanalyse und Logotherapie wurzeln in den Überlegungen und Beobachtungen Viktor Frankls. Er hat in der ersten Hälfte des 20. Jh. eine Ergänzung zu den damals gängigen Modellen der Psychotherapie gesucht und sie in der Existenzphilosophie gefunden. Frankl versteht den Menschen nicht als ein Getriebener seiner psychischen Dynamiken, sondern erweitert das körperlich-psychische Modell mit der Dimension des Geistes. Er sagt, dass der Mensch zwar sehr wohl durch Körper und Psyche geprägt ist, sich aber dank seiner geistigen Fähigkeiten dazu stellen und in einen Umgang damit kommen kann. Dadurch wird der Mensch frei und erhält Verantwortung über seinen Umgang mit sich und seiner Welt. Das Leben fragt den Menschen immer wieder anwie er mit einer Situation umgehen will. Die Existenzanalyse sagt, es sei Aufgabe des Menschen, in einen Dialog mit sich und der Welt zu kommen und seine persönliche Antwort zu finden. Die Existenzanalyse will den Mensch dazu befähigen, sein Leben mit innerer Zustimmung zu gestalten.

Frankl hat stark betont, dass es dem Menschen um Werte und Sinn geht und er alles ertragen kann



wenn er nur ein 'Wozu' hat. Die Existenzanalyse hat sich unter Alfred Längle weiterentwickelt und schaut verstärkt auf die Grundbedingungen eines erfüllten Lebens. Als erfülltes Leben, resp. Existenz versteht die Existenzanalyse „ein sinnvolles, in Freiheit und Verantwortung gestaltetes Leben (...), das der Mensch als das seinige erlebt und worin er sich als Mitgestalter versteht.“<sup>9</sup> Dabei schaut sie verstärkt auf die Voraussetzungen, die erfüllt sein müssen, um Werte verwirklichen zu können und hat dafür das Modell der 4 Grundmotivation (GM) entwickelt.

Die Existenzanalyse bearbeitet mit der Methode der personalen Existenzanalyse ursachenspezifisch Defizite und Blockaden damit eine Person (wieder) Zugang hat zu freiem Erleben, authentischen Stellungnahmen und in einen eigenverantwortlichen Umgang mit sich und der Welt kommen kann. Sie ist ein Psychotherapieverfahren, das an den Voraussetzungen für eine erfüllte Existenz arbeitet.

Die Logotherapie ist ein Spezialgebiet der Existenzanalyse und wird in Beratung und Begleitung genutzt. Sie unterstützt Menschen dabei, mit aktuellen Fragen umzugehen und ihr Leben trotz Leidvollem sinnvoll zu gestalten.

## 4.2. Die vier Grundmotivationen

Die vier Grundmotivation (GM) werden als Strukturmodell der Existenz bezeichnet, es liefert ein Raster um die tiefsten Motive des Menschen zu verstehen. Sie sind die Voraussetzungen für eine erfüllte Existenz und bilden - wie die 4 Beine eines Tisches - die Grundlage menschlicher Existenz. Sind alle vier Beine einigermaßen stabil, so ist eine Person in der Lage, sich mit sich und der Welt auseinanderzusetzen und Sinnvolles zu verwirklichen.<sup>10</sup>

Um eine Grundmotivation genauer zu verstehen, werden bei jeder Grundmotivation verschiedene Aspekte genauer angeschaut. In der Theorie werden diese wie folgt gegliedert:<sup>11</sup>

Grundfrage	Jede Grundmotivation beginnt mit einer Frage, die sich beim jeweiligen Thema stellt bzw. um die es bei dieser Motivation geht.
Voraussetzungen	die erfüllt sein müssen, damit die Grundfrage frei beantwortet werden kann.
Instrumentarium	Die psychischen und/oder geistigen Tätigkeiten, die nötig sind um sich mit der Grundfrage auseinanderzusetzen.
Personale Aktivität	die notwendig ist, um die Grundfrage beantworten zu können.
Realisation	Was sich einstellt, wenn eine Grundmotivation erfüllt ist.
Tiefstes Erleben	das durch die Grundmotivation ermöglicht wird.

---

<sup>9</sup> Längle 2013, 18

<sup>10</sup> Längle 2013, 65

<sup>11</sup> Längle 2013, 71ff

Schutzreaktionen	treten auf, wenn ein Tischbein wackelt und die Person versucht, sich spontan vor dem drohenden Wertverlust zu schützen. Je nach dem wie gefährlich eine Situation subjektiv erlebt wird und je nach Charakter schützt sich eine Person durch verschiedene Reaktionen.
Störungen	treten auf, wenn Schutzreaktionen nicht mehr reichen, resp. losgelöst vom Kontext angewandt werden oder anhaltend auftreten.

#### 4.2.1. Erste Grundmotivation, Weltbezug

Grundfrage	Ich bin – kann ich sein?
Thema	Bei der ersten Grundmotivation geht es um die Tatsache, dass der Mensch in der Welt ist und mit ihren Gegebenheiten konfrontiert ist. Es dreht sich bei dieser GM vieles ums Können, sei es wenn es darum geht etwas aushalten zu können oder auch eine Fähigkeit zu haben. Können ist die Voraussetzung um motivierbar zu sein.
Voraussetzungen	<p><i>Schutz</i> bedeutet, dass der Mensch sich äusserlich z.B. vor Naturkatastrophen, Kriegen, Krankheiten – wie auch psychisch z.B. durch Angenommensein durch andere und sich selber – sicher fühlt und die Frage nach dem puren Überleben nicht alles dominiert.</p> <p>Mit <i>Raum</i> haben ist einerseits wörtlich, der äussere Raum gemeint. Ein Mensch muss einen Platz haben, an dem er sich aufhalten kann, sei dies bei der Arbeit, zu Hause oder in seinem Körper. Andererseits braucht er auch Platz für Gedanken, Gefühle und in Beziehungen.</p> <p>Beim <i>Halt</i> geht es um den äusseren, physischen Halt, also dass der Mensch die Welt, Natur, seinen Körper und seine Fähigkeiten als verlässlich erlebt und sich darauf verlassen kann. Und es geht auch um den inneren Halt, der durch das Erleben der Zuverlässigkeit der Gefühle, durch die Verlässlichkeit der eigenen Überzeugungen und schlussendlich durch haltgebende Lebenseinstellungen und Glauben erlebt wird.</p>
Instrumentarium	Wenn man sich mit dieser Grundmotivation auseinandersetzt, muss man zuerst offen wahrnehmen was überhaupt ist, man muss die Fakten <i>sehen</i> und erkennen.
Personale Aktivität	Wenn man weiss, wie die Bedingungen sind, kann man sich damit auseinandersetzen, schauen ob man sie <i>aushalten</i> kann. Das bedeutet, dass

	sein eigenes Leben nicht in Frage gestellt ist, obwohl die Realität ist wie sie ist, 'es ist - ich bin'. Wenn dies der Fall ist, geht es darum zu schauen, ob man die Bedingungen auch annehmen kann so wie sie sich zeigen.
Realisation	Das heisst, man sagt ja dazu, dass etwas ist und <i>Vertrauen</i> wird erlebt.
Tiefstes Erleben	Werden solche Erfahrungen immer wieder gemacht, stärkt dies das <i>Grundvertrauen</i> der Person in sich und in die Welt.
Schutzreaktionen	Ist das <i>Sein – Können</i> in Gefahr und kann kein Umgang mit der Realität gefunden werden, kommt es zu Flucht, Kampf, Vernichtung, Hass oder Lähmung.
Störungen	Typisch bei Störungen dieser Grundmotivation sind Angst, Verunsicherung und Verschlossenheit.

#### 4.2.2. Zweite Grundmotivation, Lebensbezug

Thema	Bei der zweiten Frage geht es darum wie das Leben erlebt wird. Wie fühlt es sich an und findet der Mensch für sich Wertvolles um zu leben? Mit Wert ist der Grund gemeint, weshalb eine Sache oder Einstellung einer anderen gegenüber bevorzugt wird.
Grundfrage	Ich lebe - mag ich leben? Kann ich Wertvolles erleben?
Voraussetzungen	Dafür braucht es <i>Beziehung</i> zu sich, zu den Werten und zu anderen Menschen. Der Mensch ist nicht eine isolierte Insel, sondern lebt in Bezügen zur Welt. Erst wenn der Mensch sich <i>Zeit</i> nimmt für etwas, kann er in Beziehung dazu treten und sich diesem zuwenden, egal ob es sich um eigene Gedanken, Menschen, Aufgaben oder Themen handelt. Zeit gibt Raum für Gefühle und intensiviert dadurch das Erleben. Damit lässt sich der Mensch auf etwas ein, nimmt <i>Nähe</i> auf und kann auch Nähe erleben.
Instrumentarium	Bei der zweiten Grundmotivation geht es ums <i>Fühlen</i> . Die Gefühle sagen dem Menschen, wie er etwas erlebt. Sie zeigen an, was für jemanden wertvoll ist.
Personale Aktivität	Hier genügt es nicht mehr, die Tatsachen wahrzunehmen, es geht vielmehr darum, sich den Gegebenheiten <i>zuzuwenden</i> , Gefühle zuzulassen und sich mit dem Erleben auseinanderzusetzen. Dadurch kann der Mensch erleben, was für ihn einen Wert hat, was ihm wichtig ist und worum es ihm geht.

Realisation	Der Mensch ist mit <i>Wertvollem</i> verbunden.
Tiefstes Erleben	Wenn der Mensch immer wieder erleben kann, dass er in Beziehung mit <i>Wertvollem</i> steht und seine Werte verwirklichen kann, wird seine <i>Grundbeziehung</i> zu sich und dem Leben gestärkt, sozusagen das Band zwischen ihm und dem Leben.
Schutzreaktionen	Sind Werte in Gefahr oder kann ein Mensch nicht leben was ihm wichtig ist, so schützt er sich vor dem Wertverlust durch Abwendung, Rückzug, Leisten, Wut, Entwertung und schliesslich Erschöpfung.
Störungen	Typisch sind Depression, Sehnsucht, Belastung und Kälte.

#### 4.2.3. Dritte Grundmotivation, Selbstbezug

Thema	Bei der dritten Grundmotivation fragt sich der Mensch, ob er sich selber sein kann, ob er zu sich stehen kann und sich so sehen lassen kann. Aufgrund der Fähigkeit, Recht und Unrecht empfinden zu können (ein Gewissen zu haben), kann der Mensch das Innere und Äussere miteinander abstimmen und zu einer Stellungnahme kommen.
Grundfrage	Darf ich so sein?
Voraussetzungen	Hier geht es um <i>Beachtung</i> , <i>Gerechtigkeit</i> und <i>Wertschätzung</i> die der Mensch sich selbst gegenüber lebt und auch von aussen erfährt.
Instrumentarium	Um die Grundfrage zu beantworten, muss der Mensch <i>sich selber einschätzen</i> und zu einer ersten <i>Stellungnahme</i> sich selber gegenüber kommen. Er muss sich ein Urteil über sich selber bilden.
Personale Aktivität	Er schaut sich also offen an, <i>sieht sich an</i> , <i>nimmt sich ernst</i> und <i>grenzt sich</i> auch <i>ab</i> von anderen oder Dingen, die nicht zu ihm gehören. Dadurch erkennt er das Wesentliche von sich.
Realisation	Der Mensch <i>verwirklicht sich</i> und findet seine <i>Authentizität</i> .
Tiefstes Erleben	Wer <i>Beachtung</i> , <i>Gerechtigkeit</i> und <i>Wertschätzung</i> zuverlässig von sich und von anderen erfährt, entwickelt ein gesundes <i>Selbstwertgefühl</i> .
Schutzreaktionen	Ist das Personsein in Gefahr, kann sich der Mensch schützen durch <i>Widerwille</i> , <i>Distanz</i> , <i>Funktionieren</i> , <i>Zorn</i> , <i>Ärger</i> , <i>Leugnen</i> und <i>Spalten</i> .
Störungen	Typisch sind <i>Hysterie</i> , <i>Einsamkeit</i> , <i>Ruhelosigkeit</i> , <i>Verletztheit</i> und <i>Scham</i> .

#### 4.2.4. Vierte Grundmotivation, Sinnbezug

Thema	Die vierte Frage ist für Frankl die wichtigste Frage. Es ist ein Grundbedürfnis des Menschen auf etwas ausgerichtet zu sein. Nach den drei ersten Grundmotivationen stellt sich der Mensch die Frage was durch ihn im Leben werden soll.
Grundfrage	Was soll durch mich Sinnvolles werden? Wofür ist mein Leben gut? Wofür soll ich da sein?
Voraussetzungen	Um diese Fragen umzusetzen braucht der Mensch ein <i>Tätigkeitsfeld</i> , in welchem er Werte umsetzen kann. Er muss sich in einem <i>Strukturzusammenhang</i> befinden, also vernetzt und ausgerichtet sein auf <i>Werte in der Zukunft</i> , auf die er sich und sein Tun ausrichten kann.
Instrumentarium	Die Frage nach dem Wozu kann der Mensch erst beantworten, wenn er offen ist zu vernehmen, was in der Situation gefordert ist, d.h. wenn er <i>die Anfrage der Situation hört und versteht</i> .
Personale Aktivität	Um eine Antwort auf die Anfrage zu finden, <i>prüft der Mensch was mit ihm, seinem Können, seinen Werten, seiner Person übereinstimmt</i> und wo er einen Weg für ihn und die anderen sieht. Er <i>setzt dann um</i> was ihm stimmig erscheint.
Realisation	Es geht darum, sich für etwas zu <i>entscheiden</i> und sich dem <i>hinzugeben</i> .
Tiefstes Erleben	Gelingt es dem Menschen regelmässig, stimmige Antworten auf die Situation zu finden und umzusetzen, erlebt sie das <i>Leben als sinnvoll</i> .
Schutzreaktionen	Orientierungslosigkeit, provisorische Lebenshaltung, Idealisierung, Fanatismus, Zynismus, Nihilismus treten auf wenn das Sinnvolle in Gefahr ist.
Störungen	Sucht, Leere, existenzielle Frustration, Verzweiflung sind typische Störungen.

## 5. Empirischer Teil

### 5.1. Vorgehen

Mir war es wichtig, im Rahmen meiner Abschlussarbeit das Thema der Entscheidungsfindung anhand von Fallbeispielen zu erarbeiten. Das Material dafür habe ich mit qualitativen Interviews gesammelt. Qualitative Interviews eignen sich laut Helferrich besonders, "wenn einerseits subjektive Theorien und Formen des Alltagswissens zu rekonstruieren sind und so maximale Offenheit gewährleistet sein soll, und wenn andererseits von den Interviewenden Themen eingeführt werden sollen und so in den offenen Erzählraum strukturierend eingegriffen werden soll."<sup>12</sup>

Zuerst habe ich Fragen zu den einzelnen Grundmotivationen formuliert, um mir bewusster zu werden, welche Themen mit welchen Grundmotivationen zusammenhängen<sup>13</sup>. Daraus habe ich entsprechend den 4 Grundmotivationen Fragen zu den 4 Themenbereichen formuliert. Ich bin davon ausgegangen, dass ich damit alle relevanten Themen abdecken kann und dadurch gleichzeitig ein Auswertungsraster für die Interviews habe. Zusätzlich habe ich Kontextfragen formuliert damit ich die Eckdaten einer Person und ihres Ateliers kenne. Die Fragen habe ich als Leitfaden genutzt, ich habe die Interviewten erzählen lassen und mit Hilfe des Fragebogens kontrolliert, ob sie alle Themen angesprochen hatten. Gegebenfalls habe ich nachgefragt oder einen, von ihnen angesprochenen Punkt vertieft, um ihre Situation und ihre Motive genauer zu verstehen.

Auf der Suche nach Personen, die dabei sind sich selbständig zu machen oder diesen Schritt vor wenigen Jahren gewagt haben, ist mir aufgefallen, dass ich viele Lehrabgänger nicht finden kann. Ich habe nicht herausgefunden, wie sich ihr beruflicher Weg entwickelt hat. In einer anderen Arbeit wäre es auch interessant zu schauen, wie die Wege aller Ausgebildeten weiter gehen.

Meine Interviewpartner habe ich einerseits durch persönliche Kontakte gefunden und andererseits indem ich Lehrabgänger im Internet gesucht habe. Meine Stichprobe setzt sich zusammen aus Personen, welche eine Lehre absolviert haben und Personen, welche die Ausbildung an der Schule für Gestaltung in Bern gemacht haben. Einige stammen ursprünglich aus der Deutschschweiz, andere aus der Westschweiz. Ich habe keinen Mann gefunden und auch keine Person, die den Beruf als Keramikerin absichtlich in Teilzeit ausübt.

Alle angefragten Personen waren sehr offen und haben spontan für ein Interview zugesagt. Nur eine Person hat zwar Bereitschaft geäußert aber dann wegen Zeitmangel und weil nichtkeramische Projekte im Vordergrund stünden abgesagt.

Zwei Interviews haben in den Ateliers der Keramikerinnen stattgefunden und eines an einem gemeinsamen Treffpunkt.

---

<sup>12</sup> Helferrich 2011, 179

<sup>13</sup> Siehe Anhang Nr. 1

Ich habe die Interviews mit einem Aufnahmegerät festgehalten und anschliessend transkribiert. Für die Auswertung habe ich mich grob an der zusammenfassenden Inhaltsanalyse nach Mayring<sup>14</sup> orientiert. Da meine Interviews recht kurz sind und sie durch die 4 Fragekategorien schon stark strukturiert sind, habe ich seine Methode vereinfacht. Die Transkripte habe ich inhaltlich zusammengefasst und die wichtigsten Punkte notiert. Am Schluss habe ich alle Punkte einer Grundmotivation zugeordnet. Ich bin mir bewusst, dass die Zuordnung zu einer Grundmotivation auch von meiner Interpretation beeinflusst ist. Ich habe mich dabei auf den Kontext bezogen, in dem die Person eine Aussage gemacht hat und auf mein Wissen über ihre Situation.

## 5.2. Fragen

Ich habe zuerst Fragen zum Kontext gestellt um zu wissen, wie der berufliche Werdegang ist und wie die aktuelle Situation aussieht.

Kontextfragen:

- Alter, andere Berufe, Abschlussjahr
- Wo stehst du im Prozess des Selbständigwerdens? Ist es noch eine Idee, hast du schon Schritte unternommen?
- In welchem Rahmen möchtest du deine Arbeit ausführen, resp. führst du deine Arbeit aus: alleine - in einem Gemeinschaftsatelier, Vollzeit – Teilzeit?

Bei den Interviewfragen habe ich den Fokus auf die Motivationen und Beweggründe gelegt:

### 1. Fragen zur Wahl des Gebiets

- a) Wieso hast du dich für die Keramik entschieden?
- b) Wieso hast du dich entschieden, Keramik als Beruf auszuüben und nicht als Hobby?

### 2. Fragen zum Entscheid des Selbständigerwerbs

- a) Was bewegt dich, den Schritt in die Selbständigkeit als Keramikerin zu machen?
- b) Welche Gründe sprechen von dir aus für die Selbständigkeit, ev. im Gegensatz zum Angestelltsein?
- c) Welche Aspekte des Selbständigsein sind dir besonders wichtig? Was denkst du, welche Aspekte davon entsprechen dir als Person besonders? Welche nicht?

### 3. Fragen zu den Hoffnungen und Wünschen

- a) Was erhoffst du dir von deiner Selbständigkeit? Was befürchtest du?
- b) Was müsste in 5 Jahren sein, damit du sagen kannst, dass sich der Schritt gelohnt

---

<sup>14</sup> Mayring 1991

hat?

#### 4. Fragen zum Prozess des Selbständigwerdens

- a) Was würdest du im Nachhinein anders machen?
- b) Was scheint dir besonders wichtig?
- c) Was würdest du anderen empfehlen, die sich diesen Schritt überlegen?

### 5.3. Interviewpartner

Ich habe die Interviews mit Personen durchgeführt, welche gerade dabei sind eine Selbständigkeit aufzubauen oder seit wenigen Jahren einen eigenen Betrieb führen.

Ich habe Personen ausgeschlossen, die schon seit langem im Gewerbe etabliert sind, da sich die Ausbildung und die wirtschaftlichen Bedingungen verändert haben und ich denke, dass die Erinnerung an die ersten Jahre wohl nicht mehr so präsent und komplett sind.

Es wäre möglich gewesen, Personen aus irgendeinem handwerklich-gestalterischen Beruf zu wählen, wie z.B. Stein- oder Holzbildhauer, Photographen, Goldschmiede, etc. da sie sich alle selber eine Arbeitsstelle schaffen müssen und ihre Produkte stark von der Person abhängen und so auch ein stärkerer persönlicher Ausdruck des Produzenten sind, als es z.B. bei einem Bäcker der Fall ist. Da ich aber sowieso genug Interviewpartner aus der Keramik gefunden habe und die Resultate so einfacher zu vergleichen sind, habe ich mich auf diesen Bereich beschränkt.

Ich habe mit drei Frauen Interviews durchgeführt<sup>15</sup>:

Anna: 31jährig, sie hat die Lehre als Keramikerin 2014 abgeschlossen und danach teilzeit in einem Keramikbetrieb gearbeitet. Zur Zeit ist sie dabei ihren eigenen Betrieb aufzubauen.

Laura: 23jährig, sie hat die Keramikdesignfachklasse 2017 abgeschlossen und schon während der Ausbildung begonnen ihren Betrieb vorzubereiten. Seit einem Jahr arbeitet sie Vollzeit im eigenen Atelier.

Nadja: 32jährig, sie hat die Berufslehre 2010 abgeschlossen und war danach teilzeit in einem Keramikbetrieb angestellt. Parallel dazu hat sie ihr Atelier aufgebaut und arbeitet jetzt seit 6 Jahren Vollzeit im eigenen Betrieb.

### 5.4. Auswertung

#### 5.4.1. Theoretische Überlegungen

Qualitative Interviews werden oft mit der zusammenfassenden Inhaltsanalyse nach Mayring<sup>16</sup> ausgewertet. Er schlägt folgende Schritte vor um ein Interview auszuwerten:

- paraphrasieren und damit auf einheitliche Sprachebene bringen

---

<sup>15</sup> Die Namen sind aus Datenschutzgründen geändert.

<sup>16</sup> Mayring 1991, 211



- generalisieren auf das Abstraktionsniveau
- erste Reduktion: streichen von Teilen, die nicht inhaltsrelevant sind
- zweite Reduktion: zusammenfassen von ähnlichen Paraphrasen oder Paraphrasen mit ähnlichem Inhalt

Da meine Interviews recht kurz sind und die Auswertung anhand der 4 Grundmotivationen eine klare Struktur bietet, habe ich das Raster für diese Arbeit verkürzt. Alle Interviews habe ich möglichst im Wortlaut transkribiert.

Die Auswertung erfolgt in zwei Schritten. Zuerst habe ich die Interviews nach Fragen ausgewertet (Kap. 5.5.) und dafür die relevanten Antworten zusammengefasst, den Bezug zu theoretischen Überlegungen notiert und anschliessend für jede Frage eine Synthese formuliert. Damit ergibt sich ein erster Überblick darüber was die Interviewpartnerinnen zum Thema "Selbständigerwerbend" bewegt.

Danach habe ich die Interviews nach den vier Grundmotivationen ausgewertet (Kap. 5.6.). Dazu habe ich die Themen jeder Grundmotivation als Raster genommen und geschaut, zu welchen dieser Themen Aussagen in den Interviews gemacht wurden. Dadurch tritt deutlicher hervor, welche dieser Grundmotivationen, resp. welche dieser Aspekte, die Interviewpartnerinnen bewegen.

## 5.5. Auswertung nach Fragen

Bei der Auswertung nach Fragen gehe ich alle Fragen durch, zitiere zentrale Aussagen und schreibe im Kommentar um welche Grundmotivationen es sich dabei handelt.

### 1. Fragen zur Wahl des Gebiets

a) Wieso hast du dich für die Keramik entschieden?

Antworten	Aussagen in den Interviews	Kommentare, GM
Handwerk gesucht	„Eigentlich möchte ich wie einen Beruf erlernen und wirklich ein Handwerk, ein Material vertiefen“ „Genug von der Schule, ich habe ein Handwerk gesucht“ "Mir ist es schon mal darum gegangen, schon mal das Handwerk zu beherrschen (...) das ist so meine Motivation gewesen"	Können, 1. GM
Material gefällt	„Am Tag der offenen Tür der Schule habe ich den ganzen Tag gedreht und es hat mich voll geflasht, wirklich so voll	Wie es ist, fühlt sich gut an

	eingenommen“ „Das Material hat mich schon immer interessiert, auch Gestaltung“ „Ton ist ruhig, es braucht keine lauten Maschinen, ist nicht gefährlich. Das Material ist auch super weil es Fehler erlaubt“	Begeisterung fürs Material (nicht zuerst Produkte, Ruf etc), 2. GM
--	---	--

Alle Interviewpartnerinnen haben von Anfang an ein Handwerk im gestalterischen Bereich gesucht und sich für Keramik entschieden, weil sie begeistert waren vom Material. Die spezifischen Eigenschaften von Ton und die Möglichkeiten der Verarbeitung haben sie angesprochen. Alle haben auch überlegt andere Materialien zu vertiefen (Grafik, Holz) und haben sich dann bewusst für Ton entschieden.

1. b) Wieso hast du dich entschieden, Keramik als Beruf auszuüben und nicht als Hobby?

Alle Interviewpartnerinnen haben die Keramik als Erstberuf gewählt und deshalb gehe ich bei der Auswertung nicht darauf ein. Es gibt einige Personen, welche die Ausbildung auch als Zweitberuf absolvieren und da wäre die Frage spannend.

## 2. Fragen zum Entscheid des Selbständigerwerbs

a) Was bewegt dich, den Schritt in die Selbständigkeit als Keramikerin zu machen?

Antworten	Sätze	Kommentare, GM
Von Anfang an klar, dass es keine Anstellungen gibt	„Also es war wie von Anfang an ganz klar gewesen und für mich total eine Option“ „Ich bin so in die Berufsrealität hineingewachsen und habe das von Anfang an mitbekommen und nach den 4 Jahren habe ich auch total Lust gehabt, um selber dran wollen und meine Sachen machen und die verkaufen wollen“ „Der Lehrmeister hat immer auf einem Punkt beharrt, immer gesagt, du musst wissen, wenn du die Lehre machst musst du wissen, dass es keine Anstellungsmöglichkeiten gibt, du musst dich selbständig machen“	Fakten, 1. GM
Einsatz für Beruf	„Es schliessen jedes Jahr ab und niemand macht weiter (...)“	Es als ernst-

	wieso habe ich einen Beruf gewählt, wo ich keine Zukunft habe?(...) die Eltern haben mich untersützt, aber schon ein wenig belächelnd und ich habe es einfach allen zeigen wollen. Einfach das Gefühl gehabt, das kann es jetzt nicht sein, dass das keine Zukunft hat.“	zunehmenden Beruf sehen, nicht abgeben mit Hobby/ Leidenschaft 3. GM
Ziel ein eigenes Atelier zu haben	„Ich war mir nicht sicher über die Wahl des Gebiets, aber ich war total sicher, dass ich mich selbständig machen wollte, es war auch ein Traum von mir, ein eigenes Atelier zu haben“	Entspricht, 3. GM
Eigener Chef sein entspricht mir	„Mein eigenes Ding haben, meine eigene Chefin sein, da wusste ich, dass das für mich ist“ „Mühe mit Hierarchien“ „Die Freiheit zu machen wie ich will, ich mag keine Zwänge, ausser mir gibt es niemand, der mir sagt 'du bist heute zu spät gekommen'“ „Es gibt so Charakterleute, die nie als Angestellte arbeiten könnten, das ist schon nicht mein Fall, aber jetzt bin ich mega auf den Geschmack gekommen mein eigener Chef zu sein, niemanden fragen müssen ob ich am Freitag freinehmen kann“ „Ja, du kannst halt einfach selber einteilen und das finde ich enorm angenehm“	Passt zur Person, 3. GM
Interessante Vorbilder gefunden	„Sie (eine Keramikerin in eigenem Atelier) arbeitet genau so wie ich das eines Tages auch möchte“ „Durch die Art wie er arbeitet, also im angewandten Bereich, habe ich total viele Leute kennengelernt, die halt so typisch handwerklich arbeiten und selbständig sind, ich bin wie so in die Berufsrealität hineingewachsen und habe das von Anfang an mitbekommen und nach den 4 Jahren habe ich auch total Lust gehabt um selber dran wollen“ „Mein Ziel, also, ein wenig wie mein Lehrmeister zu arbeiten“	Am anderen merken was zu einem passt, das Eigene finden 3. GM
Zuständig für alle Aufgaben	„Ich finde es auch noch angenehm so den Allrounderplatz zu haben, eben, du machst das Rechnungswesen, hast den Überblick über die Finanzen, machst vom Entwerfen übers Produzieren, schaut mit den Läden, man hat so eine	Vielseitigkeit entspricht 3. GM

	gesamthafte Position und das finde ich (...) auch etwas sehr Angenehmes, es hat etwas Selbstverantwortungsvolles, das ist auch wirklich ganz cool so etwas.	
Entspricht Werten	„Ich habe auch die gesehen, welche versucht haben das Teilzeit aufzubauen, dass es irgendwann einfach nicht mehr Teilzeit war, sondern mehr und mehr in den Hintergrund gerückt ist(...) Aber mir war es wirklich wichtig. (...) Kann voll und ganz hinter dem stehen, was ich mache“ „und ja, einfach den Leuten Mehrwert mitgeben können, irgendwie nicht einfach ein Objekt, das rumsteht und du abstauben musst, sondern etwas, das jedem dient im Alltag“	Werte, 2. GM dahinter stehen, 3. GM
Ermutigende Erfahrungen	„Da habe ich recht Erfolg gehabt auf dem Markt und mit der Kollegin und wir haben gemerkt, hei, ja, es fägt miteinander“ „Eher das Gefühl gehabt, doch versuchen, doch, es läuft, das, was ich mache, gefällt und doch, ich kann es verkaufen“	Freude, 2. GM nach aussen treten, positive Feedbacks 1. GM, Können 4. GM Zukunft

Alle Interviewten wurden entweder durch ihren Lehrmeister oder an der Schule auf die Tatsache vorbereitet, dass der Beruf fast unweigerlich auf eine berufliche Selbständigkeit hinausläuft. Dabei haben sie auch Vorbilder gefunden, die ihnen entsprechen und Wege zeigen, die ihnen gefallen. Sie haben sich dann damit auseinandergesetzt und gemerkt, dass diese Realität mit ihren Zielen und Wünschen übereinstimmen kann. Die Interviewpartnerinnen erwähnen besonders, dass es ihnen gefällt, ihr eigener Chef zu sein, selber zu entscheiden was wichtig ist und ihre Zeit selber einzuteilen. Laura und Nadja, die zwei Berufstätigen, erwähnen auch Erfahrungen, die sie ermutigt haben, den Weg weiter zu verfolgen. Dabei gewichten sie besonders die Erfahrung, dass sie ihre Produkte verkaufen konnten als entscheidend. Einmal wird auch die Ermutigung durch Familie und Angehörige erwähnt.

2. b) Welche Gründe sprechen von dir aus für die Selbständigkeit, ev im Gegensatz zum

## Angestelltsein?

<b>Antworten</b>	<b>Sätze</b>	<b>Kommentare, GM</b>
Eigener Chef	„Also ich komme mit extrem vielen Leuten klar (...) aber Angestelltenverhältnis habe ich mir nicht vorstellen können“	Meist 3. GM: sich entsprechen
Allrounder	„Da kommt noch so viel zur Produktion dazu und deshalb ist die Selbständigkeit das Gegenteil von monoton.“	Abwechslungsreich, 2. GM
Wichtige Aufgabe haben	„Und nicht nur den Küchenschrank öffnen, sondern eben das Geschäft öffnen“	2. GM

Da sticht das Argument vom eigenen Chef sein deutlich heraus. Dies scheint allen besonders wichtig zu sein, obwohl sie keine schlechten Erfahrungen als Angestellte gemacht hatten. Wichtig ist ihnen, ihre Zeit selber einteilen zu können und auch Prioritäten und Schwerpunkte in der Arbeit zu bestimmen. Dass sie nicht ganz frei sind, sondern sich auch an den Kundenwünschen (z.B. Ladenöffnungszeiten, Märkte) richten müssen und alles an ihnen hängt und sie auch in den Ferien nicht ganz abschalten können, scheinen sie in Kauf zu nehmen.

Daneben erwähnen alle, dass sie die Vielseitigkeit schätzen, welche die Selbständigkeit mit sich bringt, also auch zuständig zu sein für Buchhaltung, Kontakt mit Läden usw. Für eine Interviewpartnerin ist die Vielseitigkeit wichtig, weil sie Abwechslung bringt, für eine andere, weil sie Ausdruck von Selbstverantwortung sei.

2. c) Welche Aspekte des Selbständigsein sind dir besonders wichtig? Was denkst du welche Aspekte davon entsprechen dir als Person besonders? Welche nicht?

<b>Antworten</b>	<b>Sätze</b>	<b>Kommentare, GM</b>
Selber verantwortlich	„Mit dem Bewusstsein, der berufliche Erfolg, also das Geld verdienen, hängt total von dir ab, eigentlich von dem, was du reingibst. Mit dem Bewusstsein muss man auch umgehen können“	Mit Fakten umgehen, handeln, 4. GM
Selber Zeit	„Niemand fragen zu müssen ob ich am Freitag freinehmen	Entscheiden, 3.

einteilen	kann und dafür am Samstag arbeiten“	GM
Selber Prioritäten setzen	"Im Moment realisiere ich, dass ich eine Internetseite brauche wenn ich starten will, sonst funktioniert es nicht"	Entscheiden was jetzt passt 3. GM
Alleine Kritiker	„Ja, dass ich streng mit mir bin“	Mit sich abstimmen 3. GM
Auf die Leute zugehen können, sich verkaufen	„Dass ich nicht auf den Mund gefallen bin... d.h. man muss keine Angst haben sich zu verkaufen auf eine Art (..) man muss nicht zu scheu sein (..) man muss eine gute Haltung haben wenn Kunden kommen“	3. GM
Sich abgrenzen	„Nicht so typisch Rheinfeld, wo ein Grossbetrieb ist, wie Linck Keramik, sondern die Einmannfirma“ „Also man hat das bei diesem Keramiker gesehen (...) also schlussendlich würde ich dann lieber 1-2 Kurse mehr geben als alles akzeptieren müssen“	3. GM

Den Interviewpartnerinnen kommen viele Punkte in den Sinn (Zeit einteilen, sich strukturieren, Prioritäten setzen, auf Leute zugehen können, mit dem Bewusstsein umgehen können, dass der berufliche Erfolg vom eigenen Einsatz abhängt, selbstkritisch sein). Vereinzelt sagen sie explizit, dass ihnen diese Fähigkeiten entsprechen. Meistens ist aber mehr aus dem Zusammenhang klar, dass sie diejenigen Punkte erwähnen, welche ihnen als Person entsprechen.

### 3. Fragen zu den Hoffnungen und Wünschen

a) Was erhoffst du dir von deiner Selbständigkeit? Was befürchtest du?

Antworten	Sätze	Kommentare, GM
Finanziell eigenständig	„Vielleicht komme ich irgendwann in ein Alter, in dem ich das Gefühl habe ich will nicht nur so leben, sondern ein höheres (finanzielles) Niveau“	Fakten, 1. GM
nicht jeden Auftrag	„Es gibt einfach auch Aufträge, von denen ich meine, ich müsse die noch annehmen, die ich vielleicht auch irgendwann sagen	Ziel von Betrieb: eigene Ideen

annehmen müssen	kann, ich mache das im Fall ungerne und deshalb mache ich es nicht“	umsetzen, Werte, 2. GM
Eine eigene Geschirrsrie	„Dass ich eine Geschirrsrie habe, Kunden und vielleicht auch ein Publikum für Kurse“	Freude an Können, 2. GM
Unterstützung	„Es ist so, das erste Jahr ist ein rechter Boom, Familie, alle unterstützen dich, es kann auch ein Tief geben“	Beziehungen 2. GM

Im Zentrum steht hier die Frage, ob sich die Interviewpartnerinnen mit dieser Arbeit den Lebensunterhalt finanzieren können oder nicht. Das ist ihr Wunsch und somit ihre Hoffnung, resp. Befürchtung falls es nicht klappt. Mit diesem Thema sind sie auch konfrontiert, wenn sie entscheiden müssen, ob sie einen Auftrag – der ihnen nicht ganz entspricht – annehmen, weil er Geld bringt, oder ob sie die (finanzielle) Freiheit haben, den Auftrag auch abzulehnen. Es geht ihnen auch um die Freiheit, Eigenes gestalten zu können, die sich erst durch eine gewisse finanzielle Sicherheit öffnet. Es zeigt sich auch darin, wenn eine Keramikerin hofft, dass sie es sich einmal leisten kann weniger oft den Laden zu öffnen um mehr Freiraum zu haben.

Eine Keramikerin erhofft sich auch, dass sie fachlich ein gutes Niveau erreicht und eine eigene Geschirrsrie entwickeln kann, also dass sie ihrem Bild von sich als Keramikerin entsprechen kann.

3. b) Was müsste in 5 Jahren sein, damit du sagen kannst, dass sich der Schritt gelohnt hat?

<b>Antworten</b>	<b>Sätze</b>	<b>Kommentare, GM</b>
Finanziell genügend sicher	„Angst, dass es nicht läuft(...) dass ich es nicht schaffe mein Leben zu verdienen“ „Nicht Panik zu haben, es muss solid sein, ich muss wirklich... ich werde nie 10'000 Sfr verdienen, aber mindestens genug um zu zahlen was ich zum Leben brauche“ „Nicht 150% arbeiten müssen“ „Ein stetiges, gutes Einkommen und vielleicht nicht Ende Monat Angst haben müssen, dass es gerade knapp nicht reicht.“	Davon leben können, finanzielle Sicherheit gewährleisten indirekt: dass sich Investition von Energie etc lohnt, 1. GM
Gewisse	„Dass ich ungefähr annehmen kann, was ich Lust habe zu	Werte leben, 2.

gestalterische Freiheit behalten, vergrössern	<p>machen“</p> <p>„Weil man halt doch in dem ökonomischen Rad drin ist, weil man ja mit dem, was man macht, auch das Ziel ist Geld zu verdienen und zu leben, ja. Dann geht das halt manchmal auch auf die Kosten der eigenen Kreativität oder man hätte ein Produkt und macht es manchmal zum 500sten Mal und es gurkt einem eigentlich langsam an, aber es ist etwas, das läuft, mit dem kann man Geld verdienen.“</p> <p>„Dass ich gleichwohl nicht mit so einem starken Verkauf leben muss, sondern vielleicht sagen kann, ich habe nur 1 Tag offen.“</p>	GM
Fach-kompetenzen	„Meine Erfahrungen machen und auch etwas erreicht zu haben um später z.B. einen Kundenwunsch zu realisieren, ich beherrsche einen Ton, die Glasuren, das wäre super“	Können, 1. GM
Weniger Energie brauchen	„Dass ich ein wenig weniger Stress habe, dass ich also, wie gesagt, bei der Planung, Organisation wahrscheinlich auch was die Buchhaltung betrifft, routinierter werde.“	Energie, 2. GM, daraus: Können, 1. GM
Nicht weit im Voraus planen	<p>"Es wird sicher im keramischen Bereich drin bleiben, mal vorerst, also mal schauen was mir sonst noch über den Weg läuft"</p> <p>"Es ist schon schwierig, die Zukunft es ist sehr schwer weil ich glaube, wenn du selbständig bist, darfst du gar nicht zu weit vorausschauen weil du bist extrem im Jetzt und du musst gerade für diesen Monat schauen (...) weil wenn ich weiter hinaus planen würde dann wäre das eher kontraproduktiv"</p>	Zukunft, 4. GM

Dieser Punkt deckt sich fast ganz mit der ersten Teilfrage nach den Hoffnungen und Befürchtungen. Im Zentrum steht klar die finanzielle Grundsicherheit. Eine Keramikerin merkt, dass sie bis jetzt sehr viel Zeit und Energie in den Aufbau ihres Geschäfts investiert hat und sie in Zukunft mehr Freizeit und Erholung braucht, damit es längerfristig realistisch ist.

Keine Keramikerin hat feste Pläne oder fixe Ziele, alle überschauen eher die nächsten Monate als die nächsten Jahre. Zwei von ihnen erwähnen, dass diese Offenheit für das, was kommt und sich ergibt, auch wichtig sei. Eine wohl deshalb, weil ihr das entspricht und sie bis jetzt so sehr gute Erfahrungen gemacht hat. Die andere eher, weil sie sich überfordert, wenn sie sich zu fixe, langfristige – und vielleicht grosse – Ziele setzt.



#### 4. Fragen zum Prozess des Selbständigwerdens

a) Was würdest du im Nachhinein anders machen?

Antworten	Sätze	Kommentare, GM
Nichts	„Nein, eigentlich nicht wirklich, ich finde es eher etwas Angenehmes wie es abgelaufen ist“ „das ist jetzt wirklich ein gefahrloser Übergang gewesen und das habe ich ideal gefunden, nicht wenn wie auf einen Schlag alles hätte dasein sollen“ „Anders machen würde ich im Fall genau nichts.“	Passend, 3. GM
Atelier einrichten	„Ich hätte auch mehr das Atelier nach und nach einrichten können als wie ich gemacht habe so ein wenig in einem Stück, aber ich denke ich würde es wieder so machen“	annehmen, 1. GM

Die drei Werdegänge sind sehr unterschiedlich und jeder scheint der ihre zu entsprechen. Alle sehen, dass es auch anders gegangen wäre (zuerst jobben, dann Atelier aufbauen oder zuerst Geschirrserie entwickeln und dann Atelier perfekt einrichten), und dass andere Leute den Weg auf eine andere Art angehen. Aus der Aussage, dass sie nichts anders machen würden, schliesse ich, dass sie ihren Weg annehmen.

4. b) Was scheint dir besonders wichtig?

Antworten	Sätze	Kommentare, GM
Netzwerk	„Ich habe mich v.a. mit älteren Keramikern zusammengetan, die dich ein wenig pushen, die ein wenig Vitamin B mitgeben und wo du auch einmal anrufen kannst“ „Ich habe die Unterstützung von zu Hause gehabt, ich habe die Unterstützung von einer Keramikerin gehabt (...) ich habe hier ein kleines Grundbudget erhalten ohne einen Kredit aufnehmen zu müssen“	2. GM

Tiefe Startkosten	"Ich habe wirklich, weisst du, auch die Information auch streuen können und gratis Zeug erhalten, habe einen Ofen kaufen können für 400.- und ich habe etliches Material geschenkt erhalten"	Realität, 1. GM
Abklären ob Selbständigkeit zu einem passt	„Es geht schon mal darum zu schauen, ob man sich als Selbständige vorstellen kann oder nicht, das ist klar, das ist auch wenn man sich fragt, ok, habe ich Angst, habe ich Panik oder im Gegenteil, hilft das mir vorwärtszukommen und habe ich noch mehr Lust mich selbständig zu machen“	3. GM
Eigener Weg	„Jeder muss dann auch seinen Weg finden, also mache ich das hauptberuflich oder hab ich einen Job und mache Keramik auch noch“ „Schlussendlich macht man einfach das, was man gerne macht und wenn man davon leben kann ist man halt selbständig und sonst eben nicht“ „Ich habe sehr früh schon gewusst in welche Richtung es mich verschlägt“ "Wirklich früh genug schauen wie geht es mit dir weiter, also es hilft v.a. auch dir."	3. GM
Austausch	„Es ist nicht einfach vor dem weissen Blatt Papier zu sein und nicht zu wissen wo beginnen und dafür ist es auch gut zu zweit oder so zu sein, das ist genial.“	Eingebunden sein, 2. GM eigener Weg finden, 3. GM
Realistisch sein, unternehmerisch denken	„Man kann nicht Stunden für ein Stück aufwänden oder so, das ist wichtig wenn man davon leben will, dass man Produkte hat, die sich verkaufen“	1. GM

Hier werden zwei Aspekte besonders betont. Zum einen die Finanzen und zum anderen das Netzwerk. Bei den Finanzen geht es allen Interviewpartnerinnen darum, dass man die Situation realistisch einschätzt und damit meinen sie die Tatsache, dass man von der Arbeit als Keramikerin kein grosses Einkommen erwarten kann. Und das Netzwerk erscheint wichtig, um einen fachlichen Austausch zu haben, Ansprechpersonen zu haben bei Fragen und um herauszufinden, in welche Richtung es gehen soll.

Erwähnt wird auch, dass es wichtig war zu klären ob die Selbständigkeit ihnen entspricht und

welcher ihr Weg ist. Ein Aspekt davon ist auch, dass sie den passenden Ort wählen um sich einzurichten.

Eine Interviewpartnerin sagt auch, dass es Mut braucht, um den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen.

Ich habe den Eindruck, dass bei dieser Frage jede auch ihre ganz persönliche Erfahrung auswertet. Eine betont, dass man früh schauen soll, in welche Richtung es geht – sie selber hat ihren Weg im 2. Lehrjahr zu planen begonnen. Eine andere betont, dass es wichtig ist, Zeit zu haben um sich einzurichten und langsam zu starten – sie hat dies während ihrer Teilzeitanstellung gehabt und geschätzt. Und die dritte betont, dass man von Anfang an den passenden Ort fürs Atelier wählen soll – sie hat innerhalb von 1 Jahr zweimal gezügelt und allgemein viel Energie aufgewandt um das Atelier einzurichten.

4. c) Was würdest du anderen empfehlen, die sich diesen Schritt überlegen?

<b>Antworten</b>	<b>Sätze</b>	<b>Kommentare, GM</b>
Tiefe Kosten, keine Schulden	„Man muss sich wirklich auf die Gelegenheiten stürzen“ (Material Occasion kaufen) „man sollte sich nicht von Anfang an verschulden“	1. GM
Abklären ob Selbständigkeit zu einem passt	"Es geht schon darum zu schauen, ob man sich als Selbständige sieht oder nicht, das ist klar"	Mit sich abstimmen, 3. GM
Mut, es wagen	„Ehm, also ich habe das Gefühl man muss es einfach auch wagen“	1. GM
Netzwerke nutzen	„Und auch auf das Netzwerk zählen der Keramiker, wo irgendjemand jemanden kennt, der etwas zu vergeben hat. Oder, es ist ja doch etwas sehr Solidarisches das Kermikernetzwerk“ „Wenn du früh merkst, dass die Keramik etwas für dich ist, fang wirklich auch schon im 2. Lehrjahr für dich zu suchen und knüpfe Kontakte“ „Es ist ein wenig, was du gibst erhältst du zurück und deshalb mach und gib und gib und engagier dich und hilf bei Projekten“	Halt in Beziehungen, 2. GM

Atelier sorgfältig wählen	„Also ja, direkt den richtigen Ort wählen, ich habe in weniger als 1 Jahr 2x gezügelt und das braucht viel Energie“ „Und guter Standort ist schon auch wichtig“	1. GM
Raum teilen (Austausch, tiefe Miete, Klientel)	„Man trifft sich für die Pausen, das ist angenehm und man kann immer eine Person um Rat fragen auch wenn sie etwas total anderes macht, der andere hat immer eine Idee oder einen Vorschlag (...) und dann auch finanziell, weil da, z.B. hatte meine Kollegin schon einen Ofen und ich musste keinen kaufen“	Tiefe Kosten, 1. GM Austausch, 2. GM
Sich bekannt machen	„Keramik verteilen und streuen, extrem streuen, sie müssen dich kennen. Jeder sollte wissen wer du bist“	Bekannt mache, 1. GM zu Eigenem stehen, 3. GM
Dem Beruf Wichtigkeit geben	„ich denke es ist auch gut wenn man dem Ganzen auch einen gewissen Stellenwert zuordnet; die Leute denken von aussen gesehen dann oft so, das ist so ein Hobby, das ist eine Leidenschaft und ja, man macht das dann halt aus Idealismus heraus und nein, es ist auch ein Beruf und mit dem will man auch korrekt Geld verdienen“	Gerechtigkeit, Wertschätzung, 3. GM

Was sie selber als wichtig erlebt haben, empfehlen sie auch anderen (tiefe Startkosten, Netzwerk, passender Ort, abklären ob Selbständigkeit zu einem passt, Mut fassen für den Schritt). Eine Keramikerin betont zusätzlich, dass es wichtig ist, sich bekannt zu machen. Eine andere ermutigt, der Keramik ihre Berechtigung als Beruf zuzugestehen und sich so für den Wert des Keramikerberufs einzusetzen.

Allgemein haben die drei Keramikerinnen viele praktische Tipps für StarterInnen und ermutigen, den Schritt in die Selbständigkeit zu machen. Sie sagen zwar, dass man sich der finanziellen Unsicherheit und der zeitlich intensiven Belastung bewusst sein soll, aber sie ermutigen andere ihren eigenen Weg zu verfolgen. Dabei ist auch viel Enthusiasmus für ihren Beruf spürbar.

## 5.6. Auswertung anhand der 4 Grundmotivationen

Mit der Auswertung der Interviewfragen habe ich einen Überblick über die wesentlichen Aussagen gewonnen. Ich möchte noch genauer hinschauen und lese deshalb die Interviews ein zweites Mal. Für die Auswertung anhand der 4 Grundmotivationen fasse ich die Aussagen zu den einzelnen Grundmotivationen zusammen und stelle den Bezug zur Theorie her.

## 1. Grundmotivation: Sein-Können

Themen	Sätze
Raum	<p>"Ja, also direkt den richtigen Ort wählen"</p> <p>"Das ist schon so ein, ja, dieses Städtchen ist einfach schön, ist so ein Mittelalterstädtli und die Töpferei passt da perfekt rein"</p> <p>"Also Ambitionen nicht mit einem Weitblick in die Zukunft wo es jetzt hingehen soll. Das will ich mir auch bewahren können"</p> <p>"Gleichzeitig bin ich auch offen eine neue Ausbildung zu machen, wenn es nötig ist"</p>
Schutz Halt	<p>"Kurse geben ist schon ein Ziel gewesen, also v.a. ohne das habe ich zu wenig fixe Einkommen, Kurse geben dir schon eine gewisse Absicherung"</p> <p>"Meine Angst ist, dass es nicht läuft, dass ich es nicht schaffe mein Leben zu verdienen"</p> <p>"Aber mit dem Hintergrundwissen was z.B. Buchhaltung und so anbelangt, habe ich mich recht sicher gefühlt"</p> <p>"Aber ich habe dann doch mit meinen Eltern darüber reden müssen, hei, könnt ihr mich noch ein Jahr vielleicht unterstützen?"</p> <p>"Oder es ist ja doch etwas sehr Solidarisches das Keramikernetzwerk und ja, auch auf die Zusammenarbeit und den Zusammenhalt auch zählen können"</p>
Mut	<p>"Wird es auch schwierig sich wieder auf neue Gefilde hinauszulassen, weil man ja mit dem, was man macht, auch Geld verdient und (...) man das Risiko eingehen muss, dass man vielleicht mit dem nicht Geld verdient."</p> <p>"Ehm, also, ich habe das Gefühl man muss es einfach auch wagen, weil die Prognosen sind nicht so gut und es ist auch eine Realität"</p> <p>"Hat der Prozess auch ohne Gefahr ablaufen können, also finanziell oder auch persönlich wie wenn ich das Gefühl gehabt hätte, nein ich bin nicht fähig, nein, ich bin eher das Gefühl gehabt, doch, versuchen, doch es läuft"</p>
wahrnehmen	<p>"Und dann, wichtig ist auch realistisch zu sein (...) es geht auch darum Produkte zu haben, die sich verkaufen, man muss auch wirtschaftlich denken"</p>
Aushalten, annehmen	<p>"man muss es einfach auch wagen, es ist kein Beruf mit ja, mit dem man gross Geld verdienen kann."</p> <p>"Da bist du z.T. echt noch nicht so gut, du hast dann noch nicht alles gelernt und"</p>

	dann solltest du irgendein Projekt machen "
Motivation	„Deshalb muss ich auch all den Leuten, die es nicht geschafft haben, merci sagen, dass ich die Motivation erhalten habe es zu schaffen“

Der Raum spielt hier im wörtlichen und übertragenen Sinn eine wichtige Rolle. Zum einen wird betont, dass der Atelierraum sorgfältig gewählt sein will und zum anderen berichten sie, dass sie offen sind – also inneren Raum haben – für das, was auf sie zukommt oder was sich beruflich ergeben kann.

Die Themen Schutz und Halt habe ich in der Tabelle zusammengefasst da die Aussagen oft beide Aspekte mitmeinen.

Beim Thema Schutz dreht sich viel um die finanzielle Sicherheit, sei es beim Start oder auch wenn sie in die Zukunft schauen. Daneben erwähnen sie auch Schutz, den sie erhalten, indem andere sie ideell unterstützen oder dass z.B. das Wissen über Buchhaltung ihnen Sicherheit gibt. Etwas zu wissen oder zu können heisst, mit den Bedingungen und Möglichkeiten umgehen zu können und das gibt Schutz vor Überforderung und Misserfolg.

Halt wird erwähnt beim Zusammenhalt, den sie erfahren innerhalb des Keramikernetzwerkes. Halt drückt sich auch darin aus, dass sie gelassen in die relativ unsichere Zukunft schauen können - wer Halt in sich hat, schaut gelassen in die Welt. Halt wird auch gestärkt durch positive Erfahrungen mit der Welt. Die Keramikerinnen erwähnen dazu die Erfahrung, dass sie ihre Produkte haben verkaufen können und sie dadurch ermutigt wurden, mit dem Aufbau ihres Ateliers weiterzumachen.

Das Annehmen ist wichtig, weil man dadurch in einen Umgang kommen kann mit dem, was ist, es wird dann ruhig um Themen und Tatsachen, mit denen man leben kann. Diese Ruhe ist spürbar wenn die Keramikerinnen sagen, sie würden nichts anders machen im Prozess des Selbständigwerdens. Das heisst, es ist für sie ok wie es gelaufen ist und auch da, wo sie sehen, dass es anders auch gegangen wäre, können sie ihren Weg annehmen.

## 2. Grundmotivation: Sein-mögen

### Themen

### Sätze

Zeit

"Dann eben daneben eine Werkstatt finden und mich langsam einzurichten und nicht auf einen Schlag zu wissen, ich muss jetzt unbedingt eine Scheibe, einen Ofen, einen Tonschneider beschaffen"

"Habe dann ja noch einen Werkbeitrag vom Kanton erhalten, wo ich wusste, jetzt kann ich mir die Zeit nehmen, und an ganz etwas anderem arbeiten kann"

"Wenn nicht jetzt, wann dann?"

Beziehung Nähe	"Sie sind alle ca 60plus, aber es fägt, es ist schön, sie nehmen dich alle gut auf, du bist einfach das Kücken in der Runde und es ist eigentlich schon schön"
Fühlen, zuwenden	"Und nach den 4 Jahren habe ich auch total Lust gehabt um selber dran wollen und meine Sachen machen" "Und dann das Material ist ja auch super" "Mir ist es schon mal darum gegangen, schon mal das Handwerk zu beherrschen und nicht so und so und was könnte ich noch. Mir war es sehr wichtig zuerst spezifisch, richtig auf Mass drehen zu können" "Wir haben dann gemerkt, hei, ja, es fägt miteinander"
Werte	"Aber mir war es (mich als Keramikerin selbständig machen) wirklich wichtig, oder wo bin ich im Leben? Mir geht es sehr um regionale Produkte, (...) die ganze Philosophie einer Firma (...)" "Wichtig ist mir, den Leuten Mehrwert mitgeben zu können" "Dass die alten guten Sachen nicht verloren gehen" "Ich war sicher, dass ich mich selbständig machen wollte, also das war auch ein Traum, mein eigenes Atelier zu haben" "Will ich die Keramik als Hobby weiterziehen oder will ich daraus einen Beruf machen und darum habe ich gefunden, jetzt mach ich, ich gehe auf 100, ich mach jetzt einfach, ich gebe einfach alles"
Dankbarkeit	"Die Atelierkollegin hat da schon recht viel mitgewirkt was meinen Start anbelangt." "ich zahle fast keine Miete, dafür bin ich aber da und kann ihre Ware verkaufen, also es ist ein Geben und Nehmen" "Dann ist die Anstellung gekommen und das ist recht cool gewesen, ein Weltwunder eigentlich, das gibt es ja gar nicht mehr, die Berufsrealität hat sich total geändert. Das ist schon, das ist super gewesen, ja."

Beim Thema Zeit werden zwei Aspekte angesprochen. Zum einen, dass es Zeit gebraucht hat, um das Atelier aufzubauen, und dass es Zeit braucht, um neue Produkte zu entwickeln. Zum anderen sprechen die Keramikerinnen auch die 3. GM an, nämlich Zeit um das Eigene entwickeln zu können, dass jeder seine eigene Zeit braucht, in seinem Rythmus die Dinge angeht und dass es den richtigen Zeitpunkt gibt, der einem entspricht.

Beziehungen und Nähe kommen bei verschiedenen Antworten zum Ausdruck. Wenn es darum geht, dass sie Halt in den Beziehungen zu anderen Keramikern finden oder wenn sie die Nähe und den

Austausch mit Atelierkollegen schätzen. Beziehung und Nähe brauchen auch Zeit, erst wenn man Zeit hat um sich etwas oder jemandem zuzuwenden, entsteht Nähe. Das drückt eine Keramikerin z.B. aus wenn sie sagt, dass ihr ein Werkbeitrag die Zeit und den Raum gegeben hat, um sich mit neuen Produkten zu beschäftigen.

Nähe geht man auch ein, indem man sich etwas zuwendet und schaut, wie es sich anfühlt. Dadurch entsteht ein Gefühl, man erlebt wie sich etwas für einen anfühlt, ob man es mag oder nicht. Diese Wärme war in den Interviews oft sprübar, z.B. wenn die Keramikerinnen vom Material Ton und seinen Möglichkeiten reden, oder davon, dass sie den starken Wunsch spürten ein Handwerk zu beherrschen, oder wenn sie begeistert erzählen, wie sie ihr Atelier aufgebaut haben. Dabei drückt sich schnell aus, was ihnen wichtig ist, worum es ihnen geht, welche Werte auch dahinter stecken. Und wenn man etwas Wertvolles erhält, stellt sich Dankbarkeit ein.

### 3. GM: So Sein-Können

Themen	Sätze
Beachtung	"Extrem streuen, die müssen dich kennen, jeder sollte wissen wer du bist"
Gerechtigkeit	"Ich kann so eigentlich leben und kann voll und ganz hinter dem stehen, was ich mache" "Jeder muss da auch die passende Situation für sich selber auch finden können" "Am Anfang hatte ich das Gefühl, ok, man wird nicht so ernst genommen, weisst du, man ist wirklich jung" "Es ist auch wichtig, dass man sich auch eine gewisse gestalterische Freiheit, also wie soll ich sagen, dass man das Angenehme am Beruf auch behalten kann" "Ich denke, ich habe einen Charakter, der sehr gut dazu passt mein eigenes, kleines Geschäft zu haben."
Wertschätzung	"Das, was ich mache, gefällt und doch, ich kann es verkaufen" "Ich habe das Gefühl man muss dem auch die Wichtigkeit geben, dass es nicht nur ein Hobby ist oder eine Leidenschaft, ich meine es ist natürlich eine Leidenschaft, aber der Beruf ist immer noch existent und es ist auch sehr wichtig, dass man das gegen aussen so tragen kann" "Meine Angst ist, kein Publikum zu haben"
Einschätzen, abgrenzen	"Dann auch seinen Weg finden" "Meine Kollegin ist weniger strikt, mir hingegen ist es wichtig, dass die Kursteilnehmer regelmässig da sind" "Und einfach mich abheben von der Gesellschaft und diesen unglaublich eng



	denkenden Leuten" "Aber auch da, ich musste mich extrem richten und bin sehr in die Architektur und dem Postmodernismus und das ist eigentlich gar nicht meine Welt gewesen" "Schon früh genug eingrenzen was will ich später"
Authentizität	"Da wusste ich, das ist für mich, wirklich meine eigene Chefin zu sein, voilà" "Oder wer bin ich im Leben?" (spricht ihre Werte an) "Also ich merke so, Keramik ist mein Beruf und es hat eine Offensichtlichkeit drin" "Schlussendlich macht man einfach das, was man gerne macht und wenn man davon leben kann ist man halt selbständig und sonst nicht."

Gesehen und beachtet werden sind die Grundsteine um Selbst-Sein zu können. Das Thema der Beachtung ist in diesem Zusammenhang noch spezieller, weil davon auch der Verkauf und Umsatz abhängt, also das wirtschaftliche Überleben. Es reicht nicht, beachtet zu werden, man muss auch gerecht, recht behandelt werden. Das meint, dass einem Recht geschieht und zwar von anderen wie auch von einem selber. Das sprechen die Keramikerinnen an wenn sie sagen, dass sie hinter dem stehen können, was sie machen – also sich selber gerecht werden – und wenn sie erwarten, dass man sie als Fachfrau sieht auch wenn sie noch jung sind. Auch wenn sich eine Keramikerin ihre gestalterische Freiheit bewahren will – gegen den finanzielle Druck – drückt sie damit aus, dass sie ihren Zielen im Beruf treu bleiben will.

Wertschätzung ist bei den Interviewpartnerinnen bei verschiedenen Fragen Thema. Sei es wenn es darum geht, dass ihre Produkte gekauft, also geschätzt werden, sei es wenn sie sich dafür einsetzen, dass ihr Beruf ernstgenommen wird.

Bei der dritten Grundmotivation schaut der Mensch darauf, was sich bei im zeigt, nimmt dies ernst und grenzt sich vom Fremden ab. Dadurch erlebt er sich als eigenständige Person, seine Identität wird gefestigt und er kann authentisch Position beziehen. Dass z.B. der selbständige Erwerb nicht entscheidend für ihre Identität ist, drückt eine Keramikerin sehr schön mit der gelassenen Definition von beruflicher Selbständigkeit aus, nämlich, dass jemand selbständig ist, der von seiner Arbeit leben kann.

#### 4. GM: ein Wozu haben

Themen	Sätze
Tätigkeitsfeld	"Und nicht nur den Küchenschrank öffnen, sondern eben das Geschäft öffnen."
Kontext	"In einem Jahr werde ich mit 2 anderen Keramikerinnen eine Werkstatt aufmachen, und das bringt dann sicher wieder einen neuen Wind rein. Also ich

	gehe fest davon aus, dass je nach dem in welchem Milieu man ist, tut das einem ja auch unbewusst beeinflussen, oder"
Wert in der Zukunft	"Sie arbeitet genau so, wie ich das eines Tages auch möchte" "So ein wenig wie mein Lehrmeister, mit meinem Geschirr und 1-2 Aufträgen" "Ein Ziel, vielleicht eines Tages Lehrlinge ausbilden können" "Ich habe immer noch das Gefühl, dass ich recht am Anfang stehe mit dem Abenteuer Keramik (...) also ja, in die Richtung geht es sicher und mal schauen welche Form es annimmt" "Dass ich meine eigene Geschirrsreihe habe, dass es läuft"
Anfrage vernehmen	"Und eh, ob ich Interesse hätte an einem Gemeinschaftsatelier?" "Dann hat mich die Betriebsleiterin angerufen und gesagt sie suchen Leute fürs Drehen und ich habe gedacht, doch, mal schauen gehen"
Mit sich abgestimmtes Handeln	"Im Moment realisiere ich, dass ich eine Internetseite brauche wenn ich starten will, sonst funktioniert es nicht"
Zukunft	"Wieso habe ich wieder so eine handwerkliche Beruf gewählt, wo ich keine Zukunft habe? Einfach das Gefühl gehabt, das kann es jetzt nicht sein, dass das keine Zukunft hat. " "Dass ich nicht immer mit so einem starken Verkauf leben muss." (hat noch andere Ideen wie sie sich ihre berufliche Zukunft vorstellt) "Man muss auch lernen abzuschalten (...) wenn das jetzt noch 5 Jahre so weiterläuft, das macht dich, ich glaube, einfach kaputt" "Ich habe wirklich das Gefühl das kommt wie es kommt"

Die Existenzanalyse geht davon aus, dass der Mensch ein Wozu braucht, einen Sinn um ein erfülltes Leben zu führen. Dazu braucht es ein Tätigkeitsfeld, durch das der Mensch in einem grösseren Zusammenhang steht. Das ist sehr schön spürbar, wenn eine Keramikerin sagt, dass es ihr wichtig ist die Ladentüre des eigenen Geschäfts öffnen zu können, es geht ihr darum eine wichtige Aufgabe zu haben.

In den Interviews war der Kontext oft Thema, den Keramikerinnen ist es wichtig, sich in der Keramikerwelt eingebunden zu wissen. Sie sprechen auch an, dass es für sie wichtig ist, mit wem sie ihr Atelier teilen, weil das einen grossen Einfluss habe auf sie und ihre Arbeit.

Alle drei setzen sich immer wieder mit ihrer Zukunft auseinander und richten ihre Entscheidungen danach, wo sie eine Zukunft sehen, die sie anspricht. Dies war der Fall, als sie während der

Ausbildung Vorbilder kennengelernt haben, die in ihnen die Lust entfachten, ihren eigenen beruflichen Weg weiterzuverfolgen. Und auch bei der Frage nach den Vorstellungen wie es jetzt weitergeht, geht es in den Antworten darum, wo es sie hinzieht und nicht z.B. darum, was andere sagen.

Bei der vierten Grundmotivation geht es darum zu handeln und umzusetzen, was auf dem Hintergrund der drei ersten Grundmotivationen als richtig, möglich, wichtig und passend erscheint. Anna (die gerade ihren Betrieb aufbaut) ist an diesem Punkt und das zeigt sich darin, wenn sie sich viele Fragen stellt, was sie als nächstes umsetzen soll. Findet das nicht statt, führt das zu Orientierungslosigkeit.

Wer weiss, wohin er will und daran glaubt, dass das möglich ist, sieht gelassen in die Zukunft. Das kommt zum Ausdruck als sich eine Keramikerin während der Ausbildung gefragt hat, weshalb sie einen Beruf gewählt hat, bei dem die Aussichten schlecht sind. Sie entscheidet sich dann trotzdem dafür weil sie merkt, dass es ihr wichtig ist und sie daran glaubt, dass sie es schaffen kann. Und alle kommen bei der Frage nach der Zukunft auf die finanzielle Sicherheit zu sprechen, von der es dann auch abhängt, ob der gewählte Weg auch wirklich lebbar ist.

## **5.7. Zusammenfassung der Auswertung und Bezug zur Theorie der Existenzanalyse**

Bei der Auswertung sind 4 Themen immer wieder aufgetaucht und scheinen ein besonderes Gewicht für die drei Interviewpartnerinnen zu haben:

1. Finanzen
2. Beziehung zu Material, Handwerk und beruflicher Selbständigkeit
3. das Eigene
4. Bilder und Pläne für die Zukunft

Die finanzielle Situation wird in ganz unterschiedlichen Zusammenhängen erwähnt: Wenn es darum geht, die Kosten tief zu halten, weil das zur Realität gehört, um überleben zu können (also Halt, 1. GM), oder wenn sie sagen, dass es ihr Ziel ist, finanziell auf eigenen Beinen zu stehen (also einen Wert anspricht, 2. GM) und damit auch eine Angst, nämlich für den Fall, dass es eben nicht klappt ihr Leben selber zu finanzieren. Die Finanzen kommen auch zur Sprache wenn die Keramikerinnen möglichst nur Aufträge annehmen möchten, die ihnen entsprechen (also Eigenes verwirklichen wollen, 3. GM) und wenn sie Bedenken haben, dass sie eines Tages nicht mehr genug Energie haben um soviel zu arbeiten (also dass ihre Energie begrenzt ist, 2. GM, und dies auch die finanzielle Situation direkt beeinflusst, 1. GM).

Bei der Frage nach der Wahl des Gebiets und den Gründen für die berufliche Selbständigkeit,

äusserten alle viel Begeisterung für das Material und das Handwerk und es war viel Enthusiasmus für den eigenen Betrieb spürbar. Die Interviewpartnerinnen sehen in ihrem Gebiet viel Wertvolles und begründen ihre Entscheidung für ihren beruflichen Werdegang auch damit, dass sowohl das Material, als auch die berufliche Selbständigkeit wichtige Motive sind. Sie nehmen auch (finanzielle) Unsicherheit in Kauf, um ihren Weg zu gehen. Zum einen nennen sie die eigene Begeisterung für Ton, das Keramikerhandwerk und die berufliche Selbständigkeit als Motivation, zusätzlich erwähnen alle, dass es sie auch ermutigt hat ihren Weg zu gehen, als sie Vorbildern begegnet sind, dank denen sie eine Zukunft sehen konnten, die ihnen Lust macht.

Den dritten Punkt fasse ich unter "das Eigene" zusammen, es geht um Themen, welche zur 3. GM gehören. Dazu gehört, wenn die Interviewpartnerinnen sagen, dass es zu ihnen passt, ihre eigene Chefin zu sein, dass sie ihre eigene Produktlinie entwickeln wollen, oder wenn sie sich mit anderen vergleichen und sich auch abgrenzen. Sie äussern, dass sie es anfangs als Herausforderung erlebt haben ihren Weg zu finden, und dass sie immer wieder mit der Frage konfrontiert sind, ob sie es sich leisten können Aufträge abzulehnen, die ihnen nicht entsprechen; das hängt direkt auch mit der finanziellen Selbständigkeit zusammen und diese beeinflusst ihre Entscheidungen. Zum Eigenen gehört auch, dass die drei ihren Arbeitsplatz sorgfältig gewählt haben, er soll zu ihnen passen und sie gehen davon aus, dass das Milieu prägt, in welchem sie sich aufhalten.

Der Punkt der Zukunft scheint zuerst eher im Hintergrund. Beim genaueren Durchlesen der Interviews erwähnen die Keramikerinnen aber alle, dass ihre Motivation für ihren Weg dadurch gestärkt wurde, dass sie Personen begegnet sind (2. GM), die ihnen als berufliches Vorbild dienten und sie sich durch sie ihre eigene Zukunft vorstellen konnten (4. GM). Und zwei von ihnen konnten dann auch im Kleinen testen, wie es sich anfühlt, diesen Weg zu gehen und waren dadurch wiederum in ihrem Ziel bestärkt. Auch bei den Antworten nach den Hoffnungen und Wünschen für die Zukunft kommt zum Ausdruck, wie wichtig es für die drei ist, sich eine positive Zukunft vorstellen zu können. Da kommt auch die grösste Angst zum Ausdruck, nämlich das Risiko, dass sie nicht genug Einnahmen haben könnten und so ihre Wünsche nicht realisieren können.

## **5.8. Bezug zum Businessplan**

Mit diesen Beobachtungen nehme ich die Businessplanvorlage nochmals hervor und schaue, wo die zentralen Themen der Interviews vorkommen. Damit könnte auch klarer werden, welche Aspekte eines Businessplan besonders sorgfältig ausgearbeitet werden sollten. Ich ziehe diese Schlussfolgerungen exemplarisch auf dem Hintergrund der drei Interviews. Da diese überhaupt nicht repräsentativ sind, können die Schlussfolgerungen nicht verallgemeinert werden.

### **5.8.1. Finanzen**

Dies ist natürlich ein sehr zentraler Punkt im Businessplan und wohl eine Stärke von diesem

Hilfsmittel. Er klärt ganz gründlich woher das Geld kommt und mit wieviel Aufwand und Ertrag man rechnen kann. Nicht explizit geklärt wird die Frage, wie wichtig es einem ist, finanziell ganz auf eigenen Beinen zu stehen oder ob man es sich vorstellen kann, gegebenenfalls einen Brotjob anzunehmen. Sich selber finanzieren zu können, scheint für die Interviewpartnerinnen eine grundlegende Antriebsfeder für die Selbständigkeit zu sein. Es scheint mir deshalb wichtig zu klären, wie stark die eigene Motivation ist, sich dank des eigenen Unternehmens selber zu finanzieren.

### **5.8.2. Beziehung zu Material, Handwerk und beruflicher Selbständigkeit**

Bei meinen drei Interviewpartnerinnen sind die Faszination fürs Material, die Freude am Handwerk und der Wunsch, ein eigenes Unternehmen zu führen ausschlaggebend dafür, dass sie sich für diesen Beruf und für die berufliche Selbständigkeit entschieden haben und wieder entscheiden würden. Die dahinterliegenden Motive werden im Businessplan nicht direkt thematisiert aber sind aus existenzanalytischer Sicht wesentlich. Für die Klärung dieser Frage sollte man sich sicher genug Zeit einräumen und nach ehrlichen, persönlichen Antworten suchen.

### **5.8.3. Das Eigene**

Wer einen gestalterischen Beruf wählt, tut dies hauptsächlich um eigene Ideen umsetzen zu können. Das zeigen die Interviews und deckt sich mit den Forschungsergebnissen der crafted-based design Studie<sup>17</sup>. Davon wird in den Ausbildungen automatisch ausgegangen und das ist ein wichtiges Ziel der Ausbildung. Wer einen Businessplan erarbeitet, wird klären was zu seinen Produkten gehören soll, was sein Unternehmen ausmacht und was davon finanziell einträglich sein kann. Den Interviewpartnerinnen ist auch sehr wichtig, ihr eigener Chef sein zu können, im eigenen Rythmus zu arbeiten und hauptsächlich Produkte nach eigenen Vorstellungen zu gestalten. Dieser Punkt kommt im Businessplan nicht vor. Es ist sicher wichtig, sich den Arbeitsalltag ganz praktisch auszumalen und genau hinzuschauen, wie sich das anfühlt – so wie Anna das als Empfehlung abgegeben hat.

### **5.8.4. Bilder und Pläne für die Zukunft**

Ein Businessplan ist eine Zukunftsvision und veranschaulicht somit die Ideen für ein Geschäft. Beim Durchlesen wird klar, ob man wirklich Lust darauf hat, dafür ist der Businessplan ein geeignetes Hilfsmittel. Aus den Interviews scheint mir aber der Aspekt wichtig, dass der Weg in die Selbständigkeit nicht einmalig entschieden wird, sondern eher ein Prozess ist. Und dabei ist für zwei Keramikerinnen wichtig gewesen zu erleben, dass sie mit ihren Produkten ankommen, das hat sie in ihrem Entscheid bestärkt. Deshalb gehe ich davon aus, dass es wichtig ist, sich die Frage mehrmals zu stellen, ob man ein Unternehmen gründen will und auch Erfahrungen zu sammeln, wie es sich denn wirklich anfühlen könnte.

---

<sup>17</sup> Moritsch 2018

## 6. Abschluss

### 6.1. Schlussfolgerungen

Die drei Interviews zeigen, dass besonders die 2. (Werte) und 3. (Eigenes) Grundmotivation wichtig für den Entscheid zur beruflichen Selbständigkeit waren. Nicht etwa Marktanalyse oder ein erfolgsversprechender Finanzplan. Daraus schliesse ich, dass mit dem klassischen Businessplan nur ein Teil der Themen abgedeckt ist, die ausschlaggebend dafür sind, ob jemand dann seinen Plan umsetzt oder nicht.

Aus dem Menschenbild der Existenzanalyse schliesse ich, dass die beiden Grundmotivationen sowieso immer eine entscheidende Rolle im Leben spielen. Diese Themen scheinen aber umso entscheidender, wenn es um einen Beruf geht, der so stark von den persönlichen Motiven und der eigenen Ausdrucksweise geprägt ist. Vielleicht haben Berzbach<sup>18</sup> und Kobuss<sup>19</sup> das gespürt und deshalb Bücher zur Unternehmungsgründung speziell für Designer und Gestalter geschrieben.

Wenn es darum geht, angehende Keramikerinnen auf ihre berufliche Zukunft vorzubereiten, würde ich also ein besonderes Augenmerk auf die zwei Grundmotivationen legen und bei der Erarbeitung des Businessplans gezielt die beiden GM ergründen:

GM	Mögliche Fragen
2. Grundmotivation Motive, Werte	<ul style="list-style-type: none"><li>• Was genau an der Keramik gefällt mir? Wofür brennt mein Feuer?</li><li>• Was ist mir an der Selbständigkeit wichtig?</li><li>• Wie wichtig ist es mir, mich damit zu finanzieren? Könnte es auch ein Nebenjob sein?</li><li>• Gibt es Vorstellungen bis wann ich das umsetzen will, ist es sofort nach der Ausbildung oder will ich dazwischen anderes ausprobieren, erleben, die Zeit nutzen um Geld zu verdienen, o.ä.?</li></ul>
3. Grundmotivation Das Eigene	<ul style="list-style-type: none"><li>• Was genau muss ich im eigenen Betrieb verwirklichen können, damit ich es als das Meine erleben kann?</li><li>• Welche Art von Produkten zeichnen mich aus?</li><li>• Welche Art von Dienstleistungen liegen mir?</li><li>• Welche Verkaufskanäle entsprechen mir?</li><li>• Welche Art von Zusammenarbeit mit Kunden und Arbeitskollegen entspricht mir?</li></ul>

---

<sup>18</sup> Berzbach 2015

<sup>19</sup> Kobuss 2008

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wie soll die Ateliersituation sein, damit ich mich wohl fühlen kann?</li> <li>• Was genau macht das Eigene aus?</li> <li>• Wo grenze ich mich ab? Was gehört kaum oder nicht zu mir?</li> </ul>
--	--

Wenn die Motive und das Eigene sorgfältig erfasst sind, geht es darum, sie sinnvoll ins Leben umzusetzen, also zu handeln (4. GM). Dazu gibt der Businessplan einige Anhaltspunkte, ich würde ihn aber gerne erweitern, er scheint mir noch zu weit weg von der konkreten Lebenssituation der Lehrlinge:

GM	Mögliche Fragen
4. Grundmotivation sinnvolles Handeln, Zukunft	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Welches sind die nächsten Schritte um meinen Plan zu testen, resp. Im Kleinen umzusetzen und ihn so zu erleben und Vorstellungen und Wünsche mit der Realität weiter abzustimmen?</li> </ul>

## 6.2. Reflexion

Bei dieser Arbeit ist es mir darum gegangen, das Strukturmodell der Existenzanalyse an einer konkreten Situation – der Frage nach der beruflichen Selbständigkeit als Keramikerin – anzuwenden und zu vertiefen. Die drei Interviewpartnerinnen weisen viele Gemeinsamkeiten auf (weiblich, Vollzeitarbeit, angewandter Bereich), doch ihre Wege in die berufliche Selbständigkeit sind ziemlich verschieden. Die Interviews zeigen eindrücklich, wie stark die Grundmotivationen zusammenhängen und einige Themen (z.B. die finanzielle Situation) ganz verschiedene Grundmotivationen ansprechen. Den Keramikerinnen zuzuhören mit dem Strukturmodell im Kopf, hat mir geholfen, die Inhalte zu strukturieren und Zusammenhänge zu erkennen.

Spannend fand ich auch zu sehen, wie der Businessplan beim zweiten Durchschauen einen anderen Charakter erhalten hat. Ich sehe klarer, bei welchen Kapiteln und Themen des Businessplans wichtige Grundmotivationen angefragt werden.

Diese Arbeit mit den drei Interviews ist nur exemplarisch und kann nicht verallgemeinert werden. Natürlich wäre es interessant, die Interviews mit einer grösseren und heterogenen Gruppe von Gestaltern durchzuführen um zu erfahren, ob es noch andere, spezifische Dreh- und Angelpunkte gibt, die bei der Entscheidung für einen eigenen Betrieb sorgfältig bearbeitet werden sollen. Und gerne würde ich meine Schlussfolgerungen nutzen, mit Lehrlingen einen neuen Businessplan zu erarbeiten und zu überprüfen, was ihnen dabei hilfreich sein könnte.

Persönlich ziehe ich aus dieser Arbeit, dass es wichtig ist, Pläne nicht ausschliesslich an den äusseren Gegebenheiten zu orientieren, sondern sie an meine Wünsche und Werte anzubinden.

Überlegungen und Pläne können noch so gut durchdacht sein, wenn sie in der Realität bestehen sollen, müssen sie mit meiner inneren Realität abgestimmt sein. Dies scheint mir umso wichtiger, wenn es sich darum handelt, sich mit einem Beruf selbständig zu machen, in dem die Produkte und Dienstleistungen so stark von der Person und ihrer persönlichen Ausdrucksweise abhängt. Die Interviewten sprechen bei fast jeder Frage das Mögen, die Werte (2. GM) und das Eigene (3. GM) an – ich denke das ist typisch für genau dieses Berufsfeld.

Wenn der Wert der Keramik und der Wert der beruflichen Selbstständigkeit gefühlt und erlebt werden, ermutigt dies, das Risiko eines eigenen Betriebs einzugehen. Deshalb erachte ich es, gerade auch bei der Frage nach der beruflichen Selbstständigkeit, als wichtig, sich der Frage zuzuwenden wofür genau sein Herz schlägt.



## 7. Anhang

### 7.1. Die 4 GM angefragt zum Selbständigwerden als Keramikerin

Fragen, die ich zur Vorberietung der Interviewfragen zusammengestellt hatte:

#### 1. Grundmotivation

##### Fähigkeiten

Bin ich fähig und habe ich das Wissen um den ganzen Produktionsablauf zu führen (Produkt entwickeln, realisieren, vermarkten)?

Beherrsche ich die gewählten Techniken?

Kann ich verkaufen?

Kann ich werben?

Kann ich mich um die Buchhaltung kümmern?

Kann ich meine Arbeit und Zeit, Freizeit, Ferien, Energie selber einteilen und organisieren?

Kann ich Netze knüpfen?

Bin ich fähig (von der Flexibilität und der Belastbarkeit her) zeitweise viel zu arbeiten?

Wieviel Energie habe ich, wie belastbar bin ich?

##### Aushalten

Halte ich es aus (emotional und finanziell) wenn ich wenig verkaufe/wenig Erfolg habe/wenig Geld habe?

##### Mut

Habe ich den Mut, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen, fühle ich mich dem gewachsen?

Woher kommt dieses Gefühl, resp. was bremst?

Probiere ich gerne etwas Neues? Gehe ich gerne Risiken ein?

Habe ich das Vertrauen, dass das gut kommen kann/wie zuversichtlich bin ich?

##### Schutz, Raum, Halt

Habe ich genug Sicherheit für den Fall, dass mein Plan nicht klappt (finanziell, emotionaler Rückhalt bei Freunden/Familie)?

Kann ich den Platz in der Keramikwelt einnehmen? Fühle ich mich da zu Hause?

Was macht mir Sorgen/Angst?

#### 2. Grundmotivation

##### Mögen

Was mag ich am Beruf? Was mag ich an der Selbständigkeit?

Was davon spricht mich an, was nicht? Was zieht mich an?

Was davon bringt mich in Bewegung, was bremst mich?

Was gibt/nimmt mir Energie?

Wie geht es mir wenn mir Zeit für anderes oder andere fehlt?

### **Werte**

Welchen Wert sehe ich darin?

Wie wertvoll und wichtig sind mir dieser Beruf und die Selbständigkeit?

### **Zeit, Beziehung, Nähe**

Wieviel Zeit mag ich mir nehmen für alle Fragen rund um die Selbständigkeit?

Halte ich Einsamkeit im Arbeitsalltag aus?

Denke ich, dass mir die Selbständigkeit auch in ein paar Jahren noch Freude bereitet?

### **Motivation**

Was treibt mich an/was zieht mich in die Selbständigkeit? Wie bin ich auf die Idee gekommen mich mit meinem Berufsfeld selbständig zu machen? Was fasziniert mich am Beruf im Allgemeinen und an der Selbständigkeit im Besonderen?

Wie stark ist die Motivation, wie wichtig ist es mir mich selbständig zu machen?

## **3. Grundmotivation**

### **Ansehen, wertschätzen, abgrenzen**

Was sind meine Stärken und Schwächen? Wie stelle ich mich dazu?

Treffe ich gerne Entscheidungen?

Kann ich zu meinen Produkten, meinem Stil, meinem Betrieb stehen?

Kann ich mich für einige Techniken entscheiden/wählen und mich somit ein Stück weit festlegen?

Welche Bereiche einer Geschäftsführung beherrsche ich nicht? Will und kann ich sie delegieren?

Halte ich kritischen Blicken und Kritik stand?

Von wem und zu welchen Themen sind mir Beachtung und Anerkennung besonders wichtig?

Welchen Platz beanspruche ich, resp. wäre für mich stimmig und gerechtfertigt? Gebe ich mir das Recht diesen Platz einzunehmen?

Kann ich Geld für meine Arbeit verlangen?

Kann ich mich abgrenzen gegenüber anderen/Ansprüchen anderer/Tendenzen (Aufträge ablehnen oder weiterleiten)?

Kann ich in der Freizeit abschalten?

Kann ich zu mir stehen, falls es nicht gelingt?

### **Selbstsein dürfen, Authentizität**

Was darin ist Meines? Wo ist es mir besonders wichtig, dass es genau mir entspricht?

Kann ich mich mit meinen Produkten zeigen, kann ich dazu stehen?

Erkenne ich mich als Selbständigerwerbende/ passt das zu mir, zu meinem Bild von mir?

Was sagt es tief in mir, wenn ich an die Selbständigkeit denke?

#### **4. Grundmotivation**

##### **Sinn**

Welchen Sinn sehe ich darin, mich selbständig zu machen?

Wird mein Leben reicher, voller damit?

##### **Frage der Situation**

Ist es das, was jetzt sein soll, passt das in meine jetzige Lebenssituation?

Ist es das, was ich jetzt tun will? Kommt bei diesem Thema Tatendrang auf, kann ich kaum erwarten loszulegen? Habe ich schon erste Schritte unternommen?

Übernehme ich gerne Verantwortung?

##### **Zukunft**

Was sind meine Ziele und Hoffnungen mit meinem Unternehmen?

Hat das für mich Zukunft?

Kann das auch in einigen Jahren noch passen?

## **7.2. Literatur**

### **7.2.1. Zu selbständig erwerbend**

- Winistörfer N (2015) **Ich mache mich selbständig**, Von der Geschäftsidee zur erfolgreichen Firmengründung. 14., aktualisierte Auflage. Zürich: der Schweizerische Beobachter
- [www.ch.ch](http://www.ch.ch)
- [www.kmu.admin.ch](http://www.kmu.admin.ch)

### **7.2.2. Zur Ausbildung zur Keramikerin**

- [www.shapingclay.ch](http://www.shapingclay.ch)

### **7.2.3. Zu Handwerker, Gestalter**

- Berzbach F (2015) **Kreativität aushalten / Psychologie für Designer**, 4. Auflage. Mainz: Verlag Hermann Schmidt
- Kobuss J (2008) **Erfolgreich als Designer** – Designbusiness gründen und entwickeln. Basel:

Birkäuser Verlag

- Practice based Research - Manual & Material Culture, Phase 1 Univ.Prof. (NDU), St. Pölten, Österreich, Mag. Hans Stefan Moritsch, NDU, Mag. Anna Wanka, Institut für Soziologie der Universität Wien, Julia Pintsuk-Christof, M.A. März 2014 - Oktober 2016 in: Moritsch S, Ferk J (2018) **Craft-based Design**, on practical knowledge and manual creativity. Salenstein: Niggli Verlag
- Sennett R (2012) **Handwerk**. 4. Auflage. Berlin: Verlag Taschenbuch

#### 7.2.4. Zur Existenzanalyse und Logotherapie

- Längle A (2013) **Lehrbuch zur Existenzanalyse**, Grundlagen. Wien: Facultas Verlags- und Buchhandels AG
- Längle A (November 2013) **Lernskriptum zur Existenzanalyse (Logotherapie), Die Grundbedingung der Existenz: Sein-Können in der Welt oder die 1. Grundmotivation**. 6. Auflage. Wien: GLE-International
- Längle A (September 2013) **Lernskriptum zur Existenzanalyse (Logotherapie), Zweite Grundmotivation**, Der Lebensbezug. 1. Auflage. Wien: GLE-International
- Längle A (Juni 2016) **Lernskriptum zur Existenzanalyse (Logotherapie), Dritte Grundmotivation**. 7. Ausgabe. Wien: GLE-International
- Längle A (März 2014) **Lernskriptum zur Existenzanalyse (Logotherapie), Vierte Grundmotivation**, Vollzug der Existenz. 4. Ausgabe. Wien: GLE-International
- [www.existenzanalyse.ch](http://www.existenzanalyse.ch)

#### 7.2.5. Zu qualitativer Forschung

- Helferrich C (2011) **Die Qualität qualitativer Daten**, Manual für die Durchführung qualitativer Interviews. 4. Auflage. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaft
- Mayring P (1991) Qualitative Inhaltsanalyse. In: Flick et al, **Handbuch qualitative Forschung: Grundlagen, Konzepte, Methoden und Anwendungen**. München: Beltz - Psychologie Verl. Union

## 7.3.

### 7.4. Inhalt eines Businessplans<sup>20</sup>

#### 1 Unternehmen

#### 2 Produkte / Dienstleistungen

#### 3 Markt / Kunden

Übersicht über den Gesamtmarkt / Anvisierter Markt / Markttrends, Marktentwicklungen / Struktur der potenziellen Kunden, Käufer / Kaufmotive / Markthürden / Relevante Umweltfaktoren, Chancen und Risiken

#### 4 Konkurrenz

Direkte und indirekte Konkurrenten / Marktanteile / Produktvergleich / Stärken, Schwächen / Vertriebskanäle / Strategien der Konkurrenten / Abgrenzung zum eigenen Unternehmen

#### 5 Marketing

Marketingstrategie, Marketingkonzept / Produkt- und Sortimentspolitik / Preispolitik, Preisgestaltung / Kommunikationspolitik (Verkauf, Verkaufsförderung, Werbung, Öffentlichkeitsarbeit) / Vertriebspolitik

#### 6 Produktion / Administration

Eigenproduktion: Intern hergestellte Waren oder Dienstleistungen / Produktionsanlagen / Kosten der Produktionsanlagen / Produktionsverfahren, Produktionsprozesse / Durchlaufzeiten, Lieferzeiten / Kapazitäten, Ausstoss / Risiken der Eigenproduktion

Fremdproduktion: Extern hergestellte Waren oder Dienstleistungen / Hersteller, Lieferanten / Risiken der Fremdproduktion

Waren- und Materialeinkauf: Warenherkunft / Lieferanten / Lieferfristen /

Preisentwicklungstendenzen / Risiken des Wareneinkaufs

Administration (Buchhaltung, Kalkulation, Informatik, Personal): Aufgaben, die selbst übernommen werden / Ausgelagerte Aufgaben / Geschäftspartner / Risiken der Administration

#### 7 Standort / Infrastruktur

Standort der Verkaufspunkte: Kundennähe / Verkehrslage / Infrastruktur, Verkaufsräumlichkeiten / Lager-, Ausstellungs- und Ausbaumöglichkeiten / Mietrestriktionen / IT-Vernetzung

Standort der Produktion: Nähe zu Lieferanten / Verkehrstechnische Lage / Infrastruktur, Räumlichkeiten / Nutzungs- und Ausbaumöglichkeiten / Lager- und Umschlagsmöglichkeiten / Restriktionen / Steuerbelastung

#### 8 Management / Organisation

---

<sup>20</sup> Vorlage von Irene Müller, Fach Betriebsführung für Keramiker, Wintersemester 2017/18, Schule für Gestaltung Bern, Biel

Firmengründer / Führungsteam / Mitarbeitende / Organigramm / Organisationsabläufe /  
Lohnpolitik, Entlohnungssystem

### **9 Risikoanalyse**

Intern: Ausfall des Managements / Austritt von Schlüsselpersonen / Verzögerungen, Störungen oder  
Ausfall von Produktion und Vertrieb

Extern: Produkthaftpflicht / Gesetzesänderungen, neue Vorschriften / Neue Produktionsverfahren  
und Technologien / Kapitalzinserhöhungen / Konjunkturelle Einflüsse

### **10 Finanzen**

Aufwand, Ertrag, Gründungskosten, Betriebs- und Verwaltungsaufwand, Investitionen, Kapital,  
Liquiditätsplanung