

Selbstständigkeit mit Plan

GRÜNDUNG – Die Selbstständigkeit bringt viele Freiheiten und Vorteile mit sich. Doch der Weg dorthin ist oft deutlich anspruchsvoller, als es aus Sicht eines Angestellten erscheint. Umso wichtiger ist eine gründliche Vorbereitung, **damit aus dem Traum vom eigenen Business kein ernüchternder Fehlstart wird.**

Neustadt an der Weinstraße – „Ich mache mich selbstständig.“ Diesen Wunsch hegen viele Angestellte mit Berufen, in denen sie Dienstleistungen für andere Menschen erbringen. Als Beispiel seien hier Friseurinnen und Masseure, Physiotherapeuten und Sozialpädagoginnen, aber auch Grafiker, Handwerkerinnen und IT-Fachleute genannt, die als Angestellte zumeist – zumindest in ihren eigenen Augen – ein eher geringes Gehalt beziehen.

Einer der Gründe, warum sie häufig von einer freiberuflichen oder selbstständigen Tätigkeit träumen, ist der Wunsch, ihr Einkommen zu verbessern; außerdem der Wunsch, selbstbestimmter zu arbeiten und eine bessere Work-Life-Balance zu haben.



Gerade Menschen, die Dienstleistungen für andere Menschen erbringen, träumen oft von der Selbstständigkeit.

Dies soll kein Plädoyer gegen eine selbstständige Tätigkeit sein, denn selbstverständlich sind mit dem Unternehmersein auch viele Vorzüge verbunden. Doch meist gestaltet sich dieser Schritt schwieriger als viele (Noch-) Angestellte denken. Entsprechend sorgfältig sollte, nein muss, er geplant sein.

So unterschätzen viele Jungunternehmer:innen zum Beispiel, wie viel Umsatz sie aufgrund ihrer Fixkosten – wozu auch die Krankenversicherung und Altersvorsorge zählen – erwirtschaften müssen, um das gewünschte Einkommen zu haben. Mindestens das Doppelte, wenn nicht gar Dreifache des ausgezahlten „Unternehmergehalts“ sollte man – abhängig vom Gewerbe – hierfür schon kalkulieren.

Viel Arbeit und ein geringes Einkommen

Einen so hohen Umsatz erzielen fast alle Dienstleister:innen, die Unternehmer:innen werden und (nahezu) ausschließlich vom Honorar für ihre Arbeit leben, in den ersten ein, zwei Jahren ihrer Selbstständigkeit nicht. Denn zu Beginn ihrer Selbstständigkeit kennt sie noch fast niemand. Entsprechend gering ist die Zahl der Kunden und Kun-

dinnen. Und da noch wenige Personen bisher Erfahrung mit ihrer Leistung gesammelt haben, können sie auch noch wenige anderen Personen oder Organisationen empfehlen. Entsprechend viel Zeit (und meist auch Geld) müssen sie gerade in der Startphase in ihre Selbstvermarktung und das Steigern ihrer Bekanntheit investieren.

Zudem müssen sie sich in viele neue Aufgaben wie Marketing, Buchhaltung, Dokumentation, Rechnungswesen usw. einarbeiten – alles Aufgaben, mit denen sie meist wenig Erfahrung haben, weshalb sie in deren Erledigung auch noch keine Routine haben. Deshalb dauert ihr Wahrnehmen bei ihnen auch länger als bei gestandenen Unternehmern, die in ihrer Organisation hierfür auch schon die nötige Infrastruktur geschaffen haben.

Das heißt unterm Strich: Unternehmer:innen bzw. Selbstständige stehen gerade in der Startphase oft vor einem Berg von Aufgaben bei einem eher geringen Einkommen. Deshalb kommt in den ersten Jahren auch oft die zuvor angestrebte Work-Life-Balance zu kurz. Nicht wenige Gründer:innen haben nach einiger Zeit das Gefühl „Alles wird mir zu viel. Ich schaffe das nicht“ – selbst wenn sich die Unternehmen eigentlich auf einem guten Weg befinden.

Entsprechend wichtig ist es, bei der Existenzgründung darauf zu achten, dass man auch über das nötige finanzielle Polster verfügt, um die finanzielle Durststrecke am Anfang zu überstehen – sofern man keinen Lebenspartner hat, der die Unternehmung mit seinem Einkommen sozusagen „quer-subsidiert“.

Wichtig sind zudem ein, zwei persönliche Ratgeber, die das Unternehmersein kennen und denen man vertraut und die einem in Phasen des Zweifels oder des Verzagtseins vor Augen führen: „Schau mal, dies und das hast du schon erreicht. Du bist auf dem richtigen Weg; mit der nötigen Ausdauer und Geduld erreichst du dein Ziel.“

Solche mentalen Unterstützer – bzw. Kraft- und Energiespender – sind gerade in der Startphase wichtig. Denn insbesondere für Selbstständige im Dienstleistungsbereich gilt: Es ist für ihr Business tödlich, wenn ihre Kundschaft im Kontakt mit ihnen ihre existenziellen Nöte und Ängste sowie den inneren Druck zu verkaufen spüren. Dann wächst kein Vertrauen.

Kontrollieren Sie deshalb im Vorfeld Ihres möglichen Schritts in die Selbstständigkeit auch: Wer könnten meine potenziellen Unterstützer in Phasen geringer Zuversicht (sowie mehr oder minder intensiver Existenz-Ängste) sein? Solche Phasen haben auch alle gestandenen Unternehmer durchlebt, die heute die Vorzüge des Unternehmertums bzw. der Selbstständigkeit genießen. Also wappnen Sie sich hierfür.

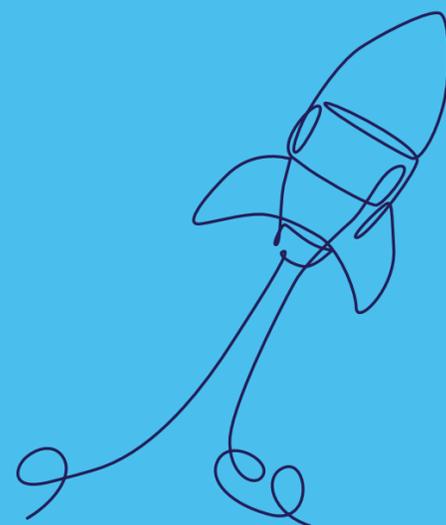
Nikola Doll

DIE AUTORIN arbeitet als (Business-) Coach in Neustadt an der Weinstraße (Rheinland-Pfalz). Zudem ist sie mit ihrem Mann Klaus Doll als Führungskräfteberaterin und Organisationsberaterin tätig.

SIMPLE

Skalierbar, Intelligent, Modular,
Profitabel, Leistungsstark, Effizient

Mit Alpin ist effizienter E-COMMERCE ganz SIMPLE. Unsere modularen und intelligenten Shop-Lösungen heben die E-Sales im Unternehmen in Sachen Rentabilität und Skalierbarkeit spielend einfach auf ein neues Leistungslevel.



alpin

streamline your business

alpin.it +39 0471 180 84 00 Bozen

Enterprise Content Management, e-Business, Software Entwicklung