

DER STARTERGUIDE FÜR FREELANCER

Freelancer werden

PRAXISTIPPS, BEISPIELE,
ANLEITUNGEN



BENJAMIN BRÜCKNER

Coverdesign: Benjamin Brückner unter Verwendung von © Ume
illustration / Shutterstock.de

Impressum: Benjamin Brückner, Breilkopfstr. 12, 04317 Leipzig

2. Freelancing: Der Sprung ins kalte Wasser

Wie gut du dich auch auf deinen Start als Freelancer vorbereitest: Er ist nie zu 100 Prozent planbar. Es wird sich anfangs immer wie ein Sprung ins kalte Wasser anfühlen.

Kein Wunder: Der Start in die Freiberuflichkeit kann aufregender als eine Wildwasserfahrt oder ein Bungee-Jump sein. Dein Körper setzt die gleichen Glücksgefühle frei. Na gut, sagen wir, so ähnliche Glücksgefühle. Wahrscheinlich wirst du nicht den Kick eines Bungee-Sprungs erfahren, wenn du dich auf deinen Weg als Freelancer begibst.

Du kannst in deiner Arbeit aber für einen konstanten Strom an Glückshormonen sorgen. Während der Kick beim Extremsport dem Rausch von Drogen gleicht, schaffst du dir als Freelancer eine feste Basis dauerhafter Zufriedenheit.

In den folgenden Kapiteln möchte ich dir zeigen, wie du zu dieser Basis gelangen kannst und dass diese weit mehr ausmacht als finanzielle Stabilität. Wobei wir den Weg dorthin natürlich auch thematisieren werden.

Ins kalte Wasser zu springen, bedeutet, dich einem Risiko auszusetzen. Ja, so ist es. Als Freelancer durchzustarten, ist riskant. Das sind die Tatsachen und es nützt nichts, darum herum zu reden. Ein Sprung ins kalte Wasser bleibt kalt. Punkt.

Das ist unsere erste Empfindung, der erste Schock, wenn wir gesprungen sind. Wie ein dunkler Mantel hüllt uns das eisige Nass ein und unser Körper ist zunächst überfordert mit der Kälte.

Doch was kommt dann? Spüren wir nicht kurze Zeit später ein wohliges Gefühl der Wärme? Erfrischt uns der Sprung ins kühle Wasser nicht zur selben Zeit?

Aber wir bekommen diese Belohnung des Wohlgefühls nur, wenn wir der Kälte eine Zeitlang trotzen. Ohne Überwindung und Mut klappt es nicht.

Wenn du also als Freelancer durchstarten möchtest, dann musst du diesen Sprung wagen. Du bist der Held, der allein über den Steg in Richtung Wasser rennt, während die anderen am sicheren Strand verharren.

Dafür ist ein wenig Mut erforderlich. Mut, der aus dir selbst entspringt. Denn als angehender Freelancer bist du sehr oft auf dich allein gestellt. So war es bei mir viele Jahre – da gab es niemanden in meinem Umfeld, der einen ähnlichen Weg ging.

Keiner in meinem Freundes- und Bekanntenkreis dachte auch nur im Entferntesten daran, den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen. Freelancing und Unternehmertum wurden von meiner Umgebung immer als schlechte Alternative zum festen Job gesehen, um nicht komplett in der Arbeitslosigkeit zu landen.

Heute weiß ich, dass das kompletter Unsinn ist. Eine bewusste Entscheidung zur Selbstständigkeit kann sehr erfüllend und natürlich auch erfolgreich sein.

Wenn du diesen Schritt wagst, dann rennst du aber so gut wie immer allein auf dem Steg entlang und springst ins eiskalte Wasser. Skeptisch beäugt von allen, die es anders machen. Vielleicht wirst du dabei auch belächelt, aber das kann – ja, das *muss* dir egal sein.

Denn jetzt weißt du, dass du nicht allein bist. Zahlreiche Freelancer springen und schwimmen mit dir, auch wenn du sie im weiten Meer und am Rande deines Ufers (noch) nicht sehen kannst.

2.1 Erste Vorbereitungen als Freelancer

Es ist wichtig, erste Vorbereitungen für den Sprung ins kalte Wasser zu treffen. Stelle dir mal vor, du würdest diesen Sprung völlig nackt wagen – das würde sicherlich ein paar Reaktionen der Beobachter hervorrufen, keine Frage.

Aber eine Badehose bzw. ein Bikini werden die meisten als Absicherung wohl zu schätzen wissen.

So ähnlich ist es auch mit deinem Start als Freelancer. Sind die Grundsteine bereits gelegt, fällt es dir wesentlich leichter, durchzustarten.

Wie die darauffolgenden Schritte aussehen, ist von Branche zu Branche unterschiedlich. Dennoch gibt es ein paar fundamentale Dinge, die wirklich jedem Freelancer zugutekommen. Zum einen wären da die *immateriellen* Vorbereitungen.

2.2 Immaterielle Vorbereitungen

Zu den immateriellen Vorbereitungen gehören:

- Wirtschaftliche Grundkenntnisse
- Marktanalyse
- Mindset
- Fachwissen
- Persönliche Reife
- Beziehungen
- Ressourcen

Gehen wir einmal näher auf die einzelnen Punkte ein.

Wirtschaftliche Grundkenntnisse

Damit meine ich absolut notwendiges kaufmännisches Basiswissen, ohne das du als Freelancer keinen Umsatz machen wirst. Wenn du dich also schon selbst einmal an eine **Steuererklärung** sowie an eine Einnahme-Überschuss-Rechnung herangewagt hast – super!

Ich weiß, viele geben diese Aufgabe an den Steuerberater ab und das ist besonders dann sinnvoll, wenn du Einnahmen aus mehreren Quellen verzeichnest und irgendwann nicht mehr allein durchblickst.

Trotzdem halte ich es für wichtig, dass jeder angehende Freelancer sich einmal in seinem Leben komplett allein durch seine Steuerangelegenheiten wühlt, um ein Gefühl für Finanzen, das deutsche Steuermodell und seine Gesetzmäßigkeiten zu bekommen.

Weiterhin kann es nicht schaden, zu wissen, was alles in eine Rechnung gehört. Auch solltest du dich mit Begriffen wie *Kleinunternehmerregelung* vertraut machen. Außerdem ist es ratsam, wenn Wörter wie *Mischkalkulation* oder *Angebotserstellung* keine Fragezeichen in deinem Kopf entstehen lassen. Kurzum: Lerne die kaufmännischen Basics, um als Freelancer von Anfang an gewappnet zu sein.

Marktanalyse

Eine Marktanalyse kann dir dabei helfen, deine Konkurrenten einzuschätzen. Ich vermeide hier bewusst das Wort *Wettbewerber*, da ich es für einen Euphemismus halte.

Mit einer Marktanalyse steckst du das Feld der Konkurrenz ab und kannst von ihr lernen. Frage dich hierfür:

Was tun die anderen Freelancer in meinem Bereich und wie tun sie es?

Was kann ich ähnlich oder vielleicht sogar besser machen?

Die Antworten darauf geben dir eine solide Markteinschätzung, anhand derer du dein Leistungsangebot optimieren kannst.

Mindset

Entscheidend für deinen Erfolg ist **das richtige Mindset**. Der Begriff wurde in den vergangenen Jahren arg gehypt, aber das hat auch seinen Grund: Ohne einen soliden Optimismus wird es nämlich schwierig werden, die Durststrecken als Freelancer zu überwinden.

Wenn du durch die Wüste irrst, musst du einfach an eine bald auftauchende Oase glauben, auch wenn du sie nicht siehst. Nicht anders verhält es sich mit dem Mindset, das einen erfolgreichen und selbstbewussten Freelancer ausmacht. Wie genau sich dieses zusammensetzt, erfährst du im Kapitel *Pflege dein Mindset*.

Fachwissen

Dein Fachwissen ist purer Goldstaub. Die kostbare Währung, mit der du auf den Markt trittst. Denn je qualifizierter du bist, desto wertvoller sind deine Dienstleistungen. Dabei muss es nicht zwangsläufig eine teure Ausbildung an einer privaten Uni sein.

Als Autodidakt kannst du dir auch wertvolles Fachwissen durch Bücher, Blogs, Webinare, Masterclasses, Präsenzseminare etc. aneignen. Sprich

außerdem mit Experten aus deiner Branche und suche dir Mentoren wie andere Freelancer mit Erfahrung für deinen Fachbereich. So erweitert sich dein Fachwissen Tag um Tag und damit steigt dein Marktwert ganz automatisch.

Persönliche Reife

Klingt ernst und spießig, doch führt persönliche Reife zu Professionalität. Wenn du eine gereifte Persönlichkeit bist, dann ist es selbstverständlich für dich, Absprachen und Deadlines einzuhalten.

Die Basis für diese persönliche Reife ist Selbsterkenntnis. Je besser du dich selbst einschätzen kannst, desto intelligenter wirst du deine Zeit managen. Und du kennst deine Bedürfnisse nach Ruhe, Ausgleich, Ernährung, Sport usw. im Zuge deiner Selbsterkenntnis sehr genau.

Persönliche Reife zeigt sich auch und vor allem im Kontakt mit dem Kunden. Wie behauptest du dich in einem Verhandlungsgespräch? Wie ausgeprägt ist deine Fähigkeit zur Empathie? Verstehst du die Bedürfnisse und Wünsche deines Kunden? All diese Fragen lassen sich mit deinem Fortschritt persönlicher Reife beantworten.

Beziehungen

Damit sind Beziehungen zu Freunden und Familie, aber auch zu Geschäftspartnern gemeint. Beziehungen leben von einer

funktionierenden Kommunikation, sie gestalten sich durch die soeben erläuterte persönliche Reife.

Bezogen auf Freelancing: Hohe Zuverlässigkeit, ein professioneller Umgangston und ein ehrliches Verständnis für die Bedürfnisse, Wünsche und Bedenken deiner Kunden entscheiden darüber, ob ihr langfristig zusammenarbeiten werdet oder nicht.

Deine Auftraggeber müssen vollstes Vertrauen zu dir haben, damit sie dich engagieren. Dieses Vertrauen zu gewinnen ist ein Prozess, der bei der Akquise beginnt und sich über eingehaltene Absprachen und die beständig hohe Qualität deiner Arbeit über die komplette Dauer der Zusammenarbeit fortsetzt.

- ENDE DER LESEPROBE -

Bei Amazon erhältlich



[JETZT KAUFEN](#)