

Freiberufler - Praxisreport

Im letzten Teil unserer Freiberufler-Serie lassen wir fünf erfolgreiche Freiberufler zu Wort kommen. Sie schildern ihre persönlichen Erfahrungen und verraten ihre Erfolgsrezepte.

Wie sind Freiberufler erfolgreich? In den letzten Ausgaben von StartingUp (Abonnenten können online im Heft-Archiv darauf zugreifen) haben wir die Zutaten für den Freiberufler-Erfolg beleuchtet: Geklärt wurden u.a. die rechtlichen Voraussetzungen für diesen besonderen Status, das notwendige kaufmännische Know-how sowie die Besonderheiten des Marketings für Freiberufler. Zum Abschluss erzählen fünf erfahrene Gründer, wie sie sich mit eigenen Erfolgskonzepten ein solides unternehmerisches Fundament als Freiberufler aufgebaut haben.

Beispiel Marco Meyer

39 Jahre alt, Steuerberater

Ort: Hamburg

Freiberufler seit: 2002

www.steuerberater-hamburg.de

Es war schon immer mein Wunsch, selbständig zu arbeiten. Also war es ein konsequenter Schritt für mich, 2002 eine bereits etablierte Kanzlei zu übernehmen. Bei einer solchen Betriebsübernahme muss man zwar erst einmal Geld reinstecken, bekommt es aber auch schnell zurück. Das geht allerdings nicht von allein, viel Engagement war nötig. So musste ich zunächst die vorhandenen Kunden durch gute Arbeit zufrieden stellen. Steuerberatung ist eine freiberufliche Tätigkeit und damit ein sehr persönliches Geschäft, bei dem es auch



Autorinnen: Svenja Hofert, Sabine Korndörfer

auf die Beziehung zum Kunden ankommt. Ein neues Gesicht wird da schon erst einmal kritisch beäugt. Deshalb habe ich von Anfang an sehr viel Wert auf Beratungsgespräche gelegt. Das kostete viel Zeit: 60- oder sogar 80-Stunden-Wochen waren vor allem am Anfang keine Seltenheit. Auch mit neuen Kunden führe ich immer erst einmal ein oder auch mehrere Gespräche. Wenn sie keine Existenzgründer waren, sondern aus anderen Kanzleien zu mir wechselten, habe ich immer nachgefragt, warum sie mit ihrem alten Steuerberater unzufrieden waren. Sehr oft habe ich dabei gehört „ich fühle mich nicht beraten, sondern verwaltet“. Deshalb war mir klar, dass ich sehr viel Wert auf individuelle Beratung legen möch-

te und sich meine Kunden beraten und nicht verwaltet fühlen sollen. Ich mache keinen Dienst nach Vorschrift, sondern gehe auf die ganz persönlichen Fragen und Bedürfnisse des Kunden ein. Das alles kostet Zeit, die nicht sofort in Geld umgesetzt wird, sondern die ich als langfristige Investition sehe und für die ich durch Stammkunden belohnt werde. Diese Stammkunden empfehlen mich dann ihren Bekannten. Mehr als 80 Prozent aller Neukunden kommen auf diese Weise zu mir. Werbung spielt eine geringe Rolle. Und das Internet dient mehr als Informationsquelle. Wenn zwei Steuerberater empfohlen werden und die Interessenten schauen sich zwei Webseiten an, so ist meine (hoffentlich) besser. Deshalb habe ich



Marco Meyers Erfolgsrezept:
„Von den Kunden lernen.“

auch viel in meinen Internetauftritt investiert. Im Laufe der Zeit hat sich mein eigener Tätigkeitsschwerpunkt immer mehr auf die Beratung verlagert. Für die administrativen und organisatorischen Aufgaben habe ich nach und nach sehr gute Mitarbeiter eingestellt, auf die ich mich verlassen kann. Der Kunde muss immer den gleichen Ansprechpartner haben – dafür Sorge ich, indem ich den Mitarbeitern feste Kunden zuordne. So kann ich mich auf die wesentlichen und wichtigen Anliegen meiner Kunden konzentrieren und auf die Beziehungspflege. Die größte Schwierigkeit lag für mich darin, immer eine ausreichende Liquidität sicherzustellen. Wenn ein großer Kunde einmal nicht pünktlich zahlt, kann das schon einmal kritisch werden. Das Thema „Mahnen“ ist sehr sensibel. Natürlich ist mir am liebsten eine Lastschrift, aber nicht alle wollen das. Meine Erfahrung ist, dass Menschen sehr unterschiedlich reagieren, wenn sie an eine Rechnung erinnert werden. Ich versuche möglichst individuell auf die Kundenbedürfnisse einzugehen. Da kann es sein, dass ich den einen Kunden persönlich nach der Zahlung frage und den nächsten schriftlich.

Meyers Praxis-Tipps:

- Persönliche Beratung in den Vordergrund stellen. Freiberufliche Tätigkeiten sind Kopf-Tätigkeiten, in denen das Wissen und die Erfahrung eine tragende Rolle spielen.
- Auf Empfehlungen setzen: Mit Ab-

stand die meisten Neukunden gewinnen. Freiberufler über zufriedene Altkunden.

- Mitarbeiter einstellen: Auch freiberufliche Unternehmungen können wachsen, indem die Chefs Aufgaben geschickt delegieren und dabei berücksichtigen, dass für den Kunden Kontinuität sehr wichtig ist.
- Auf die Liquidität achten, aber Kunden individuell und rücksichtsvoll mahnen.

Beispiel Krisztina Zombori

37 Jahre alt, Stylistin

Ort: Hamburg

Freiberufler seit: 2004

www.zombori.de

Ich arrangiere Fotostrecken in Zeitschriften und Kochbüchern, mein Schwerpunkt ist Food. Schon während meines Kunst- und Designstudiums wusste ich genau, dass ich künstlerisch arbeiten, aber auch angemessen verdienen wollte. Als ich meine Mappe zusammen hatte, ging ich also auf Akquise-Tour. Es war eigenartig, sich selbst zu verkaufen, aber es stellte sich schnell heraus, dass es gar nicht so schwierig war, Aufträge zu bekommen. Die Verhandlungsführung und das Festsetzen von Preisen musste ich erst lernen. Auch den Umgang mit Kundenanfragen musste ich mir erst aneignen: Anfangs habe ich oft gehadert, ob ich einen Auftrag annehmen soll, z.B. wenn es um Dinge ging, die außerhalb meines Schwerpunkts lagen. Aber ich wollte auch keinen Kunden für weitere Anfragen verlieren. Diese Fragen bringen mich mittlerweile nicht mehr ins Schwitzen – ich weiß, was ich kann und lehne auch mal Aufträge ab. Sogar die kaufmännische Seite habe ich gut im Griff. Einzig die Steuererklärung finde ich – trotz Steuerberater – als kreative Freiberuflerin nach wie vor sehr mühsam. Ich habe mich gut vorbereitet, aber zur Unternehmerin wird man nicht theoretisch – das meiste lernt man doch, wenn man es einfach mal macht. Mittlerweile brauche ich gar nicht mehr so viel zu

akquirieren. Meine beste Empfehlung ist mein Name unter dem Bild. Fast ebenso wichtig ist die Mund-zu-Mund-Propaganda von zufriedenen Teamkollegen, die bereits mit mir gearbeitet haben. Inzwischen habe ich auch einige Redaktionen, die mich regelmäßig buchen. Das gibt natürlich Sicherheit – sowohl finanziell als auch in meinem Auftreten als Selbständige. Das Schönste am Job ist das kreative Arbeiten und die Abwechslung: immer wieder andere Anforderungen, immer wieder neue Teams. Trotzdem möchte ich nicht ausschließen, noch einmal angestellt zu arbeiten. Man weiß ja nie, welche



Krisztina Zomboris Erfolgsrezept:
„Zusammenreißen und einfach mal machen!“

Angebote die Zukunft noch bringt. Wenn es eine spannende Herausforderung wäre, wäre ich auch dafür aufgeschlossen. Auch hier gilt: Einfach mal machen!

Zomboris Praxis-Tipps:

- Lernen, sich selbst zu verkaufen: An der Akquisetour kommt kein kreativer Freiberufler vorbei, nur der persönliche Kontakt macht's.
- Aufträge auch einmal ablehnen.
- Für die eigene Markenbildung ist es wichtig, nicht zu viel zu machen.
- Steuerberater engagieren: Es hat keinen Sinn, sich mit ungeliebten Aufgaben zu verzetteln. Ein Profi räumt die Zeit frei für die Akquise, und die ist gerade am Anfang essentiell.

Beispiel Petra Gobelius

39 Jahre alt,

Mediendesignerin, Kinder-Caterer

Ort: Pulheim

Freiberufler seit: 2005

www.kinder-cater.com

Ich mische eine freiberufliche und eine gewerbliche Tätigkeit. Mit meinem gewerblichen Unternehmen versorge ich Kindergärten und Schulen mit leckerem, aber auch wert- und genussvollem Essen. Doch eigentlich bin ich



Petra Gobelius' Erfolgsrezept:

„Übe zwei vollkommen unterschiedliche Tätigkeiten aus und der Erfolg lässt nicht lange auf sich warten.“

freiberufliche Diplom-Designerin – und das mache ich immer noch – ganz abgesehen von der Familie! Initialzündung war die Elternzeit: in der Medienbranche ist man als Mutter gebrandmarkt. Angestelltenjobs kann Frau vergessen und die Auftragslage als Selbständige kam nur schleppend in Gang. Außerdem regte ich mich über das lauwarme Essen in der KiTa meiner Kinder auf. Dort gab es ernsthaft eine Erwachsenenportion, die sich zwei Kinder teilen mussten. Das war die Geburtsstunde von „Menüs für halbe Portionen“. Am Anfang stand das Personalproblem: Ich kann zwar kochen – aber ich bin keine Köchin für (anfangs) 200 hungrige Kinder. Also suchte ich mir einen Koch – der mich kurz vor der Eröffnung sitzen ließ. Jemanden zum

Kochen zu finden, war nicht schwer. Aber jemanden zu finden, der eine Küche verantwortlich führen konnte, das war ein Riesenproblem. Ich war branchenfremd und hatte zur Küchenleitung noch gar nicht das Fachwissen. Unter diesem Aspekt kommt mir die Gründung rückblickend manchmal ziemlich blauäugig vor. Die Feuerprobe war es, das Personalproblem in den Griff zu bekommen, zur Not bei meinem Lieblingspizzabäcker 200 kleine Portionen Pizza nach meinen Vorgaben zu ordern und eine intime Kennerin der deutschen Hygienevorschriften zu werden. Zum Glück fand ich Herrn Denz, einen erfahrenen Kantinenkoch, der als Retter in der Not zur Stelle war und dies bis heute meistert. Auch die Buchhaltung war anfangs enorm anstrengend (Stichwort: Ablagesystem „Karton“), aber sie befindet sich mittlerweile auch in geregelteren Bahnen. Auftraggeber zu finden war kein Problem: Ich hatte in einer Umfrage den Bedarf bei den umliegenden KiTas ermittelt und so war der Plan bereits bekannt. Einige Kunden baten mich sogar darum, benachrichtigt zu werden, wenn es losgeht. Mittlerweile läuft viel über Empfehlungen, sodass sich die Anzahl der ausgelieferten Portionen bisher jedes Schuljahr verdoppelt hat. Und so ganz nebenbei verkaufen sich die Dienstleistungen im Bereich Grafik-Design auch – besonders an Menschen und Institutionen, die mich aus dem Kinder-Catering kennen. Mein Steuerberater sorgt dafür, dass beide Tätigkeiten getrennt werden, das ist gar kein Problem. Manchmal überkommt es mich und dann verstecke ich z.B. immer noch Radieschen-Mäuse im Salat, auch wenn das bei den Mengen, die wir produzieren, betriebswirtschaftlich nicht darstellbar ist. Dann ist mir der Spaß am Job einfach wichtiger. Ich weiß genau, was im Kindergarten los ist, wenn die ersten Mäuse entdeckt werden – allein die Vorstellung bestätigt mich. Das Einzige, was ich am Angestelltendasein manchmal vermisse, ist der Urlaub und die Möglichkeit, einfach mal ein paar Tage krank zu sein und sich auszukurieren. Das geht mit meinem doppelten Engagement im Augenblick nur schlecht.

Gobelius' Praxis-Tipps:

- Freiberufliche Tätigkeiten, die gerade im kreativen Bereich oft nur wenig Einkommen bringen, mit einer gewerblichen Idee ergänzen.
- Steuerlich alles sauber trennen!
- Zwei Tätigkeiten können sich gegenseitig befruchten, auch wenn sie nichts miteinander zu tun haben.
- Mutig sein: Ideen realisieren, anstatt sie nur im Kopf kreisen zu lassen.

Beispiel Thorsten Visbal

37 Jahre alt, Berater und Coach

Ort: Hamburg

Freiberufler seit: 2005

www.thorsten-visbal.de

Selbständig? Daran habe ich früher gar nicht gedacht. Ich gehöre nicht zu denen, die schon immer selbständig sein wollten. Aber 2005 hatte ich plötzlich die Möglichkeit, zwischen zwei Optionen zu wählen – einer Festanstellung und einer freien Projektstätigkeit. Ich nahm die Selbständigkeit, weil ich darin die größeren Chancen sah. Der Start in eine selbständige Tätigkeit passte da einfach gut. Mit meinem Studienabschluss als Diplom-Volkswirt war auch klar, dass ich vom Finanzamt problemlos als Freiberufler anerkannt würde. Die weiteren Tätigkeiten neben der Beratung, etwa Coaching und Training, sind auch freiberuflich. Inzwischen kann ich gut von meiner Arbeit leben und meine Familie ernähren.



Thorsten Visbals Erfolgsrezept:

„Dem Wachsen Zeit geben.“

Meine verschiedenen Tätigkeiten als Trainer, Coach und Berater machen mir Freude und ergänzen sich gut. Jetzt stehe ich vor der immer neuen Herausforderung, die richtigen Schritte zu gehen und so zu wachsen, dass mein Unternehmen gesund größer wird. Das bedeutet manchmal auch, einen Gang zurück zu schalten. Mit einem eigenen Büro etwa habe ich mir Zeit gelassen, denn am Anfang ging es auch sehr gut von zu Hause aus. Zudem habe ich oft direkt bei meinen Auftraggebern gearbeitet. Ganz wichtig für mich war es, regelmäßig die eigenen Ziele zu reflektieren, mich selbst zu hinterfragen und neue Ziele zu setzen. Dabei hat mich ein Coach unterstützt. Sehr hilfreich war eine privat gegründete Intervisionsgruppe, in der jeder eigene Fälle und Fragen einbringen und im fachkompetenten und neutralen Kreis besprechen konnte. Viele Freiberufler sehen sich in einem Interessenkonflikt, wollen einerseits ihre eigene Marke aufbauen und arbeiten andererseits mit Honorarverträgen für Beratungsfirmen, Agenturen, Institutionen. So ist es auch bei mir. Für mich war es immer klar, dass ich mich zurücknehme, wenn ich im Auftrag für jemand anderen arbeite. In dem Moment mache ich keine Werbung für mich, sondern für das Unternehmen. Ich zeige die Visitenkarte des Auftraggebers, präsentiere ihn und handle in seine Sinn. Ich sehe, dass sehr viele Freiberufler damit ihre Schwierigkeiten haben und da nicht klar trennen können. Für mich ist auch das ein Erfolgsrezept, gerade auch für Freiberufler. Rückschläge gibt es natürlich auch. Solche Erlebnisse lehren mich, nie zu sicher zu sein und abzuheben. Manchmal macht die Erfolgsbrille eben auch blind, und Du denkst, alles klappt. So ist es aber nicht.

Visbals Praxis-Tipps:

- Ziele setzen und reflektieren, am besten mit einem Coach.
- Eine eigene Gruppe gründen, die den Zweck hat, in einem neutralen und vertraulichen Umfeld Fälle und Fragen zu besprechen, die immer wieder auftauchen.
- Als Freiberufler, der Subunterneh-

mer für ein anderes Unternehmen ist, immer für den Auftraggeber werben und sich selbst zurückstellen.

- Nie zu sicher sein.

Beispiel Andrea Himmelstoß

44 Jahre alt, Journalistin, PR-Frau

Ort: Fürth

Freiberufler seit: 2008

www.das-texthaus.de

Ich betreibe das „Texthaus“, schreibe „Gebrauchstexte“. Das sind in diesem Fall Texte jeglicher Couleur aus dem werblichen, redaktionellen und sogar persönlichen Bereich. Ich verkaufe nicht nur Kommunikation, ich mache sie auch – ständig! Mein besonderes Angebot ist: Ich kümmere mich einfach anders um meine Kunden, man kann das schon fast bemuttern nennen. Das kann in Richtung Marketingberatung, aber auch Coaching gehen, es ist einfach das, was ein Gespräch mit mir ausmacht und was dann irgendwann in einen Auftrag mündet. Mein Ausgangspunkt war eine Festanstellung als Redakteurin eines internen Magazins meines ehemaligen Arbeitgebers und gelegentliche Jobs als freie Journalistin. Als ich mich entschloss, mich selbständig zu machen, war der Plan, einige Jahre mit einer Teilzeitstelle weiterzuarbeiten und dabei das Texthaus aufzubauen. Meine Teilzeitstelle hatte ich aber viel kürzer als geplant, dann habe ich gekündigt und den Sprung in die Vollzeit-Freiberuflichkeit gewagt. Die erste Hürde war gleichzeitig der erste Höhepunkt: meine Kündigung. Es war nicht leicht, die Angst vor wirtschaftlicher Unsicherheit zu überwinden. Aber dann war es für mich wie ein Befreiungsschlag. Danach kamen „von allen Seiten“ Aufträge, der Erfolg war fast ein bisschen erschreckend. Die kaufmännische Seite ist kein Problem: Ich habe mir vorher klargemacht, was auf mich zukommt und erspare mir Arbeit durch Organisation. Auch die Vermarktung ist unkompliziert. Werbliche Kunden musste ich noch nie akquirieren, die kommen von selbst zu mir. Zwar nehme ich hin- und wieder an



Andrea Himmelstoß' Erfolgsrezept:

„Ich verkaufe zwar Texte, aber das Drumherum ist viel wichtiger.“

einer Ausschreibung teil, aber echte Akquisition musste ich hier noch nie machen. Im redaktionellen Bereich konnte ich teilweise an Altkontakte anknüpfen, teilweise mache ich einfach Themenvorschläge. Wichtig ist das Gebäude des Texthauses selbst, das mittlerweile auch bei Kunden als „die rosa Welt“ bekannt ist. Es ist ein freistehendes Geschäftshaus, das von innen komplett rosa gestrichen ist: Es ist sehr auffallend und mittlerweile enorm bekannt und akzeptiert. Es steht für meine ganz eigene Art, an Dinge heranzugehen. Es ist mittlerweile als Orientierungspunkt in die Umgangssprache der Bewohner eingeflossen und hat echten Markenwert. Das Schönste am Job sind die Selbstbestimmtheit und die Möglichkeit, Kompetenzen auszuleben. Das ist als Angestellte und besonders als angestellte Frau so nicht möglich.

Himmelstoß' Praxis-Tipps:

- Man kann einige Zeit nebenbei selbständig sein, aber die Vollzeit-Selbständigkeit ist doch etwas anderes – wichtig beim Übergang ist es, auf alte Kontakte zu setzen.
- Ein klares und konkretes Bild von sich zeichnen, für Wiedererkennbarkeit sorgen.
- Selbst aktiv werden und Vorschläge machen, nicht darauf warten, bis die Auftraggeber kommen.