

AKOM *leben!*

GESUNDHEIT • PRÄVENTION • COACHING • LEBENSMUT

Wie Perfektionismus das berufliche und private Leben beeinflusst

Perfektionismus

Gesundheit

Joint-Release

Selbsteilungskräfte mobilisieren

Mandala Meditationen



01
2018

Die fünf Säulen der Selbstständigkeit

selbst- und ständig | Der Traum von der Unabhängigkeit



Foto: ©alphaspirit - Fotolia.com

Petra Sonntag

Den Traum von der Unabhängigkeit hegen viele. Keinem Chef mehr gefallen zu müssen, keinen Unternehmensrichtlinien unterworfen zu sein und sich die Arbeitszeit selbst einteilen zu können, erscheint reizvoll. Tatsächlich erreichte die Zahl der Selbstständigen in Deutschland 2012 mit 4,5 Millionen einen neuen Höchststand. Mehr als drei Viertel davon entfallen auf sogenannte Einzelunternehmer ohne Mitarbeiter. Auch ich gehöre seit Ende 2006 zu diesen 4,5 Millionen. Die Selbstständigkeit ergab sich bei mir durch äußere Umstände, nicht durch den Wunsch nach Unabhängigkeit. Nach der Geburt meines ersten Kindes vor zwölf Jahren fehlten in dem Unternehmen, wo ich mich um die interne Kommunikation kümmerte, Perspektiven zur Vereinbarkeit von Job und Familie. Gleichzeitig stand ein Umzug vor die Tore Hamburgs an. Ein Moment, der die Weichen neu stellte. Ich entschied mich, meine Dienste als freie Texterin und Redakteurin anzubieten. In den letzten Jahren hatte ich meinen beruflichen Schwerpunkt immer stärker aufs Schreiben gelegt. Es motivierte mich mehr als jede andere PR-Aktivität. Nun wollte ich, frei und selbstbestimmt, nur noch jener Beschäftigung nachgehen, die mir am Herzen lag.

Von der Komfortzone ins unbekannte Terrain

Ein Name für meine One-Woman-Show war im gemeinsamen Brainstorming mit ehemaligen Kolleginnen schnell erarbeitet, der Businessplan in Zusammenarbeit mit dem Steuerberater

ebenfalls und der Existenzgründungszuschuss sicherte die finanzielle Startbasis. Doch mindestens ebenso wichtig wie Geschäftsausstattung, gesteckte Ziele und geeignete Kontakte ist die mentale Bereitschaft zur Selbstständigkeit. Wer bislang nur in Festanstellung arbeitete, muss sich wohl erst einmal daran gewöhnen, sich in jedem Bereich zu jedem Zeitpunkt in Eigenverantwortung zu üben. Die Unsicherheit, nicht genau zu wissen, wie viel an Einkommen ich jeden Monat erzielen kann, hält mancher ebenso wenig gut aus wie den Umstand, dass es auch Phasen gibt, in denen es an Aufträgen mangelt. Auch die Akquise liegt nicht jedem automatisch. Der Schritt in die Selbstständigkeit stellt auch einen Schritt von der Komfortzone hinaus in ein unbekanntes Terrain dar, mit Stolperfallen und Schlaglöchern. Für einen auf Sicherheit bedachten Menschen wie mich eine große Herausforderung, aber das wurde mir erst später klar. Heute, nach mehr als zehn Jahren Selbstständigkeit, kristallisierten sich für mich fünf, für den Unternehmer-Alltag essenzielle Säulen heraus:

Erste Säule: Mut

Mut gehört zur Grundausrüstung. Es braucht nicht nur Mut zur Entscheidung, sich selbstständig zu machen. Mut benötigen Sie tatsächlich ständig. Das gilt z.B. für die Akquise, die es erfordert, mutig auf Menschen und Firmen zuzugehen, um seine Dienste anzubieten. Ebenso braucht es Mut für unternehmerische Entscheidungen: Sind Sie mutig genug, sich neue Geschäftsfelder zu erschließen oder Kooperationen mit unbekanntem Partnern einzugehen? Haben Sie den Mut, einem Kunden den Dienst zu verweigern, wenn Sie denken, dass der Auftrag Ihnen mehr schadet als nutzt? Und den Mut, Ihre Honorare zu verteidigen und Ihrem Leistungsniveau anzupassen, auch wenn Sie wissen, dass Ihre Bestandskunden Preiserhöhungen nur widerwillig akzeptieren werden?

Die Frage nach dem Mut ist eine sehr entscheidende. Zögerliche, ängstliche und unsichere Menschen besitzen schlechte Karten als Unternehmer. Denn sie neigen zu einer passiven Haltung, die es begünstigt, dass andere die Führung übernehmen. Wenn Sie keine konkreten Hono-

rarvorstellungen haben, legt Ihr Kunde den Preis fest. Sein Kostenbewusstsein schmälert im Zweifel Ihren Gewinn. Trauen Sie sich nicht, auch mal „Nein“ zu sagen, finden Sie sich gelegentlich bei Tätigkeiten wieder, die Ihnen widerstreben. Fehlt Ihnen der Mut, um Gelegenheiten beim Schopfe zu packen und Herausforderungen anzunehmen, bremsen Sie sich in Ihrer Weiterentwicklung aus.

Mut erweist sich als ein entscheidendes Erfolgskriterium.

Zugegeben, ein mutiges „Nein“ erlaubt man sich gerade zu Beginn seiner Unternehmertätigkeit selten. Das ging mir nicht anders. Doch im Rückblick kann ich jedem nur zuraten, diesen Mut schon früh zu entwickeln. Denn mancher Kompromiss ist faul und droht zum schlechten Geschäft zu werden. Dann wäre ein frühzeitiges Ablehnen wirtschaftlicher gewesen als ein spätes Erkennen. Wann immer ich Mut bewies und Entscheidungen traf, von denen ich wusste, dass sie nicht unbedingt auf Gegenliebe stoßen würden, erntete ich nicht nur eine nachhaltige Verbesserung meiner Arbeitsbedingungen, sondern auch Respekt. Solange wir Mut von Übermut zu unterscheiden wissen, gibt es keinen Grund, mutige Entscheidungen zu scheuen. Agiere ich gegen meine Intuition und meine Bedürfnisse, wider besseren Wissens und eigener Werte, steigt meine Unzufriedenheit. Dann braucht es den Mut, sich die Situation genau anzusehen und Konsequenzen aus der Analyse zu ziehen. Folgende Fragen können dabei helfen:

- ▶ Was ist bei diesem Auftrag höher – Nutzen oder Nachteile?
- ▶ Was opfere ich für diesen Auftrag, was gewinne ich dabei?
- ▶ Welchen Zielen dient dieser Auftrag?

Überwiegen die Nachteile, stellen sich die Opfer, die Sie bringen müssen, in Ihren Augen als zu hoch heraus oder führt Sie der Auftrag auf unerwünschte Abwege, dann haben Sie den Mut, ihn abzulehnen oder die Konditionen zu Ihren Gunsten zu beeinflussen. Denn ohne Freude, Motivation und Perspektiven bei dem, was Sie tun, werden Sie als Unternehmer nicht erfolgreich sein.

Zweite Säule: Gelassenheit

Gelassenheit verkörpert eine Tugend, die sich manchem von uns erst im Alter erschließt. Doch für die Selbstständigkeit ist sie vom ersten Tag an wichtig.

Gerade zu Beginn braucht es neben Zuversicht auch ausreichend Gelassenheit, um mit fehlenden Aufträgen und schmalen Budget hoffnungsvoll in die Zukunft zu blicken.

Und ebensolche innere und äußere Ruhe benötigen Sie, um in Zeiten, wo sich die Aufträge häufen und alle Kunden gleichzeitig etwas von Ihnen wünschen, den Überblick zu behalten und im Kundenkontakt souverän zu agieren. Nichts macht einen Kunden nervöser als ein Dienstleister, der hektisch und gestresst wirkt. Das gilt auch für die Performance bei Präsentationen und Meetings. Und nicht zuletzt erweist sich Gelassenheit auch dann als unentbehrlich, wenn Sie mit einem Kunden in einen Konflikt geraten. Emotionalität hilft Ihnen hier nicht weiter. Damit untergraben Sie Ihre Professionalität.

Eigene Emotionen außen vor zu lassen, musste ich erst lernen. Ich habe eine Kundin, die sehr emotional werden kann, wenn sie ihre Ziele und Überzeugungen in Gefahr sieht. Ihre Mails strotzen dann vor zeilenlangen Ausrufezeichen, um ihren Aussagen Nachdruck zu verleihen. Stets verlässt sie in solchen Momenten die Sachebene und argumentiert rein auf der persönlich-emotionalen Ebene. Anfangs ging ich auf diesen Stil ein, war emotional berührt und empörte mich über die Anwürfe und Forderungen. Doch das tat mir nicht gut, kostete Energie und Nerven. Mit Abstand betrachtet weiß ich nun um die Absurdität dieses Gebarens. Ich stieg bewusst aus dem Ping-Pong-Spiel aus. Fortan nahm ich nur noch zu Punkten Stellung, die ich als unerlässlich für die Zusammenarbeit betrachtete, und setzte dies in sachlich-nüchternen Form um. Alle Hinweise, die für mich nicht der Sache dienten, ließ ich unbeachtet. Manche Mail verbuchte ich auch schlicht unter „emotionaler Ausnahmezustand“ und beantwortet sie erst gar nicht. Das half. Die Emotionalität schwand, die Unsachlichkeit ebenso, die Zusammenarbeit wurde deutlich effizienter. Hin und

→ Petra Sonntag, M.A.

ist seit 2006 als Texterin und Journalistin selbstständig. Zu ihren Kunden zählen, neben Tageszeitungen und Magazinen, mittelständische Unternehmen verschiedenster Branchen und Agenturen aus dem deutschsprachigen Raum. Derzeit arbeitet sie an ihrem ersten Roman.



Fotocredit: Cornelia Hansen

Kontakt: ps@das-wort-von-sonntag.de

Dritte Säule: Struktur

Keine Vorgesetzten, keine Verpflichtung zur Kernarbeitszeit mehr, Anwesenheitspflicht ade. Die neu gewonnene Freiheit als Selbstständiger ist verlockend. Nämlich auch zur Zeitverschwendung. Wenn das Wetter oder Offerten für die Freizeitgestaltung uns in Versuchung bringen, braucht es Disziplin, um die Arbeit nicht kontinuierlich zu vernachlässigen. Die Freiheit, die uns die Selbstständigkeit schenkt, lässt sich nur genießen, wenn wir mit ihr umzugehen wissen. Ein strukturiertes Vorgehen – von der Auftragsannahme bis zur Abwicklung – hilft dabei. Am Anfang meiner Selbstständigkeit ließen sich die wenigen Bälle in Form von Aufträgen noch gut gleichzeitig in der Luft halten. Doch mit zunehmendem Auftragsvolumen war auch meine Organisationsfähigkeit gefragt. Um den Überblick zu wahren und auch um mich selbst zum verbindlichen Abarbeiten zu verpflichten, legte ich mir eine To-do-Liste mit folgenden Sparten an: Auftraggeber, Medium, Umfang, Thema, Abgabe, Honorar und Status. Sie bildet die Basis für meine Tages- und Wochenplanung, fürs Abschätzen des Monatseinkommens und vorhandener freier Kapazitäten. Ihr gilt morgens mein erster Blick und abends mein letzter. Denn, auch wenn meine Kunden mir Spielraum für die Lieferung von Manuskripten einräumen, so gebe ich jedem Text eine eigene Deadline. Das bringt Struktur in meine Arbeitstage und hilft mir bei der Zeitplanung.

wieder, abhängig von der persönlichen Situation meiner Kundin, gerät eine Mail noch sehr emotional, aber in Summe ist unsere Arbeitsebene wesentlich professioneller geworden. Gelassenheit war hier der Schlüssel zur leichteren Kommunikation.

Gelassenheit hilft übrigens auch, wenn wir mutig neue Wege in der unternehmerischen Ausrichtung beschreiten oder bewusst alte Pfade verlassen, ohne dass sich am Horizont bereits ein neuer abzeichnet. Diese Gelassenheit beruht für mich auf Bewusstsein und Klarheit. Dem Bewusstsein, über welche Stärken und Fähigkeiten ich verfüge und der Klarheit, welche davon ich zu nutzen und auszubauen gedenke, d. h., welche Ziele ich zu erreichen suche. Bin ich in der Lage, ein Ziel selbstbewusst zu verfolgen, kann ich auch gelassen verlockende Abzweigungen links und rechts liegen lassen – weil ich weiß, wohin ich will und warum. Kunden finden sich in der Regel für jeden Teil des Weges, auch auf unbekanntem Terrain.

Struktur zieht sich wie ein roter Faden durchs Unternehmensein.

Zu meinen Schwachpunkten zählt die Buchhaltung. Ich bin kein Zahlenmensch und habe beim Ausfüllen der Steuererklärung

„Gestatten? Wir sind die Neuen ...“



Q10+ 90 Kapseln	PZN 13349224
Cistus+ 60 Kapseln	PZN 13349201
HYALURON PUR 60 Kapseln	PZN 13349218
MACA+ 60 Kapseln	PZN 13349193
BASEN+ 80 Tabletten	PZN 13349187

Exklusiv über www.sanitas.de
oder in Ihrer Apotheke.

gelatinefrei laktosefrei glutenfrei

stets das Gefühl, ich bräuchte einen Übersetzer an meiner Seite. Doch als Unternehmerin muss ich Umsatzsteuervoranmeldungen, Einnahmen-Überschuss-Rechnungen und Ähnliches fehlerfrei erstellen können. Hier erweist sich Struktur als essenziell. Was mir persönlich dabei hilft, ist eine benutzerfreundliche Software, die meine Buchhaltung managt; und eine geduldige Steuerberaterin. Doch, um notwendige Unterlagen etc. parat zu haben, bedarf es eben – Sie ahnen es bereits – einer Struktur. Eine ordentliche Ablage und regelmäßiges Erfassen von Belegen sind unverzichtbar. Auch das charakterisiert eine Form der neu erworbenen Eigenverantwortung durch die Selbstständigkeit. Sie tragen die Verantwortung – selbst und ständig. Erleichtern Sie sich Ihren Unternehmeralltag durch Struktur.

Der Nutzen von Strukturen macht sich übrigens auch beim Kundenkontakt bezahlt. Mancher meiner Kunden hat nur schwammige Vorstellungen von dem, was sein Text aussagen und wen er erreichen soll. Umso besser ist es dann, wenn ich relevante Punkte Schritt für Schritt abfrage und dem Briefing damit Struktur verleihe. Es lohnt sich, ein Fragenraster anzulegen, das sich auf andere Klienten übertragen lässt. Damit schaffen Sie eine Struktur, die Ihnen beim Arbeiten und dem Kunden beim Nachdenken hilft.

Vierte Säule: Selbstreflexion

Klarheit und Bewusstsein bilden die Basis, auf der die zweite Säule, Gelassenheit, aufbaut. Doch um Klarheit und Bewusstsein zu erlangen, braucht es Momente des Innehaltens und Bilanzierens, des Hinterfragens und Überdenkens. Die Selbstreflexion spielt in vielerlei Hinsicht eine wichtige Rolle für Unternehmer. Sie dient der Überprüfung von Vorgehensweisen und Zielen, der Ermittlung von Notwendigkeiten und Perspektiven, der Analyse von Ist-Situationen und der Bestimmung von Soll-Zuständen. Als Dienstleister befindet man sich dabei stets in einem Spannungsfeld zwischen den eigenen Bedürfnissen/Präferenzen und denen des Kunden. Wie weit können und wollen Sie gehen, um dem potenziellen Auftraggeber entgegenzukommen und wo sind für Sie Grenzen überschritten? Das herauszufinden, erfordert regelmäßige Selbstreflexion.

Meiner Überzeugung nach können wir unsere Motivation nur dann aufrechterhalten und unser Leistungsvermögen voll ausschöpfen, wenn wir uns mit dem, was wir tun, im Reinen befinden. Wenn wir Freude an unseren Tätigkeiten haben und Wertschätzung für unsere Arbeit erfahren. Ich erweise mich dann als besonders gut, wenn ich Freude an dem empfinde, was ich mache. Wie wichtig das Innehalten und Hinterfragen dessen ist, was ich tue, lernte ich erst im Laufe der Zeit. Durch Zufall rutschte ich in das Metier des Ghostwritings. Ein neues und spannendes Thema für mich. Schon bald beauftragte mich der Kunde mit dem Schreiben eines Buches. Das erste stellte für mich noch eine willkommene Herausforderung dar, ich verschrieb mich voll und ganz dem Erstellen des Manuskripts. Das zweite Buch wurde dann bereits zur Last – das gleiche Thema, der Umfang weitaus mehr, meine Kapazitäten dadurch voll geblockt. Ich musste etliche Anfragen aus Zeitmangel ablehnen. Zum einen rutschte ich immer tiefer in die Abhängigkeit von

diesem Kunden, zum anderen noch weiter in die inhaltliche Einseitigkeit – von der Unsichtbarkeit als Ghostwriterin ganz zu schweigen. Beim dritten Buch wusste ich, dass ich so nicht weitermachen wollte. Die Angst vor wirtschaftlichen Einbußen bestand zwar, als ich meinem Kunden erklärte, für kein weiteres Buch als Ghostwriterin zur Verfügung zu stehen, doch diese Entscheidung war ein wichtiger Befreiungsschlag für mich. Zu diesem Schritt führte mich Selbstreflexion. Und die Angst vor den Konsequenzen erwies sich als völlig unbegründet. Im Gegenteil. Heute stehe ich wirtschaftlich besser da, als es mir im Schatten dieses Kunden jemals möglich gewesen wäre.

Ob es sich um die Nachlese nach einem missglückten Pitch, den Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern oder um das Überprüfen der eigenen Wünsche handelt – Selbstreflexion ist ein wichtiges Instrument zur Justierung des unternehmerischen Handelns und Verhaltens, stets in Rückkoppelung mit den vorhandenen Rahmenbedingungen und Möglichkeiten.

Wer darauf verzichtet, gerät dann oftmals leicht auf Abwege oder in Sackgassen.

Fünfte Säule: Weiterentwicklung

Stillstand kann sich kein Unternehmer erlauben. Unsere Zeit ist von Wandel und ständigem technischen Fortschritt geprägt, das lässt sich nicht ausblenden. Je nach Tätigkeitsbereich wirkt sich dieser Progress mehr oder weniger stark aus. Doch Offenheit für Neues sollte zu Ihren Grundeigenschaften als Unternehmer gehören. Zu Beginn meiner Selbstständigkeit war ich rein journalistisch tätig, doch dieser Bereich stellte sich weder als familienfreundlich noch lukrativ heraus. Also veränderte ich mein Leistungsportfolio. Und dies gestaltet sich ständig weiter. Mittlerweile gehört, neben Text, auch Projektmanagement dazu, wenn es z. B. um den Relaunch einer Website geht. Meiner persönlichen Weiterentwicklung hilft regelmäßiges Coaching. Das erzeugt übrigens auch Wechselwirkungen zum Job. Dieser Artikel veranschaulicht dies unter anderem, ebenso das Schreiben meines ersten Romans.

Wir sind unseres Glückes Schmied, also nehmen Sie den Hammer in die Hand!

AKOM *leben*

Mehr zum Thema

Mai, Christoph-Martin, Marder-Puch, Katharina, „Selbstständigkeit in Deutschland“, Statistisches Bundesamt, Wirtschaft und Statistik, Juli 2013, S. 482.