



Mein Weg in Etappen: Was braucht es für eine Selbstständigkeit

Die Entscheidung zur Selbstständigkeit zieht wahnsinnig viel nach sich. Das Einzige, worüber ich nicht wirklich nachdenken musste, ist, womit ich mich genau selbstständig machen möchte. Ich liebe und lebe Organisation, egal ob privat oder beruflich. Ich bin leidenschaftliche Projektleiter, seit jeher. Also ist genau das auch mein Standbein in der Selbstständigkeit. So weit, so gut.

Aber wie geht's jetzt weiter?

Was muss ich eigentlich alles tun, bis zur ersten Rechnung? Und kann eine Selbstständigkeit mit 30 verfügbaren Arbeitsstunden pro Woche überhaupt funktionieren? Und was biete ich meinen Kunden eigentlich konkret an? Wie einzigartig bin ich wirklich und wie kann mich von anderen abgrenzen?

Die eigenen Rahmenbedingungen abstecken

Ich bin wahnsinnig gut darin, anderen zu raten, wie sie sich positionieren und verkaufen können. Ich sehe schnell Potentiale und kann sie in eine „Marketing-Empfehlung“ und klare ToDos umwandeln. Aber bei mir selbst bin ich da tatsächlich an eine Grenze gestoßen.

Deshalb habe ich mich dazu entschieden, eine Business Coachin zu engagieren.

Mit ihr gemeinsam habe ich:

- Meine nicht verhandelbaren **Rahmenbedingungen** abgesteckt,
- klare **Werte** definiert, nach denen ich arbeite,
- **Wunschkunden** bestimmt,
- **NoGos** festgelegt,
- **Alleinstellungsmerkmale** und
- mein **Produktportfolio** erarbeitet.

Daraus sind ein messerscharfes LinkedIn-Profil und ein One Pager entstanden, mit dem ich mich bei potentiellen Kunden vorstellen kann.

Pro-Tipp:

Einige Business Coaches werden von der BaFa mit bis zu 80 % gefördert. Unbedingt bei der Wahl des Coaches darauf achten.

Was formal wirklich nötig ist und was warten kann

Was mich wirklich überrascht hat, ist, dass es in meinem Fall formell für eine Unternehmensgründung eigentlich gar nicht viel brauchte. Das absolute Minimum für eine Gründung sind:

- Die Anmeldung beim Gewerbeamt (Außer bei Freiberuflern),
- die Anmeldung beim Finanzamt
- und eine Krankenversicherung.

Soweit zumindest in der Theorie. In der Praxis hing für mich dann doch noch ein bisschen mehr dran.

Gründerzuschuss

Ich habe bei der Agentur für Arbeit den Gründerzuschuss beantragt. Hierfür braucht es einen Businessplan. Der schriftliche Teil fiel mir persönlich sehr leicht. Die Idee war ja schon eine Weile in meinem Kopf gereift. Den Finanzteil zu Papier zu bringen, war da schon härter. Hier geht es um die nackten Zahlen: monatliche Ausgaben, Umsatz-Rentabilität über drei Jahre und Liquiditätsplanung. Die Ausarbeitung war echt ein Brocken. Ich würde es aber wieder so machen. Denn nur so konnte ich belastbare Tages- oder Stundensätze errechnen, die mich trotz Ausfalltagen (Krankheit, Urlaub, Kind krank, Weiterbildung) über das Jahr tragen.

Pro-Tipp:
Nimm dir Zeit für den Finanzteil des Business Plans. Er ist deine Grundlage zur Berechnung deiner Tagessätze und damit existenziell.

Pro-Tipp:
Verliere dich nicht im Versicherungsdschungel. Wähle für den Start die essenziellen aus und nimm dir zu einem späteren Moment noch einmal dafür Zeit. Das reduziert Kosten und Stress in der Anfangsphase.

Versicherungen

Außerdem gilt es, sich für eine Krankenversicherung zu entscheiden. Für mich fiel die Wahl auf die freiwillig gesetzliche Krankenversicherung. Denn mit zwei Kindern immer alle Arztkosten vorzustrecken, war für mich keine Option. Zudem sind die Kinder so weiterhin kostenfrei über mich mitversichert. Das wäre bei einer privaten Krankenversicherung anders. Dort werden auch die Kinder kostenpflichtig versichert.

Es gibt noch eine Vielzahl weiterer Versicherungen, die empfohlen werden: Berufsunfähigkeitsversicherung, Versicherung zur Altersvorsorge, Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung, um hier nur ein paar zu nennen. Auch hier habe ich abgewogen und mich für den Start für eine Haftpflicht- und eine Rechtsschutzversicherung entschieden. Ich zahle außerdem vorerst weiter freiwillig in die Rentenversicherung ein. Sicher werden ich hier in 2-3 Jahren erneut evaluieren und überlegen, was sinnvoll ist. Für den Start reicht das, aus meiner Sicht, aus.

Geschäftskonto

Um den Überblick über geschäftliche Einnahmen und Ausgaben nicht zu verlieren, habe ich mich außerdem dazu entschieden ein Gewerbekonto zu eröffnen. Das ist kein Muss, fühlt sich für mich aber richtig an, um alles im Blick zu behalten. Wichtig zu wissen: die Gewerbesteuer fällt erst im dritten Jahr der Selbstständigkeit an. Hier zahlt man dann also rückwirkend Jahr eins und zwei und im Voraus das Jahr drei der Selbstständigkeit. Wer bis hierhin keine Rücklagen gebildet hat, den trifft es sicher sehr hart.

Pro-Tipp:
Die Gewerbesteuer wird erst im dritten Jahr der Selbstständigkeit fällig. Bau dir ausreichend Rücklagen für diesen Moment auf.

Pro-Tipp:
Such dir einen Wegbegleiter oder mehrere, die dir mit Informationen zur Seite stehen, dir gleichzeitig aber auch den Spiegel vorhalten (dürfen).

Steuerberater

Zu guter Letzt: Steuern. Jeder Selbstständige muss sie zahlen und sich damit auseinandersetzen. Ich habe mir hier zügig eine zuverlässige Steuerberaterin an die Seite geholt. Für mich hat das mehrere Vorteile:

- Sie kennt die Rechtslage und sich mehr als gut mit Steuern aus.
- Ich kann über ihre Kanzlei einen kostengünstigen Zugang zum Angebots- und Rechnungstool der DATEV erhalten.
- Sie hat sich um die Beantragung der Steuernummer beim Finanzamt gekümmert.
- Und ich kann mich um die Dinge kümmern, mit denen ich Geld verdienen kann.

Für mich war es in dieser Phase enorm wichtig, mich mit Menschen auszutauschen, die sich bereits selbstständig gemacht haben oder sich damit auskennen. Es sind so viele Informationen, die man finden muss und nicht alles ist gut auffindbar und verständlich erklärt. Durch den Austausch habe ich mich weniger allein gefühlt und musste mir nicht den ganzen Berg selbst erarbeiten.

Marketing ohne Show, aber mit Klarheit

Eine Frage, die ich mir sehr oft gestellt habe: Wie komme ich eigentlich an Kunden? Ich arbeite seit Jahren im Marketing, daher bin ich an das Thema strukturiert herangegangen.

Als Grundlage dient mir die Ausarbeitung mit dem Business Coach. Hieraus lässt sich gut ableiten, wer genau die Zielgruppe ist, welche Probleme diese Zielgruppe hat und mit welchen Dienstleistungen ich sie unterstützen kann. Das ist die Basis für alles weitere. Kenne ich meine Zielgruppe nicht, kann ich sie nicht erreichen.

Jetzt geht es darum, sichtbar zu sein und gefunden zu werden. Ich habe mich bewusst gegen eine Website und für ein aussagekräftiges LinkedIn-Profil entschieden. Für mich bietet dieser Kanal viele Möglichkeiten:

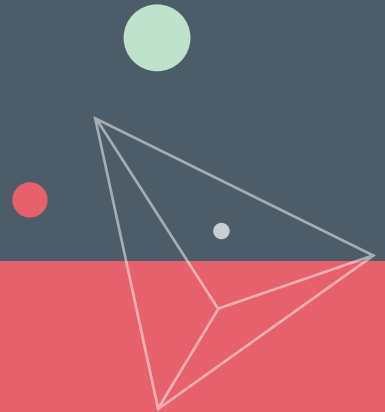
- Ich kann präsent sein. Nicht laut, sondern mit Haltung und Expertise.
- Ich kann netzwerken. Und zwar nicht mehr Hinz und Kunz, sondern mit den richtigen Menschen.
- Ich kann gefunden werden. Mein Profil und meine Inhalte folgen einer Strategie. Wer ein Problem hat, das ich lösen kann, wird auf mich aufmerksam werden.

Ich persönlich bin niemand, der sich laut und selbstdarstellerisch präsentieren möchte, um Aufträge zu bekommen. Ich habe mich häufig gefragt, ob ich mich verbiegen muss, um zu verkaufen. Die klare Antwort: nein. Meine Erfahrung zeigt, dass Kundengewinnung ein Prozess ist. Das funktioniert nicht von heute auf morgen. Es braucht ein wenig Zeit, kann aber mit einer klaren Strategie leichter funktionieren, als man vielleicht denken möchte.



Pro-Tipp:

Marketing und Vertrieb gehören zur Selbstständigkeit dazu. Kenne deine Zielgruppe und ihre Probleme, um dein Produkt oder deine Dienstleistung zu positionieren, auch ganz ohne laute Selbstdarstellung.



Hey, ich bin Janine

Ich teile mein Wissen aus über sieben Jahren Projektmanagement und Online Marketing auf LinkedIn. Dort findest du auch meine Dienstleistungen und alles, was du sonst über mich wissen musst. Ich freue mich auf deine Kontaktanfrage, wenn du ein Projekt hast, bei dem ich dich begleiten darf, du dich auch gerade selbstständig machst oder bereits bist und Austausch suchst oder einfach nur so.

hello@janinefrank-pm.de

www.linkedin.com/in/janine-frank-projektmanagement

