

Existenzgründung nach Feierabend

Wie du erfolgreich nebenberuflich
selbstständig wirst



1. Auflage | Juli 2018
Copyright by eBookWoche.com
Covergestaltung: Lauria Revif
Lektorat: Christina Müller

ISBN10: 1721651101
ISBN13: 978-1721651108

**Bibliographische Informationen der Deutschen
Nationalbibliothek**

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

Für Fragen und Anregungen
kontakt@ebookwoche.com

FREIHEITSPAKET

Vielen Dank für den Kauf deines Freiheitspakets und für dein Interesse an unserem Buch.

Wir arbeiten im Moment am zweiten Teil unseres Bestsellers für den Einstieg in die Selbstständigkeit. Viele Leser haben sich Praxisbeispiele gewünscht, damit sie genau wissen wie sie starten und was sie beachten sollen. Im Fokus stehen dabei ausschließlich Online-Business die du mit weniger als 1.000 Euro starten kannst und für die du weniger als 10 Stunden in der Woche aufbringen musst.

Der zweite Teil unseres Buches ist ideal für dich, wenn du erstmal eine nebenberufliche Selbstständigkeit starten möchtest.

Sobald unser neues Buch fertiggestellt ist, können wir dir es zum Launch und nur für kurze Zeit kostenfrei zur Verfügung stellen. Was musst du tun, wenn du den zweiten Teil bekommen möchtest?

Trage dich kostenfrei für unseren Unternehmer-Newsletter ein und wir informieren dich sobald das Buch zum Download bereit steht.

<https://ebookwoche.com/freiheitspaket/#jetzt>

INHALT

Inhalt

1. Vorwort
 2. Wer sind wir überhaupt?
 3. Einleitung
 4. Nebenberuflich Selbstständig - was ist das?
 5. Wer ist nebenberuflich selbstständig?
 6. Starte mit deiner Selbstständigkeit
 7. Ab wann bist du selbstständig?
 8. Vorteile beim nebenberuflichen Start
 9. Nachteile beim nebenberuflichen Start
 10. Endlich nebenbei gestartet - Und jetzt?
 11. Nebenbei oder Vollzeit?
 12. Du musst den Weg nicht allein gehen
 13. Das freiwillige Hamsterrad
 14. Beschleunigung durch Selbstständigkeit
 15. Mit T-Shirts im Internet Geld verdienen?
 16. Schlusswort
- Über die eBookWoche
- Literaturempfehlungen

1. VORWORT

Die nebenberufliche Selbstständigkeit oder überhaupt die Existenzgründung als Nebengewerbe scheint ein großes Trendthema zu sein, wenn man den offiziellen Zahlen glauben mag. Immer mehr Menschen versuchen, sich nebenberuflich ein weiteres kleines oder großes Standbein aufzubauen. Meist liegt die Hauptmotivation in der Generierung von zusätzlichem Einkommen. Doch zusätzliches Geld verdienen ist nur ein Aspekt, oft ist die Verwirklichung eigener Ideen der eigentliche Antrieb.

Eigenverantwortlich Entscheidungen zu treffen und selbst als Unternehmer oder Freiberufler am Markt teilzunehmen, kann nicht selten stille Wünsche aus dem Hauptjob befriedigen. Notwendigerweise ohne dabei den festen Angestelltenjob zu vernachlässigen oder die Arbeitsstelle aufgeben zu müssen.

Wir von eBookWoche.com (Oliver, Alex und Lars) sind alle drei den Weg der nebenberuflichen Selbstständigkeit gegangen. Jeder für sich natürlich auf eine ganz individuelle Art und Weise, aber auch mit einer Vielzahl eigener Erfahrungen. Uns verbindet daher, dass wir alle in die gleiche Richtung gegangen sind. Weg vom fremdbestimmten Angestelltenjob und hin zur eigenen

Selbstständigkeit. Anfangs noch im Nebenerwerb und mittlerweile als Selbstständige im Haupterwerb.

Wir wollen dir mit unserem Buch einen Leitfaden bieten, an dem du dich bei deinem Start in die nebenberufliche Selbstständigkeit orientieren kannst. Unsere sehr unterschiedlichen Erfahrungen und Learnings haben wir dir in diesem Buch zusammengefasst.

Wir versuchen dir Wege zu zeigen, damit du Fehler, die wir begangen haben, vermeiden kannst. Gerade am Anfang ist man oft etwas unsicher, weil man sich in einer unbekanntem Umgebung wiederfindet. Daher kann es nur von Vorteil sein, dein Wissen mit den Erfahrungen anderer Jung-Selbstständiger anzureichern.

Lass uns nicht lange um den heißen Brei reden - lass uns direkt starten. Die nebenberufliche Selbstständigkeit bietet unzählige Möglichkeiten und Chancen, die unserer Meinung nach jeder nutzen sollte, der endlich etwas Neues im Leben anpacken und erreichen möchte.

Wie du am besten startest, was du beachten solltest und welche Empfehlungen wir dir mitgeben können, haben wir dir in diesem Buch zusammengeschrieben. Am Ende unseres Buches erwarten dich noch eine umfangreiche Checkliste (Download-Option) sowie drei praxisorientierte Gastkapitel.

Im ersten Gastkapitel schreibt dir Self Publishing Profi Lars Wrobbel, wie auch du es schaffen kannst, aus dem Hamsterrad auszusteigen und mit deiner Selbstständigkeit durchzustarten.

Unser eBookWoche Co-Autor Alex Fischer stellt aus seinem Buch "Mein Weg zur finanziellen Freiheit", das gesamte Kapitel "Beschleunigung durch Selbstständigkeit" zur Verfügung.

Im letzten Gastkapitel erfährst du von Daniel Gaiswinkler, wie er es als Einzelunternehmer geschafft hat, mit seinem T-Shirt-Business finanziell frei zu werden.

An dieser Stelle möchten wir uns ganz herzlich für dein Vertrauen bedanken. Es ist uns eine Ehre, dass du unser Buch ausgewählt hast und wir dich mit unseren jahrelangen Erfahrungen unterstützen dürfen.

Wir hoffen sehr, dass dir unsere praxisnahen Beschreibungen gefallen und du möglichst viel aus dem Buch mitnehmen kannst. Je mehr Unvorhergesehenes du gerade beim Start vermeiden oder direkt überspringen kannst, desto leichter wirst du vorankommen und desto zügiger wirst du Erfolg haben.

Viel Spaß beim Lesen wünscht dir das Team von eBookWoche.com

Oliver, Alex und Lars

2. WER SIND WIR ÜBERHAUPT?

Wir, das sind Oliver, Alex und Lars, sind seit Jahren selbst als Blogger, Autoren und im Online-Marketing unterwegs. Wir wissen, wie schwer gerade unsere Anfänge waren und wie wir unwissend in allen wichtigen Belangen, einfach gestartet sind und uns auf das konzentriert haben, was wir am besten konnten - Mit Leidenschaft unseren Hobbys nachzugehen.

Oliver Heibold - *Facebook Ad Manager*



Oliver setzte sich seit dem Jahr 2012 mit verschiedenen Modellen im Online-Business auseinander. Dazu zählen Private Labeling & Fulfillment by Amazon, Erstellen & Verlegen von eBooks und das Designen & der Vertrieb von T-Shirt Motiven auf Print-on-Demand-Plattformen. Dabei ist die Generierung und Konvertierung von qualifiziertem Traffic immer wieder ein sehr wichtiger Bestandteil. Und so hat Oliver sich auf Facebook Ads spezialisiert und hat im Jahr 2016 seinen Beruf als Bauingenieur an den Nagel gehängt. Seit dem

arbeitet er nun ortsunabhängig und kann dadurch für längere Zeit in verschiedene Länder reisen und dort leben.

OLIVERHEIMBOLD.COM

Alex Fischer - *Investor & Publisher*



Seine erste Webseite hat Alex im Jahr 1999 gelauncht und seit dem Jahr 2009 ist er einer der ersten und heute noch aktiven Finanzblogger in Deutschland. Dazu betreibt er weitere Nischen- und Affiliate-Seiten und steht als Coach für die Konzeptionierung und Monetarisierung von Online-Projekten zur Verfügung. Heute ist er finanziell frei und macht das, was ihm Spaß macht. Durch sein ortsunabhängiges Online-Business reist er mittlerweile dauerhaft und sein Fokus liegt auf dem Optimieren seiner passiven Erträge.

REICH-MIT-PLAN.DE

Lars Wrobbel - *Autor & Self Publisher*



Lars ist ausgebildeter IT-Spezialist aus Spaß und Hobby. Hauptsächlich ist er Online-Unternehmer und hat sich auf das Thema Self Publishing spezialisiert. Seit einigen Jahren betreibt er diverse Webseiten und bloggt über passives Einkommen und P2P-Kredite. Um seinen P2P-Blog hat sich mittlerweile eine Community mit Tausenden P2P-Investoren gebildet, der größten im deutschsprachigen Raum. Sein Fokus liegt heute darauf ortsunabhängig und automatisiert zu arbeiten, viel zu reisen und anderen Jung-Autoren zu helfen ihre Bücher zu veröffentlichen.

[PASSIVES-EINKOMMEN-MIT-P2P.DE](https://www.passives-einkommen-mit-p2p.de)

3. EINLEITUNG

Nach unserer Schulzeit geht der übliche Weg weiter über eine Ausbildung oder ein Studium. Dabei ist die Ausrichtung dieser Lernphase auf das Ziel ausgelegt, welches wir uns vorgenommen haben. Friseur, Bauarbeiter, Zahnarzt, Betriebswirt oder Erzieher – alle Berufe benötigen in irgendeiner Weise eine besondere Ausbildung. Und der Abschluss einer Ausbildung berechtigt dich dann dazu, diesen Beruf auszuüben.

Unabhängig davon welcher Schulweg begangen und welche Form des Abschluss erreicht wurde, so legen wir uns doch schon sehr früh im Leben fest, wie unser zukünftiges Arbeitsleben aussehen wird. Ob dieser Weg der richtige ist oder wir uns ein Leben lang genau für die frühzeitliche Thematik begeistern können, steht dabei in den Sternen. Nicht immer muss ein temporäres Desinteresse in unserem Themenfeld bedeuten, dass wir die Ausübung unserer Arbeit nicht mehr mögen. Vielmehr ist der Grund für die Langeweile, Unzufriedenheit und fehlende Motivation herauszufinden und dafür zu sorgen, dass wir wieder Spaß an unserer Arbeit haben.

Tu, was du liebst!

Das ist eine Aussage, die man sehr häufig in den einschlägigen Medien oder auch den sozialen

Netzwerken liest. „Tu, was du liebst und du musst nie wieder arbeiten“ – einfach gesagt.

Einerseits wissen wir zum Beginn unserer Berufslaufbahn nicht immer, was wir unser Leben lang lieben werden und andererseits verändern sich auch unsere Interessen und Bedürfnisse. Das kann bedeuten, dass wir in den ersten 10 Jahren genau die richtige Entscheidung getroffen haben und in unserem Beruf glücklich sind. Aus unterschiedlichen Gründen kann sich unsere Einstellung aber auch verändern oder es entstehen neue persönliche Situationen, die eine gewisse Unzufriedenheit in uns aufsteigen lassen.

Einschneidende Schritte im Leben gehen oft mit starken Veränderungen einher. Das können Trennungen in der Beziehung sein, der Verlust von geliebten Menschen oder aber auch die Kündigung des Arbeitsverhältnisses. Oft treffen solche Situationen unvorbereitet und überraschend ein. Auch, wenn man solchen Veränderungen am liebsten aus dem Weg gehen würde, so muss man lernen damit umgehen zu können.

Schließlich gibt es in diesem Gedankenmodell noch die Möglichkeit, dass man trotz eines hohen Grad an Zufriedenheit im Hauptjob, eine Vorliebe für etwas Neues und Unbekanntes entwickeln kann. Vermutlich wirst du dies als „Hobby“ bezeichnen. Nicht immer fällt es uns einfach das Gedankenmodell zuzulassen, dass es neben unserer

Hauptbeschäftigung noch etwas Zweites geben kann. Wer dieser Idee jedoch die Chance gibt, löst sich von alten Konstrukten und taucht ein in eine Welt voller neuer Möglichkeiten. Besonders die Digitalisierung bietet jedem von uns zahlreiche Möglichkeiten, die Eintönigkeit des Hauptberufs phasenweise durch etwas Neues abzulösen und damit zur gesamtheitlichen Zufriedenheit beizutragen.

4. NEBENBERUFLICH SELBSTSTÄNDIG - WAS IST DAS?

Was wir nun eingangs etwas metaphorisch beschrieben haben, soll der Auftakt zu diesem Buch sein, in dem es um die Existenzgründung einer nebenberuflichen Selbstständigkeit geht. Doch was versteht man darunter eigentlich genau? Wann ist man nebenberuflich selbstständig und wann nicht?

Grundsätzlich kann man die Differenzierung vermutlich vor allem am Faktor Geld festmachen. Während wir üblicherweise mit der Ausübung unserer Hobbys wie Sport, Reisen oder Lesen kein Geld verdienen, ist die Ausrichtung einer Nebentätigkeit ganz klar auf die Einnahmenerzielung ausgelegt. Wir wollen an der Stelle natürlich nicht ausschließen, dass es hier auch Mischformen gibt. Ein Beispiel dafür wären zum Beispiel Aufwandsentschädigungen für Jugendtrainer im Vereinssport. Hier ist allerdings die Ausübung nicht direkt mit der Motivation verknüpft, Geld verdienen zu wollen. Vielmehr steht der Spaß am Hobby im Vordergrund, den man durch die Trainertätigkeit anderen vermitteln möchte. Insofern schenken wir möglichen Mischformen in diesem Buch keine Aufmerksamkeit.

Wir verstehen unter einer nebenberuflichen Selbstständigkeit zum Beispiel Tätigkeiten, bei denen

Zeit auf Anfrage eines externen Auftraggebers gegen Bezahlung investiert wird. Aber auch die Umsetzung von eigenen Projekten mit der Schaffung eigener Produkte ist ein oft angetroffener Zweig der nebenberuflichen Selbstständigkeit. Gerade hier ergeben sich sehr gut skalierbare Effekte, die von Beginn an helfen sich ein passives Einkommen¹ aufzubauen.

Das Feld der nebenberuflichen Tätigkeiten ist dabei mindestens genau so groß wie die üblichen Berufe. Vermutlich gehen die Möglichkeiten durch die flexible Gestaltung noch weit darüber hinaus und ermöglichen jedem von uns eine ganz individuelle Anpassung an die eigenen Anforderungen.

Hauptjob und Nebenjob – worin besteht der Unterschied?

In unserem Arbeitsleben müssen wir grundsätzlich zwischen einer Hauptbeschäftigung und dem Nebenerwerb unterscheiden. Dabei ist es relativ einfach, hier eine Trennung zu definieren. Der Hauptjob ist die Tätigkeit, welche für die größte Einnahme im Haushaltseinkommen sorgt. In der Regel wird der Hauptjob häufig in einem Angestelltenverhältnis ausgeübt und hier ist der Einsatz einer bestimmten Anzahl von Wochenstunden gekoppelt an einen vorbestimmten Stundenlohn.

¹ Passives Einkommen bezeichnet einen Zustrom von Geld, der von Zeit entkoppelt ist.

Klassischerweise sind dies 40 Wochenstunden, die du an deinem Arbeitsplatz verbringst und vordefinierte Tätigkeiten erledigst. Dafür bekommst du einen Lohn oder ein Gehalt, mit dem du die Unterhaltskosten deines Alltags finanzieren kannst. Eine individuelle Anhebung deines Lohnes ist nicht so ohne Weiteres möglich und bedarf immer der Zustimmung deines Arbeitgebers.

Ein Nebenjob hingegen erfordert weitaus weniger Wochenstunden und ist vermutlich in der Summe auch nicht so erträglich wie der Hauptjob. Du kannst damit zwar auch gutes Geld verdienen, was aber bei Weitem nicht so viel sein wird, wie dir dein Hauptjob einbringt. Unterm Strich führt dies zur absoluten Priorisierung des Hauptjobs.

Mit der Erzielung von weiterem Einkommen abseits der Haupteinnahmequelle ist es auch in irgendeiner Art und Weise notwendig, dass dieses Einkommen den richtigen Weg auf dein Konto findet. Dazu ist es notwendig, wie der Begriff „Nebenselbstständigkeit“ schon suggeriert, eine offizielle Selbstständigkeit anzumelden. Hierbei gibt es verschiedene Möglichkeiten, auf die wir im späteren Verlauf des Buches noch weiter eingehen wollen.

Zur genauen Definition möchten wir an dieser Stelle noch anmerken: Von einer nebenberuflichen Selbstständigkeit sprechen wir dann, wenn eine entsprechende gewerbliche oder eine freiberufliche

Tätigkeit ausgeübt wird. Zeitung austragen, am Wochenende in der Bar kellnern oder samstags im Supermarkt die Regale aufzufüllen sind auch alles nebenberufliche Tätigkeiten, werden aber nicht in einer Selbstständigkeit ausgeführt.

Um sich nebenbei zusätzlich Geld zu verdienen, sind solche Jobs sicherlich gut geeignet. Allerdings ist hierbei der Grad der eigenen Entfaltung eingeschränkt. Es handelt sich praktisch um Hilfsarbeiten und diese Tätigkeiten sind sozusagen der kleine Bruder von deinem Hauptjob. Du befindest dich in einem gering bezahlten Angestelltenverhältnis und unterliegst den Wünschen und Bestimmungen deines Arbeitgebers. Und "Arbeitgeber" ist auch das entscheidende Stichwort! Du investierst deine Zeit für jemanden, der dir Arbeit gibt!

Bei einer Selbstständigkeit bist du praktisch der Arbeitgeber. Du gibst dir selbst Arbeit und bist damit frei in deinen Entscheidungen was den Zeitaufwand, die Bezahlung und dem Umfang der Tätigkeiten entspricht. Verwechsle dies nicht mit einem Auftraggeber. Dies kann ein Endkunde oder aber auch ein anderer Unternehmer sein, welcher Interesse an deinem Angebot hat. Zusammen müsst ihr euch auf die Ausführung eines Auftrages einigen. Nur, wenn der Auftrag von beiden Seiten akzeptiert wird, kommt ihr ins Geschäft. Bis dahin obliegt es dir, den Auftrag entsprechend zu definieren, ihn zu den

genannten Konditionen anzunehmen oder auch ihn abzulehnen.

Was ist die Motivation zur nebenberuflichen Selbstständigkeit?

Gerade bei uns in Deutschland hat man oft das Gefühl, dass das Sicherheitsbedürfnis vieler Menschen sehr groß ist. Ein unnötiges Risiko einzugehen, um zum Beispiel eine feste Arbeitsstelle zu kündigen und den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, ist fast undenkbar. Über das warum und woher die Angst kommt, wollen wir an dieser Stelle nicht nachdenken. Dennoch ist der Wunsch nach einer selbstbestimmten Arbeit bei vielen Menschen präsent. Die nebenberufliche Selbstständigkeit bietet hier eine sehr gute Möglichkeit, den Schritt in ein neues Arbeitsleben auszuprobieren.

Und hier haben wir auch schon die hauptsächliche Motivation: Ausprobieren und kein Zwang, ausreichend Geld für den Lebensunterhalt verdienen zu müssen. Die Selbstständigkeit ist in Deutschland nicht gerade hoch angesehen, sehr wohl aber die Möglichkeiten, die sich einem Selbstständigen bieten. Dazu zählen flexibles Arbeiten, selbstverantwortliches Organisieren und nur die Tätigkeiten ausüben zu können, auf die man Lust hat. Auch wenn diese Beschreibung ein Stück weit ein Blick durch die rosarote Brille ist, so beschreibt sie doch sehr gut, den Unterschied zu einem fremdbestimmten Angestelltenverhältnis.

Eine gute Idee, ein Wunsch etwas Bestimmtes umzusetzen oder die Sehnsucht nach mehr Selbstbestimmung sind die Hauptgründe, weshalb Menschen sich nebenberuflich selbstständig machen. Es gibt unzählige Geschichten von Menschen, die in ihrem Hauptjob eine gute Idee hatten, diese aber aus welchen Gründen auch immer nicht umsetzen konnten. In einer nebenberuflichen Selbstständigkeit ist dies möglich und zwischen einigen Euro pro Monat bis hin zum Aufbau einer ganz eigenen Firma ist alles möglich.

5. WER IST NEBENBERUFLICH SELBSTSTÄNDIG?

Für die nebenberufliche Selbstständigkeit braucht es vor allem zwei Dinge: einen Hauptberuf und ein eigenes Gewerbe und / oder eine freiberufliche Tätigkeit. Speziell das Gewerbe klingt im ersten Moment erschreckend, allerdings ist es alles andere als das. Klassischerweise dient der Hauptberuf vor allem dazu, die Lebenskosten zu decken. In der nebenberuflichen Selbstständigkeit geht es vielmehr darum sich den Dingen zu widmen, die man während der Hauptbeschäftigung nicht ausleben kann, was einerseits aufgabenbezogen sein kann.

Wer im Hauptjob zwar Spaß hat, aber sich umstandsbedingt aufgrund einer vorhandenen Prozesskette nicht weiter entwickeln kann, hat in der nebenberuflichen Selbstständigkeit dazu die Chance. So könnte ein Programmierer beispielsweise in seiner Hauptbeschäftigung für das Design einer (für ihn langweiligen) App verantwortlich sein. In seiner nebenberuflichen Selbstständigkeit entwickelt er selbst Apps, inklusive moderner Funktionen und atemberaubender Designs.

Andererseits, und dies ist oft auch ein Motivationsgrund, geht es beim Nebengewerbe darum etwas vollkommen Themenfremdes umzusetzen, weil man sich in seinem Lieblingsthema

verwirklichen will. Beispielsweise könnte sich ein Sachbearbeiter dafür interessieren Affiliate-Seiten zu gestalten, ein Fahrlehrer könnte sich als Übersetzer anbieten, ein Bauarbeiter kümmert sich in seiner Freizeit um den Aufbau einer Community zum Thema Angeln und ein Eisenbahner verkauft Fotos über zahlreiche Bildagenturen. Die Möglichkeiten sind schier unendlich.

Auch bei uns vom eBookWoche-Team ist das nicht anders gewesen. Alex arbeitete jahrelang in einer Bausparkasse und vermittelte Produktwissen an die Außendienstpartner. Nebenberuflich konzentrierte er sich auf den Aufbau von Webseiten, verkaufte Fotos in Bildagenturen, schrieb Bücher und investierte als Kapitalanleger in Unternehmen. Sämtliche Punkte waren keine Bestandteile seiner eigentlichen, langweiligen, aber gut bezahlten Hauptarbeit in einer Bank.

Lars ist im Hauptjob ITler. Die Aufgaben machen ihm zwar Spaß, aber sie erfüllen ihn nicht. In seiner Selbstständigkeit publiziert er Bücher, betreibt zum Thema Reisen einen Podcast und hat die größte deutsche Online-Community zu P2P-Krediten aufgebaut.

Und bei Oliver kann der Kontrast zwischen Hauptjob und Nebenjob nicht größer sein. Als studierter Bauingenieur ist er heute ein Spezialist für Facebook Ads, der auch in zahlreichen anderen Online-Business-Themen unterwegs ist.

Nur wenige Punkte unserer ehemaligen Hauptjobs konnten wir mit unseren Nebenjobs verbinden. Meist sind es technische Aspekte, die sich überschneiden, aber von den Themen her interessieren wir uns privat für völlig andere Dinge als die Aufgabengebiete unserer Hauptjobs.

Grundsätzlich beginnt die nebenberufliche Selbstständigkeit genau in dem Moment, sobald der erste Euro verdient wird. Keine Sorge, wegen des einen Euro musst du vermutlich kein Gewerbe anmelden. Sehr wahrscheinlich sind deine Ambitionen aber so ausgelegt, dass du dieses Modell in der Zukunft ausweiten möchtest. Ob du dabei auf 100, 500 oder 1.000 Euro pro Monat kommen möchtest, ist vollkommen gleich. Am Ende benötigst du eine Gewerbebeanmeldung, mit dem du die Einkünfte entsprechend korrekt versteuern kannst.

Liebhäberei versus Cashcow

Wir möchten dich an dieser Stelle dazu ermutigen, dir weniger Gedanken um organisatorische Dinge zu machen. Wir erleben es vielfach auf Treffen, Messen und Konferenzen, dass sich die Menschen sehr viele Gedanken darum machen, wann sie ihr Nebengewerbe anmelden sollen. Aus Angst davor etwas falsch zu machen, wird der Weg in die nebenberufliche Selbstständigkeit verworfen. Eine vielleicht gute Idee bleibt weiterhin in der Schublade aus Angst vor einer bürokratischen Hürde.

Kümmere dich am Anfang weniger um das Gewerbe und seine Anmeldung. Keine Frage, irgendwann wirst du diesen Schritt gehen müssen. Im ersten Moment brauchst du aber vor allem ein Geschäftsmodell, das langfristig Geld verdienen kann. Hier gilt es deine Kraft hinein zu investieren, damit du eine Grundlage schaffen kannst. Mit Sicherheit brauchst du keine Gewerbeanmeldung für eine nicht umgesetzte Idee, die am Markt kein Geld verdient. In solchen Fällen spricht man dann von der sogenannten Liebhaberei – und die ist nicht steuerpflichtig im Sinne der Gewerbeanmeldung.

Wir halten also fest: Nebenberuflich selbstständig kann nur jemand sein, der einen Hauptjob hat. Zudem ist es letztlich unabdingbar, dass ein Gewerbe angemeldet wird, was rein rechtlich jedoch erst dann erfolgen muss, wenn auch Einkommensströme fließen. Eine spätere Beantragung ist in der Regel absolut kein Problem.

Soweit unsere Gedanken dazu, die dir helfen sollen die Prioritäten richtig abzustecken. Über allem steht immer und jederzeit, dass du ein Geschäftsmodell findest, welches nachhaltig Geld verdienen kann. Gedanken um die Rechtsform und die Ausgestaltung mit Kapital kannst du dir später noch genug machen, wenn du tatsächlich die ersten Euros verdienst.

6. STARTE MIT DEINER SELBSTSTÄNDIGKEIT

Im folgenden Abschnitt möchten wir zusammen mit dir den kompletten Prozess der nebenberuflichen Selbstständigkeit durchlaufen. Dabei werden wir dir einige praxisnahe Beispiele zeigen, um dir den Umfang möglichst anschaulich erklären zu können. Wohlgedacht, du darfst dieses Buch als Guide und Ratgeber verstehen, allerdings befreit es dich nicht von der Pflicht eigene Recherchen und Informationen zu deinem ganz konkreten Projekt einzuholen.

Deutschland bietet Gründern sehr gute Möglichkeiten, auch wenn unser Land traditionell nicht als „Gründerland“ gilt. Angehende Selbstständige finden jedoch diverse Angebote und Erleichterungen vor, die den Einstieg vergleichsweise sanft gestalten.

Im Gründungsmonitor der KfW-Bank (Ausgabe von 2017) wird der sinkende Trend für Gründungen angesprochen. In der Studie „Beschäftigungsrekord mit Nebenwirkung: So wenige Gründer wie nie“² zeigen die Verfasser der Studie auf, dass die Anzahl der Gründungen seit 2014 von insgesamt 915.000

² <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gr%C3%BCndungsmonitor-2017.pdf>

Gründungen auf 672.000 in 2016 gesunken ist. Die neuesten Zahlen für 2017 bestätigen diesen Trend. Nur noch 557.000 Neugründungen gab es in 2017.³

Die Gesamtheit der Gründer unterscheidet sich nach Vollerwerbs- und Nebenerwerbsgründern. Der Unterschied ergibt sich bereits aus dem Wortlaut, wobei wir uns an der Stelle nur um die nebenberuflichen Gründungen beziehungsweise Selbstständigkeiten kümmern wollen. Knapp zwei Drittel der Gründungen erfolgten im Nebenerwerb, was 2017 334.000 Neugründungen entspricht. Dass diese Zahl seit Jahren sinkt, ist insofern logisch nachvollziehbar, da die Wirtschaft deutlich angezogen hat. Eine bessere Auftragslage führt zu höheren Gehältern, höheren Prämien und nicht zuletzt auch weniger Zeit sich nebenberufliche Gedanken zu machen. Sinkt die Wirtschaftskraft und fehlen die Aufträge wird die Anzahl der Gründungen auch wieder entsprechend steigen, da die Menschen eine Kompensation suchen.

Nebenberuflich selbstständig, aber als was?

Der Nebenberuf ist vor allem davon geprägt, dass er gemäß der offiziellen Statuten nur rund ein Drittel der Gesamtarbeitszeit ausmachen darf. Dabei gibt es kein Gesetz oder Vorschrift, was konkret besagt, ab wann es sich um einen Nebenberuf handelt. Im §138 des Sozialgesetzbuches⁴ wird jedoch eine Tätigkeit

³ <https://www.gruenderszene.de/allgemein/kfw-gruendungen-studie-2018>

⁴ https://www.gesetze-im-internet.de/sgb_3/__138.html

so lange als Nebenerwerb angesehen, solange sie weniger als 15 Stunden pro Woche umfasst. Das ist in erster Linie für die Beantragung von Arbeitslosengeld relevant, ist aber einer der wenigen gesetzlichen Indikatoren dazu.

Es gibt bei der Ausübung einer nebenberuflichen Tätigkeit keinerlei Beschränkungen. Grundsätzlich ist an der Stelle jeder Job auch in der Nebentätigkeit ausführbar, solange dieser als solches existiert und den zeitlichen Rahmen nicht sprengt. Somit ergibt sich für dich eine unglaublich große Auswahl verschiedener Tätigkeiten, mit denen du nebenberuflich Geld verdienen kannst.

Auch das, was wir sonst als Minijob auf 450-Euro-Basis kennen, lässt sich im Nebenerwerb ausführen. Dabei würdest du als Selbstständiger in den Geschäftsräumen deines Auftraggebers ihm deine Zeit zur Verfügung stellen. Dies klingt im ersten Moment nach einem unbekanntem Konzept, dabei wird es in der Wirtschaft bereits vielfach umgesetzt. Selbstständige LKW-Fahrer, Friseure, Hilfen im Lager oder im Einzelhandel sind faktisch selbstständig und rechnen an ihren Auftraggeber einen vereinbarten Aufwand für ihre Tätigkeiten ab. Beachte hierbei aber unbedingt, die Scheinselbstständigkeit zu verhindern. Was genau das ist, werden wir dir später noch erläutern.

Der klassische Start in den Nebenerwerb führt oftmals genau über derartige Tätigkeiten. Neben

den stationären und ortsgebundenen Tätigkeiten lassen sich dank des Internets aber auch viele Jobs in der digitalen Welt im Nebenerwerb erledigen. Virtuelle Assistenten beispielsweise sind ortsungebundene Arbeitskräfte, die ihre Tätigkeiten ohne Anwesenheitspflicht an einem bestimmten Ort verrichten können. Das beginnt bei Assistenz Tätigkeiten wie der Reiseplanung, Sortierung der Unterlagen und dem Schreiben von Korrespondenzen und geht hin bis zur vollständigen Integration einer Funktion in einem Unternehmen.

Man spricht hier auch von sogenannten Freelancern, die ihre Fähigkeiten temporär an einen Auftraggeber „verkaufen“ und während dieser Zeit einem Unternehmen beispielsweise in einem Projekt mithelfen. Das ist im nebenberuflichen Kontext aufgrund der zeitlichen Restriktion eher schwierig, wäre aber am Beispiel der Projektassistenz dennoch ohne Weiteres möglich.

Suche dir etwas, was dich anspricht!

Die am häufigsten formulierte Frage ist die Frage, mit was du deine Selbstständigkeit bestreiten kannst? Nebenberufliche Selbstständigkeit bedeutet nicht, dass du physische oder virtuelle Bananenkisten schleppen oder Regale einräumen musst. Natürlich ist es einfacher über sogenannte Helfertätigkeiten und unterstützende Funktionen einen Einstieg zu finden, aber es ist nicht zwingend die Vorgabe.

Besonders dann, wenn du die nebenberufliche Selbstständigkeit langfristig betreiben und damit nachhaltig Geld verdienen willst, solltest du dir im Vorfeld über dein Tätigkeitsfeld Gedanken machen. Während wir durchaus bereit sind, für einen bestimmten Zeitraum auch mal etwas zu tun, was uns nicht gefällt, sollte dies langfristig nicht der Fall sein. Ist Bananenkisten schleppen also nicht deine Lieblingsbeschäftigung, solltest du dir etwas anderes suchen.

Die ersten Anhaltspunkte hierzu sind immer die persönlichen Fähigkeiten und Hobbys. In unserer Freizeit machen wir zumeist genau die Dinge, an denen wir besonders viel Spaß haben. Oftmals fehlt uns aber die Idee, wie wir damit auch Geld verdienen können. Natürlich wird niemand auf die Idee kommen und dich für deine Briefmarkensammlung oder deine Mountainbike-Tour bezahlen, aber es gibt doch eine ganze Reihe thematisch angrenzender Möglichkeiten.

Bleiben wir einmal bei der Briefmarkensammlung. Wie wäre es hier mit der Erstellung von Beschreibungen zu den einzelnen Sammlerstücken? Vielleicht ein Verzeichnis der Museen, die es in Deutschland, Europa oder der Welt gibt? Oder eine Tauschplattform für Interessierte, die ihre Sammlung ergänzen wollen? Offen gestanden, wir verstehen nichts von Briefmarken. Unsere Hobbys sind vollkommen andere.

Das Beispiel soll dir aber zeigen, dass du für das Finden eines Nebenerwerbs die bekannten Konventionen aufbrechen musst. Statt der Aussage: „Kann ich nicht, will ich nicht und das braucht eh keiner“ solltest du dir vielmehr die Frage stellen, was du verändern müsstest, damit dir eine Aufgabe Spaß machen könnte. Versuche aus deinem Hobby einen Service zu entwickeln, den andere mit deiner Hilfe nutzen können. So könntest du zum Beispiel Mountainbike-Touren organisieren oder deinen Kunden dabei helfen, dein Hobby zu erlernen.

Plane nicht dein ganzes Leben

Ein häufiger Fehler auf der Suche nach einer Nebentätigkeit ist die Annahme, dass diese gewählte Tätigkeit bis ans Lebensende ausgeführt werden muss. Nein, dem ist aber nicht so! Die Selbstständigkeit und das Unternehmertum bestehen vor allem aus Veränderung. Keiner von uns ist heute noch schwerpunktmäßig mit der Aufgabe oder dem Projekt beschäftigt, dass er zu Beginn der Selbstständigkeit angefangen hat. Insofern nimm bitte als Planungshorizont nicht dein gesamtes zukünftiges Leben, sondern konzentriere dich maximal auf die kommenden zwei bis drei Jahre. Du wirst sehen, wie sich alles im Laufe der Zeit verändern und entwickeln wird.

Ist es dir möglich den Spirit der nebenberuflichen Selbstständigkeit aufrechtzuerhalten, werden sich viele neue Möglichkeiten ergeben. Mit Hilfe dieser Möglichkeiten wirst du oft genug die Chance

haben, dein nebenberufliches Feld zu wechseln oder zu verändern. Nichts ist für die Ewigkeit gemacht und schon gar nicht deine nebenberufliche Arbeit!

Du tust gut daran einfach mit dem zu beginnen, was dir liegt. Wer mit einem Kalkulationsprogramm umgehen kann, wird viele Einstiegsmöglichkeiten in der Datenverarbeitung finden. Für Texter oder Grafiker gibt es auch Angebote wie Sand am Meer. Und wer ist nicht in der Lage einen Text von 500 Wörtern zu erstellen oder eine Tabelle mit Daten zu befüllen? Das kann eigentlich jeder von uns. Also warum nicht damit starten?

Kleines Geld für kleine Qualifikation

Der Berufsstand des Selbstständigen in Deutschland wird häufig mit prunkvollen Villen, teuren Autos und vielen Urlauben verbunden. Ja, die gibt es zweifelsfrei auch, aber der durchschnittliche Selbstständige verdient wie jeder andere auch sein Geld. Mal mehr und mal weniger. Folglich ist dein Schritt in die nebenberufliche Selbstständigkeit nicht das Eingangstor zum Reichtum. Wäre es so, würden viel mehr Menschen diesen Weg gehen. Letztlich sind es aber deine Qualifikationen und Fähigkeiten, die über deinen Verdienst entscheiden. Und vielfach bleibt uns nichts anderes übrig als mit geringen Qualifikationen zu starten.

Wer von vornherein Geld verdienen möchte, muss sich erstmal auf einen niedrigen Lohn einstellen.

Diesen kannst du im Zweifel durch die Verbesserung deiner eigenen Qualifikation aber sehr schnell steigern. Es ist also nicht der Schritt in die Armut, sondern vielmehr der erste notwendige Schritt um zu lernen. Und darum geht es in der Selbstständigkeit (wie auch in der Welt der Angestellten): Lernen, um die eigenen Fähigkeiten zu verbessern. Das machen wir aus Spaß an der Freude und besonders aus dem Grund, weil wir dann einen größeren Mehrwert bieten können, der am Markt besser bezahlt wird. Kein wirtschaftlich orientierter Unternehmer dieser Welt wird dir mehr Geld für die gleiche Leistung zahlen. Also liegt es an dir, deine Leistung zu verbessern und deine eigene Position zu stärken. Nur so wirst du langfristig gesehen immer mehr Geld verdienen.

Hast du einen Job als Texter, dann lerne, schneller und besser zu schreiben. Als Assistenz solltest du dich in den benötigten Programmen bestens auskennen und ständig hinzulernen, so dass du alle Tipps und Tricks kennst. Wer viel mit großen Datenmengen in einer Tabellenkalkulation arbeitet, sollte die verschiedenen, relevanten Formeln kennen sowie die Möglichkeiten, Massen an Daten importieren und verarbeiten zu können. Wenn du Aufträge präzise ausführst, mitdenkst und in den zeitlichen Vorgaben bleibst, bietest du deinem Auftraggeber einen Mehrwert.

Einen Tipp können wir dir noch mit auf den Weg geben. Bilde dich jederzeit weiter und bleibe auf

dem aktuellen Wissensniveau. Wenn du es nicht machst, werden andere dich überholen. Was passiert dann? Vermutlich wirst du Aufträge verlieren, da andere einen höheren Mehrwert bieten als du. Dein Fokus auf Weiterbildung sollte also im Vordergrund stehen. Steige zum Experten auf in deinem Fachgebiet.

Es spielt übrigens keine Rolle, ob du dich ortsgebunden mit einem Waschsalon, einer Spezialitätenbäckerei oder als Freelancer selbstständig machst oder eine der vielen Möglichkeiten im Internet nutzt: Weiterbildung wird dir immer helfen, dein Angebot zu verbessern. Das Internet ist dafür sicherlich die erste Anlaufstelle. Dort findest du schnell und bequem zahlreiche Fortbildungsmöglichkeiten und du kannst sie online viel besser und individueller nutzen.

Nebenberufliche Selbstständigkeit – Was ist möglich?

Es gibt viele Möglichkeiten sich nebenberuflich selbstständig zu machen. Allen voran steht natürlich die Idee der Selbstständigkeit mit etwas vollkommen Neuem. Doch nicht immer ist diese Idee vollkommen neu – und sehr wahrscheinlich rockt sie nur selten den Markt wie angedacht.

Es gibt auch die Möglichkeit sanft in die nebenberufliche Selbstständigkeit zu starten. Art und Umfang unterliegen dabei vollkommen dem, was du dir wünschst. Und auch der Wechsel von der einen

Tätigkeit zur anderen oder sogar dem parallelen Betreiben mehrerer Dinge gleichzeitig steht nichts im Weg. Ganz im Gegenteil, oftmals sind es die Erfahrung und auch der Erfolg, die am Ende den „richtigen“ Weg vorgeben.

Probiere einfach verschiedene Dinge aus, wenn dir auf Anhieb nicht etwas sofort gefällt. Teste und sammle deine eigenen Erfahrungen, so dass du am Ende eine gute Entscheidung für dich selbst treffen kannst.

#1 Verkauf von Texten als Autor, Ghostwriter, Übersetzer und Texter

Irgendwie haben wir alle schon mal einen Aufsatz oder ein Referat in der Schule schreiben müssen. Das Schreiben liegt sicherlich nicht jedem, aber ein Versuch schadet keinesfalls. Über Portale wie content.de, textbroker.de oder texterbörse.de lassen sich immer kleinere und auch größere Projekte finden, mit denen man einsteigen kann.

Keine Frage, speziell am Anfang ist der Stundenverdienst sehr gering und der Preis je Wort eher klein, aber mit der Zeit verbessert sich die Technik und der Schreibstil. Wer hier ausreichend Zeit investiert und sich vorrangig auf die zügige Erstellung von qualitativen Texten konzentriert, schafft es schnell auf einen hohen Stundenlohn zu kommen. Der Bedarf an guten Textern und Autoren ist schier unendlich, so dass die Sparte mit ein wenig Geschick

und Vorstellungskraft bestens für den Einstieg geeignet ist.

Dein Ziel sollte es sein, hier passende Auftraggeber zu finden, mit denen du auch langfristig zusammenarbeiten kannst. Aus unserer eigenen Erfahrung können wir dir bestätigen, dass wir bei eBookWoche.com immer auf der Suche nach qualitativen und vor allem zuverlässigen Textern sind. Und wenn die abgelieferte Arbeit unseren Qualitätsansprüchen genügt, bevorzugen wir bei neuen Aufträgen nahezu immer unsere bekannten Texter.

Hebe dich daher von den unzähligen aber oft auch unqualifizierten Textern ab und stelle deine Auftraggeber zufrieden. Du möchtest dich als Texter beweisen, dann scheue dich nicht auf uns zuzukommen. Wir werden dir eine Chance geben!

#2 Verkauf von Büchern im Self Publishing

Mit einem vergleichsweise geringen finanziellen Aufwand kann der Einstieg in den Selbstverlag getestet werden. Für unter 1.000 Euro kannst du dir über upwork.com, texterbörse.de und viele weitere Plattformen einen Text zu einem bestimmten Thema schreiben lassen. Eben genau über die in #1 genannten Texter, wenn dir das Schreiben selbst nicht liegt. Die fertig gelieferten Texte kannst du nach Belieben überarbeiten, formatieren, lektorieren und schlussendlich veröffentlichst du dein eigenes Buch auf Amazon. Achte hier unbedingt auf eine

hohe Qualität und verzichte konsequent auf minderwertige Texte. Deine Leser werden es dir mit wohlwollenden Rezensionen danken.

Die vergleichsweise geringen Kosten sind hier als niedrige Einstiegshürde anzusehen. Wer zudem selbst schreiben möchte, spart sich den vermutlich größten Teil der Investitionssumme. Dabei muss das fertige Werk kein eloquenter Erguss aus der Feder von Shakespeare oder Goethe sein, sondern ein hilfreicher Ratgeber, der ein ganz bestimmtes Problem löst. Wichtig ist hierbei immer zu analysieren, welcher Bedarf gerade besteht. Hilfreiche Tipps, um im Self Publishing Fuß zu fassen, findest du in zahlreichen Foren und Blogs.

Amazon druckt dein fertiges Buch on-demand selbst, so dass du „lediglich“ die fertige Datei zur Verfügung stellen musst. Alles Weitere macht Amazon und du kannst dich in Ruhe um das nötige Marketing kümmern. Das Buch an sich ist im Moment des Upload bereits verkaufsfertig. Dies ist eine einfache Methode um deine ersten Einnahmen zu verdienen. Ein weiterer Vorteil ist der geringe Zeitaufwand nach der eigentlichen Produktionszeit, während du weiterhin mit Buchverkäufen dein Geld verdienst.

#3 Produkte verkaufen als Dropshipper

Viele Hersteller haben mittlerweile verstanden, dass ein großes Händlernetz die Umsätze steigern kann. Es muss nicht immer der Branchenprimus sein, sondern

auch Nischenmärkte können sehr interessant sein. Von daher bieten viele Hersteller von Produkten das sogenannte Dropshipping an. Darunter wird verstanden, dass der Hersteller oder Vertriebspartner im Besitz der Ware ist, dir aber Zugriff auf den Bestand gewährt. So kannst du über deinen eigenen Shop Waren anpreisen und verkaufen und dein Dropshipping-Partner verschickt diese für dich.

Ein sehr ähnliches Modell ist das Fulfillment by Amazon (FBA). Hierbei hinterlegst du deinen eigenen Bestand in einem Amazon-Lager und kannst von dort aus verkaufen. Das Produkt wird auf dem größten Marktplatz der Welt gelistet und wird besonders dann überzeugen, wenn es gut ist. Verkauf, Versand und Reklamation übernimmt Amazon für dich und zahlt dir lediglich deine Provision aus.

Beides sind sehr einfache Modelle, welche keine Lagerhaltung und somit wenig Risiko für dich bedeuten. Am Ende entscheiden nur die Attraktivität deiner Artikel sowie deine Marge über deinen Erfolg.

#4 Sprecher für Artikel und Bücher

Der Buchmarkt in Deutschland befindet sich seit vielen Jahren im Umbruch. Neben der Print-Variante wird auch das Hörbuch immer populärer. Dabei handelt es sich um eine Audio-Version des Buches und verkauft sich beispielsweise auf Plattformen wie Audible, welche auch zu Amazon gehört. Eine deutliche Aussprache und eine ruhige Stimme –

fertig ist das Hörbuch-Talent. Melde dich auf Sprecher-Plattformen an und lass dir aussichtsreiche Projekte vorstellen.

Der Einstieg ist hier sehr einfach, da du selbst entscheidest, an welchen Projekten du dich beteiligen möchtest. Später bist du am Erfolg des Hörbuches auf Lebenszeit (des Buches) beteiligt. Als erste Investition brauchst du lediglich ein gutes Mikrofon. Dazu eine ruhige Umgebung und eine angenehme Aussprache und Stimme. Den technischen Aspekt kannst du dir in kurzer Zeit aneignen.

Gleichermaßen steigt auch die Bedeutung von vertonten Beiträgen. Einige Suchmaschinen gehen sogar dazu über, Audio-Dateien zu scannen und relevant für die Suche zu machen. Ein junger und wachsender Markt, bei dem du dich als Sprecher positionieren kannst. Über diverse Plattformen kannst du Aufträge finden oder dich in verschiedenen Facebook-Gruppen selbst anbieten. Je mehr Referenzen und Empfehlungen du sammelst, desto schneller steigt auch dein Bekanntheitsgrad und damit die Chance, deinen Preis zu erhöhen. Ein Sprachtraining sowie hochwertiges Equipment geben dir einen Wettbewerbsvorteil, womit du dich von der Masse abhebst.

#5 Virtuelle Assistentin (VA) werden

Mit Excel-Tabellen hat sicherlich jeder schon mal gearbeitet. Gleiches gilt für viele andere Produkte

verschiedener Software-Anbieter, mit denen du im täglichen Arbeitsleben zu tun hast. Je spezieller eine Software ist, desto kleiner ist der Markt für mögliche Aufträge. Allerdings sind hier dann auch die Preise deutlich höher, als bei Programmen vom Massenmarkt. Siehe es daher als Chance, wenn du die Kenntnisse einer bestimmten Software auf dem freien Markt anbieten kannst.

Als Virtuelle Assistenz kannst du dich einem Verbund wie beispielsweise strandschicht.de, ebuero.de oder fernarbeit.net anschließen. Dazu stellst du deine Qualifikationen auf den Portalen ein und bekommst dafür passende Aufträge angeboten. Gleichermaßen könntest du deine fachliche Expertise auf Plattformen wie dnxjobs.de, upwork.com oder freelancer.com anbieten.

Es gibt eine Vielzahl von Vermittlungsplattformen und Anbieter, die wir hier nicht alle nennen können und wollen. Die oben Genannten dienen lediglich als Orientierung und sollen dir helfen den Einstieg in die nebenberufliche Selbstständigkeit zu finden. Wir suchen selbst auf diversen Portalen aktiv nach Auftragnehmern für unsere zahlreichen Aufträge.

Wer sich als virtuelle Assistentin qualifizieren möchte, kann zum Einstieg die [VA Zone von Tanja Baumann](#) nutzen und lernen sich zu orientieren und themenspezifisch auszurichten. Durch die Vielfältigkeit ist der Bereich einer VA für fast jeden

Bürohengst bestens geeignet, da die Hürden für den Einstieg sehr gering sind.



#6 Affiliate Marketing über verschiedene Kanäle

Unter Affiliate Marketing versteht man die Empfehlung einer Dienstleistung oder eines Produkts. Hierbei gibt es verschiedene Möglichkeiten Geld zu verdienen. Als einfachste Variante ist das Testen von Produkten zu nennen. Es gibt Facebook-Gruppen, Blogs und weitere Plattformen, die dir Produkte anbieten, die du testen und bewerten darfst. Gute, fundierte Tests und eine ehrliche Meinung sollten dir wichtig sein, so kannst du dir schnell einen guten Ruf als kritischer und fairer Tester aufbauen. Die Entlohnung erfolgt meist nach Aufwand oder auch über die Vergünstigung des Artikels oder der Leistung.

Gleichermaßen kannst du auch eine eigene Webseite mit der Vorstellung bestimmter Produkte erstellen. Natürlich braucht es keine weitere Seite über Smartphones, TV-Geräte oder Sportschuhe. Du kannst dich aber in einer guten Nische positionieren und Produkte vorstellen, bei denen du dich gut auskennst. Der wichtigste Punkt ist vor allem, dass du deinen Lesern einen Mehrwert bietest. Schau dir

vergleichbare Webseiten an, so siehst du, was du besser oder anders machen kannst.

Affiliate Marketing funktioniert aber nicht nur über eine Webseite, sondern natürlich auch über die sozialen Medien wie Pinterest, Instagram, Facebook, Snapchat oder auch über reines E-Mail-Marketing – es gibt viele Möglichkeiten deine Zielgruppe zu erreichen. Und oftmals ist es sehr wichtig sie genau auf dem Kanal zu erreichen, auf dem sie affin sind. Nur dann kannst du aus einer guten Idee und einer ansehnlichen Umsetzung auch wirklich einen Geldfluss generieren. Das Schöne daran ist, dass mit zunehmendem Interesse die Verdienstmöglichkeiten steigen, ohne dass du zwingend mehr Zeit aufwenden musst. Vielmehr erhöhen sich die Provisionen durch die steigende Anzahl an Besuchern auf deiner Webseite.

#7 Webdesign und Programmierfähigkeiten

Im Prinzip geht es immer darum, unsere beste Qualifikation zu einem guten Preis (wenn möglich auch automatisiert) zu verkaufen. Hast du Erfahrungen im Programmieren von HTML, CSS, Java oder einer anderen Programmiersprache, so kannst du diese Kenntnisse auch privat und nebenberuflich einsetzen. Natürlich wirst du nur schwer ein Millionen-Projekt als Sidepreneur umsetzen. Vielfach hilfst du aber anderen Menschen, die genau diese Programmierung brauchen, weil sie es selbst nicht programmieren können oder Aufgabenpakete abgeben müssen. Du musst in diesem Bereich nicht

groß und umfassend denken. Oftmals sind es kleine Dinge, die für andere eine riesige Erleichterung sind.

Schau dir im ersten Schritt die Angebote für dein Spezialgebiet an und analysiere, was gesucht wird und wie die Bezahlung aussieht. Designer und Programmierer werden niemals eine Auftragsflaute haben, weshalb die Tätigkeit für dich sehr lukrativ sein kann, solltest du über die entsprechenden Kenntnisse verfügen.

Ein kleiner Einblick in die große Welt der nebenberuflichen Jobs

Wir hoffen, wir konnten dir bereits erste Ideen mit auf den Weg geben. Unsere Beispiele sind nur ein sehr kleiner Ausschnitt eines schier unbeschreiblich großen Feldes an Möglichkeiten. Nutze unsere ersten Impulse, um zu verstehen, wie du anhand deiner Hobbys und Ideen verschiedenste Tätigkeiten entwickeln kannst, wofür andere bereit sind, Geld zu bezahlen.

Mit ein wenig Recherche und Zeit wirst du sehr schnell weitere Möglichkeiten finden, in denen du deine Leidenschaft zum Nebenberuf machen kannst. Für die Ideensuche können wir dir das Buch „Passives Einkommen: 33 Ideen für mehr Geld und Freiheit“ empfehlen. Hier werden dir weitere verschiedene Möglichkeiten vorgestellt, sich nebenbei Einkommensquellen zu errichten. Sie haben alle eins gemeinsam, sie benötigen nur einen höheren initialen Aufwand und danach fließen die

Erträge in der Regel autark und weitestgehend mit geringem zeitlichen Aufwand weiter.

Keiner von uns kann dir sagen, welches Tätigkeitsfeld bei dir wirklich funktionieren wird. Eine gute Methode kann es sein, dir einfach drei bis fünf verschiedene Tätigkeiten herauszusuchen und dich daran auszuprobieren. Befasse dich ein paar Wochen und Monate mit den jeweiligen Ideen und stelle dir danach ein paar Fragen.

Was hat dir am meisten Spaß gemacht? Wo hast du die größten Talente? Womit hast du am meisten Geld verdient? Was hat am besten zu deinem Alltag gepasst? Frage dich, was dir wichtig ist und bewerte dann, ob du damit adäquat Geld verdienen kannst.

7. AB WANN BIST DU SELBSTSTÄNDIG?

Eine viel diskutierte Frage ist: Wann bist du eigentlich selbstständig? Um die Frage beantworten zu können, müssen wir ins Gesetzbuch schauen. Leider ist uns keine Vorschrift bekannt, in der steht: „Du bist selbstständig, wenn erstens, zweitens, drittens!“ Bei der Beschreibung hilft aber die Definition der nichtselbstständigen Arbeit. Und diese ist in §7 Absatz 1 des Sozialgesetzbuches (SGB), Viertes Buch, beschrieben:⁵

„(1) Beschäftigung ist die nichtselbständige Arbeit, insbesondere in einem Arbeitsverhältnis. Anhaltspunkte für eine Beschäftigung sind eine Tätigkeit nach Weisungen und eine Eingliederung in die Arbeitsorganisation des Weisungsgebers.“

Somit ergibt sich die Definition der Selbstständigkeit aus dem Verneinen von Eigenschaften der selbstständigen Arbeit.

Steht der Selbstständige in einem Arbeitsverhältnis?
Nein, er arbeitet auf eigene Rechnung.

Ist der Selbstständige in eine Arbeitsorganisation eingegliedert?
Nein, er ist selbst eine Arbeitsorganisation.

⁵ Quelle: https://www.gesetze-im-internet.de/sgeb_4/_7.html

Hat der Selbstständige einen Weisungsgeber?
Nein, er arbeitet eigenverantwortlich.

Anders formuliert könnte man schreiben, dass der Selbstständige auf eigene Verantwortung und Rechnung frei von Weisungen handelt. Doch wann ist dieser Status erreicht?

Wann glaubst du, dass du selbstständig bist?

Dieser Status ist schneller erreicht, als du glauben magst. Neben der oben genannten Definition ist die Selbstständigkeit aus unserer Sicht klar daran erkennbar, ob du Steuern zahlen musst oder Kosten geltend machen kannst. Ein Hobbygärtner kann seine Kosten nicht in der Steuererklärung geltend machen. Du als Selbstständiger kannst dein Büro sehr wohl eintragen, genauso wie du verpflichtet bist, die Mehrwertsteuer abzuführen oder Erträge zu versteuern.

Es gibt in Deutschland ein böses Amt, was sehr gerne verteufelt wird. Das Finanzamt. Setzt man sich aber mal mit den netten Mitarbeitern auseinander und ruft dort an, wird man sehr schnell feststellen, dass an den Gerüchten nichts dran ist. Ganz im Gegenteil, beim Finanzamt arbeiten auch nur Menschen wie du und ich. Und man wird auch nicht gegrillt, wenn man eine Frage stellt, sondern bekommt in der Regel auch hilfreiche Antworten. Hast du also Zweifel darüber, ob du ein Gewerbe anmelden musst, kannst du dort vorsprechen und deine Fragen

stellen. Gleichmaßen könntest du auch im Gewerbeamt anrufen.

Um die Frage abschließend zu beantworten: Du bist dann selbstständig, wenn du für deine Leistung regelmäßig Geld bekommst. Gehst du einmal auf den Flohmarkt und verkaufst dort alte Sachen aus dem Keller gilt das nicht als selbstständig. Bist du allerdings jedes Wochenende auf den Flohmärkten der Region unterwegs und kaufst sowie verkaufst dort Dinge, handelt es sich um eine sogenannte Gewinnerzielungsabsicht. Du gehst dem Aufwand ja vor allem deswegen nach, um einen Gewinn zu erzielen.

Wie mache ich mich nebenberuflich selbstständig?

Mit dem Verständnis, dass du dich selbstständig machen musst, solltest du diesen Schritt entsprechend vorbereiten. Dein Ansprechpartner hierfür ist das Gewerbeamt in deiner Gemeinde. Versuche dich im Vorfeld des Gesprächs bestmöglich vorzubereiten, so wird der Termin zur Anmeldung nicht viel Zeit in Anspruch nehmen. Ein besonderes Augenmerk liegt darauf, mit welcher Tätigkeit du dich selbstständig machen möchtest. Du brauchst eine möglichst gute und genaue Beschreibung dessen, was du in der Selbstständigkeit tust.

Bei der Gewerbebeanmeldung später im Gewerbeamt wirst du genau danach gefragt, damit der Mitarbeiter dein Gewerbe für statistische Zwecke in

Kategorien eingliedern kann. Wer einfach nur Texte schreibt und nie auf die Idee kommt etwas anderes zu tun, dem reicht die Bezeichnung „Autor“. Bei diesem Beispiel könnte man auch über den Freiberuf nachdenken.

Möchtest du deine Texte aber beispielsweise auch als Buch veröffentlichen, reicht die Beschreibung nicht mehr aus. Dann bist du gleichzeitig Verleger und/oder Vertriebler von Internetprodukten.

Mach es dir möglichst einfach, indem du deine Kategorien vorher schon recherchierst. Diese findest du auf verschiedenen Behördenseiten deines jeweiligen Bundeslandes. Das Land Brandenburg hat beispielsweise eine sehr gute Übersicht⁶ erstellt, die dir bei der Orientierung helfen kann. Wohlgedenkt müssen die Begriffe nicht 1:1 mit denen deines Bundeslandes übereinstimmen, aber thematisch weiß der Mitarbeiter im Gewerbeamt, um was es sich handelt und kann das passende Pendant für deinen Wirkungskreis herausuchen.

Wichtig: In der Gewerbebeanmeldung ist keinerlei Priorisierung notwendig. Die Kategorisierung beschreibt vorrangig die Tätigkeiten, mit denen du aktuell und/oder später in deinem Gewerbe Geld verdienen willst. Betreibst du einen Reiseblog zu einem bestimmten Reiseziel, dann lautet die Tätigkeitsbeschreibung nicht „Reiseexperte“. Für die

⁶ Quelle: <https://eap.brandenburg.de/web/sbb/taetigkeitssuche>

Gewerbebeanmeldung ist hier wichtig, wie du dein Geld verdienst. Verkaufst du Werbebanner auf deiner Seite? Vermittelst du Reisen gegen Provision (Affiliate Marketing)? Verkaufst du Reisetagebücher oder bietest du eine Beratungsleistung an? Je nach Verdienstmöglichkeiten musst du deine Tätigkeitsfelder aussuchen.

Bevor du verzweifelst, suche das Gespräch mit den Mitarbeitern im Gewerbeamt. Sie können dir in jedem Fall dabei helfen das Richtige zu finden und dich direkt in passende Kategorien einordnen.

Selbstständig – aber als was?

Es gibt in Deutschland viele verschiedene Rechtsformen für Unternehmen. Besonders für Gründer in der nebenberuflichen Selbstständigkeit kommen davon nur wenige in Frage. Vielfach besteht der Wunsch in der Selbstständigkeit nach einer gewissen Entfaltung, die im Hauptberuf nicht immer in der Form möglich ist. Prüfe daher vorrangig, ob der Einzelunternehmer für dich alleine ausreichend ist. Damit kannst du eigentlich fast alles erledigen und besonders die Regelung als Kleinunternehmer ist etwas, wovon du profitieren kannst.

Solltest du dich mit mehreren Personen in die nebenberufliche Selbstständigkeit begeben, wäre das passende Modell die Gesellschaft bürgerlichen Rechts, die als GbR abgekürzt wird. Während du als Einzelunternehmer logischerweise für alles

verantwortlich bist, kann dein Wirkungskreis über den Gesellschaftsvertrag in der GbR reguliert werden.

Besonders dann, wenn viel Geld im Spiel ist oder ein hohes finanzielles Risiko besteht, solltest du dir die Frage stellen, ob du dieses Risiko privat absichern möchtest. Der Einzelunternehmer und die GbR-Gesellschafter haften mit dem Privatvermögen. Eine Absicherung ist hier möglich, indem du als Rechtsform eine Kapitalgesellschaft wählst. Auch hier gibt es ein „Einsteiger-Modell“, das als Unternehmergeellschaft (UG) bekannt ist. Sie benötigt einen Geschäftsführer, der das Unternehmen leitet, ist aber in der Haftung fast ausschließlich auf Kapital des Unternehmens beschränkt. Dein privates Vermögen bleibt davon unberührt. Ausnahmen sind dabei offene Sozialversicherungsbeiträge sowie unter Umständen geschuldete Steuersummen an das Finanzamt. Bei der UG ist die Mindesteinlage ab einem Euro möglich. Gleichzeitig bietet sie dir ähnliche Vorteile wie die GmbH, für die allerdings ein Stammkapital von 25.000 Euro notwendig ist.

Es gibt Tätigkeitsfelder, in denen du auch als sogenannter Freiberufler tätig sein kannst. Dazu gehören unter anderem schriftstellerische, künstlerische, lehrende oder auch wissenschaftliche Berufe. Klassischerweise sind dies Ärzte, Anwälte, Notare oder Steuerberater. Um als Freiberufler beim Finanzamt registriert zu werden, ist es eventuell notwendig, dass du eine spezielle Qualifikation

vorweisen kannst, wie einen akademischen Abschluss oder erfolgreich absolvierte Zusatzausbildungen.

Vermutlich wird das niemand speziell für seine nebenberufliche Selbstständigkeit in Angriff nehmen. Es könnte aber sein, dass du bereits in einem dieser Felder deinen Hauptjob ausübst und somit über die notwendige Qualifikation verfügst. In diesem Fall hättest du die Möglichkeit in deiner nebenberuflichen Selbstständigkeit auch als Freiberufler tätig zu werden.⁷ Die Bewilligung dieses Status erteilt das Finanzamt. Bei einem positiven Bescheid entfällt für dich die Bilanzierungspflicht sowie die Abgabe der Gewerbesteuer.

Welches ist das richtige Modell für dich?

Die Frage können wir dir nicht beantworten, da wir deine genauen Umstände nicht kennen. Uns fehlt praktisch jegliche Bewertungsgrundlage dafür, was für dich optimal ist. Zudem obliegt es nicht uns diese Entscheidung zu treffen, sondern dir selbst, da du als angehender Unternehmer eigenverantwortlich deine Entscheidung treffen musst.

Die deutschen Verordnungen sehen viele verschiedene Rechtsformen vor, die allesamt ihre Vorteile und Nachteile haben. Oftmals sind sie auf ganz bestimmte Bereiche ausgelegt, in denen sie dann entsprechende Vorteile bieten. Speziell für

⁷ Quelle: https://www.gesetze-im-internet.de/estg/__18.html

Neugründungen im Bereich der Nebenselbstständigkeit, sind vor allem der Einzelunternehmer, die GbR oder die Unternehmergesellschaft interessant. Sie sind sozusagen die Einstiegsvarianten für dich als Kapital- oder Personengesellschaft. Folglich musst du dir lediglich die Frage beantworten, welche der Gesellschaftsformen für dich besser anwendbar ist.

Eine sehr gute Methode der Auswahl ist das Abwägen der Vor- und Nachteile. Die Buchhaltung beispielsweise ist ein sehr großes Thema, was Selbstständige selbstständig erledigen müssen. Natürlich kannst du auch einen Steuerberater beauftragen, aber schon der Aufwand für die Buchhaltung kann sehr unterschiedlich ausfallen. Besonders dann, wenn Geld, Personal und/oder Investoren im Spiel sind, solltest du eher zu einer Kapitalgesellschaft wie der UG tendieren. Das begrenzt dein Risiko, bietet aber gleichzeitig mehr Schutz für alle anderen Beteiligten.

Qualifizierte Informationen kannst du dir auch bei den Handelskammern vor Ort einholen. Gerade die IHK betreibt regional viele Beratungszentren. Vereinbare einen Termin, besprich deine Fragen und lass dir bei der Entscheidungsfindung professionell helfen.

Natürlich solltest du eine Idee davon haben, wohin es mit deiner nebenberuflichen Selbstständigkeit geht. Solange diese vergleichsweise „klein“ bleiben

soll, ist die Regelung des Kleinunternehmers für dich in den meisten Fällen von Vorteil. Ob geplant oder ungeplant: Geht dein Unternehmen auch in der nebenberuflichen Selbstständigkeit später einmal durch die Decke, so kannst du ohne besonders großen Aufwand in eine neue Rechtsform umfirmieren. Folglich solltest du dich am Anfang nicht lange mit der Wahl der Rechtsform aufhalten, sondern deinen Elan und deine Motivation in den Aufbau deines Projekts investieren.

Schreite zur Tat und mach es offiziell

Hast du alle Fragen im Vorfeld geklärt? Weißt du, welche Unternehmensform du wählen willst und welche Tätigkeiten du ausüben möchtest? Dann solltest du jetzt deine Gewerbeanmeldung durchführen. Je nach Gemeinde und Amt braucht es in der Regel nur ein paar Euro sowie ein Ausweisdokument. Wie bereits erwähnt, machst du es dem Mitarbeiter auf dem Gewerbeamt einfacher, wenn du dich mit den Kategorien der Tätigkeitsbeschreibung schon mal befasst hast. Das ist kein Muss, wobei es natürlich positiv auffällt und die Anmeldung vereinfacht.

Am besten rufst du vorher im Gewerbeamt an und fragst, wie die Gründung abläuft und welche Unterlagen du benötigst. Gibt es bestimmte Zeitfenster, in denen du vorstellig werden sollst, und braucht es einen Termin? So ist auch schon mal die erste Hürde der Kontaktaufnahme genommen.

Außerdem kannst du später im Gespräch darauf verweisen, dass ihr bereits telefoniert hattet.

Und dann ist die Gründung deines nebenberuflichen Gewerbes wirklich eine schnelle und unromantische Sache. Weder kommen hochrangige Politiker vorbei und gratulieren dir, noch bedankt sich der Bürgermeister für deine zukünftigen Steuern. Für den Gewerbeschein werden diverse Daten von dir und deinem Unternehmen abgefragt. Denke bitte unbedingt daran, bei der Frage nach der Art der Beschäftigung „nebenberuflich“ anzugeben. Der Status deiner Gründung wird dabei an weitere Instanzen übermittelt. Ganz vorne mit dabei ist hier natürlich das Finanzamt, welches von deiner Gründung in Kenntnis gesetzt wird. Aber auch Sozialkassen oder Handelskammern bekommen Daten deiner Eintragung übermittelt.

Würdest du anstatt Nebengewerbe die Selbstständigkeit als „Haupterwerb“ oder „Hauptberuf“ eintragen lassen, würdest du im System mit zwei Haupterwerbsquellen geführt. Das wirft vor allem bei der Versteuerung und der Zahlung von Versicherungsbeiträgen diverse Fragen auf. Das solltest du unbedingt vermeiden, da in unserem System nur eine Hauptbeschäftigung mit der eingetragenen Steuerklasse abgerechnet werden kann. Eine weitere Hauptbeschäftigung würde auf Steuerklasse sechs abgerechnet werden, was der höchsten Besteuerung entspricht. Je nachdem wie der Mitarbeiter beim Finanzamt entscheidet, könnte

dies auf deinen Hauptjob eingestellt werden. An dieser Stelle solltest du daher Vorsicht walten lassen!

Die Gründung und Eintragung selbst dauert nicht lang. Personengesellschaften kannst du selbst eintragen und es bedarf eigentlich keiner weiteren Unterlagen. In der Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) solltest du mit den Gesellschaftern einen Gesellschaftsvertrag schließen. Das ist für die Gründung allerdings nicht zwingend notwendig, da ohne dieses Dokument die gesetzlichen Regelungen greifen. Ist die Realität aber abweichend davon, solltest ihr dies unbedingt in einem gesonderten Dokument direkt zum Anfang festhalten.

Bei der Gründung einer Unternehmergesellschaft (UG) bietet sich der Einsatz eines Notars an. Die Gesellschaft kann durch ihn auch eingetragen werden. Vor allem ist der Notar aber wichtig um den Gesellschaftervertrag (bei mehreren Gründern in einer Gesellschaft) oder das Musterprotokoll zu beurkunden. Damit kann die Gründung beim zuständigen Amtsgericht vollzogen und die Anmeldung im Handelsregister erfolgen. Nach Einzahlung des vorher festgelegten Stammkapitals, der Meldung beim Gewerbeamt und Finanzamt kann es dann losgehen.

Je nach Geschäftsidee und Umfang raten wir dir auch zu einer anwaltlichen Beratung durch einen Experten, der dir die individuellen Vor- und Nachteile

der Rechtsform für deinen speziellen Fall erläutern kann.

Was passiert mit meiner Steuerklasse und wie läuft die gesamte Versteuerung ab?

Wir fassen kurz das bisherige Szenario zusammen: Du hast einen Hauptjob, den du nach der Gründung auch weiterhin ausübst. Entscheidend ist dabei vor allem der zeitliche Einsatz, der den weitaus größeren Anteil deiner Arbeitszeit ausmachen sollte. Da dein neues Nebengewerbe zeitlich nur geringfügig ausgeübt wird, ist die Aufteilung beider Einkommensarten klar definiert. Damit hast du nun einen Hauptjob und bist gleichzeitig nebenberuflich selbstständig. Damit kannst du starten.

Besonders bei der Inanspruchnahme der Kleinunternehmerregelung nach §19 des Umsatzsteuergesetzes nimmst du eine Sonderregelung in Anspruch, mit der du erst einmal unter dem Radar fliegst. Das soll nicht bedeuten, dass du etwas Illegales machst, aber für dich entfallen besonders im ersten Jahr viele Pflichten. Üblicherweise müsstest du aus deinem Businessplan heraus eine Umsatzschätzung abgeben, auf deren Basis das Finanzamt deine Steuervorauszahlung schätzt. Das entfällt bei der Kleinunternehmer-Regelung im ersten Jahr vollständig. Dennoch solltest du das Thema der Steuern keinesfalls vernachlässigen. Einerseits wirst du spätestens im nächsten Jahr einen Jahresabschluss einreichen müssen, auf dessen Grundlage das Finanzamt die

Vorauszahlungen festlegt. Und andererseits liegt es im Ermessen des Finanzamtes, die Daten von dir zu fordern und schon früher auf eine Vorauszahlung zu bestehen. Die Wahrscheinlichkeit ist bei dieser Sonderregelung zwar sehr gering, aber trotzdem möglich.

Maßgeblich für die Kleinunternehmerregelung sind zwei Dinge:

- Der Umsatz darf im Vorjahr nicht über 17.500 Euro gelegen haben
- im laufenden Jahr voraussichtlich nicht mehr als 50.000 Euro betragen

Wenn du am Anfang bereits weißt, dass du nicht über die genannte Umsatzgrenze kommen wirst, ist die Kleinunternehmerregelung für dich eine attraktive Möglichkeit. Damit darfst du in deinen Rechnungen keine Umsatzsteuer ausweisen und musst sie auch nicht abführen. Gleichermäßen darfst du dann natürlich auch keine Mehrwertsteuer auf eingehenden Rechnungen geltend machen. Abhängig vom Geschäftsmodell kann dies sehr vorteilhaft sein (geringe Anschaffungskosten) oder auch Nachteile haben (hohe Anschaffungskosten).

Die Versteuerung deines nebenberuflichen Einkommens geschieht letztendlich über deine normale Steuererklärung. Hier gibt es die Anlage G, in der du deine Einnahmenübersicht angeben musst (Anlage S als Freiberufler).

Nachdem die Ausgaben von den Einnahmen abgezogen worden sind, verbleibt dein erzielter Gewinn aus deinem Nebengewerbe. Dieser wird bei der steuerlichen Betrachtung zum restlichen Einkommen hinzugerechnet gesamtheitlich versteuert. Damit versteuerst du dein nebenberufliches Einkommen mit deiner eingestellten Steuerklasse und mit deinem ganz individuellen Einkommensteuersatz.

Zusätzlich kann ab dem zweiten Jahr als nebenberuflicher Selbstständiger in der Kleinunternehmer-Regelung und für alle anderen Rechtsformen die Gewerbesteuer eine Rolle spielen. Personengesellschaften sind von dieser Steuer bis zu einem Gewinn von 24.500 Euro ausgenommen. Kapitalgesellschaften wie die UG müssen bereits ab dem ersten Euro die Gewerbesteuer zahlen.

Die Höhe der Steuer hängt damit maßgeblich vom Gewinn ab und richtet sich bei ihrer Berechnung nach dem gemeindeabhängigen Gewerbesteuer-Hebesatz, welchen du vorab in deiner Gemeinde beim Gewerbeamt erfragen solltest. Du solltest unbedingt beachten, dass diese Steuer vom Finanzamt mit einer Vorauszahlung belegt werden kann. Dazu ermittelt das Finanzamt deinen Gewinn auf Basis des Vorjahreszeitraums und verlangt davon dann entsprechend den Anteil der Gewerbesteuer.

Aufgrund der verschiedenen Steuerarten solltest du dir bereits unter dem Jahr, ein ganz individuelles

Rücklagen-Polster anlegen. Sofern deine Bar-Reserven ausreichen, um eine hohe Nachzahlung ans Finanzamt leisten zu können, dann kannst du diesen Punkt vernachlässigen. Für eine zuverlässige, unternehmerische Betrachtung solltest du die fälligen Steuern, unabhängig davon, wann du sie entrichten musst, auf einem gesonderten Konto ansammeln. So vermeidest du bei Nachzahlungen in finanzielle Schwierigkeiten zu kommen, die gerade in der Zusammenarbeit mit einer Steuerbehörde sehr schnell unangenehme Konsequenzen für dich haben kann.

8. VORTEILE BEIM NEBENBERUFLICHEN START

Gerade nach dem Absatz zum Thema Steuern wird es Zeit sich den angenehmen Dingen der nebenberuflichen Selbstständigkeit zu widmen. Wobei, wer das Steuerthema einmal sauber für sich im Vorfeld aufklärt, wird später keine negativen Überraschungen erfahren.

Warum machen wir uns überhaupt nebenberuflich selbstständig? Eigentlich gibt es dafür nur zwei wirkliche gute Gründe: Spaß und Geld! Optimalerweise treten beide Punkte zusammen auf. Solltest du grundsätzlich keinen Spaß an Teilen deiner Arbeit haben, dann versuche, den Anteil dieser Tätigkeiten stark zu reduzieren. Übe sie nur aus, um gut bezahlte Aufgaben zu erledigen oder um deinen Grundstock an benötigtem Einkommen zu sichern. Du sorgst so dafür, dass du dir kein eintöniges Arbeitsumfeld schaffst und weiterhin motiviert und zufrieden bleibst. Einzig mit dem lukrativen finanziellen Aspekt kannst du dich motivieren. Nach Erledigung des Auftrags wird die Motivation sofort wieder vergehen und du solltest dich nicht zu sehr mit solchen Tätigkeiten aufhalten.

Anders sieht es bei Tätigkeiten aus die dir Spaß machen. So ergeben sich oftmals nebenberufliche Chancen aus einem Hobby heraus. Das muss nicht

zwingend das Hobby an sich sein, aber meist sind es thematisch angrenzende Tätigkeiten, die damit direkt zu tun haben.

Du erinnerst dich an das Beispiel mit der Briefmarkensammlung? Genau darum geht es. Du versuchst, mit deinen Kenntnissen und Erfahrungen etwas aufzubauen und für andere einen Mehrwert zu bieten. Warum solltest du für dein Angebot Geld verlangen? Du kannst ja auch deine Dienstleistung oder deine Produkte kostenfrei anbieten und es weiterhin nur als Hobby betrachten. Zwei wichtige Punkte der Selbstständigkeit sind der Wunsch der Einkommensgenerierung und die Absicht einer Gewinnerzielung.

Und an dieser Stelle kommt die nebenberufliche Selbstständigkeit ins Spiel. Sie bietet dir nicht nur die Möglichkeit Einnahmen zu generieren, sondern auch Kosten geltend zu machen. Selbstständig machen, um Kosten anzugeben? Ja genau. Das sollte zwar nicht der Hauptgrund sein, denn grundsätzlich richtet sich ein Gewerbe immer an der Gewinnerzielungsabsicht aus. Von den Gewinnen, die du erwirtschaftest, darfst du im gesetzlichen Rahmen auch die Aufwendungen in Abzug bringen. Und Aufwendungen sammeln sich sehr schnell an. Du benötigst einen Internetanschluss und dazu sicherlich auch einen Computer. Dann wirst du sicherlich Programme und Tools benutzen, die nicht immer kostenfrei zu nutzen sind. Des Weiteren gibt es Themen wie Werbung, Weiterbildung und auch

Reisekosten wie Messebesuche. Und das sind nur einige Oberbegriffe, bei denen dir Kosten entstehen können.

Mehrwert bieten und mehr Wert genießen!

Eine Selbstständigkeit kann immer nur dann funktionieren, wenn du eine Lösung für ein Problem deiner Zielgruppe anbietest. Sofern du einem potentiellen Zielgruppen-Interessenten klar machen kannst, dass deine Dienstleistung oder dein Produkt ihm einen Mehrwert bietet, wird er höchstwahrscheinlich bereit sein dafür Geld zu bezahlen. Dein Fokus sollte immer darauf ausgerichtet sein etwas zu anzubieten, was der Markt und deine Konkurrenz noch nicht anbieten. Nur dann wirst du eine Chance am Markt haben und nicht nur ein weiterer Anbieter einer vergleichbaren Sache sein. Wie willst du dich da durchsetzen?

Oftmals kommen uns während der Arbeitszeit und auch in der Freizeit relativ abstruse Ideen, die mit „eigentlich müsste man mal“ oder „das wäre doch mal was“ anfangen. Dabei handelt es sich um Abhandlungen, die durchdacht aber niemals umgesetzt werden. Streng genommen sind das aber bereits Geschäftsideen, die „nur noch“ konkretisiert, realistisch beschrieben und dann als Angebot auf den Markt gebracht werden müssen. Vielfach schreckt man vor dem Aufwand zurück, extra dafür eine Unternehmung zu gründen und die Idee auch zu realisieren.

Die Fleißigen und Umtriebigen nutzen diese Gelegenheiten und versuchen alles daran zu setzen, solche Ideen mit einfachen Mitteln und innerhalb kürzester Zeit auf den Markt zu bringen. Am Ende hilft nur die Erkenntnis des Ergebnisses, ob es sich gelohnt hat, wenn man es schnell und günstig versucht hat. Ohne Versuch bleibt es auf immer und ewig nur eine Idee.

Hast du eine Ahnung, wie schnell man eine Idee testen kann, um zu sehen, ob es dafür einen Markt gibt? 7 Tage!

Glaubst du nicht? Doch es ist so. Der Clou daran, es kostet dich fast kein Geld, eine Idee zu testen.

Vorgemacht hat das unser Freund Sascha Boampong. Er ist neben Timo Eckhardt Gründer des Digitale Nomaden Podcast und liebt es coole Ideen innerhalb kurzer Zeit zu testen. An dieser Stelle können wir dir genau zu diesem Thema die Podcast-Folge "[Wie du in 7 Tagen deine Geschäftsidee ohne eigene Website und ohne Technik-Kenntnisse testen kannst](#)" mit Sascha Boampong & Robert Gladitz sehr ans Herz legen.



Sascha erklärt dir Schritt für Schritt, wie du deine Ideen in 7 Tagen testen kannst. Mithilfe seiner Formel ist es dir möglich ohne eigene Website und ohne Technik-Kenntnisse zu überprüfen, ob Menschen bereit sind, für dein Produkt oder deine Dienstleistung zu bezahlen.

Lege doch eine kurze Lesepause ein und höre dir zwischendurch den kostenlosen Podcast an. Bis später.

Aus einer Idee können dabei einige Euro bis hin zu mehreren Tausend Euro pro Monat werden. Es geht bei der nebenberuflichen Selbstständigkeit also nicht darum, dass eine Idee groß scheint und sie viel Geld verdienen würde, sondern das Ziel sollte immer eine einfache Möglichkeit der Umsetzung sein. Und wer es schafft Ideen schnell und einfach ins Leben zu rufen, der wird am Ende auch mit einem entsprechenden Ertrag belohnt werden.

Warum vertreten wir genau diese Ansicht? Das ist schnell erklärt. Es geht darum, gegen den Markt

bestehen zu können. Daher solltest du dir immer die Generierung von Mehrwert auf deine Fahne schreiben. Ohne Mehrwert wird deine Idee am Markt kläglich versagen. Ist deine Idee gut und findet sie ihre Kunden, wirst du unweigerlich damit Geld verdienen.

Hingegen wird es dir vermutlich deutlich häufiger passieren, dass du nach dem Launch deines Projekts, nicht wirklich in die Gänge kommst und kaum Geld damit verdienst. Das kann zum einen an der Umsetzung liegen oder am fehlenden Mehrwert für deine Zielgruppe. Du solltest daher genauer den (für dich offensichtlichen) Mehrwert herausarbeiten. Und mit unserer Erfahrung können wir dir sagen, dass du ständig damit beschäftigt sein wirst dein Angebot zu verbessern, zu überarbeiten und neu auszurichten. Nur so wirst du beständig am Markt eine Führungsrolle einnehmen können.

Wenn du deinen Kunden und zuvor schon deinen Interessenten einen Mehrwert bieten kannst, dann kann deine nebenberufliche Selbstständigkeit erfolgreich sein. Und wer das schafft, wird einen soliden Ertrag erzielen, der weiter ins aufstrebende Business investiert werden kann. Wichtig ist, dass der Erfolg deiner unternehmerischen Selbstständigkeit für dich sichtbar ist und damit einen enormen Vorteil gegenüber allem anderen bietet.

Symptomatisch dafür ist ein Sprichwort aus dem Bereich des Sports. Dort heißt es: „Wer aufsteht und

laufen geht, schlägt jeden, der sitzen bleibt!“ Und so ist es auch mit dem Umsetzen eigener Projekte in der Nebenselbstständigkeit. Du kannst dir abends auf der Couch stundenlang Hirnlos-TV anschauen. Dagegen ist nichts einzuwenden, aber beruflich und finanziell weiterbringen wird dich das leider nicht. Stehst du allerdings auf und arbeitest noch etwas an deinem Projekt, dann hast du schon viel mehr für dich getan, als Millionen von Menschen, die sich tagein, tagaus als Fernsehzuschauer berieseln lassen.

Und ähnlich wie beim Laufen, Trainieren oder anderen Sportarten geht es nicht darum, dass du besonders hoch, weit oder schnell etwas tust, sondern nur darum DAS du es tust. Eine Stunde jeden Tag bringt dir pro Woche einen Vorsprung von mindestens 7 Stunden. Im Monat sind es dann schon 30 Stunden und auf das ganze Jahr gerechnet sogar 365 Stunden Vorsprung. Dafür lohnt es sich doch in jedem Fall, oder?

Einnahmen und Ausgaben sind zwei Vorteile!

Eingangs hatten wir bereits erwähnt, dass nicht nur die Einnahmen eine wichtige Rolle spielen. Auch die Ausgaben sollten im Auge behalten werden. Einerseits sind Einnahmen eine Motivation für sich selbst, andererseits bieten sie aber auch die Chance, eine Ausgabe vorzunehmen. Und unternehmerisch sinnvolle Ausgaben sind immer dadurch geprägt, dass sie dich voranbringen und dir selbst bzw. deiner Unternehmung einen Mehrwert bieten.

Letztlich ist es das gleiche Prinzip wie bei deinen Einnahmen, nur umgedreht. Hier versuchst du anderen einen Mehrwert zu bieten und verdienst damit Geld. Bei den Ausgaben achtest du auch darauf, was dir einen Mehrwert bietet und investierst entsprechend dein Geld. Du kannst es dir an der Stelle leisten und solltest es dir auch auf jeden Fall wert sein, in dich selbst Geld zu investieren, um dich weiterzuentwickeln. Nur über das stetige Lernen wirst du deine Fähigkeiten verbessern, was wiederum dazu führen wird, deiner Zielgruppe einen höheren Mehrwert bieten zu können.

Neben solchen Ausgaben besteht die Ausgabenseite der unternehmerischen Bilanz aber auch aus wiederkehrenden und fixen Kosten. Der besondere Vorteil der nebenberuflichen Selbstständigkeit gegenüber der Liebhaberei eines Hobbys ist aber, dass du die Kosten dafür bei der steuerlichen Betrachtung absetzen kannst. Schon dein Arbeitszimmer, dein Computer oder benötigte Software können Kosten sein, die du absetzen kannst. Schließlich brauchst du einen Arbeitsplatz und das entsprechende Werkzeug, um deine Einnahmen generieren zu können. In der Folge daraus ist es nachvollziehbar, dass du die Kosten dafür in der Gewinnbetrachtung deines Unternehmens, gewinnmindernd abziehen kannst.

Hierbei ist aber etwas Wichtiges zu beachten: Das funktioniert nur dann, wenn du auch nachweisbar

eine Gewinnerzielungsabsicht hast. Bringst du regelmäßig deine Kosten in Abzug, generierst aber keine Einnahmen wird dir das Finanzamt sehr schnell das nebenberufliche Licht ausknipsen. Denn dann hast du keine Gewinnerzielungsabsicht, sondern versuchst lediglich, deine Kosten von der Steuer abzusetzen. Man spricht dann von der sogenannten Liebhaberei, die nichts mit einem wirtschaftlich orientierten Unternehmen zu tun hat. Wer eine Leistung erbringt und zum Wohl des Bruttoinlandsproduktes beiträgt, der darf auch seine Aufwendungen geltend machen.

Was kannst du als Kosten absetzen?

Mit dem Begriff „Absetzen“ ist immer gemeint, dass du den Betrag oder Teilbeträge von der steuerlichen Gesamtbetrachtung abziehen kannst. In deiner jährlichen Einkommenssteuererklärung listest du deine Einnahmen auf und kannst unter Umständen verschiedene Kosten davon abziehen. Und genauso verhält es sich auch bei der Selbstständigkeit.

Deine Einnahmen kannst du nur dann erzielen, wenn du auch die entsprechenden Instrumente dazu hast. Ein Handwerker braucht dazu Werkzeuge und Baumaterialien sowie ein Fahrzeug, um zu seinem Einsatzort zu gelangen. Willst du dich als Lehrer oder Autor nebenberuflich selbstständig machen, brauchst du Lehrmaterialien und entsprechende Medien, um deine Leistung darstellen zu können.

Klassischerweise kannst du die teilweise bereits genannten Kosten von der steuerlichen Gesamtbetrachtung absetzen:

- Arbeitszimmer in der eigenen Wohnung (wobei es als Arbeitszimmer erkennbar sein muss)
- Arbeitsmittel wie beispielsweise Schreibtisch, Computer und alle weiteren Utensilien
- Reisekosten für Messen, Kundentermine oder anderweitige, direkt mit der Tätigkeit in Verbindung stehende Reisekosten (Flüge, Mietwagen, Hotels, Eintrittsgelder)
- Fachliteratur, Zeitschriften und anderweitige Medien, die notwendig sind, um sich auf dem aktuellen Stand zu halten
- Fortbildungskosten, sowohl offline durch Seminare, Kongresse, etc. als auch online durch Online-Kurse, Webinare oder auch virtuelle Coachings
- Geschenke, Spenden und anderweitige Zuwendungen kannst du mindestens zu einem gewissen Teil absetzen, solange sie belegbar sind. Das wirkt letztlich auch steuermindernd.

Was am Ende in welcher Form von der Steuer für dich absetzbar ist, solltest du mit deinem Steuerberater klären. Auch durch intensive Recherchen im Internet wirst du viele Ergebnisse finden. Achte allerdings darauf, dass deine Entscheidungen nicht auf Hörensagen beruhen. Kein Finanzbeamter der Welt wird sich an irgendeinem Artikel im Internet orientieren. Grundlage müssen

immer entsprechende und anwendbare Vorschriften sein. Hier gilt es, sich umfassend zu informieren oder beraten zu lassen.

Du darfst machen, was du willst

In zahlreichen Studien wird von Arbeitnehmern immer wieder das fehlende Mitspracherecht bei Projekten bemängelt. Selten dürfen sie sich einbringen, noch seltener etwas mitgestalten und eigentlich niemals die eigenen Ideen einbringen – so scheint es zumindest. In einer Umfrage von Statista mit der Frage: Was wären für Sie Gründe für einen Arbeitsplatzwechsel⁸ gaben fast 54% der Befragten an, den Arbeitsplatz wegen eines schlechten Arbeitsklimas wechseln zu wollen. Zusätzlich gaben 12% der Teilnehmer an, dass mehr Verantwortung im neuen Beschäftigungsverhältnis, ein ausreichender Grund wäre, das aktuelle Arbeitsverhältnis zu kündigen. 22% der Befragten fehlt die Möglichkeit der Weiterbildung, was sie zum Anlass nehmen würden bei einem entsprechend Angebot den Arbeitsplatz zu verlassen.

Was sind deine Antworten auf die Frage? Schließlich bist du ja selbst noch in deinem Hauptjob tätig und spielst mit dem Gedanken der nebenberuflichen Selbstständigkeit.

⁸ Quelle:

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/214558/umfrage/umfrage-zu-grunden-fuer-einen-arbeitsplatzwechsel/>

Das Umfrageergebnis spiegelt die Meinung von Angestellten wieder. Natürlich hat bei dieser Umfrage kein Selbstständiger teilgenommen. Das hat einen Grund: Du bist selbst für dein Glück verantwortlich. Das trifft auch auf alle anderen Arbeitnehmer zu, aber als Selbstständiger kannst du viele Dinge besser in die Hand nehmen und steuern. Gerade für Menschen, die bei dieser Umfrage eher negative Antworten gegeben haben, bietet die nebenberufliche Selbstständigkeit viele neue Möglichkeiten.

Der Arbeitsplatz muss nicht zwingend gewechselt werden, wenn die Fortbildung nicht ausreichend ist oder der Wunsch nach mehr Verantwortung vorhanden ist. An einem bescheidenen Arbeitsklima kann auch der Nebenerwerb nichts ändern, aber bei der Fortbildung und der Verantwortung bist du schließlich der Steuermann in deinem eigenen Boot. Und mit Blick auf das Thema deiner Nebenselbstständigkeit kannst du hier deine Kenntnisse und deinen Verantwortungsbereich entsprechend ausgestalten.

Die Eigenverantwortung ist in der Selbstständigkeit eine große Chance und gleichzeitig auch eine große Last. Schließlich ist kein Vorgesetzter oder Geschäftsführer mehr da, der Entscheidungen für dich trifft. Du bist jetzt der Steuermann und ein Unternehmen entwickelt sich genau dorthin, wo es hingesteuert wird. Und jeder Erfolg genauso wie jeder Fehlschlag ist nun dein Verdienst! Kollegen sind

doof, Aufgabe macht kein Spaß, Büro stinkt – oder was auch immer. Es liegt einzig an dir, deine neue Arbeitswelt so angenehm wie nötig zu gestalten.

Es liegt in deiner Hand, was du daraus machst

Die nebenberufliche Selbstständigkeit bietet jedem von uns die Möglichkeit, sich in seiner Freizeit „unternehmerisch“ auszutoben. Dabei kann es sehr individuelle Motivationsgründe geben. Angefangen von dem zwischenzeitlichen Arbeiten um sich einen finanziellen Wunsch zu erfüllen bis hin zu Selbstverwirklichung im eigenen Rahmen, ist dabei alles möglich. Weshalb, wofür und wie du das angehst, bleibt dabei vollkommen dir überlassen.

Zu keiner Zeit sollte die Nebenselbstständigkeit ein Zwang sein. Vielmehr sollte sie einen Ausgleich zum Hauptjob bilden. Wer in seinem Job viel mit Köpfchen arbeiten muss, tendiert eher zu einfacheren Tätigkeiten oder sogar zu körperlichen Arbeiten als Ausgleich. Aber auch umgekehrte Situationen sind nicht selten. Eine hauptberufliche, schwere körperliche Arbeit, wird nicht selten durch eine nebenberufliche geistige Arbeit kompensiert.

Vermutlich benötigen wir Menschen eine gewisse Portion Selbstverwirklichung, die wiederum das Mittelmaß zwischen körperlicher und geistiger Arbeit ist. Eventuelle Missstände im Hauptberuf können so kompensiert werden – für all diejenigen, die Lust dazu haben und eine Motivation verspüren.

Ist die nebenberufliche Selbstständigkeit sicher?

Die Selbstständigkeit an sich wird in unserer Gesellschaft immer noch mit einem sehr hohen Maß an Risiko verbunden. Ganz von der Hand zu weisen ist dies nicht, da es sehr wohl Konstellationen gibt, bei denen das Risiko größer ist als bei einem Angestelltenjob. Deswegen eignet sich die Selbstständigkeit auch nicht für jeden. Das Unternehmertum muss eine bewusste Entscheidung für eine Tätigkeit sein und nicht die Konsequenz aus einer Entscheidung gegen etwas anderes.

Die nebenberufliche Selbstständigkeit ist dabei eine sehr günstige und gute Option es „einfach mal zu probieren“. Solange keine besonders großen Investments eingegangen werden, ist auch der Verlust bei einer ordentlichen Führung der Geschäfte begrenzt. Dabei sollte die Selbstständigkeit immer mit dem notwendigen Respekt vor Geschäftspartnern und Behörden geführt werden. Wer es auf die leichte Schulter nimmt, wird im Zweifel die Konsequenzen sehr schnell zu spüren bekommen.

Begreife die Nebenselbstständigkeit als Möglichkeit in einen Bereich hineinzuschnuppern. Zusätzliche Einnahmen, die Möglichkeit Kosten abzusetzen und den unternehmerischen Gedanken freien Lauf zu lassen, sind drei sehr große Motivationsgründe. Und sollte dein Projekt am Ende nur wenige Euro pro Monat abwerfen, in jedem Fall bist du weiter als alle

anderen, die nur auf der Couch sitzen und träumen.
Die Definition von Erfolg gibst du vor!

Was die Sicherheit der Selbstständigkeit anbelangt:
Sie ist sicher! Solange du dich konform an den gesetzlichen Spielregeln hältst, bietet dir die Selbstständigkeit genau so viel Sicherheit wie ein normaler Angestelltenjob. Das Unternehmen kann dich trotz 10 Jahre Betriebszugehörigkeit rauswerfen und auf die Straße setzen, so wie du als Selbstständiger auch mal einen Auftrag verlieren kannst. Lass dich daher nicht von einem verzerrten gesellschaftlichen Bild blenden. Du fährst gut damit, wenn du dir dein ganz eigenes Szenario kreierst und dein Best-Case- sowie Worst-Case-Szenario kennst. So kannst du das Chancen-Risiko-Verhältnis am besten bewerten.

Die Definition deines eigenen Risikos ist nicht schwer einzuschätzen. Nimmst du all deine Ersparnisse und investierst beispielsweise 20.000 Euro in ein Produkt, was es am Markt nicht gibt, ist das Risiko sehr groß. Das Risiko umfasst in dem Moment den Verlust der 20.000 Euro sowie alle weiteren Kosten, die du tragen musst. Deine Ersparnisse wären bei null und du musst wieder von vorn anfangen.

Investierst du am Anfang statt der 20.000 Euro nur 500 Euro und testest zuerst den Markt, also, ob es für dein Produkt Abnehmer gibt, so ist dein Risiko schon deutlich geringer und du hast die Chance weitere Ideen auszutesten. Dein Risiko umfasst nur 500 Euro

zuzüglich der Folgekosten und vermutlich bleiben 19.500 Euro auf deinem Konto liegen. Selbst wenn du vier Anläufe brauchst, würde dein Risiko überschaubar sein.

Wie hoch ist dein Risiko, wenn du dich als Autor oder virtuelle Assistenz probierst? Einen Computer hat heute fast jeder Haushalt, so dass du hier keine nennenswerten Anschaffungskosten hättest. Ob dein Konzept funktioniert, kannst du schon vorher testen in dem du dein Angebot dem Markt präsentierst. Bekommst du Buchungen, scheint es einen Bedarf zu geben und du kannst deine Idee weiter ausbauen. Am Ende bleibt und das wiederholen wir fast schon gebetsmühlenartig: Es liegt in deiner Hand, was du aus der Chance machst und ob du die Möglichkeiten nutzen willst.

9. NACHTEILE BEIM NEBENBERUFLICHEN START

Es fällt uns offen gestanden etwas schwer bei einem selbst gewählten, eigenverantwortlichen Modell Nachteile zu finden. Die Nebenselbstständigkeit ist kein 40-Stunden-Job, sondern ist sehr individuell anpassbar. Wer nur wenig Zeit investieren kann, der wird von niemand anderem zu mehr Engagement gezwungen. Der Zeiteinsatz ist gerade zum Start etwas höher, als im späteren Geschäftsverlauf.

Ohne jegliche Vorkenntnisse und Fähigkeiten gibt es immer noch eine sehr breite Auswahl von Tätigkeiten in der nebenberuflichen Selbstständigkeit, mit denen du beginnen kannst. Stellen wir uns vor, dass du als virtuelle Assistenz einzelne Aufgaben über eine Agentur bearbeitest und erledigst. Gerade am Anfang ist der Stundensatz nicht besonders hoch. Das ist aber auch nicht wirklich überraschend, denn immerhin startest du ohne jegliche Erfahrungen und mit nicht vorhandener Reputation. Wie entsteht nun der Mehrwert für andere, damit sie dich buchen und du einen höheren Stundenlohn verdienst?

Fort- und Weiterbildung schaffen Wert

Mit den geringsten Chancen in den Markt zu gehen und viel Zeit gegen vergleichsweise wenig Geld zu tauschen ist keine attraktive Aussicht. Doch so, wie wir irgendwann einmal das Alphabet oder die

Grundrechenarten gelernt haben, so solltest du dich in deiner Nebenselbstständigkeit auch weiterentwickeln. Und so kann man einen möglichen Nachteil definieren, mit dem Drang und Zwang zur Weiterbildung. Sofern du mit deiner anfänglichen Bezahlung zufrieden bist, ist alles in Ordnung. Verziehst du aber das Gesicht beim Lesen der Konditionen, dann hast du nur eine Option. Du musst alles daran setzen, dich mehr zu qualifizieren, damit du deinen Auftraggebern einen höheren Mehrwert liefern kannst. Höhere Qualität hat ihren Preis und es gibt da draußen genügend Unternehmer, die bereit sind, diesen Preis zu zahlen.

In einem Angestelltenverhältnis überträgst du die Verantwortung dich weiterzubilden auf deinen Arbeitgeber. Er entscheidet, was für dich wichtig und relevant ist, und meist ist der persönliche Vorteil nur sehr gering. Einen wirklichen Mehrwert bringt es in der Regel nur dem Arbeitgeber. In der Selbstständigkeit hingegen bist du derjenige, der abwägen muss, ob dich ein Weiterbildungsangebot voranbringt und du damit deinen Kunden einen Mehrwert schaffen kannst.

Wie kannst du beispielsweise als virtuelle Assistenz organisierter und effizienter arbeiten? Welche Möglichkeiten gibt es an Weiterbildungen und was hilft dir wirklich weiter? Versetze dich dazu immer in die Situation deiner Auftraggeber. Sie suchen qualitative Ergebnisse und zuverlässige Auftragnehmer, die ihre Arbeiten nach ihren

Vorgaben erledigen und zeitliche Fristen einhalten. Und aus eigener Erfahrung können wir dir sagen, dass es überhaupt eine Seltenheit ist, Personen zu finden, welche sämtliche dieser Kriterien erfüllen. Spezialisier dich daher genau darauf Qualität abzuliefern, in allen Belangen.

Du wirst schnell erkennen, dass Auftraggeber genau dich gesucht haben und versuchen werden dir weitere Aufträge anzubieten. Du musst daher lernen, einen Auftrag im Vorfeld einschätzen zu können. Wie viel Zeit wirst du brauchen, um die gewünschte Qualität abzuliefern. Denke mit, gib dem Auftraggeber regelmäßig Feedback und stelle ihm deine Ideen vor, damit das Ergebnis seines Auftrags effizienter und besser für ihn wird. Arbeite nicht nur stupide nach den Vorgaben, sondern versuche mitzudenken und dein Ergebnis auf ein neues und für den Auftraggeber auf ein überraschend hohes Qualitätsniveau zu heben.

Lernen wirst du solche Dinge mit der Zeit und mit der Ausführung von zahlreichen Aufträgen. Nur nichts zu tun, wäre der falsche Weg. Wer immer mehr Zeit zu den gleichen Konditionen „verkauft“ wird einerseits schnell an seine Kapazitätsgrenzen gelangen und andererseits auch eine gewisse Frustration erkennen. Daher ist es sehr wichtig, dass du dich engagierst und bereit bist dich mit dem Thema Weiterbildung auseinanderzusetzen.

Auch an dieser Stelle können wir dir anbieten, mit uns, dem Team von eBookWoche, zusammenzuarbeiten. Wir werden dir die Chance geben, dass du dich beweisen kannst. Zeig uns, dass wir dich und deine zuverlässige Qualitätsarbeit brauchen werden und du wirst mit deiner Selbstständigkeit direkt durchstarten.

Du musst Entscheidungen treffen können

Unternehmer sind deswegen Unternehmer geworden, da sie Entscheidungen treffen wollen. Das kann die Entscheidung über das Ziel der nächsten Geschäftsreise sein oder ob mehrere Millionen Euro in eine Maschine investiert werden müssen. Zum Entscheider muss man nicht unbedingt geboren sein, aber jede deiner Entscheidungen solltest du in einem bestimmten Zeitrahmen überdenken und dann final treffen. Speziell am Anfang ist der Umfang der Entscheidungen noch äußerst gering beziehungsweise ihre Ausmaße sehr klein. Das trainiert hervorragend für später, denn schon hier kannst du viel falsch machen. Und so kommen wir zum nächsten Nachteil.

Selbstständige, die keine Entscheidungen treffen, sind Scheinangestellte, die ihre Einnahmen nur anders versteuern. Das hat nichts mit der Scheinselbstständigkeit zu tun, sondern bedeutet vielmehr, dass diese Menschen nicht in der Lage sind, sich zu positionieren. Eines der wichtigsten Worte in der Selbstständigkeit ist das Wort „Nein“. Du musst lernen anderen Menschen ein Anliegen zu

verneinen, wenn es nicht zu dem passt, was dein Ziel ist. Auftraggeber werden immer versuchen dich von ihrer Arbeitsweise, ihrem Ziel oder ihren Konditionen zu überzeugen. Wenn diese Dinge allerdings nicht zu deinen Zielen passen, musst du Nein sagen. Schließlich willst du für deinen Mehrwert und deine Leistung bezahlt werden und nicht dafür, dass du in die Schublade des Auftraggebers passt.

Das fällt gerade in der Nebenselbstständigkeit nicht leicht, da der scheinbare „Druck“, den du aufbauen kannst, vergleichsweise gering ist. Dennoch solltest du es unbedingt trainieren, dass du nur die Dinge als Tätigkeit annimmst, die dir entweder ausreichend Geld oder viel Spaß bringen. Die optimale Lösung ist natürlich die Kombination von beidem, wie du ja bereits weißt. Im Zweifel musst du Dinge lernen, die du noch nicht kannst und die dir vielleicht auch schwerfallen. Bei der Selbstständigkeit geht es aber darum voranzukommen und das funktioniert nur dann, wenn du alte Routinen, Denkweisen und Arbeitsprozesse über den Haufen wirfst und hinterfragst. Verkaufe dich nicht unter deinem Wert! Fokussiere dich auf Partner und Kunden, die wissen, wie wertvoll du bist.

Sind Steuern nicht auch ein Nachteil?

Mit der nebenberuflichen Selbstständigkeit ist immer auch das Thema der Steuern verbunden. Natürlich solltest du nur so viele Steuern zahlen wie nötig und Möglichkeiten nutzen, diese legal zu reduzieren. Aber grundsätzlich sind Steuern nichts Schlechtes.

Ganz im Gegenteil: Wer Steuern zahlt, hat etwas verdient, von dem er einen Teil abgeben muss. Wer keine Steuern zahlt, macht Verluste oder arbeitet schwarz. Steuern zahlen ist daher erstmal etwas Gutes.

Dennoch hängt dem Thema ein sehr fragwürdiger Ruf nach. Verständlich ist uns das bei näherem Betrachten der Tatsachen allerdings nicht. Als nebenberuflich Selbstständiger hast du zahlreiche Ausgaben, die du steuerlich geltend machen kannst. Angestellten ist diese Möglichkeit nur in bestimmten Ausnahmen möglich. Sieh in der Steuerlast daher mehr die Chancen und beschwere dich nicht über sie.

Gerade zu Beginn und als Kleinunternehmer ohne nennenswerte Anschaffungen wirst du eher einen Steuervorteil haben. Schließlich musst du keine Umsatzsteuer abführen und zahlst „lediglich“ eine Steuer auf deinen Gewinn, der bereits um deine Ausgaben reduziert wurde. Das sind auch Steuernachlässe, die als solche nicht sofort erkennbar sind.

Sind Kosten nicht ein Vorteil für Selbstständige?

Tendenziell sind sie das, aber vor allem muss den Kosten ein Wert gegenüberstehen, der dir wiederum einen Mehrwert bietet. Das ist einfacher gesagt als getan, denn nicht immer ist ein neuer Laptop eine wirklich sinnvolle Investition. Selbstständige tendieren oft dazu, sich Anschaffungen schön zu reden.

„Kostet mich ja nicht wirklich was, da ich die Rechnung als Aufwand geltend machen kann“ – der Gedanke ist grundlegend erstmal richtig. Dennoch sind Ausgaben erstmal Beträge, die verdient werden müssen. Gerade bei schwachen Umsätzen und geringen Gewinnen kann es durchaus sinnvoll sein, auch bei den Ausgaben sparsam zu sein und sich auf Dinge zu konzentrieren, die dein Business und damit deine Umsätze und Gewinne voranbringen.

Kosten sind immer dann gut angelegt, wenn sie dir Zeit sparen oder Geld einbringen. Ein Buchhalter oder ein Steuerberater sind passende Beispiele. Sie kosten zwar Geld, aber je nach Aufwand können sie dir eine große Zeitersparnis bringen oder deine Einnahmen und Ausgaben soweit optimieren, dass du unterm Strich mehr Geld verdienst.

Je komplexer dein Geschäft wird, desto sinnvoller ist ein Steuerberater. Bei Kapitalgesellschaften mit Bilanzierungspflichten gibt es noch spezielle Programme, die dich unterstützen. Hier ist die Abgabe an einen Buchhalter überaus klug und zeitsparend. Überlasse einfach komplexe Dinge, die nichts mit deinem eigentlichen Geschäft zu tun haben, Experten. Spätestens bei einer Buchprüfung wirst du die Dienste eines Steuerberaters zu schätzen wissen, wenn er dem Finanzbeamten bis auf Kontenebene deine Abschlüsse erklären muss.

Unnötig höhere Ausgaben wie ein größeres Büro, ein teurer Laptop oder eine verzichtbare Dienstreise stiften im ersten Moment keinen Mehrwert. Sie sind für uns eher in die Kategorie der Ausgaben zu stecken, die man sich meist hätte sparen können. Solange der Computer funktioniert und man in einer vernünftigen Geschwindigkeit und allen Programmen damit arbeiten kann, bräuchte man sicherlich keinen neuen. Wer Webdesign oder Grafikbearbeitung als Dienstleistung anbietet, braucht sicherlich passende Hard- und Software. Als virtuelle Assistenz sind High-End-Geräte sicherlich nicht notwendig.

Natürlich darfst du selbst entscheiden, wann du dir neue Dinge anschaffst, aber versuche immer die Notwendigkeit deiner Ausgaben zu hinterfragen und konzentriere dich auf Ausgaben, die dein Business direkt beim Umsatz und Gewinn voranbringen und nicht nur sinnlos die Kostenseite belasten.

Muss ich als nebenberuflich Selbstständiger nicht viel mehr arbeiten als vorher?

Zuerst sollten wir klären, was ist Arbeit und wie definierst du sie? Wer seine Briefmarken sortiert und ein Verzeichnis dazu erstellt „arbeitet“ ja eigentlich auch im Vergleich zu demjenigen, der eine Seite mit Produkttests aufbaut. Also, wo ist der Unterschied? Eigentlich kann man diesen sehr geradlinig beschreiben. Immer dann, wenn du Zeit einsetzt, um einen Ertrag daraus zu generieren, ist es Arbeit im eigentlichen Sinne.

Wie viel du arbeitest, entscheidest du selbst. Hier gibt es verschiedene Herangehensweisen, bei denen man beispielsweise mit festen Kontingenten arbeiten kann. Verbleiben wir bei der einen Stunde pro Tag, die wir in einem vorherigen Kapitel genannt hatten. Wenn das dein Zeiteinsatz ist, dann kannst du dort entsprechend die Aufgaben fix einplanen. Dabei ist es vollkommen irrelevant, ob du Aufgaben von einem Auftraggeber annimmst oder an einem eigenen Projekt arbeitest. Gleichermaßen könntest du anstatt der einen Stunde pro Tag auch einen oder zwei Tage in der Woche nehmen, an denen du dir Zeit reservierst. So begrenzt du deine Arbeitszeit.

Eine andere Möglichkeit ist es den Output deiner Arbeit zu messen und als Ziel festzulegen. Möchtest du jeden Tag 10 Euro verdienen, kann dies sehr unterschiedliche Aufwendungen bedeuten. Eine virtuelle Assistenz mit einer höheren Qualifikation muss bei einem Stundensatz von 40 Euro lediglich 15 Minuten arbeiten. Einsteiger werden hier sicherlich weit mehr Zeit investieren müssen, da sie mit einer geringeren Bezahlung rechnen müssen. Als Texter verdienst du anfangs vielleicht nur 2 Cent pro Wort. Je nachdem wie gut du recherchieren und wie schnell du danach schreiben kannst, dauert es dann im Zweifel einige Stunden, bis du einen Ertrag von 10 Euro verdient hast.

Spare Zeit um sie sinnvoll zu verwenden

Durchschnittlich 221 Minuten pro Tag schauen wir TV. Das sagt zumindest eine Statista-Studie⁹, welche die Jahre 2007 und 2017 miteinander vergleicht. Dabei steigt die durchschnittliche Fernsehdauer von 208 Minuten (2007) auf 221 Minuten (2017) an. Immerhin ein Anstieg von fast 10%, auch wenn es absolut nur 13 Minuten sind. 221 Minuten sind umgerechnet fast vier Stunden - 3 Stunden und 41 Minuten. Täglich!

Wenn du dir die Frage stellst, woher du deine Zeit nehmen sollst, wäre der TV-Konsum und viele andere Dinge in deinem Alltag eine gute Idee sie auf den Prüfstand zu stellen. Damit wollen wir dir nicht sagen, dass du nicht mehr TV schauen darfst. Du könntest aber deine Zeit dafür reduzieren und täglich vielleicht 1 Stunde für deine Nebenselbstständigkeit aufbringen. Du wirst überrascht sein, wie schnell du in die Gänge kommst. Hochgerechnet sind das 7 Stunden pro Woche, die dir im weiteren Verlauf bei einem Stundensatz von 10 Euro, bereits 70 Euro pro Woche und 280 Euro im Monat einbringen können. Was mit deutlich höheren Stundensätzen, einem höheren Zeitaufwand sowie auch mit passiven Einkünften möglich sein kann, darfst du dir gern selbst schnell ausrechnen.

Sollte der TV-Konsum bei dir nicht im Mittelpunkt stehen, so gibt es sicherlich zahlreiche andere Zeitfresser in deinem Leben, welche dir die Zeit

⁹ Quelle:

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1525/umfrage/durchschnittliche-fernsehdauer-pro-tag/>

rauben. Ob es nun das Smartphone, die Spielkonsole oder das stundenlange Telefonieren ist - versuche es einzuschränken. Finde heraus, was dir die Zeit stiehlt und reduziere deinen Konsum. Verwende einen Teil der „gewonnenen“ Zeit für deine neue Zukunft.

Dazu gehört unter anderem auch der Schlaf. Was, ich soll an meinem Schlaf sparen? Nein, nicht direkt, aber lass uns über die Möglichkeiten sprechen, um deine nebenberufliche Selbstständigkeit zu realisieren.

Ein gesunder und guter Schlaf beträgt laut Experten zwischen sieben und acht Stunden pro Nacht. Diesen Zeitraum solltest du versuchen auszunutzen, denn schließlich ist der Schlaf die Phase, in der dein Körper neue Kraft tankt und das Gehirn sich auf den neuen Tag vorbereiten kann. Stellst du aber bei deinen Schlafzeiten fest, dass du regelmäßig über die acht Stunden hinaus schläfst, solltest du versuchen früher aufzustehen.

Keine Frage, anfangs ist das schwer, aber sehr wahrscheinlich wird sich dein Körper nach wenigen Wochen daran gewöhnt haben. Damit hättest du weitere Zeit gewonnen, in der du deine Selbstständigkeit umsetzen kannst. Übrigens, wenn du abends weniger TV schaust, und bewusst ein bis zwei Stunden früher zu Bett gehst, könntest du noch etwas für deine Selbstständigkeit tun. Lesen zum Beispiel, Gedanken aufschreiben und durchaus

auch mal früher einschlafen. Auch das hilft dir beim frühen Aufstehen.

In der ganzheitlichen Betrachtung geht es nicht darum, eine effiziente Arbeitsmaschine zu werden. Betrachten wir die Zeit je Tag, die wir für sinnlose Dinge aufbringen, sollte relativ schnell ein ausreichendes Zeitkontingent gefunden sein, mit dessen Hilfe du an deiner Nebenselbstständigkeit arbeiten kannst. Wie viel Zeit du dir freischaufeln kannst und bereit bist zu investieren, musst du nur mit dir selbst vereinbaren.

Die Zustimmung deines Arbeitgebers kann eine Voraussetzung sein

Den folgenden Abschnitt könnte man sehr kurz halten: Wenn der Arbeitgeber es nicht erlaubt, wirst du keine nebenberufliche Selbstständigkeit ausüben können. So ist es leider, wenn du in einem Angestelltenverhältnis arbeitest und dich den Bedingungen des Arbeitsvertrages unterwirfst.

Doch halt, da ist etwas. Der Arbeitsvertrag. Du brauchst die Erlaubnis deines Arbeitgebers nur dann, wenn er dir im Arbeitsvertrag die Ausübung einer solchen Tätigkeit untersagt oder erwartet über nebenberufliche Tätigkeiten vorab informiert zu werden. Per Gesetz gibt es keine Verpflichtung des Arbeitnehmers den Arbeitgeber über das Nebengewerbe zu informieren. Erst mit der Aufnahme der Klausel in den Arbeitsvertrag musst du überhaupt eine Genehmigung oder Erlaubnis

einholen. Prüfe also vor dem Gang zu deinem Arbeitgeber, was in deinem Arbeitsvertrag steht. Unter Umständen musst du hier gar nicht aktiv werden.

Ehrlicherweise ist dieser Passus heute in fast jedem modernen Arbeitsvertrag vorhanden. Damit sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass du um die Frage herum kommst. Oftmals ist es nur ein kleiner Satz wie folgender, der darauf hinweist:

„Nebentätigkeiten bedürfen der Zustimmung durch den Arbeitgeber“.

Nicht selten formulieren Arbeitgeber in eine solche Zustimmung dann auch den singemäßen Passus, dass diese Erlaubnis ohne Angabe von Gründen zurückgenommen werden kann. Zusätzlich dürfe die Nebenbeschäftigung in keiner Weise das Arbeitsergebnis der Hauptbeschäftigung beeinträchtigen.

Kurzum: Du wirst dich nicht vor einem Gespräch drücken können! Schlimmer und zudem vertragswidrig wäre es, wenn du es einfach machst und später irgendwann einmal Rede und Antwort stehen musst. Bereite dich gut auf das Gespräch vor und lerne zu argumentieren. Damit ist nicht gemeint, dass du einen Streit anfangen sollst. Sehr wohl sollst du aber in der Lage sein deinen Standpunkt und deinen Wunsch vertreten zu können, wenn du auf Widerstand treffen solltest. Erkläre, dass du offen mit

deinem Chef umgehen möchtest und warum du die Tätigkeit ausüben willst.

Besonders, wenn du vollkommen themenfremd von deinem Hauptjob eine Unternehmung gründen möchtest und zudem die Arbeiten in unkritische Zeiten wie das Wochenende verlegst, hast du sehr gute Chancen auf die Zustimmung deines Arbeitgebers. Je weniger Überschneidungen es mit deinem Hauptjob gibt, desto eher sollte deiner Anfrage zugestimmt werden.

Was soll ich tun, wenn mein Arbeitgeber nicht zustimmt?

Das ist leider in der Tat ein Problem, zu dem wir keine echte Lösung haben. Es gibt zwar Lösungen, allerdings bedürfen die eines sehr hohen Einsatzes von deiner Seite oder einem sehr hohen Risiko. Ein enorm hohes Risiko gehst du beispielsweise ein, wenn du dich dennoch nebenberuflich selbstständig machst. Beim Gewerbeamt wird dich niemand davon abhalten und das Finanzamt freut sich über weitere Steuereinnahmen. Kommt dir allerdings dein Arbeitgeber auf die Spur und kann dir dein Nebengewerbe nachweisen, dann wäre dies ein Grund für arbeitsrechtliche Konsequenzen bis hin zur Kündigung. Besonders dann, wenn du Krankheiten oder Urlaubszeiten dazu nutzt, um für dein Nebengewerbe zu arbeiten, ist auch eine fristlose Kündigung möglich. Es ist also auch eine Option ohne die Erlaubnis deines Arbeitgebers zu starten, du musst dir aber über die Konsequenzen bewusst sein.

Eine Absage bedeutet nicht gleich das totale Aus. Vielmehr solltest du deinen Arbeitgeber darum bitten, dir seine Gründe zu nennen. Hinter einer Absage steht meist Risiko für den Arbeitgeber. Fürchtet er Konkurrenz durch dich? Hat er Angst, dass deine Arbeitsleistung nachlässt oder vielleicht sogar, dass er dich verliert? Es gibt viele verschiedene Gründe bis hin zum Totschlag-Argument: Haben wir noch nie gemacht!

Keine der Aussagen ist leicht zu widerlegen, aber du solltest in einem Gespräch Verständnis für die Entscheidung deines Arbeitgebers zeigen. An dieser Stelle einen Konfrontationskurs einzuschlagen ist schlichtweg destruktiv, da du dir alle Optionen verbauen könntest. Mit Verständnis für seine Bedenken bekundest du gleichzeitig eine hohe Motivation, diese zu lösen. Das bedeutet nicht, dass dein Arbeitgeber zwingend darauf eingehen wird, aber du hast in jedem Fall Ansatzpunkte.

Erkläre und beschreibe dich um die Angst zu nehmen

Speziell Wettbewerbssituationen sind für den Arbeitgeber aus verständlichen Gründen etwas, das er nicht möchte. Du verfügst letztlich über Insider-Wissen, welches du anwenden und einbringen könntest, um deinem Arbeitgeber finanziell zu schaden. Wir glauben, dass es sich von selbst ergibt, dass eine Absage in einem solchen Fall nachvollziehbar ist. Dennoch muss sie nicht das Ende

bedeuten. So wirst du zum Beispiel nicht in der Lage sein, das gesamte Portfolio deines Arbeitgebers abzudecken.

Wenn du ihm Konkurrenz bietest, dann lediglich in einem kleineren Geschäftsbereich. Vielleicht lassen sich hier gemeinsam Synergien schaffen? Vielleicht kaufst du die Ware von deinem Arbeitgeber oder tust ihm anderweitig etwas Gutes wie Workshops, indirekte Werbung oder andere Möglichkeiten, die ihm einen Vorteil bieten. Einen Vorteil, den er nicht oder nur gegen Materialeinsatz erreichen könnte, wenn er dir die Zusage verweigert.

Je mehr du die Argumente deines Arbeitgebers verstehst und aufnimmst, desto eher hast die Chance ihn umzustimmen. Für jedes Problem gibt es eine Lösung und es liegt an dir, diese Lösung zu suchen. Eine gute Möglichkeit wäre beispielsweise das Angebot eines gewissen Probezeitraums. Dein Arbeitgeber gibt dir die Möglichkeit dein nebenberufliches Business aufzubauen und am Markt zu platzieren und gleichzeitig haben sie eine Widerrufsmöglichkeit. Die Option ist vor allem dann besonders eindrucksvoll, wenn dein Arbeitgeber vermutet, dass deine Leistung nachlässt oder das Nebengewerbe irgendwie anderweitig das Verhältnis belastet. Hier bist du gefordert, denn schließlich willst du diese Erlaubnis haben. Arbeite unbedingt daran, dass du den richtigen Eindruck vermittelst.

Nicht selten ist das Nebengewerbe etwas komplett anderes, als das was du hauptberuflich machst. Es beflügelt dich und bringt dir einen gewissen Ausgleich, welcher auch deine Leistung im Hauptjob spürbar ansteigen lassen sollte. Du musst dich nun nicht gleich überschlagen, aber du solltest deinem Arbeitgeber zeigen, dass dir seine Zusage etwas wert ist. Schließlich ist jeder von uns für Wertschätzung offen und tendiert danach zu einem milderem Urteil über einen Sachverhalt.

Dein Ziel ist es, deinen Arbeitgeber davon zu überzeugen, dass deine Nebenselbstständigkeit keine negativen oder nur positive Einflüsse hat. Überzeuge deinen Arbeitgeber mit den Vorteilen, die sich durch deine nebenberufliche Selbstständigkeit für ihn ergeben. Irgendwann wird es funktionieren, wenn nicht sofort, dann zu einem späteren Zeitpunkt. Gib ihm etwas Zeit sich an deine Idee zu gewöhnen. Natürlich solltest du nicht aufhören das Thema präsent zu halten, aber gleichzeitig darfst du ihn nicht ständig damit überfahren oder sogar nerven. Und einen Joker hast du auch noch. Dein Chef wird vielleicht nicht ewig dein Chef bleiben.

Brauchst du besondere Versicherungen?

Das kommt in erster Linie vor allem darauf an, was du machen möchtest. Planst du wertvolle Uhren zu vertreiben und einer bestimmten Kundschaft zum Kauf vorzustellen? Wird bei dir zu Hause eingebrochen oder sie werden dir aus dem Auto

gestohlen, entsteht dir ein erheblicher Schaden. Nicht selten kann dieser Schaden zu Beginn auch direkt das Ende deiner Unternehmung bedeuten, da du nichts mehr hast, was Umsatz bringen könnte. Insofern solltest du immer die Werte und Risiken versichern, die sich zusätzlich durch deine nebenberufliche Selbstständigkeit ergeben. Wie schon erwähnt, macht eine Versicherung immer dann Sinn, wenn es ein außerordentliches Risiko gibt.

Zum normalen und üblichen Risikomanagement eines Unternehmens (auch in der Nebenselbstständigkeit) gehört das Abdecken von bekannten Risiken. Verkaufst du beispielsweise elektronische Teile, so solltest du eine Betriebshaftpflicht haben, die den Schaden durch einen nachweisbaren Defekt abdeckt. Ist der Schaden gering, so wird vielleicht nur das Produkt zerstört. Gleichmaßen könnte aber auch das ganze Haus abbrennen und ein Personenschaden entstehen, was dich vor eine besondere finanzielle Herausforderung stellt. Hier lohnt sich jeder Versicherungsbeitrag, auch wenn das Ereignis nie eintritt.

Arbeitest du als Surflehrer oder Fallschirmlehrer, also Tätigkeiten, die zwangsläufig ein höheres Risiko mitbringen, solltest du das im Vorfeld mit deinem Versicherungsberater besprechen. Im besten Fall lässt du dir die Unbedenklichkeit von ihm bescheinigen. So vermeidest du weiteres Risiko und

zudem jahrelange Auseinandersetzungen im Schadensfall.

Die Krankenversicherung, Pflegeversicherung und alle weiteren Sozialversicherungen werden sich für dein Nebengewerbe nicht interessieren. Sie konzentrieren sich auf deinen Hauptjob und nehmen sich ihren Anteil von deinem dortigen Einkommen. Es ist daher wichtig zu prüfen, inwieweit du dein individuelles Risiko absichern möchtest.

Schäden, Wertverluste und anderweitige Fälle lassen sich gut absichern. Generell ist eine Betriebshaftpflicht als Unternehmer niemals verkehrt, da sie viele Fälle abdeckt, die dir im Zweifel noch gar nicht in den Sinn gekommen sind. Auch eine Rechtsschutzversicherung, explizit für dein Gewerbe, kann gerade in klage freundlichen Branchen die richtige Wahl sein.

Was ist Scheinselbstständigkeit und warum ist das ein Problem?

Der Selbstständige als auch der nebenberuflich Selbstständige bekommt seine Aufträge von seinen Auftraggebern. So sollte es zumindest sein, dass jeder einen gewissen Kundenstamm hat. Der Auftraggeber ist eine wirtschaftlich eigenständige Instanz wie der Selbstständige auch. Diese Eigenständigkeit kann jedoch von verschiedenen Behörden angezweifelt werden, wenn der Anschein erweckt wird, dass der Selbstständige nur „im“ Unternehmen des Auftraggebers arbeitet.

Um dich gegen diese Vermutung abzusichern, solltest du unbedingt die folgenden drei Punkte beachten:

- Habe immer mehrere Auftraggeber
- Arbeite überwiegend eigenständig
- Vermeide Eingliederung und Weisungspyramide

Es gibt Experten, deren Wissen und Kompetenz so begehrt sind, dass Firmen diese gerne langfristig an sich binden. Nicht immer wollen die Selbstständigen dazu aber ihren Status als Selbstständige aufgeben, so dass es zu einer Schein-Einstellung kommt. Der Experte arbeitet in den Räumlichkeiten des Unternehmens, ist vielleicht sogar einer Abteilung zugeordnet und empfängt von der dortigen Leitung Weisungen und isst vielleicht auch noch in der Kantine zu Mitarbeiterkonditionen.

Was im ersten Moment aussieht wie die Übereinkunft zweier Parteien, kann als Scheinselbstständigkeit ausgelegt werden. Schließlich ist zwischen dem Experten und dem Mitarbeiter von außen kein Unterschied erkennbar.

Als nebenberuflich Selbstständiger solltest du unbedingt darauf achten, dass du unterschiedliche Auftraggeber hast. Gerade beim Einstieg ist das nicht besonders schwierig zu realisieren, da du dich am Markt selbst neu orientieren musst. Mit der Zeit wirst du den einen oder anderen Kunden finden, mit

dem du sehr gut zusammenarbeiten kannst. Das ist ein absolut wünschenswerter Zustand, solange es nicht dein einziger Kunde ist.

Das Problem entsteht dann, wenn der Anschein besteht und nicht widerlegt werden kann. Speziell die Rentenkasse beziehungsweise die Sozialkassen gehen in der Konstellation Selbstständiger mit Unternehmen letztlich „leer“ aus, da der Selbstständige nicht der Rentenversicherungspflicht unterliegt. Er muss sich im Rahmen seiner Finanzplanung selbst darum kümmern. Somit wäre die Beschäftigung von Selbstständigen im eigenen Unternehmen für die Lohnkosten ein Vorteil, da ein Teil der Lohnnebenkosten entfällt. Und so entstand der Begriff der Scheinselbstständigkeit!

Wenn du überwiegend nur für einen Kunden tätig bist, regelmäßig und hauptsächlich dort vor Ort und in der Arbeitsorganisation eingegliedert bist, erweckt es den Anschein als wärest du nicht selbstständig, sondern dort angestellt. Folglich müsstest du sowie der Auftraggeber die Lohnnebenkosten auch voll begleichen.

Scheinselbstständigkeit? Nein, danke!

Grundsätzlich ist es absolut nachvollziehbar, warum Sozialkassen und Sozialgerichte die Scheinselbstständigkeit als solche gerne aufdecken wollen. Letztlich handelt es sich dabei um eine Möglichkeit, die Lohnnebenkosten zu senken. Ehrlicherweise ist es aber einfach nur Betrug. Das ist

aber mit Sicherheit nicht das, weshalb du dich nebenberuflich selbstständig machen möchtest. Insofern solltest du darauf achten, dass du einige Regeln einhältst, um bei der Bewertung nicht durch das Raster zu fallen.

Schon das allgemeine Risikomanagement verlangt von dir als Unternehmer, dass du dich bei deiner Kundenakquise breiter aufstellst. Natürlich darfst du einen großen Kunden haben, wo du auch mal vor Ort bist, sofern das nebenberuflich überhaupt möglich ist. Bricht dir dieser eine Kunde weg, aus welchen Gründen auch immer, geht gleichzeitig auch dein nebenberufliches Einkommen verloren. Es ist also empfehlenswert auf mehrere Standbeine zu setzen und nicht voll und ganz auf einen Kunden zu setzen.

Ein weiteres sehr wichtiges Merkmal einer echten Selbstständigkeit ist es Dritte einzusetzen. Fragt einer deiner Kunden einen großen Auftrag bei dir an und du kannst ihn allein nicht bewältigen, so kannst du externe Hilfe in Anspruch nehmen. Du kannst praktisch einzelne Arbeitspakete an Dienstleister auslagern und so den Auftrag erfüllen.

Diese unternehmerische Freiheit ist ein Anzeichen für deine Selbstständigkeit. Ein angestellter Mitarbeiter oder auch ein Scheinselbstständiger kann dies nicht tun. Er muss die Anfrage des Vorgesetzten vollständig selbst abarbeiten. Schließlich bekommt er dafür sein Gehalt gezahlt. Somit ist die Möglichkeit

Dritte einzusetzen ein Indiz für die Selbstständigkeit in einer möglichen Nachweispflicht um eine eventuelle Scheinselbstständigkeit.

Grenze dich deutlich ab

Immer wieder gibt es Konstellationen, die im ersten Moment nach einer Scheinselbstständigkeit aussehen. Diesen Anschein solltest du zusammen mit deinem Auftraggeber von Beginn an verhindern. Schließlich sitzt ihr beide in einem Boot und solltet euch gegenseitig absichern.

Wer von seinem Auftraggeber ein Büro gestellt bekommt, um möglichst kurze Dienstwege zu den Ansprechpartnern zu haben, sollte hier auf die Zahlung einer anteiligen Miete bestehen. Der Fakt an sich verhindert zwar die Feststellung der Scheinselbstständigkeit nicht, aber eine deutliche Abgrenzung ist ein Indiz auf verschiedene wirtschaftliche Einheiten. So könntest du beispielsweise eine Abrechnung für diejenigen Tage erhalten, an denen du auch tatsächlich vor Ort warst. Gleiches gilt für die Nutzung von Geräten oder anderweitigen Arbeitsmitteln deines Auftraggebers.

Als eingesetzter Experte für ein bestimmtes Themengebiet ist es grundsätzlich möglich, dass du für eine längere Zeit in einem Unternehmen tätig bist. Unter Umständen bist du sogar in die Arbeitsorganisation eingegliedert und unterstehst einem Weisungsgefüge. Gerade bei zeitlich

begrenzten Einsätzen (Projektarbeiten) kannst du einen sogenannten Werkvertrag schließen. Dieser verpflichtet dich letztlich zu einer Leistung bis zu einem bestimmten Datum. Das Verhältnis endet dann und du arbeitest danach als selbstständige Wirtschaftseinheit weiter. Das ist eine gute Möglichkeit deine Eigenständigkeit zu definieren, gerade bei längerfristigen Einsätzen oder nur einem Auftraggeber.

10. ENDLICH NEBENBEI GESTARTET - UND JETZT?

Sobald du dein Gewerbe angemeldet hast, kann die eigentliche Arbeit beginnen. Als Selbstständiger musst du jedoch auch über die typische Arbeit hinaus Dinge bearbeiten. Dazu gehört unter anderem die Buchhaltung. Dank der fortschreitenden Digitalisierung ist dies weitaus einfacher als noch vor vielen Jahren.

Wenn du für deine erbrachte Arbeit auch eine Entlohnung erhalten möchtest, dann kommst du an dem Punkt der korrekten Rechnungsstellung nicht vorbei. Niemand wird dir Geld überwiesen, ohne eine Rechnung von dir zu erhalten. Abhängig der Rechtsform oder auch bei Anwendung der Kleinunternehmerregelung gibt es bestimmte Dinge zu beachten, damit deine Rechnungen richtig erstellt und verbucht werden können. Im Internet wirst du schnell fündig, wie eine Rechnung in deinem Fall richtig aussehen muss. Wir verwenden für das Erstellen unserer Rechnungen den Service von [Fastbill](#). Du kannst hier aus verschiedenen Vorlagen eine eigene Rechnung erstellen, deine Produkte vordefinieren und so schnell und einfach rechtskonforme Rechnungen schreiben.

Ein weiterer wichtiger Punkt beim Start deiner nebenberuflichen Karriere ist die Eröffnung eines Geschäftskontos. Das kostet besonders für

Einzelunternehmer vergleichsweise wenig. Vor allem aber verhindert es, dass du deine privaten und geschäftlichen Zahlungen miteinander vermischst und den Überblick verlierst. Zusätzlich kannst du das Konto mit verschiedenen Buchhaltungsprogrammen verknüpfen. Der Zahlungsabgleich, das Mahnwesen und die Verbuchung der Vorgänge können so teilweise automatisiert ablaufen und kosten dich nur weniger Zeit. Eine Übersicht von kostenfreien und kostengünstigen Geschäftskonten findest du auf [dieser eBookWoche-Unterseite](#).

Als Selbstständiger sollte es dein Bestreben sein, deine wertvolle Zeit möglichst produktiv zu nutzen. Die Erleichterungen durch eine einfache Buchhaltung bei der Rechtsform des Kleinunternehmers helfen dir da sehr. Das Zusammenspiel von Rechnungsprogrammen, Bankkonto, Buchhaltungsprogrammen und anderen Tools erleichtern dir die Arbeit ungemein. Besonders dann, wenn der bürokratische Teil nicht deine Stärke ist.

Wer soll deine Buchhaltung machen?

Es ist eine Frage die immer wieder verschreckt, aber so schrecklich ist die Lösung gar nicht. Ob du einen Steuerberater brauchst oder die Buchhaltung alleine machen kannst, hängt maßgeblich von deinem Geschäftsmodell und dem Umfang ab. Gerade am Anfang, wenn du nur wenige Rechnungen schreibst und vermutlich auch nur wenige Kunden hast, ist der buchhalterische Aufwand sehr gering. Ein

Steuerberater lohnt sich besonders dann, wenn er dir entweder viel Arbeit abnimmt und/oder Möglichkeiten aufzeigt, wie du Steuern sparen kannst. Trifft beides nicht auf dich zu, kannst du dir den Steuerberater tendenziell sparen.

In letzter Konsequenz können wir dir nur aus unserer Erfahrung berichten. Wir sind weder in dem Bereich ausgebildet noch verfügen wir über besondere Kompetenzen. Zudem haben wir die genannten Tätigkeiten an externe Dienstleister abgegeben, damit wir uns voll auf unsere Projekte konzentrieren können.

Wenn du dir unsicher bist, ob ein Steuerberater für dich einen Vorteil bieten kann, solltest du dich einfach von einem beraten lassen. Dabei ist es nicht vermessen deine Erwartungshaltung hinsichtlich der Arbeitserleichterung und/oder der Steuerminderung zu formulieren, wenn es darum geht, deinen Auftrag zu beschreiben. Die heutigen Buchhaltungsprogramme verschiedener Anbieter ermöglichen es dir bereits von Beginn an, die Prozesse in der Buchhaltung weitestgehend zu automatisieren. Das muss den Steuerberater nicht arbeitslos machen, kann den Einsatz aber unter Umständen verhindern.

Nebenbei bedeutet nebenbei

Der Nebenberuf hat seinen Namen vor allem aus dem Umstand, dass er im Vergleich zur Hauptbeschäftigung einen deutlich geringeren

Stundenumfang hat. Oftmals ist die Erlaubnis des Arbeitgebers auch genau daran gebunden, damit die nebenberufliche Selbstständigkeit keine überhandnimmt und den Hauptjob beeinflusst. Hier kann es helfen, sich bestimmte Zeitkontingente einzurichten. Sind diese ausgeschöpft, solltest du dich vielleicht ein wenig einbremsen. Nicht, weil wir dich aufhalten wollen. Du solltest dich vielmehr mit der Fragestellung beschäftigen, ob aus deinem Nebenberuf mehr werden oder das aktuelle Niveau beibehalten werden soll. Gerade leicht verdientes Geld kann sehr motivieren und dich immer weiter antreiben. Du solltest dir aber der Gefahr eines zu schnellen Wachstums und dem Ausweiten der Nebenselbstständigkeit hin zu einem eigenen Vollzeitjob bewusst sein.

Dank der Digitalisierung ist eine nebenberufliche Selbstständigkeit heute weitaus einfacher darzustellen als noch vor einigen Jahren. Das Internet bietet fast jedem die Möglichkeit, sich individuell zu entfalten. Zwar ist nicht jeder als Selbstständiger und Unternehmer geboren, aber besonders denen, die danach streben, eröffnen sich so große Chancen. Gerade ortsunabhängiges Arbeiten und das Outsourcen von Arbeitspaketen ermöglicht es, eine Nebenselbstständigkeit auszuüben, obwohl der Gesamtaufwand dem eines Hauptjobs entspricht. Letztlich musst du alles in allem organisieren und die Qualität vor deinem Auftraggeber vertreten können.

Gibt es die Möglichkeit Zuschüsse zu bekommen?

Gerade in der nebenberuflichen Selbstständigkeit erscheint es eher unwahrscheinlich, dass du vergleichbare Projekte umsetzen wirst. Dennoch kann es unter Umständen notwendig sein, dass du auf eine externe Geldquelle angewiesen bist. Speziell beim Start sind natürlich höhere Kosten normal, da entsprechende Anschaffungen anstehen.

Es gibt in Deutschland verschiedene Formen der Unterstützung. Wer hier allerdings darauf hofft mehrere Hundert oder Tausend Euro zum Start geschenkt zu bekommen, der irrt grundlegend. Eine derartige Förderung gibt es weder im Nebengewerbe noch im Vollerwerb. Sehr wohl gibt es für Arbeitslose beispielsweise einen finanziellen Anschub, der die Abgaben für die Sozialversicherungen kompensieren soll. Diese Förderung ist allerdings zeitlich begrenzt und mit 300 Euro pro Monat auch kein Wert, der als Startkapital gelten kann. Zusätzlich ist die Förderung zweckgebunden und kann beispielsweise nicht für den Wareneinkauf oder die Beschäftigung von Dienstleistern eingesetzt werden.

Im Nebengewerbe dürfte es also äußerst schwierig sein, eine öffentliche Förderung zu erhalten. Besonders monetär, also bar auf ein Konto eingezahlt, sind uns keine Möglichkeiten bekannt. Regelungen wie beispielsweise die Vereinfachung durch die Kleinunternehmer-Regelung oder auch

anderweitige Erleichterungen sind selbstverständlich für jeden möglich und sollten als Förderungen von Gründern verstanden werden. Sehr wohl kann es aber sein, dass die zuständige Kommune oder Gemeinde generell begrenzte Förderprogramme für Gründer hat. Hier hilft es sich zu informieren und gezielt danach zu fragen. Erwarte aber bitte nicht, dass dir jemand Geld schenkt. Bei solchen Förderungen handelt es sich oftmals um weitaus bessere Konditionen bei Krediten, Geschäftsräumen oder ähnlichen Dingen. Häufig findest du auch Beratungsgutscheine für verschiedene Dienstleister, die dir beim Start durchaus behilflich sein können.

An der Stelle möchten wir uns ein offenes Wort erlauben: Eine Gründung im Nebenerwerb, die auf eine Anschubfinanzierung angewiesen ist, ist vermutlich von vornherein zum Scheitern verurteilt. Als Unternehmer musst du Gewinnerzielungsabsichten haben und diese auch konkret ausformulieren können. Wer eine Startfinanzierung benötigt, macht grundlegend etwas falsch. Und wir reden hier bewusst nur von der nebenberuflichen Selbstständigkeit!

Informiere dich gern über mögliche Zuschüsse oder anderweitige Förderungen, aber halte dich damit nicht allzu lange auf. Lege deinen Fokus mehr darauf, dass du Mittel und Wege findest, wie du deine Idee dennoch realisieren kannst. Oft wirst du nicht viel an Eigenkapital benötigen, um deine nebenberufliche Selbstständigkeit zu starten. Die

notwendigsten Mittel wie zum Beispiel einen Computer mit den wichtigsten Anwendungen solltest du durch dein Haupteinkommen aufbringen können. Letztlich geht es darum die Geschäftsidee finanziell gesehen möglichst „schlank“ zu starten.

Gerade was dein erstes Equipment angeht, so kannst du mit sehr wenig Geld eine Grundausstattung zusammenstellen. Du kannst dir im schlimmsten Fall ein Gebrauchtgerät besorgen und bei der Software auf alternative und kostenfreie Programme ausweichen. Verlass dich also nicht darauf, dass andere dein finanzielles Thema lösen.

Vielmehr solltest du deine Geschäftsidee so ausgestalten, dass du mit minimalem Einsatz starten und Geld verdienen kannst. Nimm die Dinge selbst in die Hand! Nutze deine ersten Gewinne um dein Geschäft weiter auszubauen.

Was passiert im Krisenfall?

Das Nebengewerbe funktioniert doch nicht wie geplant oder du verlierst deinen Hauptjob - beides sind absolute Worst Case Szenarien! In der freien Wirtschaft können wir es fast täglich sehen, dass solide Unternehmen auch in Schwierigkeiten geraten können. Einige überstehen die Krisen, andere nicht. Du solltest auch bei einem Nebengewerbe niemals davon ausgehen, dass du frei von Krisen sein wirst. Sie werden kommen, versprochen. Am besten stellst du dich im Vorfeld bereits auf unterschiedliche Szenarien ein.

Dazu ist es notwendig, das ganz individuelle Risiko deines Gewerbes herauszufinden. Im Vordergrund stehen dabei immer die finanziellen Verpflichtungen, die du eingegangen bist. Zudem spielt natürlich auch eine Rolle, wie sehr du persönlich auf die Einnahmen aus dem Nebengewerbe angewiesen bist. Eine gute Ausgangsposition sind immer sehr geringe Kosten und ein Nebengewerbe „aus Spaß“. Fallen die Einnahmen aus, passiert erst einmal nicht viel. Anders sieht es dabei aus, wenn du darauf angewiesen bist.

Wer sich gerade zum Beginn der Selbstständigkeit in hohem Maße auf Kredit eingerichtet hat (Büro, Hardware, Fahrzeug ...), der wird monatlich weiterhin die Kosten dafür tragen müssen. Hierbei ist auch wichtig zu verstehen, dass Umsatz nicht gleich Gewinn bedeutet. Du solltest daher frühzeitig damit beginnen, dir für einzelne Posten Rücklagen (Steuern, Fixkosten, Reserven ...) zu bilden.

Mit wachsenden Umsätzen wirst du zudem bald erkennen, wie viel dir tatsächlich zur freien Verwendung übrig bleibt. Hast du Zahlungsverpflichtungen für Leasinggeräte, Abos oder andere notwendige Dinge, so solltest du unbedingt daran denken, dass du diese Kosten durch Kostenaufschläge auch verdienen musst. Das gilt unabhängig für Kleinunternehmer als auch für Unternehmer, welche die Mehrwertsteuer als Vorsteuer geltend machen. Letztlich ist es eine

einfache Rechnung, wie viel Geld du monatlich verdienen musst, um deine Kosten zu decken. Je geringer deine Kostenbelastung ist, desto weniger krisenanfällig bist du aufgestellt.

Der unternehmerische Gedanke sollte grundsätzlich langfristig ausgerichtet sein. Mit Blick auf die historische Entwicklung stehen uns durchschnittlich alle 10 Jahre volkswirtschaftliche Krisen ins Haus. Dies wirst du als Freelancer und Selbstständiger mehr oder weniger zu spüren bekommen. Natürlich spielt hier der Mehrwert-Gedanke eine große Rolle. Je besser du dich in deinem Segment positioniert hast, desto wertvoller ist deine Arbeit und dein Ertrag daraus.

Da du nie weißt, wann dein Geschäft Hochs und Tiefs erleben wird, solltest du grundsätzlich auf mögliche Gegebenheiten vorbereitet sein. Unserer Erfahrung nach ist es sinnvoll sich ein Sicherheitspolster anzulegen. Vergleichbar wie im Privatleben, denn auch hier wirst du sicherlich eine finanzielle Reserve für einige Monate aufgebaut haben. Wir empfehlen hier ein Polster in Höhe der prognostizierten Ausgaben, die innerhalb von 6 Monaten anfallen, aufzubauen. Anhand deiner Erfahrungen kannst du auch einen bestimmten Prozentsatz deiner Einnahmen für dein Sicherheitspolster zurücklegen. Sobald du den benötigten Betrag angesammelt hast, kannst du überschüssiges Kapital in dein Unternehmen investieren oder frei darüber verfügen.

Gedacht ist eine ausreichende Rücklage nicht um mehrere Jahre überbrücken zu können. Sie sollte aber groß genug sein, damit du kurzfristige und überraschende Einnahmeausfälle kompensieren und deine Ausgaben weiter bedienen kannst. Gründe für Einnahmeausfälle oder außerordentliche Ausgaben gibt es unzählige. Beispiele könnten sein, dass du durch Konkurrenz weniger Umsatz erzielst als geplant. Auch Rechtsberatkungskosten durch Abmahnungen können mitunter ordentlich ins Geld gehen. Solange es sich um überschaubare Einmalkosten und nur temporäre Einnahmetiefs handelt, ist das Risiko überschaubar und deine Rücklagen werden dir gut helfen können.

Unterschätze die möglichen Risiken nicht! Das Wissen über deine Einkommensströme sowie deine Ausgabenbasis sind das A und O. Je mehr du dich damit auseinandersetzt, desto weniger wirst du von unliebsamen Begebenheiten überrascht. Zudem wird es dich ungemein beruhigen und dir Sicherheit geben, damit du dich in deinem nebenberuflichen Alltag unbeschwert auf die wirklich wichtigen Dinge konzentrieren kannst - dem Wachstum und der Pflege deines Business.

Was passiert beim Verlust des Hauptjobs?

Die wichtigsten Risiken deines Nebengewerbes haben wir nun besprochen. Aber wie sieht es aus, wenn es mit deinem Hauptjob Probleme gibt?

Unabhängig von deinem Nebengewerbe, solltest du privat vorsorgen und dich gegen einen möglichen Jobverlust absichern. Solange sich dein Nebengewerbe nicht auf einem Niveau befindet, auf dem es mit ein wenig mehr Aufwand dein Haupteinkommen ersetzen könnte, so hat dein Hauptjob absolute Priorität.

Wie lange wird es ungefähr dauern, bist du nach einem Jobverlust einen neuen Arbeitgeber findest? Für diese Zeit solltest du ein ausreichendes Finanzpolster aufgebaut haben. Auch wie in dieser Zeit dein Nebengewerbe weiterläuft, ist ein Gedanke, den du dir machen solltest. Deine volle Aufmerksamkeit sollte in dieser Zeit auf dem Hauptjob liegen, was zu einer Vernachlässigung deines Nebenjobs führen kann, denn mit deinem Hauptjob verdienst du deine gesamten Lebenshaltungskosten wie Miete, Verpflegung und andere Fixkosten. Die Kosten deines Nebenjobs werden aber zusätzlich weiterlaufen und ein geringerer Zeitaufwand wird auch zu einem spürbaren Umsatzrückgang führen.

Darf ich mein Nebengewerbe behalten, wenn ich arbeitslos werde?

Grundsätzlich sollte die Arbeitslosigkeit nur ein vorübergehender Zustand sein. Vielleicht wirst du nicht sofort etwas Neues finden, und ob du ein vergleichbares Einkommen erzielen kannst, wirst du auch nicht wissen. Durchhaltevermögen und außerordentliches Engagement sind hier gefragt.

Unabhängig davon, wie die Situation mit deinem Hauptjob weitergeht, welchen Status hat dann eigentlich dein Nebengewerbe? Grundsätzlich bleibt ein Nebengewerbe ein Nebengewerbe und wird beim Ausfall des Haupteinkommens, nicht automatisch zum Hauptjob. Maßgeblich für diese Bewertung ist immer die Deklaration des Hauptjobs. Verlierst du dein Hauptjob, dann bist du beim Arbeitsamt (Neudeutsch: Agentur für Arbeit) erstmal „vollzeit-arbeitslos“. Deine nebenberufliche Selbstständigkeit ist davon unberührt, sie wird weiterhin als Nebenerwerb angesehen. Von der gesetzlichen Grundlage her kannst du Arbeitslosengeld beziehen und gleichzeitig dein Nebengewerbe fortführen.

Allerdings wird das Arbeitsamt erwarten, dass du dich hauptsächlich um die Suche nach einer neuen Arbeitsstelle begibst und dies auch entsprechend nachweisen kannst. Zudem kann es sein, dass Erträge deines Nebengewerbes ab einer bestimmten Höhe auf das Arbeitslosengeld angerechnet werden. Das ist sicherlich nicht optimal, aber während der Arbeitslosigkeit geht es auch mehr darum, einen gewissen Zeitrahmen finanziell besser überbrücken zu können. Weiterführende Fragen solltest du in jedem Fall mit deinem Sachbearbeiter besprechen, da wir dir an dieser Stelle nur den Hinweis geben können, dass eine Arbeitslosigkeit und die Fortführung deines Nebengewerbes möglich sind.

Wie sieht es mit der Nebentätigkeit während der Elternzeit aus?

Auf den ersten Blick sieht die Konstellation Elternzeit und Nebengewerbe exotisch aus. Mit der notwendigen Logik lässt sich aber auch diese auflösen. Schließlich handelt es sich beim Elterngeld um einen Bezug von Sozialleistungen, die vom Staat getragen werden. Somit sind auch die Einkünfte aus dem Nebengewerbe voll anrechnungsfähig auf die Höhe des Elterngeldes. Bei der Bewertung der Höhe spielt allerdings die Vergangenheit eine immens wichtige Rolle, denn betrachtet werden meistens die Einkommensströme der letzten 12 Monate.

Das Szenario: Arbeitslosigkeit im Hauptjob, laufendes Nebengewerbe und nun Inanspruchnahme der Elternzeit, bleibt ein Sockelbetrag von 300 Euro auch dann bestehen, wenn signifikante Einkünfte mit dem Nebengewerbe generiert werden.

Aufpassen musst du während der Elternzeit bei den Wochenstunden. Während das Sozialgesetzbuch in einem solchen Fall 30 Wochenstunden¹⁰ erlaubt, tut dies die Krankenkasse nicht. Dort bist du bereits ab 20 Wochenstunden Vollzeit-Selbstständiger und unterliegst der Beitragspflicht. Insofern musst du hier deine Zeitaufwendungen im Blick behalten.

¹⁰ Quelle: § 1 Abs. 6 BEEG, https://www.gesetze-im-internet.de/beeg/__1.html

Das Kapitel mit den Worst Case Szenarien und Krisensituationen wollen wir nun beenden. Allerdings möchten wir nochmals betonen, dass nur der Sachbearbeiter der jeweiligen Behörde eine rechtsverbindliche Aussage treffen kann. Uns war es wichtig dir aufzuzeigen, dass weder die Arbeitslosigkeit noch die Elternzeit zwingend zur Aufgabe deiner Nebentätigkeit führen müssen. Es gibt immer Möglichkeiten diese weiter zu führen, auch wenn es dabei zu entsprechenden Einschränkungen und Abschlägen kommen kann.

11. NEBENBEI ODER VOLLZEIT?

Mit der Zeit wirst du dir die Frage stellen: „Wie lange mache ich so weiter wie jetzt?“ Wir können dir diese Frage nicht beantworten. Was ist die eigentliche Motivation für die Gründung deiner Nebentätigkeit? Ist es das Geld verdienen? Möchtest du einfach nur deinem Hobby frönen und du hast die Unternehmensform nur gewählt um die Einkünfte korrekt zu versteuern? Oder ist es gar dein Ziel, aus deinem Hobby später mal deinen Hauptberuf zu machen und damit auch dein Haupteinkommen zu bestreiten?

Die Wahrscheinlichkeit, dass du einem ordentlichen Wachstum nicht abgeneigt bist, ist aber vermutlich sehr hoch. Formulieren wir den Gedanken doch mal so: Deine nebenberufliche Selbstständigkeit dient dazu, unternehmerisch Fuß zu fassen. Deine volle Konzentration liegt weiterhin auf deinem Hauptjob. Mit der Zeit möchtest du dein Nebengewerbe so weit ausbauen, dass die Möglichkeit besteht, hieraus auch dein Haupteinkommen zu generieren. Spätestens dann wäre es eine Option, den Hauptjob teilweise herunterzufahren und die gewonnene Zeit in den massiven Ausbau deiner Selbstständigkeit zu investieren.

Einen langen Testzeitraum wählen

Das Ziel haben wir definiert. Nun gilt es, den Weg dahin zu bestreiten. Damit sich dein Nebengewerbe

bewähren kann, solltest du einen ausreichend langen Zeitraum wählen, indem du beide Jobs parallel laufen lassen kannst. Je länger dieser Zeitraum ist, desto besser kannst du Erfahrungen sammeln und damit eine bessere Grundlage für zukünftige Entscheidung bilden. Als Zeitraum empfehlen wir mindestens zwei Jahre, damit du dir einen umfassenden Überblick über deine Geschäftsentwicklung bilden kannst.

Der lange Zeitraum klingt im ersten Moment nicht besonders attraktiv. Aber nach dem Start einer Unternehmung braucht es immer eine gewisse Zeit, bis sich alles eingespielt hat und du weißt, was gut und was weniger gut in deinem Business läuft. Dazu ist die Motivation gerade am Anfang noch sehr hoch, was zu außerordentlichen Ergebnissen führen kann. Die Motivation über einen derart langen Zeitraum aufrechtzuerhalten, wird nicht einfach sein.

Daher macht es Sinn das Ziel der großen Selbstständigkeit in Etappenziele zu unterteilen. Nach einem Quartal willst du an Punkt A stehen, nach einem Jahr an Punkt B und das Ziel der vollen Selbstständigkeit dann an Punkt Z – so könnte der Plan aussehen. Diese Vorgehensweise hilft dir einerseits deine Motivation hochzuhalten und andererseits das große Ziel nicht aus den Augen zu verlieren.

Eine lange Testperiode hat zudem weitere Vorteile. Das Leben als Unternehmer ist vermutlich

abwechslungsreicher als das eines Angestellten. Das bedeutet aber auch, dass es deutlich mehr Tiefpunkte, Probleme und Krisen zu bewältigen gibt. So lang es noch deinen Hauptjob gibt, hast du praktisch ein großes Sicherheitsnetz, welches dich jederzeit auffängt. Du kannst dein Nebengewerbe ohne Existenzängste oder andere Sorgen in Ruhe aufbauen. Nutze diese Chance und verlang nicht zu früh zu viel. Ohne Netz und doppelten Boden sowie mit einem geringen Erfahrungsschatz kann die echte Selbstständigkeit schnell in die andere Richtung laufen.

In unserem persönlichen Umfeld haben wir viele Freunde, die sich für ein dauerhaftes Modell der nebenberuflichen Selbstständigkeit begeistern können. Dabei probieren sie sehr viel Neues aus, wachsen über Automatisierung ihrer Prozesse und bringen weiterhin ihre volle Arbeitskraft in ihrem Hauptjob ein. Einige haben in Erwägung gezogen ihre Arbeitszeit im Hauptjob etwas zu minimieren, zum Beispiel statt 5 Tagen die Woche nur noch 3 Tage den Hauptjob auszuüben. Einfach, weil sie für ihr Nebenbusiness etwas mehr Zeit investieren und der Unternehmung zu einem schnelleren Wachstum verhelfen wollen. Sie machen das nicht, aus Angst oder anderen Sorgen. Sie merken, dass sie an einen Punkt gekommen sind, bei dem nicht mehr viel fehlt, um die nebenberufliche Selbstständigkeit auf ein neues Niveau heben zu können. Dazu braucht es manchmal nur ein wenig mehr Risiko (Runterfahren des Hauptjobs) und die Investition von mehr Zeit.

Setz dir Limits

So verlockend ein wachsendes Business auch sein mag, ohne Bedacht und Strategie kann es dich sehr schnell überlasten und vor unvorhersehbaren Herausforderungen stellen. Wer mit Kampf und viel Einsatz versucht zu wachsen mag es unter Umständen übertreiben. Gerade in der nebenberuflichen Selbstständigkeit solltest du dir bestimmte Zeitbudgets setzen. Sind diese ausgenutzt, solltest du dich daran erinnern, wer das alles leistet: Dein Körper! Achte also immer darauf, dass dieser ausreichend Entspannung und Erholungsphasen bekommt - denn du leistest ja bereits ein zusätzliches Pensum neben deinem Hauptjob. Ein guter und leistungsfähiger Motor braucht seine Standzeiten, regelmäßigen Instandhaltungen und vor allem Pflege.

Gehe in einem angepassten Tempo den Berg hinauf und lege regelmäßig Pausen ein. Wenn du den Berg hinauf rennen willst, und glaubst keine Pause zu brauchen, dann wirst du den Gipfel nie erreichen.

Vor allem in Phasen, in denen du erfolgreich bist, sei es finanzieller Art oder bei guter Auftragslage, solltest du deine Belastungsgrenze nicht überschreiten. Temporär kann man Auftragsspitzen sicherlich bewältigen, vergiss aber nicht dir auch Erholungsphasen zu gönnen. Lang anhaltende Auftragshochs könnten bereits ein Zeichen dafür sein, dass du ein neues Qualitätslevel erreicht hast

und du deine Preise hinterfragen solltest. Meist kann man in gewissen Punkten seine Leistung und Angebote neu ausrichten. Bei gleichbleibendem oder gar wachsendem Verdienst verhinderst du so eine Überarbeitung. Diese würde langfristig dazu führen, dass du unproduktiver wirst und sich Fehler einschleichen. Mangelnde Qualität führt dann zu weniger Aufträgen und du steckst mittendrin in einer Abwärtsspirale.

Auf die richtige Zielstellung kommt es an

Von Anfang an solltest du dir konkrete Ziele setzen, auf die du hinarbeiten kannst. „Ich möchte 100 oder 1.000 oder 10.000 Euro verdienen“ könnte so ein Ziel beispielsweise lauten, wenn es auch noch konkreter formuliert werden könnte. Speziell in einem auf Wachstum ausgelegten Szenario sind Ziele extrem wichtig. „Ich möchte meinen Hauptjob ablösen“ ist hingegen kein klares Ziel. Definiere immer das Ziel und den Weg dahin. Was willst du erreichen und was musst du dafür tun?

Gerade bei monetären Zielen macht es Sinn die Brille des Angestellten abzulegen. Selbstständige müssen mit anderen Zahlen rechnen. So müssen Selbstständige ihre Sozialabgaben selbst und in voller Höhe zahlen und an ihre Altersvorsorge denken. Es ist falsch anzunehmen, dass 3.000 Euro Bruttolohn aus einem Hauptjob, vergleichbar sind mit 3.000 Euro Einnahmen im Nebengewerbe. Als ungefähren Richtwert solltest du deinen Bruttoarbeitslohn verdoppeln, um einen

vergleichbaren Zielwert ermitteln zu können. Als Vollzeit-Selbstständiger müsstest du daher 6.000 Euro im Monat verdienen, um auf einen vergleichbaren Nettolohn als Angestellter zu kommen.

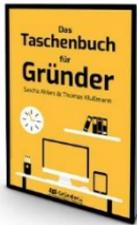
Auch hier wirst du Erfahrungen sammeln müssen, damit du erkennst, wie viel Geld man umsetzen muss, um einen vergleichbaren Lebensstandard aufrechterhalten zu können. Daher sollte das große Ziel schon sein, die Nebenselbstständigkeit zu einer Vollzeit-Selbstständigkeit zu wandeln. Es bedarf aber einiger Zwischenschritte, bis man den großen Schritt geht und den Übergang in die Vollzeit-Selbstständigkeit plant.

12. DU MUSST DEN WEG NICHT ALLEIN GEHEN

Einen ganz wichtigen Tipp wollen wir dir noch mit auf den Weg geben. Suche dir Gleichgesinnte, die auf demselben Weg sind wie du. Gibt es in deinem Freundes- und Bekanntenkreis jemanden, der auch mit dem Gedanken spielt, eine Idee zu einem Business zu formen? Tut euch zusammen und begleitet euch gemeinsam auf diesem Weg.

Dazu solltest du dich auch mit erfahrenen Unternehmern austauschen. Bei deiner zuständigen Industrie- und Handelskammer bekommst du Auskunft über regelmäßige Unternehmer-Stammtische. Nimm einfach mal an einem Stammtisch teil und bilde dir eine Meinung darüber, ob dir diese Art des Austauschs helfen kann. Du wirst schnell merken, dass dich andere Selbstständige mit ihren Erfahrungen wirklich weiterbringen können.

Unsere erste Empfehlung ist das [kostenlose Taschenbuch für Gründer](#). In 9 umfassenden Kapiteln zeigen dir Sascha Ahlers & Thomas Klußmann ihren Weg zum eigenen Online-Business. Sie möchten mit ihrem Buch möglichst vielen Menschen helfen, ihr eigenes Online-Business aufzubauen. Sie kennen die Probleme sowie die passenden Lösungen für Gründer ganz genau. Kompakter bekommst du Gründerwissen in keinem anderen kostenlosen Buch.



Dank des Internets und der globalen Vernetzung gibt es dort auch viele verschiedene Möglichkeiten mit Unternehmern in Kontakt zu kommen. Wir sind beispielsweise in der [Citizen Circle Community](#) organisiert. Hier treffen sich zahlreiche Unternehmer aus unterschiedlichsten Branchen und tauschen sich online wie offline aus.



Fragen von Anfängern sowie Antworten von erfahrenen Mitgliedern sind hier an der Tagesordnung. Nutze auch solche Möglichkeiten, um deine Erfahrungen um die Erkenntnisse erfolgreicher Unternehmer zu erweitern. Das erspart dir viel Zeit und am Ende auch bares Geld. Du wirst sicherer in deinem Auftreten und triffst frühzeitig die richtigen Entscheidungen.

Hendrik Klötters und Kolja Barghoorn sind zum Beispiel zwei erfolgreiche Online-Unternehmer. Sie betreiben

gemeinsam auf [YouTube den Unternehmerkanal](#) und sind mit ihrer riesigen Community eine erste Anlaufstelle. Du kannst der kostenlosen Facebook-Gruppe beitreten oder die zahlreichen und wertvollen Videos auf dem YouTube-Kanal ansehen. Ein Leitsatz der beiden lautet: Umsatz kommt von Umsetzung!



Wir können dir nur empfehlen, dich frühzeitig einer Unternehmer-Community anzuschließen. Für uns hat sich unsere Art zu arbeiten maßgeblich verändert. Vieles wurde leichter und wir haben zahlreiche kreative und interessante Menschen kennengelernt, mit denen wir heute an verschiedensten Projekten zusammenarbeiten.

Als Selbstständiger bist du nicht auf dich allein gestellt. Verfalle erst gar nicht diesem Gedanken und erweitere gleich von Beginn an deinen Horizont.

Und jetzt komm in die Umsetzung!

Mit unserem Buch werden wir sicherlich nicht alle deine Fragen zum Start in deine nebenberufliche Selbstständigkeit beantwortet haben. Du hast aber einen ersten Überblick über die Möglichkeiten und Chancen erhalten. Du kennst gewisse Gefahren,

gesetzliche Vorgaben und wir haben dir jede Menge Hilfestellungen an die Hand geben können.

Dazu haben wir das Buch aus unserer eigenen und langjährigen Selbstständigkeit heraus geschrieben und hoffen dennoch für Anfänger die wesentlichsten Punkte für den Start angesprochen zu haben. Wir sind der festen Überzeugung, dass jeder eine erfolgreiche Unternehmung starten kann, wenn ausreichende Motivation und ein sinnvolles Geschäftskonzept vorliegen.

Zweifel, Ängste und fehlende Motivation sind die Dinge, die uns nicht unbekannt sind. Keiner von uns wurde mit einem funktionierenden Business geboren und wir sind auch oft genug hingefallen und mussten lernen wieder aufzustehen. Letztendlich besteht die Kunst in einer langjährigen und erfolgreichen Selbstständigkeit an der Eigenmotivation und dem Spaß an der Sache.

Wir möchten dich noch ermutigen, den Schritt in die nebenberufliche Selbstständigkeit zu gehen. Wenn du bis jetzt noch gezweifelt hast, dann beginne ab morgen mit der Umsetzung. Erarbeite dir dein ganz eigenes Risikoprofil und setze dich an die Konzeptionierung deiner Idee. Wir haben dir mit diesem Buch eine grundlegende Richtung vorgegeben, wie du deine nebenberufliche Selbstständigkeit beginnen kannst. Es dürfte nun kaum noch wirklich triftige Gründe geben, warum du es nicht versuchen solltest.

Zum Ende erwarten dich jetzt noch drei umfangreiche Gastkapitel von Lars, Alex und Daniel. Sei gespannt, mit welchen praxisnahen Erfahrungen sie dich noch unterstützen werden.

13. DAS FREIWILLIGE HAMSTERRAD



Mein Name ist Lars Wrobbel, ich bin Co-Autor von eBookWoche.com und ich habe schon immer "irgendetwas" nebenher gemacht, wirklich ausgezahlt, in Form von konstantem Cashflow, hat es sich aber erst Ende 2015. Denn nebenberuflich selbstständig zu sein (neudeutsch "Sidepreneur") ist eine große Herausforderung und man muss seine Zeit gut einteilen. Hinzu kommt noch erschwerend die Tatsache, dass man anfangs erstmal etwas ziellos umherläuft, um überhaupt etwas zu finden, was einem liegt und womit man nebenberuflich Geld verdienen kann.

Als ich meinen "Kurs" gefunden hatte, konnte ich relativ schnell Umsätze erzielen, die mein normales Gehalt überstiegen und ich musste mir sehr bald die Frage stellen, wie ich weitermachen wollte. Heute arbeite ich allerdings immer noch in meinem Job als IT-Berater, obwohl es finanziell eigentlich nicht mehr notwendig wäre. Sicher nicht für ewig, aber für den Moment. Einfach, weil es mir Spaß macht und ich die Freiheit habe, jederzeit zu gehen.

Jetzt wird sicherlich von vielen der Einwand kommen, dass ich ja eine "Idee" hatte und man nicht anfangen könne, bevor sie nicht da ist. Mein Gott, wie oft habe ich das schon gehört! Nein, ich hatte keine Geschäftsidee. Nicht einmal ansatzweise. Was die meisten Menschen nicht verstehen: Die Idee wird in den meisten Fällen nicht von allein kommen. Vermutlich wirst du eher im Lotto gewinnen oder vom Blitz getroffen werden. Um deine "Idee" zu finden, musst du in Bewegung kommen und Dinge lernen. Dir fällt nichts ein? So läuft das nicht. Leider gibt es heutzutage keine Ausreden mehr, mit etwas nicht zu starten, wie Sebastian Kühn¹¹ sehr schön zeigt.

Und vieles davon ist absolut "Sidepreneur-tauglich", was durchaus seine Vorteile haben kann. Aber auch ebenso sehr große Nachteile hat. Genau davon und von meinen Erfahrungen möchte ich dir heute erzählen, damit du am Ende für dich entscheiden kannst, ob sich das Konzept für dich lohnt oder nicht.

Nebenberuflich selbstständig: Nachteile

Die Nachteile sind teils offensichtlich, teils etwas versteckt. Ich habe mir in meiner Zeit als Angestellter sehr viele Gedanken darüber gemacht, was genau letztendlich die Nachteile sind, denn oftmals sind es nur kurzzeitige Ärgernisse, aber es ist schwer, diese in der Situation zu unterscheiden. Hier sind die 3 größten Nachteile aus meiner bisherigen Erfahrung

¹¹ <https://wirelesslife.de/geschaeftsideen-finden/>

und jeweils ein Tipp von mir, wie du damit umgehen kannst:

Erstens: Will man sowohl seinen Job, als auch seine nebenberufliche Tätigkeiten erfolgreich führen, ist es verdammt hart. 80-Stunden-Wochen sind bei mir keine Seltenheit. Es gibt also Zeiten, in denen du keine Lust mehr haben wirst und teils extreme Abstriche in deinem Privatleben machen musst. Hast du Frau und Kinder, potenziert sich dieser Nachteil noch. Aber auch das ist nicht unmöglich und einige Mitglieder im Citizen Circle beweisen das Tag für Tag. Wie du das schaffen kannst? Eine Frage aus der sehenswerten Amazon-Serie "Sneaky Pete" beantwortet dies ganz gut: "Willst du ein Adler sein oder ein Kackvogel?" Du musst dich also hier oftmals einfach durchbeißen, um etwas zu erreichen.

Zweitens: Einige Kollegen in deinem Angestelltenjob werden kein Verständnis für das haben, was du da nebenher "treibst". Sie werden dich, manchmal gewollt, manchmal ungewollt, runterziehen, das täglich und mit teils ungezügelter Härte. Gleiches gilt für dein Umfeld, was "Angst" um dich hat. Es braucht eine starke Portion Durchsetzungskraft, hier Tag für Tag über Jahre durchzuhalten und deinem Kurs treu zu bleiben. Versuche nicht dein Umfeld zu bekehren, sondern gehe deinen Weg. Dann wirst du am Ende triumphieren.

Drittens: Dein Job kann stark einnehmend sein. Denn deine Arbeit wird dich immer wieder in Form von

Überstunden und Extraleistungen fordern, die generell heutzutage sehr oft einfach erwartet und nicht vergütet werden. Für wichtige Projekte und auf kurze Dauer mag das durchaus in Ordnung sein. Lass das Thema jedoch keinesfalls einreißen und setze früh Prioritäten, um erfolgreich nebenberuflich selbstständig zu sein und diese Tätigkeit nicht aus den Augen zu verlieren. Versuche auch immer die Extraleistungen in Form von Geld oder Freizeitausgleich wieder einzufordern, um keinen Nachteil zu haben. Denn das Kostbarste in deinem Leben ist deine Zeit!

Nebenberuflich selbstständig: Vorteile

Den Nachteilen gegenüber stehen die Vorteile, die für mich persönlich derzeit noch überwiegen. Auch hier habe ich lange darüber nachgedacht, was denn eigentlich die Vorteile als Angestellter sein sollen und ob ich mir nicht etwas vormache. Aber es gibt sie tatsächlich:

Erstens: Du kannst dich ganz entspannt nebenberuflich selbstständig machen und musst deine zusätzlichen Einnahmen nicht dafür nutzen, um deinen Lebensunterhalt abzusichern. Gerade wenn es darum geht, Tätigkeiten kostenpflichtig auszulagern, ist das ein unschätzbare Vorteil, da du nicht jeden Cent umdrehen musst. Später, wenn du sowohl als Angestellter als auch in deiner nebenberuflichen Tätigkeit erfolgreich bist, kannst du einen enormen finanziellen Überschuss erreichen, um die Dinge richtig anzuschieben. Du kannst

beispielsweise ein weiteres Business gründen und dein jetziges auslagern oder mit finanziellen Investments deinen Cashflow absichern. Die Möglichkeiten sind schier unbegrenzt.

Zweitens: Du hast eine feste wöchentliche Routine. Möglicherweise ist das nur ein subjektiver Faktor von mir selbst, aber für mich ist es extrem wichtig in einer Arbeitsroutine zu stecken, die bestenfalls jeden Tag vollkommen identisch ist. Routinen sind wichtig, damit sich Körper und Geist auf gewisse Dinge einstellen können. So bist du in der Regel sehr viel effektiver unterwegs, als wenn jeder Tag anders aussieht.

Drittens: Mit jedem Euro, den du nebenher verdienst, wirst du besser in deinem Angestelltenverhältnis. Man mag es kaum glauben, die Ursache liegt aber darin begründet, dass wir manchmal sehr karriereverbissen sind und uns (logischerweise) sehr viel an unserem Job liegt, da 100% unseres Einkommens darauf basieren. Job weg, Geld weg! Demnach stressen wir uns auch nur allzu oft. Hast du allerdings ein nebenberufliches "Auffangnetz", gehst du viel entspannter an deine Aufgaben heran und wirst dadurch deutlich besser.

Nicht so einfach, wie man es sich vorstellt

Du siehst schon, die nebenberufliche Tätigkeit ist nichts, was man mal gerade so machen kann. Du brauchst einen gewissen Tatendrang, um das umzusetzen und dauerhaft durchzuhalten. Ich habe

schon sehr viele Menschen daran scheitern sehen und nur sehr wenige schaffen den Durchbruch. Ich kann also durchaus verstehen, dass man direkt den Weg in die Selbstständigkeit geht, sofern möglich.

Das Modell ist also sehr individuell zu sehen und du solltest für dich prüfen, ob es dir mehr Vorteile oder Nachteile bringt. Möglicherweise sieht deine Pro und Contra Liste ganz anders aus als meine. Wenn du den Versuch wagen willst, solltest du dir allerdings etwas Zeit geben. Gerade wenn du noch nicht lange in deinem derzeitigen Job arbeitest, ist alles noch ein bisschen chaotisch und es dauert seine Zeit, bis Ruhe einkehrt und man gezielt "parallel" nebenberuflich selbstständig arbeiten kann. Zusätzlich dazu müssen auch abseits deines Jobs erst die Strukturen und Gewohnheiten geschaffen werden. Du hast also einen Berg Arbeit vor dir.

Wie du es dennoch schaffen kannst

Im Prinzip ist es ganz einfach. Die Zauberworte heißen "Fokus" und "Priorisierung". Durch die nebenberufliche Selbstständigkeit hast du zwar weniger Zeit zur Verfügung, musst jedoch dadurch frühzeitig lernen, deine Tätigkeiten zu priorisieren und dich zu fokussieren, wenn du alles unter einen Hut bekommen willst. Dadurch lernst du z. B. sehr früh die Fähigkeit, zeitaufwendige Tätigkeiten abzugeben oder sinnlose Tätigkeiten zu vermeiden.

Es ist ebenso wichtig, deine Woche gut zu strukturieren, um die anfallenden Arbeitspakete

abgearbeitet zu bekommen. Bei mir hat es sich beispielsweise sehr gut bewährt, meine Woche nach folgenden Prinzipien zu strukturieren:

- Pro Tag nicht mehr als 3 Tätigkeiten planen
- Keine Tätigkeit länger als 1 Stunde
- 1 Tätigkeit wird immer als MIT (Most Important Task)¹² deklariert und hat somit eine höhere Priorisierung als andere

Je nachdem wie viel Zeit du zur Verfügung hast, kannst du deine Tätigkeiten in der Anzahl auch weiter herunterschrauben. Selbst mit nur 1 Stunde fokussierter Arbeit pro Tag kannst du eine Menge erreichen.¹³ Ich führe diese Planung für die gesamte Woche immer sonntags durch, damit ich am Montag direkt durchstarten kann, denn wie du zweifellos weißt, sind gerade die Montage die besten Tage. Sie setzen den Grundstein für eine erfolgreiche Woche.

Um meinen Fokus voll durchzuziehen, nutze ich übrigens die altbekannte Pomodoro-Methode mit zwei 25er-Blöcken je Task.¹⁴ Auf diese Art und Weise kriege ich ganz schön was geschafft und jegliche Aufgabe muss sich stark vor mir in Acht nehmen. Natürlich gibt es immer mal Tage, wo etwas nicht so

¹² <https://zenhabits.net/purpose-your-day-most-important-task/>

¹³ <https://www.binoro.de/finanziell-frei-ganz-nebenbei-mit-diesen-6-aufgaben-kein-problem/>

¹⁴ <https://karrierebibel.de/pomodoro-technik/>

läuft, wie du willst und du Unterbrechungen hinnehmen musst. Bleib dennoch dran!

Du siehst, sich nebenberuflich selbstständig zu machen birgt viele Tücken und Fallstricke, bietet aber auch viele Chancen und die Möglichkeit, dir Stück für Stück etwas nebenher aufzubauen, ohne sofort "all-in" zu gehen. Inzwischen gibt es etliche bekannte Beispiele im Internet (und auch im Citizen Circle), die das Konzept erfolgreich fahren und in Deutschland wird das Thema immer beliebter. Und je mehr Leute es machen, umso einfacher wird es am Ende für die Masse, da sich bestimmte Techniken mit der Zeit durchsetzen werden. Es ist also ein klares Trendthema der nächsten Jahre, da immer mehr Arbeitnehmer (leider erst jetzt) merken, dass es riskant ist, alles auf ein Pferd zu setzen. Diversifikation ist halt nicht nur bei finanziellen Investments wichtig!

Letztendlich bedeutet die nebenberufliche Selbstständigkeit eine gewisse Disziplin und ein starkes Durchsetzungsvermögen. Aber denk auch an den Adler/Kackvogel-Vergleich, den ich weiter oben schon angeführt habe. Auch wenn es etwas übertrieben erscheint, ist dieser Vergleich eine wunderbare Verbildlichung der Situation.

Du bist zwar angestellt, hast aber ganz andere Ziele als die "normalen" Angestellten um dich herum und bist auf einer anderen Flughöhe unterwegs. Vergiss das niemals!

14. BESCHLEUNIGUNG DURCH SELBSTSTÄNDIGKEIT



Mein Name ist Alex Fischer, ich bin Co-Autor von eBookWoche.com, und wenn ich beschreiben muss, was ich so tue, gebe ich immer an, dass ich Investor & Publisher bin. Wie eingangs im Buch erwähnt, möchte ich gern mit einem persönlichen Kapitel dieses Buchprojekt unterstützen. Aus meinem Buch [Mein Weg zur finanziellen Freiheit](#) möchte ich dir gern das Kapitel „Beschleunigung durch Selbstständigkeit“ hier zur Verfügung stellen. Die Inhalte des vollständigen Buches findest du auf meinem Blog. Viel Spaß beim Lesen und bei Fragen stehe ich dir jederzeit zur Verfügung.

Beschleunigung durch Selbstständigkeit

Der dritte Punkt hat uns in den letzten Jahren am weitesten dem Erreichen unseres Ziels nähergebracht. Ähnlich wie beim Punkt Eigenständigkeit, muss du auch hier selbst Hand anlegen und zusätzlich etwas tun.

Ganz getreu dem Motto:

Wenn du erfolgreich sein möchtest, musst du anders vorgehen, als die Masse.

1. Einkommenssituation
2. Eigenständigkeit
- 3. Selbstständigkeit**
4. Vermögensplan
5. Zeitplan
6. Motivation

Schon während meiner Ausbildung hatte ich immer den Gedanken, etwas zu tun, womit ich nebenbei zusätzlich Geld verdienen kann, um finanziell unabhängig zu werden.

Dass ich unternehmerisch tätig sein wollte, war mir frühzeitig klar. Aber damals, einige Jahre vor der Jahrtausendwende war die Online-Welt noch klein und unbedeutend. Daher suchte ich immer wieder im alltäglichen Bereich nach Lösungen.

Mir waren aber alle Geschäftsideen, die man mit viel Kapitaleinsatz und Risiko starten musste, suspekt. Zum einen hatte ich weder das nötige Kapital, noch war ich bereit, alles auf eine Karte zu setzen – ich wollte zum Beispiel nicht die hundertste Pommies-Bude in der Stadt eröffnen.

Zudem war meine freie Zeit, durch meinen Hauptjob sehr limitiert und eingeschränkt. Ich suchte daher Unternehmungen, bei denen ich am Ende nicht wieder meine Zeit gegen Geld eintauschen musste.

Gerade bei einem lokalen und stationären Business bedeutet das, 7 Tage in der Woche von morgens bis spät abends zu arbeiten, ohne frühzeitig den Status zu erreichen, ab dem das Business wie von allein läuft und ich mich zurücknehmen kann.

Da ich auch nicht der super-kreative Typ bin, der etwas Sinnloses erfindet und damit im weiteren Verlauf Millionen verdient, musste ich Jahr um Jahr nach passenden Ideen Ausschau halten. Mir war auch klar, dass ich kein weltbekannter Buchautor werde, der seine Bücher millionenfach unters Volk bringt und das Ganze mit Verfilmungen toppen kann.

So lebte ich in der Online-Welt und suchte dort verzweifelt nach einer Idee. Denn nur hier konnte man mit flexiblem Zeiteinsatz und geringem Anfangskapital etwas auf die Beine stellen.

Mein erstes Projekt

Im Jahr 1999 traf mich dann der Zufall. Mit einigen Online-Freunden trafen wir uns täglich in einem simplen Fußball-Forum und philosophierten über die täglichen Bundesliga- und Champions League Spiele. Da es uns jedoch nicht ausreichte, nur unter der Woche und am Wochenende Spiele zu verfolgen, ging es am Ende schließlich täglich um zahlreiche Fußball-Ligen aus aller Welt sowie um Tennis, Eishockey und auch um die Formel 1.

Als normaler Nutzer dieses Forums war ich wie viele andere User überrascht, als verkündet wurde, die Plattform werde in Kürze eingestellt. Leichte Panik machte sich breit, denn wo sollten wir uns nun jeden Tag treffen? Eine wirkliche Alternative gab es damals nicht.

Kurzum: Ich wurde dazu auserkoren, eine neue Plattform ins Leben zu rufen, denn offensichtlich strahlte ich als Einziger entsprechendes (aber überhaupt nicht vorhandenes) Knowhow aus. Die Vorgaben meiner Online-Freunde waren sehr simpel. Es reichte ein einfaches Forum ohne großes Design und die Struktur der Kategorien war auch sehr übersichtlich.

Gesagt – getan, nun musste ich mich zuerst ein wenig einlesen. Es gab damals praktische Services, die einem ein fertiges Forum zur Verfügung stellten. Der Service spielte dann im Forum Werbung ein und finanzierte sich dadurch.

Von heute auf morgen war ich Foren-Administrator. Toll! – Ich hatte zusätzliche Arbeit und verdiente damit kein Geld. Aber es war ein Anfang und ich hatte endlich den Fuß in der Tür. Nun hieß es weiterbilden, lernen und besser machen.

Schnell kamen mir neue Ideen und ich startete nebenbei weitere Foren zu unterschiedlichen Themen. Durch den Forenservice war dies sehr

einfach, aber schnell bemerkte ich auch einige Nachteile.

Die Werbung war zu massiv und praktisch nicht themenorientiert. Viele Nutzer fühlten sich dadurch belästigt. Hinzu kam, dass die Forensoftware sehr eingeschränkt war, wenn man außer dem Standardprogramm weitere Features und mehr Individualität wollte.

War anfangs von den Usern noch eine simple Plattform gewünscht, so kamen schnell viele Wünsche und Ideen auf den Tisch, mit denen ich unser neues Zuhause verschönern könnte.

Es blieb mir nichts anderes übrig, als über ein eigenes Forensystem nachzudenken. Dabei bestand das Risiko lediglich beim Faktor Zeit. Meine Zeit war begrenzt, ich konnte nur abends an meinem ersten richtigen Online-Projekt arbeiten.

Meine Gedanken kreisten um viele Themen, Ideen, Optionen und Möglichkeiten. Doch zum Thema „Geld verdienen im Internet“ konnte ich zu diesem Zeitpunkt noch keine Verbindung knüpfen. Zu zahlreich waren die technischen, organisatorischen und administrativen Punkte. Für Monetarisierung hatte ich praktisch keine Zeit.

Als mein neues und eigenes Foren-Baby nach wenigen Wochen endlich online war, waren meine bisherigen Nutzer begeistert. Sicherlich auch, weil ich

sie in den Entstehungsprozess mit eingebunden hatte, aber auch, weil das neue Forum um Welten besser, umfangreicher und komfortabler war als der alte Forenservice.

Endlich begann für mich die Zeit, die neue Seite auch in der Praxis zu nutzen. Meinen Zeitaufwand konnte ich massiv verringern und mein Projekt im Live-Betrieb beobachten. Es machte ungemein viel Spaß zuzuschauen, wie sich viele verschiedene statistische Zahlen und Diagramme im Minutentakt änderten – wie in einem riesigen Ameisenhaufen.

In der Spitzenzeit hatte mein Fußball Forum mehrere Tausend Nutzer und für die damalige Zeit auch eine überdurchschnittlich hohe Aktivitätsquote. Da ich das Projekt völlig werbefrei gestartet hatte, ging es mir im zweiten Schritt nun darum, die Seite zu monetarisieren.

Aber wie konnte ich mit den Themen Fußball und Sport Geld verdienen? Ganz einfach – mit Wetten! Für Buchmacher hatte ich die perfekte Zielgruppe: Menschen, die Sportereignisse liebten und dafür in Form von Wetten Geld ausgeben. Ich brauchte also nur ein paar passende Banner platzieren und schon sollte „der Rubel rollen“.

Doch es kommt immer anders, als man denkt. Auch wenn der heilige Gral des Geldverdienens so nah war, war es für mich schwierig, es in der Praxis umzusetzen.

Wer hätte gedacht, dass Nutzer wenig Verständnis dafür haben, wenn die Webseite wie eine Litfaßsäule zugepflastert wird. Alles blinkte und leuchtete, die negativen Rückmeldungen wurden mehr, und ein positiver Cashflow wollte sich auch nicht einstellen.

Das Problem bei Werbepartnern in der Wettbranche besteht darin: Es werden nur Prämien gezahlt, wenn Nutzer über deine Banner zum Buchmacher gelangen und dort ein Konto eröffnen. Andere Anbieter gingen dann sogar so weit, dass der neue Nutzer noch Geld einzahlen oder erste Wetten abschließen musste.

Für diesen ganzen Prozess sollte ich verantwortlich sein? Laut Wettbranche und den zahlreichen davon abhängigen Webseiten offenbar schon. Kostenfreie Werbung schalten und nur bei echten Nutzeranmeldungen eine einmalige Provision erhalten.

Mit diesem Geschäftsmodell konnte ich mich von Beginn an nicht anfreunden. Woher sollte ich wissen, welches Partnerprogramm von gefühlt Tausenden Online-Buchmachern das richtige ist? Woher weiß ich, ob der Buchmacher die tatsächlichen Nutzer-Registrierungen korrekt abrechnet? Was mache ich, wenn der Bodensatz an möglichen Nutzern überall schon aktive Wettkonten hat?

Ich musste mir daher eine andere Strategie überlegen. Und nach diesen Erfahrungen lautete mein neues Motto: ... dann verdiene ich eben kein Geld, aber vergraule mir auch nicht meine qualitativen Nutzer.

Ja, ich weiß, dieser pragmatische Schritt grenzt an Resignation. Doch wie so oft in meinem Leben, kam mir auch hier der Zufall über den Weg gelaufen. Was ist passiert?

Mein Forum war eine feste Größe im Markt. Die User waren zahlreich und der Content wurde stetig mehr und qualitativer. Auch die Anfragen der Marketing-Manager zahlreicher Online-Buchmacher wurden nicht weniger, denn diese sahen in meiner Seite einen Goldesel.

Wie sonst würdet ihr eine komplett werbefreie und große Webseite bezeichnen? Die Marketing-Manager dachten sich natürlich, dass sie nun bei mir alles zupflastern, sich damit die Konkurrenz vom Hals schaffen und mir ein wenig vom Kuchen abgeben könnten.

Von meinem neuen Motto wussten sie ja nichts. So habe ich jedem Einzelnen, der anfragte, lieb und nett geantwortet, dass wir an keinen Partnerprogrammen teilnehmen und unsere limitierten Werbeplätze nur gegen direkte Buchung abgeben werden.

Diese von mir teilweise lustlos und simpel formulierte Antwort-E-Mail erreichte im Grunde genau das, was ich wollte: Werbeplätze verkaufen. Nun witterten die Marketing-Manager ihre Chance. „Ok, da ist ein Webseitenbetreiber, der nicht mitspielen will und der eine individuelle Bezahlung wünscht.“ Da praktisch 99% der Webseitenbetreiber lieber an Partnerprogrammen teilnahm, war ich sozusagen ein Ausnahmefall.

So kam ich mit den anfragenden Geldgebern besser ins Gespräch. Sie wollten wissen, warum ich die (ach so tollen) Partnerprogramme ablehne und fragten nach meinen Werbeplätzen: „Welche gibt es, was kosten sie?“ und ob größere Pakete und Kampagnen gebucht werden konnten.

Hey, der Goldesel hatte endlich ein Ei gelegt! So musste es laufen. Neben zahlreichen vorgefertigten Textbausteinen konnte ich auch mit individueller Absprache fast immer lukrative und vor allem langfristige Deals eintüten. Angeboten habe ich immer eine 6-monatige sowie eine 12-monatige Laufzeit. Bei der kurzen Laufzeit gab es einen anteiligen Aufschlag von 30% und die Vereinbarung wurde nach Ablauf des Zeitraumes nicht automatisch fortgeführt.

Das war mir wichtig, denn ich wusste anfangs noch nicht, welches Preisniveau ich überhaupt mit meinen Werbeflächen erzielen konnte. Zu unterschiedlich waren einzelne Facetten der

Werbeplatzausgestaltung und die Wünsche meiner Kunden.

Mit jedem neuen Kunden konnte ich so meine Preise anheben und die Reaktion darauf testen. Am Ende erzielte ich Preise, die meines Erachtens weit weg von Gut und Böse war. Das hat mich dann auch den einen oder anderen Alt-Kunden gekostet. Aber gleichzeitig sorgte ich auch dafür, dass im Grunde nur die wirklich potenten Branchenführer das Geld aufbringen konnten.

Meine Seite war damit immer noch keine Litfaßsäule, meine User wurden nicht mit viel bling, bling terrorisiert und ich konnte sehr effektiv einen wahren Goldschatz heben, ausbauen und pflegen.

Rückblickend hatte ich mehr mit Rechnungen, Verhandlungen und Buchhaltung zu tun, als mit meinem eigentlichen Hobby: dem Fußball und Wetten. Daher habe ich im Sportbereich heute eher wenig aktuelles Wissen und es interessiert mich irgendwie auch nicht mehr wirklich.

Vom Hobby zum Unternehmen

Die Geschichte meines ersten Projekts sollte dir zeigen, dass man oft „vom Regen in die Traufe“ kommt. Während ich auf der Suche war, wurde ich von anderen Personen praktisch „ins kalte Wasser geworfen“.

Wie du dir denken kannst, musste ich mich frühzeitig mit den zahlreichen Themen eines Unternehmers auseinandersetzen. Auch als gelernter Kaufmann hatte ich das Gefühl, von nichts etwas zu verstehen. In der Ausbildung kam zwar alles in abgewandelter Form mal vor, aber der Praxisbezug zu genau meinem Business fehlte einfach.

Viele Dinge, wie das richtige Führen der Buchhaltung, korrektes Abrechnen für die Steuer, Rechnungen schreiben, aber auch ausgeklügeltes Verhandeln musste ich mir aneignen. Dabei waren das alles einfache Dinge. Natürlich musste ich mir hier und da Hilfe holen, aber das war es dann schon.

Die eigentliche Schwierigkeit, ein Business zu gründen, besteht praktisch darin, die richtige Idee zu finden. Wer diesen Start geschafft hat, muss das Rad nur noch zum Rollen bringen.

Wenn auch du auf der Suche nach einer Idee bist, hilft dir vielleicht der Ansatz, der für mich sehr hilfreich war. Ich erkannte ihn erst im Nachhinein, aber immerhin habe ich ihn schließlich entdeckt und verstanden.

Es geht bei allen Ideen immer nur darum, die Interessen von zwei Parteien zusammenzuführen. Eine Personengruppe (A) hat ein Problem und du bietest ganz gezielt eine Lösung (B) dafür an.

Mehr ist es nicht. So simpel kann Unternehmertum sein. In der Praxis ist das immer etwas schwieriger, aber im Kern geht es genau darum. Je zielsicherer du ein Problem definieren und daraus eine Lösung generieren kannst, desto eher wirst du Unternehmer werden.

Bei mir war die Lösung zu Beginn sehr einfach: Es gab zu einem klar definierten Thema bereits zahlreiche Nutzer, die eine neue Plattform suchten. Ich stellte diese Plattform bereit und pflegte sie. Die Monetarisierung war dann das eigentliche Business. Im weiteren Verlauf meiner Karriere als Unternehmer musste ich mein Konzept nur noch „kopieren“ und für andere Webprojekte umsetzen. So hatte ich in der Spitze zahlreiche Webprojekte unterschiedlichster Art. Ich betreute einige Foren sowie zahlreiche Nischenseiten aus etlichen Themen-Bereichen.

Und das Besondere für mich war ja, dass ich sämtliche Erträge meiner Webseiten für mein alltägliches Leben überhaupt nicht benötigte. Ich konnte alle Gewinne für meinen Vermögensaufbau nutzen. Das war, rückwirkend betrachtet, phänomenal.

Mit den Jahren konzentrierte ich mich zunehmend auf die wirklich lukrativen Seiten und verkaufte die weniger ertragreichen Projekte oder stellte sie ein. Der Faktor Zeit wurde mir auf dem Weg zur finanziellen Freiheit immer wichtiger.

Wie kannst du Unternehmer werden?

Aus meinem Projekt kannst du für dich sicher einige Informationen entnehmen. Davon ausgehend empfehle ich dir folgende Vorgehensweise:

- A) Nimm dein Leben genauer unter die Lupe. Schau dir an, welche Themen dich interessieren, was du gut kannst und was dir Spaß macht.
- B) Suche nach Punkten, in denen du Ansprechpartner für dein Umfeld bist. Wann kommen Freunde, Familie und Bekannte auf dich zu? Was wollen sie von dir und wobei kannst du ihnen helfen? Bist du deren erste Anlaufstelle und sind sie zufrieden mit deiner Hilfe?

Nun musst du aus beiden Punkten A/B die Kreuzungspunkte finden. Und genau hier kannst du ansetzen und nach Lösungen suchen. Was kannst du hier anbieten, um auch anderen, die außerhalb deines alltäglichen Umfeldes leben, deine Hilfe und deine Lösung anzubieten?

Du wirst auf viele Fragen stoßen. Schreibe sie dir alle auf und versuche, sie nach und nach zu beantworten.

Läuft es auf eine Dienstleistung hinaus? Oder wird es eher eine Art Beratung und Coaching? Kannst du es online oder offline darstellen? Ist es etwas Regionales

oder Bundesweites oder wird es sogar international umsetzbar sein?

Gibt es diese Lösung woanders schon? Wie wurde sie dort umgesetzt? Kannst du sie besser umsetzen? Wie würdest du die bereits bestehende Lösung verbessern?

Du merkst: Mit dem richtigen Ansatz landest du schnell auf einer Ebene, die sich inmitten der Businesskonzeptionierung befindet. Das ist der wichtigste Punkt. Hier sollst du Zeit, Kraft und sicher auch den einen oder anderen Euro investieren.

Nur wenn du in dieser Anfangsphase das Maximum an Kraft aufwendest, kannst du deine Vision hin zu einem Business – DEINEM Business – formen.

Wer kann dich auf diesem Weg unterstützen?

Du kennst nun die Anfänge meines Unternehmertums. Ich hatte damals praktisch keine Starthilfe und niemanden, der mich an die Hand genommen und gesagt hätte, mache dies und jenes, hier ist dein Konzept, das ist der Plan – so machst du es richtig.

Es ist enorm wichtig, Hilfe von erfolgreichen Menschen anzunehmen. Der Vorteil von deren Knowhow, Wissen und Erfahrungen liegt auf der Hand. Du läufst nicht blind durch den Wald. Und auf dem Weg zu deinem Ziel vermeidest du zahlreiche Fehler.

Zählte ich hier meine größten und teuersten Fehler auf, erweiterte ich das Buch unnötig um zahlreiche weitere Seiten. Es wäre nicht mehr im Sinn des eigentlichen Themas. Ich bin auch nicht jener, der auf diesem Gebiet anderen eine große Hilfe sein kann.

Vereinzelte Antworten auf Fragen und Anregungen gebe ich immer gern weiter. Aber einen ganzen Kurs zu entwickeln und mein Wissen in zahlreiche Module zu verpacken, ist nicht meine Absicht.

Ich lernte in den letzten Jahren zahlreiche Coaches kennen, die gern bereit sind, ihr Wissen weiterzugeben. Nur wenige von ihnen sind jedoch in der Lage, ihr Wissen so verständlich zu kommunizieren und zu visualisieren, dass es anderen ungemein viel Spaß macht, jeden einzelnen der erläuterten Schritte umzusetzen.

Aus diesem Grund möchte ich dir gern eine Online-Community sowie eine erste Starthilfe empfehlen, bei denen du nicht bei null beginnen musst. Sie vermitteln dir ein großes Wissen, sodass du dir viel Zeit und Geld sparst. Und sie helfen dir bei der Ideenfindung ebenso, wie bei zahlreichen anderen wichtigen Themen (Technik, Marketing, Content, Suchmaschinen usw.).

Gerade am Anfang einer Unternehmung sind Gleichgesinnte und erfahrende Kollegen sehr hilfreich. Zu diesem Zweck kann ich dir die

Unternehmer-Community des Citizen Circle

empfehlen. Hier treffen sich angehende und auch erfahrende Unternehmer und helfen sich gegenseitig bei der Realisierung ihrer Projekte. Näheres dazu erfährst du am Ende dieses Kapitels, in einem Kommentar vom Citizen Circle Gründer Tim Chimoy.



Persönliche Weiterbildung auf privater Basis, gerade auf einzelnen speziellen Themengebieten, muss nicht immer teuer sein, wovon du dich gleich selbst überzeugen kannst. Ich stelle dir nun kurz jene beiden Programme vor, die ich für dich ausgewählt habe. Sie kosten nicht viel Geld und das Preis-Leistungs-Verhältnis ist meines Erachtens sehr fair.

Die Blog-Schule

Die Einnahmequellen als Blogger sind sehr vielfältig. Neben dem Verkauf von eigenen digitalen Infoprodukten sind auch Kooperationen mit Werbepartnern sowie Affiliate-Einnahmen sehr lukrativ.

Wenn dich das Thema bloggen und der Verkauf von eigenen digitalen Produkten interessiert, dann solltest du dir die Blog-Schule genauer anschauen.

Du zahlst hier einmalig einen geringen Preis und kannst die zahlreichen Module solange nutzen, wie du möchtest.

Der [Blog-Schule Online-Kurs](#) zeigt dir, wie du erfolgreich einen Blog erstellst und pflegst. Der Kurs ist in über 50 Kapitel ähnlich eines Buches untergliedert und zeigt dir Schritt für Schritt, wie du vorgehen musst für den Aufbau deines Blogs und wie du mit deiner Leidenschaft Tausende Menschen erreichst!



Insgesamt umfasst die Blog-Schule 7 große Themenbereiche mit über 50 Kapiteln. Unter anderem bekommst du zu folgenden Themen umfangreiche Unterstützung:

- wie du das perfekte Thema für deinen Blog findest
- wie du ganz einfach und schnell deinen Blog aufsetzt und ihn toll aussehen lässt
- wie du deinen Blog einzigartig machst
- wie du deine Leserschaft aufbaust und mit tollen Inhalten inspirierst

- wie du mit deinem Blog Geld verdienen kannst und ihn zu einem Business machst

Du kannst erfolgreicher Blogger werden. Sei es nur als Hobby oder um es zu deinem Beruf zu machen. Es geht – wir und viele andere Blogger sind lebende Beispiele dafür! Bloggen macht unendlich viel Spaß und bereichert dein Leben. Davon bin ich überzeugt.

Kommentar: Tim Chimoy, Gründer vom Citizen Circle

Mein Name ist Tim Chimoy und vor vielen Jahren habe ich mich, nach einigen Jahren als angestellter Architekt, in das „Abenteuer Selbstständigkeit“ gewagt. Meine Hauptbeweggründe waren der Wunsch nach Ortsunabhängigkeit und finanzieller Freiheit.



Eigentlich hatte ich eine Selbstständigkeit nie auf dem Plan, aber ich habe irgendwann erkannt, dass ich nur als Selbstständiger wirklich ein gewisses Level an Freiheit erreichen kann.

Heute betreibe ich in erster Linie eine [Community namens Citizen Circle](#), in welcher wir Menschen zusammenbringen, die ebenfalls diese Ziele

verfolgen, damit sie sich austauschen und gegenseitig unterstützen können, diese Ziele letztendlich auch zu erreichen.

So wie Alex, bin auch ich der festen Überzeugung, dass der Schritt in die Selbstständigkeit ein wichtiger Baustein auf dem Weg zur finanziellen Freiheit ist. Zwar gibt es auch Menschen, die als Angestellte im höheren Management gute Gehälter kassieren, jedoch ist dies der schwerere Weg, und beinhaltet deutlich mehr Risiken. Zudem sind sie schlussendlich nicht wirklich frei.

Als Selbstständiger finanziell unabhängig zu werden, ist ebenfalls ein steiniger Weg, aber du startest insgesamt mit deutlich besseren Chancen und kannst einen Punkt erreichen, an dem du dein Leben völlig frei gestalten kannst - ganz so, wie es für dich am besten passt. Hierfür musst du aber wissen, wie dein ideales Leben aussehen soll.

Selbstständigkeit erfordert ein hohes Maß an Eigenverantwortung, somit lernt man diese als Selbstständiger quasi „on the go“. Eine Fähigkeit, die auch für deinen Weg zur finanziellen Freiheit extrem nützlich ist. Zudem ist man motivierter, wenn man am Aufbau des eigenen Unternehmens arbeitet, anstatt an der Idee eines Anderen. Diese Motivation hilft dir ebenfalls enorm weiter.

Außerdem gibt es keine Einkommensdeckelung für Selbstständige. The sky is the limit. Wie viel du daraus machst, liegt allein an dir.

Zu guter Letzt noch ein Grund, der weniger sexy ist, aber auch eine wichtige Rolle spielt: Als Selbstständiger hast du eine geringere steuerliche Belastung. Selbstständigkeit und finanzielle Freiheit gehören zusammen. Viele Selbstständige gehen zwar zu Beginn durch ein kurzes Tal der Tränen, insgesamt stellt sich die Entscheidung bei den meisten Menschen aber als goldrichtig heraus.

15. MIT T-SHIRTS IM INTERNET GELD VERDIENEN?



Das bin ich, Daniel Gaiswinkler, 36 Jahre alt, leidenschaftlicher Sportler, Musiker, Internet-Unternehmer und Familienmensch. Kaum zu glauben, dass dieser Traum wahr geworden ist.

Weißt du, was ich vorher war? 17 Jahre Postbote mit durchschnittlichem Realschulabschluss! Kein Witz. Die meisten, so wie du wahrscheinlich gerade, können sich nichts unter Internet-Unternehmer vorstellen. Deshalb möchte ich dir mal etwas mehr darüber erzählen.

Ja, es ist eine neue coole Welt in der ICH entscheide, wann ich arbeite, mit Wem und Wo! Und nein, ich sitze nicht mit dem Laptop am Strand oder schlürfe gemütlich Cocktails in der Hängematte. Und Nein, ich verschicke auch keine Waren, geschweige bedrucke diese und gehe in finanzielle Vorleistung.

Warum sollte ich auch, heutzutage brauchst du das alles nicht mehr. Der Handel ist im Wandel. Es werden eher die Leute gesucht, die Produkte über das Internet verkaufen können. Für den Rest gibt es Dienstleister. Also Firmen, die deine Produkte bedrucken, verschicken und sogar den Kundensupport übernehmen. Krass, oder?

Ich jedenfalls antworte auf die Frage nach meiner Tätigkeit immer: Ich bin einfach smarterer Solo-Unternehmer. Kein großes Tam Tam, kein fettes Büro, keine 100 Angestellten. 4 Freelancer im Team, verstreut auf der ganzen Welt. Ich arbeite von zu Hause in einem (kleinen) Büro und ich bin nicht der Einzige von meiner Sorte. Denn in letzter Zeit gibt es immer mehr Menschen, vielleicht gehörst du ja auch dazu, die diesen Weg einschlagen wollen.

Menschen, die mehr aus ihrem Leben machen wollen als von 9 to 5 40 Jahre in einer Firma zu vergammeln.

Menschen, die den „üblichen“ Weg überdenken und zu anderen Lebenslösungen streben.

Menschen, die aufwachen und motiviert sind eigene Wege zu gehen.

Neben meinem eigenen digitalen Informationsprodukt [Teemoney](#) (ein digitales Coachingprodukt über den Verkauf von T-Shirts im Internet), verkaufe ich natürlich von Herzen gerne T-

Shirts und viele andere Dinge. Des Weiteren schreibe ich mit voller Leidenschaft (verzeihe mir meine Rechtschreibfehler) und bin immer an den neuesten Marketingstrategien aus dem US-Markt interessiert.

Dort suche ich mir immer wieder Mentoren, um aktuelles Wissen aufzunehmen und von den Besten der Welt zu lernen. Generell gehört für mich das Lernen und Wachsen zu meinen wichtigsten Grundwerten.

Meinen Traum vom Unternehmertum habe ich innerhalb von 5 Jahren im Nebenberuf in die Realität umgesetzt. Ein Business komplett online und nur über den Laptop zu führen. Orts- und zeitunabhängig und mit keinem Chef im Nacken.

Menschen wie du (und ich) wollen heute ihr Ding machen und das Internet gibt uns die Möglichkeit mit geringen Kosten ein Unternehmen aufzubauen, was von jedem Platz der Welt (Internet vorausgesetzt) steuerbar ist. Menschen wie du und ich wollen ihr Schicksal selbst in die Hand nehmen und es nicht irgendeiner Firma in Festanstellung und unsicherem Arbeitsplatz anvertrauen.

Sind wir mal ehrlich, das Leben ist doch viel zu kurz und zu kostbar, 40 Jahre etwas zu machen, worauf du kein Bock hast? Doch der Weg bis dahin war nicht immer einfach für mich. Die Schule des Lebens schickte mich schon sehr früh auf verschiedene, teilweise auch schiefe Bahnen und erst jetzt im

Rückblick entdecke ich in dem riesigen Mosaik meine Bestimmung zum Entrepreneur.

Vielleicht kennst du diese Probleme auch:

- Du bist Anfänger und möchtest Geld im Internet verdienen, bist aber frustriert, weil jeder dir etwas anderes erzählt und für dich nichts funktioniert.
- Du hast vielleicht schon ein bisschen Geld verdient, aber nach einiger Zeit regt es dich auf, weil das Geld nicht dauerhaft kommt.
- Du bist die ganzen Versprechungen leid, über Nacht im Internet Millionär zu werden und möchtest endlich die Wahrheit erfahren.
- Du würdest zwar gerne online Geld verdienen, aber die komplizierte Technik hindert dich daran, endlich Vollgas zu geben.
- Du bist die Casinotipps und andere unseriöse Methoden leid, vielleicht hast du auch schon damit dein Geld verbrannt anstatt verdient!

Herzlich willkommen in der Realität

Ich kenne all diese Probleme nur zu genau, weil ich selbst über 5 Jahre versucht habe, den Traum vom "Geld verdienen mit Online-Marketing" wahr zu machen. 2 Jahre davon investierte ich in meinen ersten Onlineshop mit Spreadshirt. Spreadshirt funktioniert, wenn man weiß wie, das habe ich dank meiner Kundin Kerstin gelernt.

Aber damals bekam ich das Ding einfach nicht zum Laufen. Natürlich machte ich ALLES alleine und hatte

keine Ahnung von nichts. Ich entwarf Designs, trug meine Seite in verschiedene Webkataloge ein. Ich fummelte sogar soweit an SEO (Suchmaschinenoptimierung), dass ich es schaffte, sogar bei Google auf Platz 1 mit meinem Nischen-Shop zu landen (allerdings ohne Verkäufe, weil ich keine Ahnung von der Optimierung hatte).

Aber frustriert über die Technik (der Shop sah NIE so aus, wie ich es wollte), frustriert über wenig Ertrag, gab ich irgendwann einfach dieses Projekt auf und startete etwas anderes.

Wenn du dich mit erfolgreichen Unternehmern unterhältst, wirst du feststellen, dass die meisten mehr als einmal gescheitert sind. Das gehört zum „erfolgreich werden“ dazu. Wichtig ist, dass du wieder aufstehst, deine Fehler analysierst und weiter machst.

Soll ich dir noch was verraten? Jetzt halte dich fest – Der Lohn meiner Arbeit nach zwei Jahren waren stolze 50 Euro Monatseinkommen, in guten Monaten, ohne die Kosten für Homepage und Server!

Alles begann damals mit einem Traum

Mein Traum war damals, mir ein schönes Zusatzeinkommen von 500-600 Euro zu schaffen, davon erhoffte ich mir einfach mehr Freiheit. Einen Tag freie Zeit pro Woche mehr! Mein Plan war, meine Arbeitszeit in meinem Hauptjob zu reduzieren. Doch tief in mir drin wollte ich natürlich mehr. Einen

anderen Beruf und selbstbestimmtes Leben, statt Angestelltendasein.

Seit meinem 20. Lebensjahr hatte ich den Traum von finanzieller Unabhängigkeit. Das Buch „Das Prinzip Gewinnen“ von Arthur L. Williams legte damals den Grundstein, ein Meisterstück aus meinem Leben machen zu wollen.

Ich wollte mehr, mehr als nur meinem „normalen Job“ nachzugehen und auf die Rente zu warten. Meine vielfältigen von Gott geschenkten Talente wollte ich für andere Menschen einsetzen, statt sie verkümmern zu sehen. Ich wollte finanzielle Freiheit. Wieder Leben wie damals als Kind (wo alles noch so frei und ungezwungen war). Dinge entwickeln, Pläne zeichnen und umsetzen. Kreativ sein, mit Menschen zu tun haben und selbstbestimmt meinen Tag planen.

Ahnungslos irrte ich umher, probierte neben meinem Job unzählige andere Dinge aus. Network Marketing ohne es zu können, Verkauf von Versicherungen, Bewerbungen als Ausbilder bei der Post. Doch nichts von dem schien zu dem „Job“ zu passen, den ich suchte. In Wahrheit suchte ich nach meiner Passion, meiner Leidenschaft.

Lange Jahre sollte diese Frage nebenbei wie ein zartes Pflänzchen in mir zu einer großen Antwort heranwachsen und jetzt nach all den Jahren aufgehen. Seit dem Internet-Marketing-Kongress in

Stuttgart 2010, wo ich die feste Entscheidung traf, im Internet erfolgreich zu werden.

Die Zeit dazwischen nutze ich mit Weiterbildung. Ständig einen Kopfhörer im Ohr, nutzte ich jede freie Minute um mich weiter zu bilden und mir die Tipps aus Hunderten Hörbüchern und Büchern im Bereich Marketing, Persönlichkeitsentwicklung und Unternehmertum einzuhämmern.

Was mich am meisten frustriert hatte

Doch nicht alle Weiterbildungen haben ihre Früchte getragen. Denn es gibt leider viele Möchtegern Gurus, die zwar Wissen verkaufen, doch hat dieses Wissen absolut nichts mit der Praxis zu tun.

In den letzten 6 Jahren kaufte ich bestimmt für über 10.000 Euro E-Learning Kurse, vieles davon einfach Schrott und nicht in der Praxis umsetzbar. Sowa frustriert ganz gewaltig und ich schwor mir damals Folgendes: Wenn ich schon digitale Infoprodukte verkaufe, dann will ich meine Kunden wirklich erfolgreich machen, alles andere kommt für mich nicht in Frage.

Zurückblickend denke ich heute, dass es gut war, dass der Weg so schwer war und ich zig mal aufgeben wollte. Es werden immer nur diejenigen belohnt, die lange genug durchhalten – siehe den Film mit Will Smith „Das Streben nach Glück“.

Nur durch den Halt meiner Frau, meiner Familie, meiner Freunde, den Glauben an Gott und den Willen niemals aufzugeben, schaffte ich nach unzähligen gescheiterten Projekten den Durchbruch. Diese Fehlschläge waren aber gut und formten meine Persönlichkeit zu dem Unternehmer, zu dem ich werden sollte. In der Schule bekommst du ja immer nur gelernt, keine Fehler zu machen.

Doch im echten Leben MUSST du Fehler machen, und zwar ständig! Nur daran kannst du wachsen und besser werden. Und du brauchst einen starken Traum. Auch das ist eine Fähigkeit, die dir die Welt immer wieder ausreden möchte! Leider!!!

Du brauchst einen starken Traum und musst wissen, was du willst. Wenn du mir vor 10 Jahren gesagt hättest, dass ich heute ein Unternehmen führe mit 4 Mitarbeitern, die noch dazu in der ganzen Welt verstreut arbeiten (ich mit ihnen auf Englisch kommunizieren muss), dann hätte ich dir wohl den Vogel gezeigt.

Selbst vor 5 Jahren waren 6 stellige Jahresumsätze ein Wunschtraum. Aber all das ist möglich, wenn du einen großen Traum hast. Wenn du dich hinsetzt und dir überlegst, wo du in deinem Leben wirklich hin willst.

Es ist genauso schwer 100 Euro im Internet zu verdienen wie 1.000.000 Euro. Warum in aller Welt setzen wir uns immer so kleine Ziele?

Meine Vision ist einfach und klar

Produkte entwickeln und Lösungen finden, die anderen Menschen zu finanzieller Freiheit verhelfen oder in ihrem Alltag helfen. Dieser Mission habe ich mich verschrieben und bisher klappt das ganz gut, meine Kunden sind mehr als zufrieden.

Passiv Geld verdienen mit T-Shirts im Internet – es geht wirklich!

Meist werde ich ja etwas belächelt, wenn ich erzähle, dass ich mit T-Shirts im Internet Geld verdiene. Spätestens, wenn ich sage, dass es auch mehr ist als noch zuvor in meinem alten Beruf.

eCommerce explodiert gerade – hier wird richtig Geld verdient.

Keine Frage, mit eCommerce im Internet Geld verdienen ist dieses Jahr noch heißer als letztes Jahr. Die eCommerce Zahlen steigen von Jahr zu Jahr. Jedes Jahr steigt der Umsatz im eCommerce Bereich um 5 Milliarden Euro. Immer mehr Artikel werden online über das Internet gekauft.

Wie kannst du dir aber jetzt einen Teil vom Kuchen abschneiden? Und vor allem wie kommst du herum ein Warenlager, Kundensupport usw. aufzubauen, selber zu drucken und kannst trotzdem Geld verdienen mit einem fast risikolosen Geschäftsprinzip?

Damit schneidest du dir ein Stück vom Kuchen ab

Seit einigen Jahren gibt es Firmen, die eben genau das alles für dich übernehmen. Warenlager, Kundensupport, Drucken und Verschicken übernehmen dann Firmen wie z. B. Teezily oder Shirtee.

Teezily und Shirtee bauen ihr Business nach und nach weiter für dich und deine Kunden aus. Neue Produkte wie bedruckbare Halsketten, Bio-Shirts, Schuhe, Fußmatten und viele viele mehr sind mittlerweile für dich verfügbar. Du kannst sie in deinem Shop, über deine Webseite oder auf deiner Facebook-Fanpage verkaufen, ohne in Vorleistung gehen zu müssen.

Es entstehen KEINE Kosten. Die Firmen zahlen immer nur aus. Das heißt, wenn eine Bestellung hereinkommt, dann schneidet sich das Unternehmen eine Scheibe ab und du bekommst den Rest ausgezahlt.

Dabei kümmern sich Teezily oder Shirtee wie gesagt um den Kundensupport, den Druck, Versand und die Auszahlungen bzw. Retouren. Du musst weder in Vorleistung für die Produkte gehen, sondern lässt nur auszahlen. Upfront keine Kosten außer für dein Marketing. Genial, oder?

Wie funktioniert das Business mit den T-Shirts genau

Mit Teezily kannst du wie schon geschrieben T-Shirts oder auch andere Produkte an deine Kunden verkaufen. Die Firma bietet dir eine Online-Oberfläche an, in der du ganz entspannt deine Klamotten erstellen kannst. Dies nennt man Kampagne.

Wenn du ein Händchen für schöne Designs hast, dann ist das deine Gelegenheit ein tolles Onlinebusiness aufzubauen. Aber keine Angst, auch ohne Designfähigkeiten kannst du dieses Geschäft machen. Denn es gibt ja dank YouTube, genügend Tutorials, die dir die Grundlagen der frei erhältlichen Grafikprogramme beibringen.

Und glaube mir, erfolgreiche Kampagnen haben oft keine MEGA tollen Grafiken, sondern es kommt immer auf die Message an, den Spruch oder wie ich immer sage das Konzept!

Diese Grundlagen reichen für den Anfang, um mit Teezily Geld zu verdienen. Und ab jetzt ist es jedem möglich, fast risikolos ein T-Shirt-Business ganz nebenbei zu starten.

Das einzige Risiko was du hast, ist meiner Meinung nach deine Zeit und wenn du anfängst, mit Facebook deine Produkte zu bewerben. Aber genau das würde ich dir auch empfehlen, denn hier hast du die Möglichkeit ohne Ende Besucher einzukaufen und dein Business richtig steil gehen zu lassen.

Wo ist der Haken beim Geld verdienen mit T-Shirts?

Das Geschäftsmodell ist ursprünglich übers Crowdfunding entstanden, sprich es sollte für spendenbasierte T-Shirt-Kampagnen dienen. Nach einiger Zeit kamen aber ein paar clevere Vermarkter auf die Idee, Facebook als Besucherquelle zu nutzen, um die Produkte an die Menschen zu verkaufen. Et voilà – da haben wir ja ein skalierbares Geschäftsmodell.

Auf der einen Seite haben wir auf Facebook fast unbegrenzt Besucher, die wir einkaufen können und auf der anderen Seite Produkte, die wir verkaufen können, OHNE dafür jemals ein Produkt anzufassen oder zu verschicken (klingt zu schön, um wahr zu sein, ich weiß!).

Die Voraussetzungen dafür sind ein klarer Wille zum Erfolg und ein bisschen Startkapital, um Besucher einzukaufen. Denn schließlich müssen wir ja Besucher für unsere Shirts generieren.

Diese lassen sich über Facebook mit ein wenig Übung generieren. Der Lerneffekt ist dabei immens hoch, gerade wenn es darum geht, Anzeigen zu optimieren und Besucher auf das eigene Produkt zu leiten. Und genau da ist der Haken an der Sache, um Besucher zu generieren, brauchst du etwas Startkapital und musst Marketingwissen erlernen.

Leider scheuen sich die meisten Menschen davor Geld für Anzeigen auszugeben, obwohl genau das den Hebeleffekt bringt, um wirklich große Einkommen aufzubauen. Oder sie haben einfach keine Ahnung wie sowas funktioniert, denn Facebook ist für die meisten Menschen zu komplex geworden (so war es bei mir jedenfalls damals).

[In diesem Video](#) aus meinem 8-teiligen Gratiskurs über T-Shirt-Marketing erkläre ich dir mehr über das Geschäft, damit du verstehst, wie das auf Facebook funktioniert.

Alle Vorteile des T-Shirt-Business im Überblick

- Schneller und einfacher Einstieg ins Online-Business, da eigene Produkte innerhalb von ein paar Minuten erstellt werden können
- Teezily oder Shirtee als Dienstleister übernehmen den kompletten Support für dich, du hast dort keine Kosten und bekommst nur fette Provisionen ausbezahlt
- E-Mail-Listen lassen sich innerhalb von Teezily aufbauen
- Gedruckt wird jetzt ab 1 Verkauf, die Farben deines Designs sind egal, du hast mittlerweile zig verschiedene Produkte und Kombinationsmöglichkeiten
- Mitarbeiter Logins für dein Backoffice – du kannst mit dieser Funktion im Backend deines Accounts Mitarbeitern von dir bestimmte Funktionen innerhalb deines Teezily Accounts

geben (MEGA!!!). Wenn du ein Team aufbauen möchtest, ist diese Funktion unerlässlich.

- Echtes Business komprimiert in der Nussschale
- Du lernst Facebook Marketing – dieser Skill macht dich wertvoll für mittelständische Unternehmen, solltest du mal einen Job suchen, kannst du Facebook Marketing anbieten
- Weitere Möglichkeiten seine Designs noch zu Geld zu machen

Wann fängst du an, deine Träume umzusetzen?

Genau wegen dieser ganzen Features, und weil mir der Mehrwert für meine Kunden so wichtig ist, habe ich mich entschlossen einen [8-teiligen Gratiskurs](#) zur Verfügung zu stellen, damit passiv Geld verdienen mit T-Shirts für dich greifbar wird.

Ich freue mich auf dich, bis dahin liebe Grüße und viel Freude an diesem tollen Business.

Dein Daniel

Gründer der teemoney.de Academy

16. SCHLUSSWORT

Dir hat unser Buch gefallen und es hat dich motiviert, deine nebenberufliche Selbstständigkeit zu realisieren? Dann solltest du nun keine Zeit mehr verlieren. Am besten schreibst du gleich deine Gedanken und Ziele auf, die dir gerade jetzt durch den Kopf gehen. Zeichne dir so dein erstes Zielbild und schreibe dir die ersten notwendigen Schritte auf.

Bringe deine Ideen in ein Geschäftskonzept ein und versuche innerhalb von einer Woche die wichtigsten Schritte in einen ersten Umsetzungsplan zu gießen. Dieser muss nicht absolut vollständig sein, er sollte dir aber die Möglichkeit geben zu starten. Und starte lieber unvollständig, als gar nicht.

Zu guter Letzt können wir dir noch unsere Checkliste zum kostenlosen Download anbieten. Wir haben uns zusammengesetzt und alle Punkte zusammengetragen die (aus unserer Sicht) notwendig sind, damit du erfolgreich deine nebenberufliche Selbstständigkeit starten kannst. Unsere Checkliste hilft dir nicht nur dabei dein Nebengewerbe anzumelden, sondern auch bei der Kundensuche, -betreuung und Automatisierung deiner Ideen.

[Hier kannst du dir unsere Checkliste kostenlos herunterladen](#)

In diesem Sinne wünschen wir dir viel Erfolg bei deinem Vorhaben und wir sind uns absolut sicher, dass wir uns an anderer Stelle als Unternehmer wieder treffen werden. Nutze das Momentum und erfülle dir den Wunsch deiner Selbstständigkeit.

Wir glauben an dich! Viel Erfolg dabei.

Eine persönliche Bitte zum Schluss:

Rezensionen sind ein extrem wichtiger Bestandteil von Produkten. Kunden verlassen sich auf deine Rezension, wenn sie vor der Entscheidung stehen, dieses Buch vielleicht auch zu kaufen. Bestimmte Rezensionen waren sehr wahrscheinlich auch bei dir der Grund, warum du dieses Buch gerade liest. Deine Rezension hilft unseren Büchern, auf Amazon sichtbarer zu werden. Sollte dir das Buch also gefallen haben, wären wir dir für eine Bewertung sehr dankbar. Um eine Bewertung zu hinterlassen, logge dich in dein Konto ein und gehe auf die Produktseite von „Existenzgründung nach Feierabend“, scrolle bis zum Ende und klicke auf „Kundenrezension verfassen“. Oder nutze ganz einfach und unkompliziert [diesen Link](#).

Sagen Sie Ihre Meinung zu diesem Artikel

Kundenrezension verfassen >

Alternativ kannst du auch über Mein Konto → Meine Bestellungen gehen, und dort eine Rezension abgeben, nachdem du auf den Buchtitel geklickt hast.

Wir lesen gerne jede Bewertung und auch jedes persönliche Feedback an uns. Das hilft uns nämlich dabei, unsere Bücher für dich Stück für Stück zu verbessern. Wir sind dir also sehr dankbar, wenn du dieses Buch offen und ehrlich bewertest. Ein Buch lebt und es lebt vor allem durch dich!

Nun danken wir dir für den Kauf, die Bewertung unseres Buches und wünschen dir viel Erfolg mit den Techniken aus diesem Buch.

Dein Team von eBookWoche.com

ÜBER DIE EBOOKWOCHE

Hinter eBookWoche.com stehen Oliver Heibold, Alex Fischer und Lars Wrobbel. Sie sind seit Jahren selbst als Blogger, Autoren und Online-Unternehmer unterwegs.

Unabhängig voneinander veröffentlichten sie ihre ersten Bücher bereits im Jahr 2013. Weitere folgten sowohl in Eigenregie als auch in Kooperation mit anderen Autoren als Herausgeber. Etliche ihrer Bücher erlangten Bestseller-Status und verkauften sich mehrere 10.000-mal.

Sie wissen, wie schwer es ist, sich als Blogger und Autor eine große Leserschaft aufzubauen ohne dabei Tausende Euros durch Marketing zu versenken. Gerade bei kleineren und neuen Projekten zählt jeder Euro.

Sie suchten daher eine Lösung, bei der sie nur mit ihrem Know-how und ohne riesige Budgets, ihre Projekte einer großen Zahl von Lesern vorstellen konnten.

Daraus entstanden ist das Projekt eBookWoche.com, welches bereits in leicht abgewandelter Form seit 2016 erfolgreich am Markt ist. Auf eBookWoche.com haben sie das Konzept nochmals optimiert und größtenteils automatisiert.

Die Aktionsplattform eBookWoche.com richtet sich an Buchfreunde und Blogger gleichermaßen. Während der unterschiedlichen Themenwochen können Leser kostenlose eBooks herunterladen und neue & interessante Blogger entdecken.

Zahlreiche Blogger aus verschiedenen Bereichen stellen dafür ihre eBooks kostenfrei zur Verfügung. Sie erreichen so neue Leser und können sich einem breiten Publikum präsentieren.

Die eBookWoche.com schafft Mehrwert für beide Seiten. Leser bekommen qualitative & kostenfreie eBooks und Blogger gewinnen zahlreiche neue Leser für ihren Blog.

Wenn du neben Büchern auch an den Aktionen interessiert bist, dann besuche doch die Seite ebookwoche.com. Denn die nächste Aktionswoche ist nicht mehr weit entfernt.

Das Team von eBookWoche.com freut sich immer über Nachrichten & Feedback von Lesern und auch allen anderen interessierten Menschen. Du erreichst sie unter: kontakt@ebookwoche.com

LITERATUREMPFEHLUNGEN

Abschließend möchten wir dir noch ein paar Anregungen für weitere Produkte mit auf den Weg geben, welche wir als sinnvoll erachten, weil wir sie entweder selbst genutzt haben oder sie als wertvoll einschätzen.

- Das Taschenbuch für Gründer - [Dieses kostenlose Buch](#) zeigt dir in 9 Kapiteln, wie du deinen Weg zum eigenen Online-Business gestalten kannst.
- Mein Weg zur finanziellen Freiheit – Du erfährst [im Buch](#) von Alex Fischer, was er alles getan hat und was er rückblickend für wichtig erachtet, damit auch du dein Ziel der finanziellen Freiheit frühzeitig erreichen kannst.
- Unternehmer Community [Citizen Circle](#) - Nutze die Möglichkeit, um deine Erfahrungen um die Erkenntnisse erfolgreicher Unternehmer zu erweitern
- Passives Einkommen: 33 Ideen für mehr Geld und Freiheit von Lars Wrobbel ([ISBN 1547226536](#))
- Das Feierabend-Startup: Risikolos gründen neben dem Job von Erik Renk ([ISBN 3868816615](#))
- Die 4-Stunden-Woche: Mehr Zeit, mehr Geld, mehr Leben von Timothy Ferriss ([ISBN 3548375960](#))
- Das Richtige gründen. Werkzeugkasten für Unternehmer von Patrick Stähler ([ISBN 3867743843](#))
- Kopf schlägt Kapital: Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen. Von der Lust, ein Entrepreneur zu sein von Günter Faltin ([ISBN 3423349131](#))

- Das 4-Stunden-Startup: Wie Sie Ihre Träume verwirklichen, ohne zu kündigen von Felix Plötz ([ISBN 3430202027](#))
- Erfolgreich Unternehmen gründen von Felix Thönnessen ([ISBN 3868816046](#))

RECHTLICHES UND IMPRESSUM

WebValley
Lärchenstr. 3
83626 Valley

Alle Rechte vorbehalten. Alle Texte, Textteile, Grafiken, Layouts sowie alle sonstigen schöpferischen Teile dieses Werks sind unter anderem urheberrechtlich geschützt. Das Kopieren, die Digitalisierung, die Farbverfremdung, sowie das Herunterladen z. B. in den Arbeitsspeicher, das Smoothing, die Komprimierung in ein anderes Format und Ähnliches stellen unter anderem eine urheberrechtlich relevante Vervielfältigung dar. Verstöße gegen den urheberrechtlichen Schutz sowie jegliche Bearbeitung der hier erwähnten schöpferischen Elemente sind nur mit ausdrücklicher vorheriger Zustimmung des Verlags und des Autors zulässig. Zuwiderhandlungen werden unter anderem strafrechtlich verfolgt!