CHECKLISTE

1. Idee und Geschäftsmodell entwickeln

2. Unterschiedliche Einkommensarten

3. Nebentätigkeit genehmigen lassen

4. Berufliche Qualifikation nachweisen



Download Checkliste

eBookWoche.com

1. IDEE UND GESCHÄFTSMODELL ENTWICKELN

Zum Beginn deiner nebenberuflichen Tätigkeit solltest du dir unbedingt ein Konzept überlegen. Darin enthalten sollten die Punkte sein, was du genau tun möchtest, deine Ideen zur Monetarisierung und auch zur Kundengewinnung. Das Konzept dient der Orientierung und ist einerseits für dich wichtig, mitunter aber auch für andere Institutionen (Arbeitgeber, Finanzamt, Versicherungen). Sofern du kein Fremdkapital als Starthilfe benötigst, bist du nicht verpflichtet einen Business-Plan zu erstellen. Er hilft dir aber, die grundsätzliche Struktur deiner zukünftigen Unternehmung in einem Schaubild zu beschreiben. Du vermeidest so Logikfehler und hast eine prozessuale Übersicht über dein künftiges Business. Des Weiteren solltest du dir überlegen, wer deine Zielgruppe ist und diese sehr genau definieren. Mit genauer Kenntnis der Personen die du mit deinem Projekt ansprechen willst, kannst du sie viel besser ansprechen und dein Angebot dahingehend ausrichten.

2. UNTERSCHIEDLICHE EINKOMMENSARTEN

Grundsätzlich musst du zwischen passiven und aktiven Einkommensquellen unterscheiden. Um aktives Einkommen handelt es sich, wenn du deine Zeit investierst und dafür direkt in Form eines Stundenlohnes bezahlt wirst. Beim passiven Einkommen gehst du mit deiner Arbeitszeit (meist unbezahlt) in Vorleistung, um erst zu einem späteren Zeitpunkt und entkoppelt von deinem Zeiteinsatz, ein wiederkehrendes Einkommen daraus zu erzielen. Dies bedarf einer dauerhaften Selbstmotivation, da das Einkommen immer erst zeitversetzt und auch nicht garantiert fließt.

3. NEBENTÄTIGKEIT GENEHMIGEN LASSEN

Prüfe deinen Arbeitsvertrag, ob du von deinem Arbeitgeber eine Genehmigung für dein Nebengewerbe einholen musst. In Arbeitsverträgen ist oftmals ein Passus enthalten, der dich dazu verpflichtet. Suche frühzeitig das Gespräch mit deinem Arbeitgeber und erkläre ihm was du vorhast. Sofern deine Arbeitsleistung nicht beeinträchtigt wird und du keiner Konkurrenzsituation zu deinem Arbeitgeber stehst, sollte dieser Punkt schnell erledigt werden können.

4. BERUFLICHE QUALIFIKATION NACHWEISEN

Für einige Tätigkeiten im Handwerk, in der Forschung, in der Medizin, im Lebensmittelhandel oder auch in der Finanzbranche, kann es notwendig sein, dass du eine berufliche Qualifikation nachweisen musst. Bevor du dein Gewerbe anmeldest, solltest du nötige Nachweise für deine berufliche Qualifikation einholen. Das könnten eine Meisterurkunde, anerkannte Zertifikate oder auch behördliche Genehmigungen sein, die in regulierten Bereichen der Wirtschaft vorgeschrieben sind.

CHECKLISTE

5. Rechtsform & Risikomanagement

6. Kleinunternehmer & Gewerbesteuer

7. Gewerbe anmelden

8. Versicherungen prüfen

9. Geschäftskonto eröffnen



Download Checkliste

eBookWoche.com

5. RECHTSFORM & RISIKOMANAGEMENT

Du weißt am besten was du vorhast. Insofern bist du auch die Person, welche das Risiko deiner Unternehmung bestimmen sollte. Möchtest du zu Beginn große Summen investieren? Benötigst du weitere Investoren oder Teilhaber oder startest du im Nebenerwerb? Erstelle dein ganz individuelles Risikoprofil mit allen wichtigen Punkten und arbeite für dich heraus, wo deine Risiken liegen und wie hoch sie sind. Mit diesem Wissen wirst du schnell die richtige Rechtsform finden.

6. KLEINUNTERNEHMER & GEWERBESTEUER

Gerade in der nebenberuflichen Selbstständigkeit gibt es viele Vereinfachungen. Die Kleinunternehmerregelung (nach §19 des Umsatzsteuergesetzes) unterliegt bestimmten Freigrenzen und erleichtert dir mit einfacher Einnahmen Überschuss Rechnung (EÜR) die Buchhaltung. Übersteigt dein Umsatz in den ersten Jahren nicht die Grenze von 17.500 Euro könnte das Modell sehr interessant für dich sein. Ab einem Jahresgewinn von 24.500 Euro bist du zudem Gewerbesteuerpflichtig. Je nach Gemeinde kann es für dich als Kleinunternehmer weitere Erleichterungen geben. Erfrage dies im Vorfeld bei dem für dich zuständigen Finanzamt oder Gewerbeamt.

7. GEWERBE ANMELDEN

Die Digitalisierung hat viele neue Gewerbemöglichkeiten hervorgebracht. Versuche dein Tätigkeitsfeld in die vorgegebenen Tätigkeitsbeschreibungen einzuordnen. So kann dein Firmenprofil letztlich korrekt erfasst werden und du verkürzt damit die Bearbeitungszeit deiner Gewerbeanmeldung. Nach der Anmeldung deines Gewerbes beim Gewerbeamt beziehungsweise deiner freiberuflichen Tätigkeit beim Finanzamt, kannst du loslegen.

8. VERSICHERUNGEN ÜBERPRÜFEN

Ein erster Schritt, nach der Anmeldung deiner nebenberuflichen Selbstständigkeit, sollte deinen Versicherungen (Krankenversicherung, Rentenversicherung, Haftpflicht, Rechtsschutz usw.) gelten. Du solltest mittels einfacher Nachfrage klären, ob deine neue Selbstständigkeit Auswirkungen auf deine bisherigen Beitragszahlungen hat. Oftmals ist dies im Rahmen einer nebenberuflichen Selbstständigkeit nicht der Fall, du solltest es aber sicherheitshalber frühzeitig abklären.

9. GESCHÄFTSKONTO ERÖFFNEN

Es ist nicht vorgeschrieben, wir empfehlen dir aber die Eröffnung eines Geschäftskontos. Du kannst damit deine geschäftlichen und privaten Finanzen trennen. Gerade für Selbstständige gibt es jede Menge kostenloser oder zumindest kostengünstige Geschäftskonten. Eine Übersicht findest du auf dieser eBookWoche-Unterseite. Nutze ein Geschäftskonto, um die Zahlungsströme deines Unternehmens klar abzugrenzen.

CHECKLISTE

10. Steuerliche Erfassung

11. Kundenakquisition

12. Qualität & Verbindlichkeit

13. Scheinselbstständigkeit vermeiden



Download Checkliste

eBookWoche.com

10. STEUERLICHE ERFASSUNG

Mit deiner Gewerbeanmeldung wird auch das Finanzamt über deine Gründung informiert. Nach einigen Tagen wirst du angeschrieben und das Finanzamt sendet ihr einen Fragebogen zu deiner steuerlichen Erfassung zu. Diesen solltest du sorgfältig ausfüllen und gegebenenfalls auch Rücksprache mit dem Finanzamt halten. Eine mögliche Inanspruchnahme der Kleinunternehmerregelung kannst du im Fragebogen vermerken. Sofern notwendig, kannst du dir auch eine eigene Steuernummer geben lassen und die Umsatzsteuer-Identnummer beantragen. Diese ist losgelöst von der Umsatzsteuerpflicht und ist besonders dann wichtig, wenn du international mit anderen Unternehmen in Kontakt trittst.

11. KUNDENAKQUISITION

Mit Hilfe deines Business-Plans solltest du bereits wissen, wie du neue Kunden akquirieren kannst. Dazu solltest du dir bereits zahlreiche Möglichkeiten notiert haben. Sofern du noch keine Aufträge oder Kunden hast, solltest du damit beginnen dich auf die Suche nach neuen Kunden zu begeben. Verkaufe dich nicht unter Wert und erarbeite dir einen guten Ruf. Inserate, Anzeigen und Werbung sind nur ein Kanal. Nutze auch dein Netzwerk und erweitere es stetig. Du wirst schnell merken, dass du über persönliche Empfehlungen meist qualitativere Aufträge und langfristige Kunden bekommst. Daher ist es wichtig, dass du immer auf deine Arbeitsqualität achtest und auch verschiedene Marketingmethoden austestest.

12. QUALITÄT & VERBINDLICHKEIT

Es klingt sehr simpel, aber wir sind der Meinung, dass du dich mit der Fokussierung auf Qualität & Verbindlichkeit sehr schnell am Markt etablieren kannst. Ein zu spätes abliefern, schleppende Kommunikation mit dem Auftraggeber oder lieblos erledigte Arbeiten wirken sich direkt auf mögliche Folgeaufträge aus. Orientiere dich daher immer an den Anforderungen deiner Auftraggeber. Dein Mehrwert kann nur darin bestehen, indem du mitdenkst, qualitativ die Aufträge umsetzt und sie zeitnah innerhalb des vorgegebenen Zeitrahmens erfüllst. Aus eigener Erfahrung können wir dir bestätigen, dass dies für uns die absoluten Hauptpunkte sind, in der Zusammenarbeit mit unseren Auftragnehmern.

13. SCHEINSELBSTSTÄNDIGKEIT VERMEIDEN

Vermeide den Anschein einer Scheinselbstständigkeit. Baue dir daher frühzeitig einen breiten Kundenstamm auf und begebe dich nicht in die Abhängigkeit eines einzelnen Auftraggebers. Mehrere Auftraggeber, eine unabhängige Arbeitsstruktur und eine eigenständige Arbeitsweise helfen dir dabei den Vorwurf erst gar nicht aufkommen zu lassen. Lies dir dazu auch das entsprechende Kapitel in unserem Buch durch, damit du verinnerlichst worauf es ankommt eine Scheinselbstständigkeit zu verhindern.

CHECKLISTE

14. Prozesse automatisieren

15. Rücklagen bilden

16. Produktivität & Auslagerung

17. Motivation & Kreativität



Download Checkliste

eBookWoche.com

14. PROZESSE AUTOMATISIEREN

Gerade am Anfang ist alles noch neu, spannend und auch die Buchhaltung macht noch Spaß. Allerdings solltest du dir frühzeitig überlegen, welche Prozesse Geld verdienen und welche nicht. Versuche daher Prozesse die kein Geld verdienen (aber notwendig sind) zu automatisieren. Es gibt hier unzählige Möglichkeiten, durch die du deinen Fokus auf deine Haupttätigkeit konzentrieren kannst. Du kannst kreativer und flexibler arbeiten, je mehr organisatorische Dinge automatisiert erledigt werden. Sieh dies als absoluten Wettbewerbsvorteil an.

15. RÜCKLAGEN BILDEN

Verkaufe dich nicht unter Wert! Den Kampf mit der bekannten Preisspirale, sie entsteht durch die Abgabe immer günstigere Angebote, kannst du am Ende nur verlieren. Ermittle dir von Beginn an deine Kosten, sonstige Abgaben sowie deinen Gewinn. Berücksichtige auch deine ganz persönlichen Risiken sowie den Aufbau von Rücklagen. Lege deine ermittelte Preisstruktur auf deine Produkte und Angebote und konzentriere dich auf die Kunden, welche dein Preisniveau akzeptieren.

16. PRODUKTIVITÄT & AUSLAGERUNG

Du wirst immer wieder in Situationen kommen, in denen dir entweder die Zeit oder die Motivation fehlt. Um deine Produktivität dennoch hoch zu halten, musst du dich weiterbilden und wissen wie du dich motivieren kannst. So kannst du dir überlegen, ob es Sinn macht, bestimmte Tätigkeiten oder Teil-Prozesse direkt auszulagern. Im ersten Moment mag das noch befremdlich sein, aber mit der Zeit und qualitativ arbeitenden Partnern kannst du hier schnell umfangreichere und lukrativere Aufträge annehmen und bearbeiten. Dies ist ein maßgeblicher Vorteil der Selbstständigkeit.

17. MOTIVATION & KREATIVITÄT

Gerade am Anfang bist du stark motiviert. Dir gehen unzählige Dinge durch den Kopf, die du gern vorantreiben und umsetzen möchtest. Dieser Zustand wird nicht ewig anhalten. Beginne dich daher frühzeitig damit auseinanderzusetzen, wie du dich auch in schwierigen Zeiten motivieren und deine Kreativität reaktivieren kannst. Gerade in solchen Phasen ist es wichtig, einen kühlen Kopf zu bewahren und neue Ideen zu entwickeln. Sammle direkt vom Start weg, all deine Ideen für neue Produkte und Konzepte. Reichere sie an mit deinen Gedanken und Sichtweisen. Zu einem späteren Zeitpunkt wirst du dich leichter tun, auf eine Schatztruhe voller Ideen und Inspiration zurückgreifen zu können.