

Business-Checkliste

Ist Dein Geschäftsmodell nachhaltig und krisenfest?

Als Selbständige/r hast Du bestimmt schon festgestellt, dass das einzig Sichere an Deiner Selbständigkeit ist, dass nichts sicher ist. Die folgenden Fragen behandeln 20 typische Sollbruchstellen aus dem Alltag von Selbständigen, die für eine solide selbständige Tätigkeit von grundlegender Bedeutung sind. Damit erhältst Du schnell und einfach eine erste Einschätzung, ob Dein Geschäftsmodell tragfähig ist und Deine Selbständigkeit langfristig eine krisenfeste Existenz ermöglicht. Wenn Du Dich gerade erst vor Kurzem selbständig gemacht hast, dann lies bitte zuerst die **Hinweise für Berufseinsteiger auf Seite 3** und versuche ab sofort die angesprochenen Themenbereiche im Alltag zu beachten und umzusetzen.

Wie stabil ist Dein Geschäftsmodell?

JA **NEIN**

1 **Finanzielle Stabilität** _____

- 1.1 Hast Du mehr als 4 verschiedene Kunden im Jahr?
- 1.2 Kannst Du von Deinen aktuellen Rücklagen Deine monatlichen Fixkosten länger als 3 Monate weiter bezahlen, wenn Du ab morgen keine Aufträge mehr erhalten würdest?
- 1.3 Hast Du in Deine Tages- und Stundensätze einen Gewinn von mindestens 15 % eingepreist?
- 1.4 Ist Dein Break-Even-Point niedriger als 50%? *(Ein Break-Event-Point von 50 % bedeutet, dass bei 50% der maximalen Jahresauslastung Deine Einnahmen genauso hoch sind wie Deine Kosten)*
- 1.5 Legst Du jedes Jahr mind. 20 % Deines betrieblichen Gewinns für Deine Altersvorsorge zurück? *(Betrieblicher Gewinn = Jahresumsatz ohne MwSt abzgl. Betriebsausgaben. Kreuze JA an, wenn Du tageweise auf Lohnsteuerkarte arbeitest.)*
- 1.6 Haben alle Deine Kunden Deine Rechnungen immer bezahlt?
- 1.7 Bezahlen Deine Kunden in der Regel innerhalb der von Dir festgesetzten Zahlungsfrist?

2 **Auftragsstabilität** _____

- 2.1 Stehen Deine Aufträge bzw. Buchungen mehr als 4 Wochen im Voraus fest?
- 2.2 Hast Du mehr Anfragen, als Du bedienen kannst und musst absagen bzw. Kollegen empfehlen?
- 2.3 Kannst Du jedes Jahr mehr als 150 Tage (bzw. 1 200 Stunden) an Deine Kunden verkaufen?
- 2.4 Ist der Anteil Deines größten Kunden am Jahresumsatz kleiner als 40 %?
- 2.5 Kannst Du Kunden nach dem 1. Auftrag längerfristig an Dich binden und erhältst Folgeaufträge?
- 2.6 Hast Du ausreichend Alternativen, wenn Dein größter Kunde ab morgen wegbrechen würde?

3 Positionierung und Wertigkeit _____

- 3.1** Kommen Deine Kunden auf Dich zu, ohne dass Du für Dich Werbung und Akquise machst?
- 3.2** Gibt es für Deine Dienstleistung in Deinem Umfeld wenig Konkurrenten, die das Gleiche anbieten wie Du? *(Kreuze NEIN an, wenn Du viele Konkurrenten hast.)*
- 3.3** Kannst Du höhere Preise durchsetzen als das marktübliche Niveau? *(Kreuze JA an, wenn Deine Kunden die Preise bezahlen, die Du aufrufst und kreuze NEIN an, wenn Du überwiegend zu den Tages- bzw. Stundensätzen arbeitest, die Deine Auftraggeber Dir anbieten.)*
- 3.4** Kannst Du jedes Jahr Erhöhungen Deiner Tages- und Stundensätze um mind. 3 % durchsetzen?
- 3.5** Warten Deine Kunden auf einen freien Termin bei Dir, wenn Du ausgebucht bist und gerade keine Kapazität mehr hast, ihre Anfrage zu bedienen?
- 3.6** Kannst Du Deinen Kunden weitere Zusatzleistungen verkaufen, die einen höheren Mehrwert bieten, als die, für die Du gebucht wurdest? *(Das bedeutet, dass Du dadurch am Ende mehr Geld an dem einzelnen Kunden verdienst, als ursprünglich gedacht.)*
- 3.7** Ist Deine Abschlussquote höher als 60%? *(Das bedeutet, dass Du von 10 Anfragen mehr als 6 in konkrete Aufträge umwandeln kannst.)*

Auswertung

0 bis 6 Mal – NEIN: _____

Wenn Du Frage 1.4 und/ oder Frage 1.5 nicht mit Nein beantwortet hast, dann bist Du gut aufgestellt!

Wenn Du Frage 1.4 und/ oder Frage 1.5 hingegen mit Nein beantwortet hast, dann solltest Du Deine Preiskalkulation umgehend überprüfen und ab sofort Deinen Rücklagen und Deiner Altersvorsorge mehr Geld zuführen als bisher.

Überprüfe zudem, ob Dein Tagessatz oder Dein Stundensatz auch einer echten unternehmerischen Kalkulation von Selbständigen standhält und Dein Geschäft nicht – trotz voller Auftragsbücher – durch einen viel zu niedrig kalkulierten Tages- bzw. Stundensatz bereits an der Belastungsgrenze steht.

Achtung!

Falls Du heute jedoch schon mindestens 200 Arbeitstage (1 600 Arbeitsstunden) oder mehr pro Jahr benötigst, um Dein Leben überhaupt zu finanzieren, dann läuft Dein Geschäftsmodell bereits im roten Bereich und Du solltest schleunigst dafür sorgen, einige Absicherungen vorzunehmen!

7 bis 12 Mal – NEIN: _____

Auf den ersten Blick sieht es aus, als ob bei Dir alles in Ordnung zu sein scheint. Auf den zweiten Blick steht Dein Geschäftsmodell allerdings auf wackligen Beinen. Bisher bist Du zwar immer gut über die Runden gekommen. Mal läuft es besser, mal auch wieder nicht. Am Ende ist es jedes Mal ein kleines Glücksspiel, ob Deine Rücklagen bei einer Auftragsflaute reichen oder nicht.

Überprüfe umgehend Deine jährliche Rentenleistung und Deine Sparquote! Deinen Antworten zufolge scheint Dir nicht bewußt zu sein, dass Du nicht ausreichend Umsatz machst, um Deine Altersvorsorge und Deine Rücklagen jedes Jahr in dem für Selbständige erforderlichen Maß aufzubauen.

Dass Du bisher immer gut über die Runden gekommen bist, liegt hauptsächlich daran, dass Du Dein Leben und Deine Auftragsflauten aus dem Geld bestreitest, das Du als Selbständige/r eigentlich äußerst diszipliniert für Dein Alter oder zur Krisenvorsorge zurücklegen solltest. Wenn Du Dein Geschäftsmodell jetzt nicht entsprechend anpasst, läuft Dir die Zeit davon und Du wirst in 5 bis 10 Jahren in ernsthafte finanzielle Schwierigkeiten geraten, die Du dann nicht mehr aufholen kannst!

über 12 Mal – NEIN:

Dein Geschäftsmodell ist hochgradig instabil! Deine Auftragslage ist schlecht planbar, Deine Rücklagen zur Abfederung von Auftragsflauten sind zu niedrig und Du bist schnell durch einen Konkurrenten ersetzbar. Deine Kundenbindung funktioniert vorrangig über den Preis und sobald Du Deine Preise erhöhst, wirst Du Deine Kunden zum großen Teil verlieren.

Deine Umsätze reichen zudem nicht aus und Deine Auftragslage ist nicht stabil genug, um bis ins Rentenalter eine selbständige Existenz zu sichern. Dein Geschäftsmodell ist mit großer Wahrscheinlichkeit nicht tragfähig. Bei Dir herrscht absoluter Handlungsbedarf und Du steuerst langsam aber sicher auf die Altersarmut zu.

Überprüfe umgehend Deine Finanzen und kalkuliere Deine Honorarsätze entsprechend solide! Andernfalls wirst Du Auftragsflauten, Steuernachzahlungen und übliche Krisensituationen über kurz oder lang nicht ohne größere Verluste überstehen.

Berufseinsteiger

Wenn Du Berufsanfänger bist, wirst Du einen Großteil der Fragen noch nicht beantworten können. Lies sie Dir trotzdem aufmerksam durch und versuche Dein Geschäft in der nächsten Zeit so zu entwickeln, dass Du jedes Jahr mehr Fragen in der Checkliste mit Ja beantworten kannst, als im Jahr davor.

Kalkuliere von Anfang an solide tragfähige Tages- und Stundensätze! Wie Du das machst und worauf Du dabei achten musst, das erkläre ich ausführlich in dem Videokurs »*Where's the money, honey?*«. Auf meiner Webseite stefanweiss.biz findest Du dazu alle wichtigen Arbeitsmaterialien.

Vermeide es, mit nicht kalkulierten und viel zu niedrigen Preisen auf den Markt zu gehen. Nur wenn Du von Beginn an eine solide Kalkulation Deiner Preise hast, wirst Du in der Lage sein, in den ersten Jahren genügend Rücklagen für später anzusparen. Diese sind unverzichtbar, um die unweigerlich auftretenden Auftragsschwankungen und unerwartete Krisensituationen abzufangen.

Investiere als junge/r Berufseinsteiger/in Dein erstes verdientes Geld als Selbständige/r – neben Deiner kreativen Ausbildung – unbedingt noch in eine fundierte Ausbildung Deiner kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Kenntnisse! Vermeide es, die gleichen Fehler zu machen, die viele Solo-Selbständige und Freiberufler in den letzten 20 Jahren vor Dir gemacht haben (und die inzwischen mit Vollgas auf die Altersarmut zurasen).

Setze Dich ernsthaft mit Deinen Geschäftszahlen auseinander und kalkuliere frühzeitig einen vernünftigen Tages- bzw. Stundensatz, mit dem Du auch in 10 und in 20 Jahren noch Dein Leben finanzieren und Deine Familie ernähren kannst. Lass Dich nicht durch fadenscheinige Argumente auf Dumpinglöhne und unzählige »Referenzprojekte« ein, mit der Begründung: »Du hast noch keine Berufserfahrung!« Wenn Du eine abgeschlossene Berufsausbildung hast, dann bist Du eine fertig ausgebildete Fachkraft und hast somit auch Anspruch auf ein angemessenes Honorar!

Nimm diese Tipps bitte ernst! Wenn Du weitere Fragen zu dem Thema hast, schreibe uns lieber eine E-Mail an info@stefanweiss.biz – bevor Du als Neueinsteiger/in dafür sorgst, dass selbständige Honorare von 400 € pro Tag oder 50 € pro Stunde weiter existieren und es Dir in 10 oder 20 Jahren finanziell genau so schlecht geht, wie vielen Deiner Kolleginnen und Kollegen schon heute.