

Karin Leppin · Konar Mutafoğlu
Nebenbei selbstständig

Karin Leppin · Konar Mutafoğlu

Nebenbei selbstständig

Der Ratgeber für Selbstständige in Teilzeit

6., aktualisierte Auflage

humboldt

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-86910-759-2

Die Autoren:

Karin Leppin lebt in Berlin und ist nebenbei selbstständig als Journalistin, Dozentin und PR-Beraterin. Sie ist seit 13 Jahren Journalistin und arbeitete freiberuflich – teilweise neben Beruf und Studium – für Zeitungen und Zeitschriften in Deutschland sowie für das Fernsehen. Ihre Schwerpunktthemen sind Unternehmen, Gründungen und Karriere-Themen sowie Wirtschaftsberichte. Sie berät seit fast zehn Jahren Gründerinnen und Gründer und leitet Gründerkurse. Karin Leppin studierte Volkswirtschaftslehre in Deutschland und in den USA.

Konar Mutafoğlu lebt in Berlin. Er ist Wirtschaftswissenschaftler und Geo-Ökonom mit den Schwerpunktthemen Steuern, Finanzen und Versicherungen und befasst sich auch mit wirtschaftspolitischen Fragestellungen.

6., aktualisierte Auflage

© 2010 humboldt

Ein Imprint der Schlüterschen Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG,

Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover

www.schluetersche.de

www.humboldt.de

Autoren und Verlag haben dieses Buch sorgfältig geprüft. Für eventuelle Fehler kann dennoch keine Gewähr übernommen werden. Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

Covergestaltung: DSP Zeitgeist GmbH, Ettlingen

Innengestaltung: akuSatz Andrea Kunkel, Stuttgart

Titelfoto: Getty

Fotos: ccvision

Satz: PER Medien+Marketing GmbH, Braunschweig

Druck: Grafisches Centrum Cuno GmbH & Co. KG, Calbe

Hergestellt in Deutschland.

Gedruckt auf Papier aus nachhaltiger Forstwirtschaft.

Inhalt

Einleitung	11
Risikobewusstsein hat Vorteile: weniger Pleiten von einst nebenbei geführten Unternehmen	12
Was Sie in diesem Buch erwartet und wie Sie es lesen sollten.	13
 Nebenbei selbstständig	17
Eine Idee verändert Ihr Leben	17
Sicherheit oder Risiko? Sicherheit UND Risiko!	18
Bevor es losgeht: Zwei Tipps	20
Und los geht es: Gleich mit den ersten Schritten	22
So ganz nebenbei? Was bei einer Gründung auf Sie zukommt ..	23
Nichts Halbes und nichts Ganzes	24
Es einfach wagen? Welche der zehn Erfolgsfaktoren bringen Sie mit?	24
Erfolgsfaktor 1: Ihr Hauptjob verträgt sich mit der Gründung	25
Erfolgsfaktor 2: Sie haben Mut, einen langen Atem, einen starken Willen und Gründergeist	26
Erfolgsfaktor 3: Ihre Idee funktioniert in Teilzeit	27
Erfolgsfaktor 4: Sie stehen finanziell auf sicheren Füßen ...	28
Erfolgsfaktor 5: Ihre Idee ist ausbaufähig	29
Erfolgsfaktor 6: Sie sind gut organisiert und haben kaufmännische Grundkenntnisse	30
Erfolgsfaktor 7: Sie sind ein Netzwerker	31
Erfolgsfaktor 8: Sie können sich leicht entscheiden.	32
Erfolgsfaktor 9: Ihre Familie steht hinter Ihnen	32
Erfolgsfaktor 10: Sie denken langfristig	33
Was muss ich können und wissen oder lernen?	36

Damit Ihre Gründung ins Rollen kommt – machen Sie sich einen Zeitplan	39
Beratung: Wer Ihnen hilft	40
Wie Sie Risiken erkennen und Chancen nutzen	43
Zweifel erlaubt	43
Keine halben Sachen: Gefahren kennen und vermeiden	44
Was, wenn Sie herausfinden, dass Ihnen das Risiko zu hoch ist oder sich Ihre Idee nicht trägt?	46
„Worst-Case-Szenario“ – Wenn Pessimismus motivierend wirkt	48
Der schlimmste Fall – Beispiele	48
Ihr Gründungsumfeld	63
Das Gründungsumfeld	63
Teilzeitselbstständig oder nicht?	
Sie müssen die Grenzen kennen	64
Das Verhältnis zur Haupttätigkeit	65
Arbeitnehmer in der Privatwirtschaft	65
Berechtigte Interessen Ihres Arbeitgebers – wann darf er Ihre Nebentätigkeit untersagen?	66
Besonderheiten im öffentlichen Dienst	69
Anspruch auf Teilzeitarbeit – eine Option für Sie?	71
Nebenbei selbstständig – was bewirkt das bei	
Sozial- und Krankenversicherung	72
Kranken- und Pflegeversicherung	72
Sie werden als hauptsächlich selbstständig eingestuft	73
Familienversicherung über Ehepartner	74
Rentenversicherung	75
Befreiungen von der Rentenversicherungspflicht	76
Spezialfall: Soziale Absicherung von Künstlern und Publizisten	77

Selbstständig neben dem Studium	79
Besonderheiten für Arbeitslose	82
Wie viel dürfen Sie als Arbeitsloser nebenbei arbeiten?	83
Anrechnung von Einkommen	83
Kranken-, Pflege- und Rentenversicherung	84
Besonderheiten bei Arbeitslosengeld II und Sozialgeld	85
Anrechnung von Einkommen	86
Kranken-, Pflege- und Rentenversicherung	87
Scheinselbstständigkeit: Wie und warum sie vermieden wird	88
Sicher ist sicher: Welche persönlichen Versicherungen für Sie wichtig werden können	90
Gesetzliche Unfallversicherung	91
Betriebliche Versicherungen	92
Steuern – Was Sie wissen müssen	93
Einkommenssteuer	94
Berechnung der Einkommenssteuer.	95
Höhe der Einkommenssteuer	98
Umsatzsteuer	99
Berechnung der Umsatzsteuer	100
Umsatzsteuerverfahren	100
Gewerbsteuer	101
Die Gründungsphase: Von der Idee zum Konzept	107
So machen Sie Ihr Unternehmen fit für die Teilzeit-Selbstständigkeit	107
Ungewöhnlich = Unwiderstehlich	107
Wie Sie aus Nachteilen Vorteile machen	111
Nachteil: Sie haben nur nach Feierabend Zeit.	111
Nachteil: Sie haben keinen Laden/kein Büro	114

Von der Idee zum Konzept	114
Die Beschreibung Ihrer Geschäftsidee –	
Was will ich anbieten?	115
Gründungsidee: Informationsbroker	116
Die Beschreibung des Marktes	118
Wie groß ist der Markt? Wie viele Kunden können	
Sie erreichen?	118
Übersicht über die Konkurrenz-Situation	120
Ihre Marketing-Strategie	121
Gedanken zur konkreten Durchführung der Geschäfte	122
Gründungsidee: Fliegende Kantine	122
Die Gründer: Was können Sie, was müssen Sie lernen?	123
Finanzplan	124
Wie man einfach loslegt und trotzdem sauber arbeitet	
Rechtsformen & Anmeldungen für Gründer im Nebenberuf	124
Schritt 1: Gewerbeschein beantragen	125
Schritt 2: Der Weg zum Finanzamt	128
Schritt 3: Kammern und Berufsgenossenschaften	128
Schritt 4: Personal einstellen, in das Handelsregister	
eintragen	129
Die Kleinunternehmer-Regelung: Ein Vorteil für Sie?	129
Ausnahme: Freiberufler	132
Was Sie jetzt noch beachten müssen	133
Zu Hause arbeiten – oder ein Büro mieten?	137
Bewährungsphase	141
Was sollte mein Service kosten? Wie viel will ich verdienen?	141
Kurz vor der Eröffnung – Was noch zu tun bleibt,	
bis die ersten Kunden kommen	144

AGB (Allgemeine Geschäftsbedingungen)	144
Briefkopf, Visitenkarten und Formulare	145
Logo? Logisch!	146
Steuern sparen: Ein paar Ideen, wie Sie Ihre Steuerlast senken können	152
Der Steuerschock	152
Steuern & Finanzamt – Was Sie außerdem beachten müssen . . .	157
Liebhaberei – Das Finanzamt findet, Sie lieben Ihren Job zu sehr	158
Zeit- und Selbstmanagement für Gründer nebenbei	160
In der Planungsphase: Wie viel Zeit haben Sie tatsächlich für Ihr Unternehmen?	162
Zeitmanagement	165
Nach dem Start – alles unter einen Hut bringen	165
Ein Blick zurück bringt das Unternehmen nach vorn	167
Konzentration bringt Sie weiter	168
Ordnungstricks für nebenberufliche Gründer	169
Alarmzeichen: Wann Sie kürzer treten sollten	172
Übergang in die Voll-Selbstständigkeit	177
Soll Ihre Firma wachsen?	177
Wachstumshemmnisse – Woran hakt es, wenn Sie nicht weiterkommen?	179
Übergang in die Voll-Selbstständigkeit – das müssen Sie bei Renten-, Kranken- und Sozialversicherung beachten	182
Rentenversicherung	183
Kranken- und Pflegeversicherung	187
Zum Schluss	190
Register	191



Einleitung

Oder: Schwimmen lernen ...

Sie erfahren:

- *Welche Informationen Sie in diesem Buch finden werden*
- *Welche Vorteile eine nebenberufliche Gründung hat und worauf Sie sich einstellen sollten*
- *Für wen dieses Buch am besten geeignet ist*
- *Wie Sie das Buch lesen sollten, damit es Ihnen am meisten nützt*

Mit einem Kopfsprung in unbekanntes Gewässer? Man kann das mutig nennen. Oder leichtsinnig. Sicherer ist es allemal, erst das Ufer auszutesten und langsam mehr zu riskieren. Eine Strategie, die sich auch bei einer Existenzgründung lohnt: Mehr als die Hälfte aller Existenzgründer in Deutschland gründen nebenbei. Sie bauen sich Schritt für Schritt eine Existenz auf, ohne gleich den Job aufzugeben oder Familie oder Studium zu vernachlässigen. Erst wenn sie sich sicher sind, wagen sie den Kopfsprung.

In unserem Buch *Nebenbei selbstständig* zeigen wir Ihnen, wie Sie den Balance-Akt zwischen Job, Familie und Gründung schaffen können. Sie lesen, wie es andere geschafft haben und welche Voraussetzungen Sie erfüllen sollten. Sie finden spezielle Tipps und Hinweise zur Gründung als „Nebenjob“. Mit Hilfe von Checklisten und Übungen erfahren Sie, woran Sie denken müssen und wie Sie typische Fallstricke umgehen.

Risikobewusstsein hat Vorteile: weniger Pleiten von einst nebenbei geführten Unternehmen

Zuerst die guten Nachrichten: Untersuchungen zeigen, dass Geschäfte, die nebenbei begonnen wurden und irgendwann zu einem so genannten Vollerwerb ausgebaut werden, im Schnitt länger am Markt bestehen bleiben als Vollzeitgründungen. Kein Wunder! Die Gründer wachsen mit ihrem Unternehmen. Sie lernen hinzu und wenden ihr Wissen gleich an. Anfängerfehler lassen sich bei kleineren Geschäften mit geringen Investitionen besser verkraften. Und wenn das Geschäft und damit die Verantwortung wächst, ist auch der Erfahrungsschatz des Gründers größer.

Dennoch werden nebenberufliche Gründer bei Banken, Beratungsstellen oder von der Politik weniger ernst genommen. Für die meist sehr geringen Anfangsinvestitionen ist es schwerer, Kredite und Fördermittel zu bekommen, als für größere Projekte. Wer im flachen Wasser Schwimmen lernt, wird belächelt. Wer gleich einen Kopfsprung wagt, gefördert. Und auch beim Finanzamt kann es Probleme geben: Dieses unterstellt zuweilen „Liebhabelei“ – das heißt, die Arbeit wird nicht als Firmentätigkeit anerkannt, sondern als eine Art Hobby angesehen, dessen Kosten nicht steuerlich abzugsfähig sind. Wir zeigen Ihnen, worauf Sie achten sollten, welche Fördermittel Sie bekommen können und wie Sie sich und Ihre Idee richtig verkaufen.

Wer klein beginnt, muss wachsen können. Wie ein Esstisch sollte auch Ihre Firma leicht ausbaufähig sein. Finden Sie heraus, ob Sie einen Hemmschuh im Firmen-Konzept haben, der Sie später behindern kann!

Was Sie in diesem Buch erwartet und wie Sie es lesen sollten

Schließlich finden Sie Antworten auf wichtige rechtliche und finanzielle Fragen, die speziell nebenberufliche Gründer beachten müssen: Welche Besonderheiten gibt es für die Gründung „durch die Hintertür“? Was müssen Sie Ihrem Arbeitgeber mitteilen? Welche Konsequenzen hat die Gründung für Steuern, BAföG, die Krankenversicherung oder Arbeitslosengeld?

Unsere Leser haben, wenn sie das Buch zur Hand nehmen, sehr unterschiedliche Voraussetzungen. Manche haben schon ein paar Schritte im eigenen Unternehmen gemacht und wollen sichergehen, dass sie nichts vergessen haben. Andere haben sich gedanklich schon intensiv mit ihrer Idee beschäftigt und wissen genau, was sie tun wollen – nur noch nicht wie. Wieder andere beginnen gerade erst, darüber nachzudenken.

Wir haben das Buch für solche Leser geschrieben, die eine grundlegende Idee davon haben, was sie in ihrem Geschäft tun wollen, aber noch nicht begonnen haben, sie umzusetzen. Wir gehen davon aus, dass Sie schon ungefähr wissen, welche Art von Service oder welches Produkt Sie anbieten wollen. Wenn Sie noch nicht wissen, womit Sie sich selbstständig machen wollen, ist das Buch dennoch für Sie interessant – Anregungen und Geschäftsideen tauchen immer wieder auf.

Wenn Sie schon weiter sind, werden Ihnen manche Informationen bekannt vorkommen, und manche Tipps haben Sie längst umgesetzt. Doch auch Ihnen sei empfohlen, diese Passagen zu lesen. Denn gerade Gründer im Nebenberuf kommen bei den Gründungsberatungen zu kurz. Auch die schriftlichen Informationsmaterialien sind nicht auf sie ausgerichtet. Wir werden Sie mit Hinweisen auf weiterführende Informationen im Buch oft vor- und zurückverweisen. Das

lässt sich leider nicht vermeiden, da Gründer gewissermaßen zwar an viele Dinge gleichzeitig denken müssen – wir aber natürlich diese Dinge nur nacheinander aufführen können.

Wir gehen davon aus, dass Sie Grundkenntnisse im Umgang mit Computern haben und Zugang zum Internet. Ohne solche Kenntnisse ist eine Gründung – gerade wie wir sie beschreiben – nur schwer durchführbar. Im Internet erhalten Sie fast alle Informationen, die sie zusätzlich brauchen. Die meisten kostenlos. Auch Ihre künftigen Kunden (vor allem, wenn es sich dabei um Firmen handelt) sind im Internet zu Hause. Sie nutzen überwiegend E-Mail-Verkehr, um Aufträge zu erteilen oder Anfragen zu stellen. Schließlich nutzen immer mehr Menschen das Netz wie ein besseres Telefonbuch. Deshalb sollten Sie nicht nur mit dem Internet umgehen können, sondern auch mit einer eigenen Seite darin zu finden sein. Sollten Sie bisher keine Erfahrungen mit dem Internet haben, empfehlen wir Ihnen daher dringend, einen Kurs zu besuchen oder sich die ersten Schritte von Freunden zeigen zu lassen. Sie werden schnell merken, dass es keine große Hürde darstellt. Sie können den Umgang damit in kürzester Zeit erlernen.

Bei unseren Geschäftsideen und den Lösungskonzepten haben wir uns ausschließlich auf solche konzentriert, die für Nebenberufler typisch und handhabbar sind. Wenn Sie sich mit einem klassischen Ladengeschäft selbstständig machen wollen oder von Beginn an im größeren Stil mit mehreren Mitarbeitern gründen wollen, sollten Sie unbedingt weitere Literatur durcharbeiten und Berater konsultieren. Einige Tipps dazu finden Sie im Buch.

Und noch ein Hinweis: Wir haben die vorliegenden Informationen und Ratschläge mit größtmöglicher Sorgfalt recherchiert und überprüft. Dennoch können wir keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit übernehmen. Dazu kommt: Momentan werden gerade

bei Unternehmensgründungen, aber auch im Bereich Krankenkasse, Renten- und Sozialversicherung viele gesetzliche Regeln verändert. Somit kann es passieren, dass bestimmte Informationen in einigen Monaten so nicht mehr gelten.

Karin Leppin und Konar Mutafoglu



Nebenbei selbstständig: Wollen Sie es wagen? Oder: Wir stehen am Ufer ...

Was Sie in diesem Kapitel erwartet:

- *Sie erfahren, was das Besondere an nebenberuflichen Gründungen ist und wie viele Menschen sich nebenberuflich selbstständig machen*
- *Sie realisieren, was dabei auf Sie zukommt*
- *Sie finden Informationen darüber, was Sie können sollten und was Sie lernen können*
- *Sie bekommen Hinweise darauf, wo Sie sich beraten lassen können*
- *Sie prüfen sich und Ihre Idee anhand einer ganz normalen Arbeitswoche*

Eine Idee verändert Ihr Leben

Am Anfang steht oft ein kleiner Gefallen, den Sie einem Bekannten erweisen. Vielleicht können Sie gut mit dem Computer umgehen und Ihr Onkel, von Beruf sagen wir Malermeister, bittet Sie, den Briefkopf für sein Geschäft zu entwerfen oder seine Homepage zu gestalten. Vielleicht können Sie gut backen und Ihre Freundin „bestellt“ Ihren berühmten Streuselkuchen nach „Großmutterns Art“ für ihre Familienfeier. Vielleicht werden Sie gerufen, wenn Ihr Nachbar ein Problem mit der Wasserleitung hat und kein Handwerker mehr zu erreichen ist.

Erinnern Sie sich – plötzlich war da eine Idee: Könnte man mit so etwas nicht Geld verdienen? Einen Computer-, Back- oder Hausmeisterservice gründen? Ein Gedanke, der Sie seither ständig begleitet. Immer, wenn der Chef nervt, es an Geld fehlt, Ihnen zu Hause die Decke auf den Kopf fällt oder der Job so eintönig ist, dass selbst die Steuererklärung eine interessante Abwechslung wäre. Was, wenn ich es einfach versuche?

Manchmal begeistert Sie der Gedanke so sehr, dass Sie sofort loslegen wollen – manchmal nehmen Ihnen die Zweifel jeglichen Mut: Was, wenn es schief geht? Wird es genug Geld bringen, um davon zu leben? Sollte ich für ein solches Wagnis meinen guten Job aufgeben? Wer wird sich um die Familie kümmern, wenn ich im Stress bin?

Sicherheit oder Risiko? Sicherheit UND Risiko!

Jeder Gründer kennt diesen Zwiespalt. Dem Zweifel nachgeben oder Mut beweisen? Sicherheit oder Risiko? Ein neuer Start oder der alte Trott? Keine so schwierige Entscheidung, denn schließlich können beide Seiten gewinnen. Gründen Sie mit Sicherheit UND Risiko – mit einer Selbstständigkeit als Nebentätigkeit.

Das ist keinesfalls ungewöhnlich. Von den 399.000 Menschen, die sich 2008 selbstständig gemacht haben, starteten mehr als die Hälfte im Nebenerwerb. Tendenz steigend. Sie behalten ihren Job und arbeiten nach Feierabend im eigenen Unternehmen. Sie sind noch Studenten oder Schüler und denken an später. Oder sie kümmern sich um die junge Familie und bauen ganz langsam ein Geschäft auf. Viele tun dies in der Hoffnung, dass einmal mehr daraus wird: eine eigene Existenz, vielleicht sogar eines Tages ein mittleres Unternehmen mit Angestellten. Drei Jahre dauert es durchschnittlich, bis die Gründer

den Schritt in die volle Selbstständigkeit wagen, ergaben Untersuchungen.

Andere Nebenerwerbsgründer genießen ganz bewusst und dauerhaft die Abwechslung zwischen der Arbeit in einer Firma und einem „selbstbestimmten“ Solo-Nebenjob. Für viele ist es aber auch eine Spielwiese, um sich selbst auszutesten. Bin ich für die Selbstständigkeit geeignet? Gründungsberater berichten immer wieder von Menschen, die es sich am Anfang nicht zutrauten, in die volle Selbstständigkeit zu wechseln und heute erfolgreiche Unternehmer sind.

Die ersten Schritte sind – verglichen mit Vollerwerbsgründungen – beinahe kostenlos. Gründer im Nebenjob räumen das Gästezimmer oder den Hobbyraum im Keller um und arbeiten meist von zu Hause aus. Für den Start reichen oft ein Schreibtisch, der private PC, das Familien-Telefon und viel, viel Zeit.

64 Prozent der Nebenerwerbsgründer kommen mit ihrem privat Ersparten aus und brauchen kein zusätzliches Geld, 10 Prozent haben einen Finanzierungsbedarf von weniger als 1.000 Euro, und weitere acht Prozent benötigen weniger als 5.000 Euro, ergab eine Studie des Bundesfamilienministeriums.

Zuerwerb oder Nebenerwerb – Wozu gehören Sie?

Es gibt zwei Arten von nebenbei geführten Unternehmen: „Selbstständigkeit im Zuerwerb“ und „Selbstständigkeit im Nebenerwerb“. Als Zuerwerb wird Ihr Unternehmensgewinn gesehen, wenn Sie kein anderes Einkommen haben, sondern zum Beispiel einen Haushalt führen, Kinder erziehen, zur Schule gehen oder studieren. Selbstständige im Nebenerwerb haben ein anderes Einkommen, den so genannten Haupterwerb. Sie sind also Angestellte (auch halbtags) oder führen noch ein anderes Unternehmen.

Bevor es losgeht: Zwei Tipps

Lassen Sie sich nicht einreden, dass Sie auf dem falschen Weg sind:

Wenn Sie sich in den kommenden Wochen und Monaten auf Ihre Selbstständigkeit nebenbei vorbereiten und Freunden, Bekannten oder professionellen Ratgebern von Ihrer Idee berichten, werden Sie immer wieder auf Menschen stoßen, die Ihnen davon abraten. Viele Menschen glauben nicht, dass eine Selbstständigkeit nebenbei zu schaffen ist, andere halten die Zeiten oder die wirtschaftliche Lage für zu schlecht. Die nächsten zweifeln an Ihrer Idee selbst. In unserer Gesellschaft existiert noch vielfach ein Bild von Selbstständigkeit, das von einem Einzelkämpfer ausgeht, der den größten Teil seiner Zeit ausschließlich der Geschäftsidee widmet und darüber Freunde, Familie und Gesundheit vernachlässigt. „Wer selbstständig ist, ist selbst und ständig“, heißt es oft. Dies trifft inzwischen längst nicht mehr zu. Immer mehr Menschen wählen die Selbstständigkeit auch deshalb als Lebensform, weil sie sich nicht in großen Firmen zwischen den Karrieremühlsteinen zerreiben lassen wollen. Oder weil sie neben dem Ziel, Geld zu verdienen, auch noch andere Ziele haben – etwa schöpferisch tätig zu sein oder mehr Zeit für die Familie zu haben. Umfragen zeigen, dass solche Selbstständige viel zufriedener mit Ihrem Leben sind. Auch oder gerade weil sie keine Umsätze in Millionenhöhe machen. Seien Sie offen für fachliche Kritik – aber lassen Sie sich nicht von jedem, der sich berufen fühlt, Ihnen Ratschläge zu geben, den Wind aus den Segeln nehmen.

Bereiten Sie sich gut vor, aber lassen Sie die Finger von Perfektion:

„Der schlimmste Feind von gut ist besser“ – denken Sie immer an diesen Spruch. Versuchen Sie gar nicht erst, alles perfekt vorzuberei-

ten oder den idealen Zeitpunkt für die Eröffnung zu suchen. Denn es wird Ihnen nicht gelingen. Die Zeiten für eine Gründung sind nie perfekt, man sollte es einfach tun, wenn man eine Idee hat und Lust darauf, sie umzusetzen. Fast ist es damit, wie mit dem Kinderwunsch. Wartet man mit dem Kinderkriegen immer auf bessere Zeiten, darauf, dass man mehr verdient, dass man in der Firma gut dasteht, dass man ein Haus hat und so weiter, wird es leicht zu spät.

Und auch perfekte Geschäftsideen sind selten. In unserer Kultur kann man kaum noch davon sprechen, dass ein Produkt fehlen würde. Wenn Sie sich erfolgreiche Gründer der jüngeren Zeit anschauen, dann haben sie fast alle bestehende Ideen oder Produkte verbessert, Services kombiniert, die bisher nur einzeln zu haben waren, oder mit Hilfe von moderner Technik Prozesse beschleunigt. Andere Gründer haben Ideen aus anderen Ländern abgeguckt oder ganz traditionelle Produkte anders an die Kunden gebracht – etwa über das Internet.

Was Ihre Vorbereitung betrifft: natürlich können Sie alle Bücher lesen, die Sie zu diesem Thema finden. Sie können jahrelang Betriebswirtschaftslehre studieren und sogar einen Dokortitel darin erwerben – und doch sind Sie nicht perfekt vorbereitet. Und eine Garantie für den Erfolg ist das alles erst recht nicht. Die Kunst besteht darin, das richtige Maß zwischen guter Vorbereitung und gesundem Enthusiasmus zu finden. Sie müssen die rechtlichen Rahmenbedingungen in groben Zügen kennen. Denn Unwissenheit schützt vor Strafe nicht, wenn Sie hier Fehler machen. Und Sie sollten wissen, was Sie können, was andere bieten und was Sie erreichen wollen, bevor Sie Ihr Geschäft für den ersten Kunden öffnen. Wir zeigen Ihnen, wie das geht. Viele andere Kenntnisse sammeln sich mit der Zeit an. Sie werden natürlich Fehler machen. Wichtig ist nur, dass Sie diese erkennen und daraus lernen. Fangen Sie einfach an. Der Zeitpunkt kann nicht besser sein ...

Und los geht es: Gleich mit den ersten zwei Schritten

Der allererste Schritt für Ihr eigenes Unternehmen hat – an diesen Gedanken werden Sie sich gewöhnen müssen – mit Geldausgeben zu tun: Gehen Sie los und kaufen Sie sich ein Notizbuch, einen Ordner und ein paar farbige Stifte (und heben Sie die Quittung dafür auf). Sie sollten das Notizbuch in den kommenden Tagen und Wochen immer bei sich tragen. Bei der Lektüre dieses Buches, aber auch von anderer Literatur, in Gesprächen mit Freunden, beim Essen und selbst des Nachts werden Ihnen Gedanken in den Sinn kommen. Dinge, an die Sie denken sollten, Fragen, die sie klären müssen, oder Ideen, die vielversprechend sind. Das alles sollten Sie sich unbedingt notieren und austreichen, wenn Sie sich um den Punkt gekümmert haben. Schreiben Sie auch Wünsche und Hoffnungen auf, die Sie mit der Gründung verbinden. Dieses Büchlein ist vorerst wichtig als Arbeitsplan. Später wird es interessant, um Ihre Motive von heute zu überdenken. Viel, viel später wird es eine lustige Erinnerung sein – heben Sie es sich also unbedingt auf. Und wer weiß? Vielleicht ist es eines Tages sehr viel wert und wird versteigert – als Gründungsdokument einer Firma mit Schwindel erregenden Umsätzen.

Und der zweite Schritt? Dieser kleine Einkauf war Ihre zweite Betriebsausgabe. Sie können die Kosten für Hefter, Stifte und Notizheft am Jahresende von Ihrem zu versteuernden Einkommen aus der Selbstständigkeit abziehen und damit Ihre Steuerlast verringern. Denn die Kosten, um eine Firma zu gründen, werden steuerlich genauso behandelt, wie die Kosten, die eine Firma nach ihrer Gründung verursacht. Und selbst, wenn Sie Ihre Pläne nach einer Weile verwerfen, können Sie sie absetzen – schließlich kann sie niemand zwingen, mit Ihrer Gründung Erfolg zu haben. Auch das Finanzamt nicht. Ihre erste Betriebsausgabe ist übrigens das Geld, dass Sie für unser Buch ausgegeben

haben. Hoffentlich haben Sie die Quittung noch? Auch falls Sie sie nicht mehr haben: Das Buch kostete 14,95 Euro. Es gehört auf die Ausgabe­seite Ihrer Firma – mit dem Hinweis „ohne Beleg“. Der Beweis, dass Sie die Ausgabe getätigt haben, ist das Buch selbst.

Halten Sie es von Anfang an am besten immer so mit Ihren Belegen: Schreiben Sie alle Ausgaben, Fahrtstrecken und Telefongespräche genau auf – mit Anfangs- und Endkilometer bzw. Anfangs- u. Endzeit (solange Sie Ihre private Telefonleitung benutzen). Dies erleichtert später Ihre Steuererklärung und Buchführung und kann als Gründungstagebuch dienen. Und noch ein Tipp für Ihre eigene Statistik: Schreiben Sie sich auf, wie viele Stunden Sie mit der Gründung verbringen.

So ganz nebenbei?

Was bei einer Gründung auf Sie zukommt

Gründer im Nebenjob haben meist einen sichereren Start und scheitern seltener als andere. Klingt gut – oder? Wer im Nebenerwerb selbstständig ist, kann die Vorteile aus beiden Formen vereinen: die Sicherheit, dass Wohnen, Essen und Co. aus dem Hauptjob bezahlt sind, und die spannende Möglichkeit, etwas Eigenes aufzubauen oder einen lang gehegten Traum zu verwirklichen, den ersten Schritt in die Unabhängigkeit zu machen. Doch bis dahin sind viele Klippen zu umschiffen. Um keine falschen Versprechungen zu machen: So ganz nebenbei läuft eine Gründung leider nicht. Eine Existenzgründung im Nebenjob ist zwar sicherer als eine volle Gründung – aber nicht leichter. Vor allem am Anfang müssen Sie sich auf eine erhebliche Arbeitsbelastung gefasst machen. Was Sie zuerst brauchen, ist ein langer Atem. Wer nebenbei gründet, gründet langsamer. Bis die ersten Erfolge zu verzeichnen sind, können Monate oder gar Jahre vergehen. Fragen Sie sich genau, ob Sie Ihre Ungeduld zügeln können. Nach der

eigentlichen Arbeit noch Energie für ein anders Projekt aufbringen zu können, erfordert erhebliche Selbstdisziplin und Flexibilität – selbst wenn Sie an Ihrem Arbeitsplatz auf eine halbe Stelle wechseln können oder Ihre Familie Sie bei der Hausarbeit unterstützt.

Nichts Halbes und nichts Ganzes

Viele Gründer im Nebenerwerb spüren vor allem eines: Sie fühlen sich zerrissen zwischen der Belastung bei ihrem eigentlichen Job und der Gründung.

Das Gefühl, alles nur halb und nichts Ganzes mehr zu machen, kann sehr quälend sein. Für Monate, vielleicht Jahre werden Sie an zwei Schreibtischen oder zwei Computern mit zwei völlig verschiedenen Aufgaben und vor allem zwei verschiedenen Rollen klarkommen müssen. Sie müssen Unternehmer und Arbeitnehmer zugleich sein oder Ihre Familienseite von der Geschäftsseite trennen. Sie werden Gelassenheit trainieren müssen und lernen, die Belastungen aus einem Bereich nicht auf den anderen zu übertragen.

Sollen wir das gleich einmal üben? Holen Sie tief Luft und schlucken Sie die Panik herunter, die sich nach dem Lesen dieses Abschnittes breit machen will: Mit einer guten Idee und der richtigen Strategie können Sie viele Schwierigkeiten verringern oder gar umgehen. Dabei wollen wir Ihnen helfen.

Es einfach wagen? Welche der zehn Erfolgsfaktoren bringen Sie mit?

Machen Sie gedanklich einmal einen Ausflug in Ihre Lebenswelt in – sagen wir – einem Jahr nach Ihrer Gründung. Stellen Sie sich vor: Es ist eine ganz normale Woche. Montags morgens klingelt der Wecker – natürlich früh, denn Sie haben viel vor. Was passiert in dieser Woche?

Beantworten Sie die folgenden Fragen mit „Ja“ oder „Nein“. Sie ahnen es, eine Menge Antworten mit „Ja“ bedeuten: Herzlichen Glückwunsch – die Voraussetzungen sind gut – legen Sie los! Aber auch „Nein“-Stimmen sind kein Problem. Mit unseren Tipps kann aus dem „Nein“ ein „Ja“ werden ...

Erfolgsfaktor 1:

Ihr Hauptjob verträgt sich mit der Gründung

Was passiert, wenn am Montagmorgen das Telefon klingelt und Ihr Bankberater auf dem Anrufbeantworter die Nachricht hinterlässt, dass er dringend noch in dieser Woche ein Gespräch führen möchte – werden Sie kurzfristig zu üblichen Banköffnungszeiten einen Termin finden?

Ja Nein

Für die Gründung werden Sie vor allem eines benötigen: Zeit. Auch wenn Sie ein Nachtmensch sind – bestimmte Telefonate und Gespräche mit Banken, Behörden und Geschäftspartnern müssen Sie während der üblichen Geschäftszeiten führen. Können Sie das sicher planen und zuverlässig einhalten, oder funkt Ihr Chef gern dazwischen? Wichtig ist auch: Schaffen Sie es, nach dem Job abzuschalten, oder nehmen Sie die Fragen des Tages gedanklich abends mit nach Hause und lassen sich um den Schlaf bringen – dann wird sich das auch auf Ihre Gründung auswirken. Für Gründer mit kleinen Kindern gilt: Schaffen Sie es, Freiräume einzuplanen? Ganz ohne Kinderbetreuung werden Sie Ihr Projekt nicht durchziehen können.

Ideal: Sie haben eine Teilzeitstelle, flexible Arbeitszeiten im Hauptberuf, einen großzügigen Chef, eine verständnisvolle und hilfsbereite

Familie, flexible oder umfassende Kinderbetreuung oder Sie sind auch im Hauptberuf selbstständig.

Zum Weiterlesen in diesem Buch:

- Was muss Ihr Arbeitgeber wissen? Kann er Ihnen eine Gründung verbieten? S. 65 ff.
- Zeitmanagement: So bringen Sie alles unter einen Hut: S. 160 ff.

**Erfolgsfaktor 2:
Sie haben Mut, einen langen Atem,
einen starken Willen und Gründergeist**

Montagabend, wenn Sie schnell noch zum Bäcker eilen, um ein Brot zu kaufen, hören Sie zwei Nachbarn über Sie lästern: „Der bildet sich schon seit einem Jahr ein, dass er selbstständig ist – so ein Witz. Das wird doch nie was – so nebenbei.“ Schmerzt Sie der Zweifel anderer? Kurz und gut – wollen Sie es wirklich? Selbstständig sein mit allen Konsequenzen?

Ja Nein

Eine Teilzeitgründung ist eine große Aufgabe, die man nur schafft, wenn man davon überzeugt ist, dass es klappt. Und zu der man nur dann genug Energie aufbringt, wenn man es wirklich will. Sie werden Menschen von Ihrer Idee überzeugen müssen und sicher belächelt werden. Das schaffen Sie nur, wenn Sie selbst begeistert sind. Gegen den inneren Schweinehund hilft es, sich die Gründungsvision in Erinnerung zu rufen und Zeitziele zu setzen.

Ideal: Die Vorstellung, auf eigenen Beinen zu stehen, macht Ihnen keine Angst, sondern ist Ihre Idealvorstellung vom Berufsleben.

Zum Weiterlesen in diesem Buch:

- Wenn alles schief läuft – Was Ihnen passieren kann und wie Sie es verhindern: S. 48 ff.
- Wie Sie aus einer Vision ein Konzept machen: S. 114 ff.
- Wie Sie sich und Ihre Idee präsentieren – der Geschäftsplan: S. 115 ff.

**Erfolgsfaktor 3:
Ihre Idee funktioniert in Teilzeit**

Dienstag fällt einem potentiellen Auftraggeber Ihre Werbung auf. Er will Sie engagieren. Wird er Sie leicht erreichen?

Ja Nein

Eine Selbstständigkeit in Teilzeit zu führen, ist vor allem beim Kundenkontakt schwierig. Kunden können leicht vor verschlossenen Türen stehen, Geschäftspartner vergeblich anrufen. Wer vergeblich auf Rückruf wartet, nachdem er einen Spruch auf dem Anrufbeantworter hinterlassen hat, gibt sicher auf. Einige Ideen funktionieren hingegen sehr gut in Teilzeit. Vor allem Kundenkontakte per E-Mail sind ideal. Wie steht es mit Ihrer eigenen Idee? Wie werden Sie erreichbar sein?

Ideal: Ihr Service oder Ihre Aufgabe funktioniert eher langfristig, Sie können selbst bestimmen, wann Sie arbeiten. Sie können Arbeitszeiten ganz konkret absprechen (z. B. Unterrichtsstunden oder Termine). Sie haben regelmäßige Kunden, die Ihre Situation kennen und achten, Sie gründen mit (Teilzeit-)Partnern und können Bürozeiten aufteilen.

Zum Weiterlesen in diesem Buch:

- Wie können Sie Ihre Idee an eine Teilzeit-Selbstständigkeit anpassen? S. 107 ff.
- Welche Ideen hatten andere? Lesen Sie über Gründungsideen überall im Buch.