



Selbstständigkeit

Studium, aber keine Stelle? – Diese vier Basler Studierende fanden mit der Selbstständigkeit eine Alternative

Von Helena Quarck

17.08.2026, 10.45 Uhr

In der Schweiz bekunden Studienabgängerinnen und -abgänger zunehmend Schwierigkeiten, einen beruflichen Anschluss zu finden. Wir haben mit vier Studierenden geredet, die sich für eine andere Laufbahn entschieden haben: die Selbstständigkeit.

Abo Exklusiv für Abonnenten

Artikel anhören:

- 1.0x +

00:00



12:26

[BotTalk](#)



Startseite



Mehrwerte



Region



Konto



Menü



Auf dem Portal Unimarkt werden Jobs in der Region für Studierende ausgeschrieben – davon gibt es immer weniger.

Bild: Kenneth Nars

«Die Beratungsszahlen steigen, oftmals kommen wir kaum nach», sagt Birgit Müller. Sie leitet die Beratungsstelle «Career Service Center» (CSC) an der Universität Basel. Wieso viele Studierende ein wachsendes Bedürfnis nach Orientierung für ihren Karriereeinstieg haben, kann Müller nicht auf einen Faktor reduzieren. «Da spielen Veränderungen am Arbeitsmarkt aber sicher eine Rolle, getrieben von KI sowie von weltpolitischen und wirtschaftlichen Ereignissen», vermutet sie.

Promotion

Deshalb ist der Herbst in Saas-Fee/Saastal spektakulär! Gewinne 4 Übernachtungen

Im Auftrag von Saastal Tourismus AG



Startseite



Mehrwerte



Region

Der Berufseinstieg für Absolventen und Absolventinnen von Universitären Hochschulen ist in der Schweiz tatsächlich schwieriger geworden. Zahlen des Bundesamts für Statistik (BFS) zeigen, dass die Erwerbslosenquote nach einem Universitätsabschluss gestiegen ist und deutlich höher ist, als nach einer höheren Berufsbildung oder einem Fachhochschulabschluss.

Wir haben mit fünf Studierenden aus der Region Basel gesprochen, die einen alternativen Weg ins Berufsleben eingeschlagen haben: die Selbstständigkeit. Kein Warten auf eine freie Stelle, keine Abhängigkeit von einem Arbeitgeber – dafür Herausforderungen anderer Art. Sie erzählen vom Scheitern, von Zukunftsängsten und vom Traum vom eigenen Unternehmen.

Inhaltsverzeichnis

- Eneas und Yanis: Wenn das Alter immer mit im Raum steht ↓
- Noelia: Schritt für Schritt zur eigenen Kleidermarke ↓
- Maks: Mit KI hinaus in die Welt ↓
- Julia: Von der Zahnmedizin zur Süsskartoffel ↓

Eneas und Yanis: Wenn das Alter immer mit im Raum steht

[Startseite](#)[Mehrwerte](#)[Region](#)



Yanis Plüss (links) und Eneas Vogel vor zwei Jahren, als sie ihre Schlüsselanhänger noch selber produzierten.

Bild: Kenneth Nars

Als wir Eneas Vogel und Yanis Plüss vor ziemlich genau zwei Jahren zum ersten Mal trafen, zeigten sie uns ihren Produktionsraum. Im Keller des Elternhauses von Eneas standen damals zwei 3D-Drucker, die Schlüsselanhänger aus Mais- oder anderer Pflanzenstärke produzierten. Das Produkt ihres Unternehmens war schon damals nicht einfach irgendein Schlüsselanhänger. Diesen Sommer treffen wir die Jungs ein zweites Mal. Ihr Produkt stellen sie inzwischen nicht mehr zuhause her.

Weiterlesen nach der Anzeige



Startseite

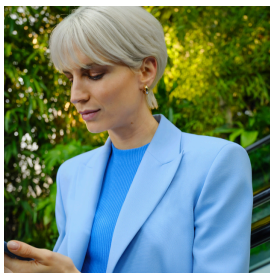


Mehrwerte



Region

Werbung

**Professionell anlegen - Auf Nähe und Kompetenz setzen.
Warum nicht jetzt in ETFs von Swisscant...**Mit uns anlegen

Ihre Entwicklung ist ein Schlüsselanhänger mit QR-Codes, die an Wertgegenständen angebracht werden kann. Geht ein Gegenstand verloren, kann der Finder über den QR-Code den Besitzer anrufen, ohne dessen Namen oder Adresse zu erfahren. Die persönlichen Daten bleiben geschützt. Vermarktet wird das Produkt unter dem Namen «Founco».

Gegenüber der bz sagte der damals 18-jährige Eneas: «Manchmal frage ich mich, ob ich mit dieser ganzen Arbeit einen Teil meiner Jugend verschwende. Arbeiten werde ich ja noch ganz lange.» Zwei Jahre später sind Eneas und Yanis 20 Jahre alt und beginnen im Herbst ein Maschineningenieurstudium an der ETH Zürich. Mit ihrem Unternehmen sind sie inzwischen deutlich erfolgreicher – von verschwendeter Zeit ist keine Rede mehr.

Auch die Produktion hat sich weiterentwickelt. Wurden die Schlüsselanhänger vor zwei Jahren noch zu Hause 3D-gedruckt, werden sie heute in einer deutschen Druckerei aus Aluminium gefertigt. Den Anstoss dazu gab ein Casting bei der Fernsehshow «Höhle der Löwen», bei dem sie wegen Kritik am Material scheiterten.



Startseite



Mehrwerte



Region

Yanis und Eneas, die derzeit ein Zwischenjahr absolvieren und Zivildienst leisten, verkaufen ihre Fundanhänger an Unternehmen, die sie als Werbegeschenk nutzen – etwa an Pro Natura, die Wohnbau-Genossenschaft Nordwest (WGN) oder die Gemeinde Ettingen. Inzwischen sind schweizweit über 10'000 Anhänger im Umlauf. Im Kontakt mit Kundinnen und Kunden merken sie aber: «Man nimmt uns nicht ganz so ernst, wie wenn wir 40 wären.» Ihr junges Alter wecke oft Zweifel an der Beständigkeit ihres Unternehmens. Deshalb gewähren sie eine 15-jährige Garantie auf ihr System.

Ende Sommer ziehen die beiden für ihr Studium nach Zürich. Noch verdienen sie mit ihrem Start-up zu wenig, um davon leben zu können. «Das liegt auch daran, dass wir den meisten Gewinn wieder ins Unternehmen reinvestieren.» Als Studijob könnte «Founco» aber reichen, hoffen sie. Mit einem ETH-Abschluss rechnen sie sich gute Chancen auf dem Arbeitsmarkt aus, sollte es mit der Selbstständigkeit nicht klappen. Über einen Plan B wollen sie aber noch nicht nachdenken – denn mit «Founco» haben sie etwas geschaffen, in das sie weiterhin gerne Zeit und Leidenschaft investieren.

Noelia: Schritt für Schritt zur eigenen Kleidermarke

[Startseite](#)[Mehrwerte](#)[Region](#)



Noelia teilt sich ihr Näh-Studio mit ihrer Mutter, die gerne töpft.

Bild: Kenneth Nars

Noelia Romera möchte eigentlich nicht selbstständige Unternehmerin werden. Sie studiert an der Uni Basel Politikwissenschaft und Soziologie und könnte sich eine Beschäftigung in eine NGO vorstellen. «Ich möchte einfach irgendetwas machen, das vielleicht etwas bewirkt», sagt sie und fügt an: «Das klingt naiv, ich weiss.»

Aufgewachsen ist die 21-Jährige in Allschwil, später besuchte sie das Gymnasium Leonhard in Basel. Ihre ersten Stücke nähte Noelia mit der Nähmaschine ihrer Grossmutter. Mal ein einfaches Oberteil, mal eine Tasche. Am Anfang ging vieles schief. Als ein Bekannter im Sommer 2023 bereit war, eine selbstgenähte Tasche von ihr zu kaufen – komplett personalisiert, mit eingebautem Brillenetui – gewann Noelia an Selbstbewusstsein an der Nähmaschine. Und das Rad begann zu drehen.

Ein Jahr später, im Juni 2024, verkaufte Noelia an einem Marktstand am



Startseite



Mehrwerte



Region

Wenige Monate später ging ein TikTok-Video über ihre Kleidung viral. Nach weiteren Verkaufsaktionen eröffnete sie einen Onlineshop unter dem Namen «Pmera». Bereits nach einer Woche war das gesamte Sortiment ausverkauft – von Tops bis zu Jacken – Bestellungen kamen sogar aus Deutschland und Polen.

«Pmera» ist ein zeitintensives Projekt. Alle Kleidungsstücke sind komplett einzigartig sowie aus Secondhand-Stoff genäht. Vor einem Jahr, als Noelia ein Studium an der Uni Basel antrat, fand sie weniger Zeit für ihr Label. Nicht nur wegen der mangelnden Zeit, sondern auch weil Rechtswissenschaft, ihr erster Studiengang, sie «mental sehr eingenommen» habe. Anfangs nahm Noelia Jus als den «sichereren» Studiengang wahr. Nach einem Semester wechselte sie zu Politikwissenschaft und Soziologie. Trotz der geringeren Planbarkeit der Geisteswissenschaften vertraut sie darauf, beruflich ihren Weg zu finden – solange sie etwas studiert, das sie auch wirklich interessiert.

Das Nähen möchte Noelia bewusst nicht zu ihrem Haupteinkommen machen. Zwar bringt ihr Label «Pmera» einen willkommenen Zustupf ein, ihren Lebensunterhalt verdient sie jedoch mit Teilzeitstellen in der Gastronomie und in einem Secondhand-Laden. Die Erfahrung mit dem eigenen Kleiderlabel habe ihr dennoch viel für ihren weiteren Berufsweg mitgegeben. Sie habe gelernt, Rückschläge gelassener zu nehmen und den Mut zu entwickeln, Neues einfach auszuprobieren und anzufangen.

Maks: Mit KI hinaus in die Welt

[Startseite](#)[Mehrwerte](#)[Region](#)



Das Büro von Maks Kasprzyk und Julian Kempf ist dem «Innovation Center» der Uni Basel angegliedert.

Bild: Katja Schmidlin

Das Büro von Maks Kasprzyk befindet sich im Bachgraben-Areal, angegliedert an jenes des Innovation Centers der Universität Basel. Das Büro ist offen gestaltet, die Möbel sind bunt, an den Wänden stehen Telefonkabinen. Maks spricht über Accelerators, Propelling Grants, Pitch Decks und Warm-Intros.

Zusammen mit Studienkollege Julian Kempf hat Maks im Dezember 2025 das Start-up Anamedia gegründet. Das Ziel: Einverständniserklärungen im Gesundheitsbereich mithilfe von KI zu automatisieren. Die beiden hatten sich im Kurs «Fundamentals of Entrepreneurship» an der Universität Basel kennengelernt, den beide im Rahmen ihres Studiums der Wirtschaftswissenschaften absolviert haben.

Dass sie im Gesundheitsbereich arbeiten wollten, war nicht immer klar. Auf



Startseite



Mehrwerte



Region

Arbeitsprozess vereinfacht werden? Oftmals kam die Antwort: viele Administrationsaufgaben, wenig Zeit und noch weniger Personal. Ein Beispiel: Die Patientenaufklärung rund um Einverständniserklärungen für gewisse Behandlungen kostete viel Zeit. Oftmals kämpfte man zusätzlich mit einer Sprachbarriere.

«Anamedia ersetzt nicht den Arzt, sondern den Dolmetscher, der nicht da ist», schreibt das Start-up auf seiner Website. Eine Sprach-KI führt in über 30 Sprachen rechtskonforme Aufklärungsgespräche, verifiziert das Verständnis der Patientinnen und Patienten und dokumentiert es für den Arzt zur Gegenzeichnung. Noch befindet sich das Start-up in der Pilotphase.

«Man ist bei einer Gründung alles in einem», sagt Maks. Sie regeln das Marketing, die Finanzen, die technischen Aufgaben und alles andere, was sonst noch zu einem Unternehmen dazugehört. «Man muss eine Entscheidung treffen: guter Student sein oder die Firma priorisieren», sagt der 24-Jährige. Er entscheidet sich oft für Letzteres.

Maks ist überzeugt davon, auch in Zukunft selbstständig zu arbeiten – obwohl es oft unsicherer ist als eine feste Anstellung. «Es macht einfach Spass», sagt er. Doch die Schweiz, und auch Basel, empfindet er nicht als idealen Ort für Jungunternehmerinnen und -unternehmer. «In der Schweiz ist man vorsichtiger», meint er. Maks identifiziert sich eher mit dem amerikanischen Umgang mit Gründerinnen und Gründern: mehr Risikobereitschaft, mehr Freiheiten.

Julia: Von der Zahnmedizin zur Süsskartoffel



Startseite



Mehrwerte



Region



Julia Apaza baut ein Beratungsunternehmen sowie einen Gastrobetrieb auf.

Bild: Katja Schmidlin

Julia Apaza sah eigentlich nur zwei Optionen für das Studium: Jus oder Medizin. Ihre Eltern haben keinen akademischen Weg gewählt – in ihrer Familie ist sie die erste mit einer gymnasialen Matur. Julia entschied sich für Zahnmedizin. Den Bachelor absolvierte sie erfolgreich. Doch im Master, kurz vor ihrem Abschluss, entschied sich Julia dafür, das Studium abubrechen. «Je mehr man in der Zahnmedizin lernt und je weiter man kommt, desto kleiner wird die Welt», sagt die heute 34-Jährige. Julia wollte aber keine kleine Welt.

Als Julia zum ersten Mal Geld verdient, ist sie 12 Jahre alt und arbeitet auf einem Bauernhof für etwas Sackgeld. Aufgewachsen ist sie in Basel. In ihrer Jugend – und später auch während ihres Studiums – arbeitet sie nebenbei stets in der Gastronomie. Besetzt rasch Führungspositionen. Mit der Gastronomie fand Julia eine Branche, in der sich die Welt immer weiter



Startseite



Mehrwerte



Region

Wie in vielen anderen Branchen auch, gäbe es in der Gastronomie Probleme, erklärt Julia. Die Branche verliere an Attraktivität, viele Mitarbeitende würden sich abwenden, und vielen Betreibern von Bars und Beizen fehle selbst Basis-Know-how. Gemeinsam mit fünf ehemaligen Mitarbeitenden eines Gastrobetriebs gründete sie 2025 «Traumkollektiv». Das Unternehmen soll faire Arbeitsbedingungen schaffen und neue Standards in der Branche setzen.

«Traumkollektiv» solle künftig auch andere Start-ups unterstützen. «Aber zuerst müssen wir beweisen, dass wir Ahnung haben, wovon wir sprechen», sagt sie. Das erste Projekt von Traumkollektiv ist «¡Sweet Potato! ☐» ☐, das alles Mögliche rund um Kartoffeln verkauft. Erstmals im Jahr 2025 als Pop-Up in der Basler Markthalle präsent und später ebenfalls in der Adväntsgass. Ende 2026 wird «¡Sweet Potato! ☐» ☐ in einem fixen Standort im Einkaufszentrum Stücki Park in Basel zu finden sein.

Nach dem abgebrochenen Zahnmedizinstudium nimmt Julia 2023 ein Studium an der Hotelfachschule in Luzern auf, welches sie erfolgreich abschliesst. Im Herbst fügt Julia eine weitere Ausbildung an und startet ein Studium in «Financial Controlling» an der Hochschule Luzern. Vor der Vereinbarkeit von Studium und der Arbeit als Start-Up-Gründerin hat sie Respekt. Aber: Es sei langfristig gesehen auch riskant, in einem Angestelltenverhältnis zu sein. Sie sagt: «Ich habe jetzt Kraft und Bock zum Arbeiten und mute mir diese doppelte Last zu.»