



Haus der
Selbstständigen



12 FRAGEN ZUM START MEINE SOLO-SELBSTÄNDIGKEIT

12 Fragen zum Start in meine Solo-Selbständigkeit

Folgende Fragen unterstützen dich dabei, ein paar Dingen in's Auge zu sehen, die für dich als Solo-Selbständige:r wichtig sind. Sie wurden von erfahrenen Solo-Selbständigen zusammengestellt, unter der Devise: „Hätte ich doch das gewusst, was ich jetzt weiß.“

Schau dir die Fragen in deinem Tempo an und nimm dir die raus, die dich besonders ansprechen und interessieren. Du wirst sehen, während manche Punkte schnell abzuhaken sind, gibt es Fragen, die dich eine Weile beschäftigen werden.

Frage 1

Warum habe ich mich für die Solo-Selbständigkeit entschieden? Was erhoffe, wünsche ich mir davon?

Für den Start in die Solo-Selbständigkeit gibt es meistens gute Gründe. Was genau sind meine Gründe? Was ist das, warum ich z.B. auch in Kauf nehme, auf ein Stück Sicherheit und Regelmäßigkeit zu verzichten? Was gibt mir für meine Selbständigkeit Rückenwind? Was ist mir in meiner Solo-Selbständigkeit wichtig? Woran will ich festhalten, egal was kommt?

Das sagen andere Solo-Selbständige dazu:

- Es war anfangs keine bewusste Entscheidung, eher der Standard meiner Branche.
- Meine tägliche Arbeitszeit so auszurichten wie es meinem Körper am Liebsten ist und auch mal werktags die Sonne genießen können
- Nach viel fachfremder Arbeit endlich mit Themen in Berührung sein, die mich wirklich interessieren.

Frage 2

Welche Entwicklungswünsche/Perspektive habe ich für mich und meine Solo-Selbständigkeit?

Wo möchte ich mich hin entwickeln? Wo sehe ich mich in ein, zwei oder fünf Jahren finanziell und inhaltlich, an welchem Ort möchte ich arbeiten? Möchte ich in Zukunft allein arbeiten oder eher in Kooperation mit anderen? ...

Das sagen andere Solo-Selbständige dazu:

- Kapitalaufbau und stärkere Vernetzung
- Mein Profil so weit schärfen, dass ich finanziell besser verhandeln kann
- in Kooperation mit anderen arbeiten, vernetzt, kollektiv und dadurch finanziell etwas sicherer
- fachliche Weiterbildungen machen, um noch gezielter Kunden zu gewinnen, mit meinen besonderen Fähigkeiten
- ich wünsche mir mehr kollegiale Zusammenarbeit => Suche nach passender Bürogemeinschaft

Das hilft mir:

- Positive Projektion: Wo sehe ich mich in einem Jahr? ggf. realistische Teilschritte definieren

Frage 3

Auf welche fachspezifischen Netzwerke kann ich zurückgreifen?

Gerade als Solo-Selbständige ist es wichtig, den Austausch mit anderen zu suchen, um sich gegenseitig fachlich zu inspirieren, auf dem Laufenden zu bleiben und sich auch darüber auszutauschen, welche Erfahrungen Solo-Kolleg:innen z.B. in der Vertragsgestaltung machen.

Das sagen andere Solo-Selbständige dazu:

- Berufsverband, Stammtisch, Sozial Media Gruppen, persönl. Netzwerk
- Festivals, Hochschulgruppen, Vereine, Leute aus Studienzeiten
- „Das Wichtigste ist es, Netzwerke aufzubauen“
- „Netzwerkarbeit ist das A&O für Solos – Wissen und Ressourcen sind Geld wert“

Frage 4

Welche überfachlichen Vernetzungsangebote können mich als Solo-Selbständige unterstützen?

Als Solo-Selbständige ist man immer auch Unternehmer:in und muss sich um Vieles kümmern, was außerhalb der eigentlichen Kerntätigkeit liegt, wie z.B.: Honorargestaltung, Marketing, Akquise etc. Diese Themen verbinden viele Solo-Selbständige, unabhängig von ihrer konkreten fachspezifischen Arbeit. Der Austausch mit berufsfremden Solo-Selbständigen kann neue Ideen für die eigenen Herausforderungen bringen, ohne in direkte Konkurrenz zu geraten.

Das sagen andere Solo-Selbständige dazu:

- Kreativstammtisch in meiner Stadt, Facebook
- Fördermöglichkeiten kennen (Stipendien und wirtsch. Förderung)
- Aufstellung des gesamten Bereiches (Dachverband)
- Vernetzung mit Partnern für Kooperation (z.B. Text und Bild und Ton ..)
- Es gibt mehr Gemeinsamkeiten, als ich erwartet hätte

Frage 5

Kann ich mir vorstellen, auch mit schwankenden Auftragslagen umzugehen?

Angestellte bekommen jeden Monat ihr festes Gehalt überwiesen und auch die verschiedenen Sozialversicherungen werden automatisch geleistet. Als Solo-Selbständige ist das nicht die Regel. So kann es Zeiten geben, in denen wir viele Aufträge haben und andere, in denen nicht viel passiert. Kann ich mir vorstellen, mit dieser Ungewissheit umzugehen und auch mal einen langen Atem zu haben, wenn sich der Erfolg erst später einstellt?

Das sagen andere Solo-Selbständige dazu:

- Habe kleines festes Einkommen, das gibt Sicherheit
- Schwankende Auftragslagen gehören dazu und sind immer wieder herausfordernd und verunsichernd - durchatmen und dokumentieren, was ich unternehme, um neue Aufträge anzuwerben und mich daran zu erinnern, dass diese Pausen auch Zeit für Neues bieten
- Ja, es gilt Rücklagen zu bilden oder ein zweites Standbein zu haben
- Ich achte inzwischen sehr darauf, auch bei schwacher Auftragslage keine Jobs anzunehmen, die schlecht bezahlt sind, oder mich verschleißen

Frage 6

Wie kann ich Phasen überbrücken, in denen ich weniger Aufträge und Einkünfte habe?

Wie kann ich mich finanziell, aber auch emotional und von der Arbeitsbe- und auslastung g her auf Phasen vorbereiten, wo ich keine oder wenige Aufträge habe? Wie schaffe ich, die Leerzeiten so zu nutzen, dass ich Dinge tue, die sonst zu kurz kommen, wie z.B. die Professionalisierung meiner Außendarstellung, Kontakte knüpfen, aber auch mich selbst weiterzubilden oder dem Privatleben mehr Raum zu geben?

Ideen anderer Solo-Selbständigen:

- Aufgabenübersicht erstellen: kurzfristig – mittelfristig – langfristig, was davon kann will ich in einer ruhigen Phase bearbeiten?
- Akquise, freie Projekte weiter bearbeiten, in neue Tätigkeitsfelder einarbeiten, Liegengebliebenes aufarbeiten (z.B. Steuer)
- Bin mit zwei Standbeinen selbständig, das hilft
- nutze die Zeit für privaten Verwaltungskram, Kurzreisen, Weiterbildung, soziale Kontakte ...

Frage 7

Wie kann ich es schaffen, mich selbst nicht in der Arbeit zu verlieren?

Gerade als Solo-Selbständige:r kann es schwer sein, ein richtiges Maß der Arbeit zu finden. Kommt ein interessanter und/oder lukrativer Auftrag, freut man sich und wenn gleichzeitig ein weiterer kommt, der eigentlich die eigenen Kapazitäten überschreitet, ist es nicht leicht, nein zu sagen, weil man nicht weiß, wie sich die Auftragslage mittelfristig entwickeln wird.

Das sagen andere Solo-Selbständige, was ihnen hilft, diese Aufgabe gut zu meistern:

- spüren, wieviel will ich arbeiten?
- wenn Auftragslage stabil, dabei bleiben, nichts Neues dazu
- Ein klares Minimum an Zeit für Erholung festlegen, ebenso ein Maximum, um die Balance zu halten, z.B.: Ich brauche pro Tag mindestens 1/2/3 Stunden Freizeit (Sport, Kino, Essen gehen ...) und maximal 4/5/6 Stunden
- sorgfältiges Zeitmanagement, beruflich und privat, aber auch Pausen, Feiertage, Urlaub, Feierabend, Wegezeiten (An- und Abfahrt). Zeiten jenseits Beruf großzügig kalkulieren.
- Versuchen, handyfreie Zeiten einzurichten und Zeiträume für verschiedene Aufgaben klar zu trennen.
- Körperliche Aktivitäten einplanen
- Netzwerke aufbauen, Aufträge gemeinsam bearbeiten
- „Du kannst es dir nicht leisten diese **Anfrage abzusagen**, weil du sie nicht absagst“
- „Die 2 von 3 müssen stimmen, damit ich einen **Auftrag annehme** - Geld, Ehre/Ruhm, Spaß“

Frage 8

Wie kann ich es schaffen, meine Lebensphasen mit meiner Solo-Selbständigkeit in Verbindung zu bringen? Familienphase? Rentenphase etc.?

In unserem Leben gehen wir durch unterschiedliche Phasen, in denen es uns leichter oder auch schwerer fällt mit Herausforderungen, wie geringem Einkommen, stark ausschlagenden Auftragslagen oder auch der Unplanbarkeit umzugehen. Wie kann ich an den Momenten, in denen sich die eigenen Lebensumstände, die eigene Lebensphase ändern innehalten und die Weichen neu stellen? Wie behalte ich das rechtzeitig im Blick? Wer oder was könnte mich dabei unterstützen?

Das sagen andere Solo-Selbständige dazu:

- Reflexion, Coaching
- 1x im Jahr Rückblick und Ausschau
- ein gutes Mind-Map
- ausprobieren, nachkorrigieren, fehlerfreundlich sein
- Veränderungen bringen immer Erfahrungen mit sich, die bereichern
- Was ich noch nicht kann, das kann ich ja noch lernen“
- „Wenn du was gut kannst, mach mehr davon“

Frage 9

Wie erkenne ich rechtzeitig, wann meine Solo-Selbständigkeit nicht mehr für mich tragbar ist?

Schwankungen in der Auftragslage sind normal. Aber manchmal kommt die eigene Solo-Selbständigkeit an ihre Grenzen. Wir müssen uns eingestehen, dass es nicht mehr funktioniert – finanziell, emotional, familiär, oder auch von der körperlichen Belastung her. Was sind für mich „Exit“-Kriterien? Wie halte ich diese im Blick?

Das sagen andere Solo-Selbständige, was ihnen hilft, diese Aufgabe gut zu meistern:

- Vorher die Frage festlegen, welche finanzielle Fallhöhe für mich und meine Familie tragbar ist
- Wenn ich in Gesprächen mit anderen nur noch über meinen Job klage
- Wenn ich keine Freude, oder gar nichts mehr zu der Solo-Selbständigkeit mehr empfinde, dann besser: immer mal wieder reflektieren, wie es mir als Solo-S und Mensch gerade geht.
- wenn ich ohne erkennbaren Anlass in Tränen ausbreche, einen Wutanfall bekomme, nicht mehr aus dem Haus gehe ...und das über einen längeren Zeitraum hinweg
- Wenn ich nicht mehr weiß, an welchem Projekt ich gerade arbeite und auch keine Struktur mehr hinbekomme. (evtl. reicht eine Auszeit)

Frage 10

Wie schaffe ich es, mich in die Richtung weiterzuentwickeln, die ich möchte?

Als Solo-Selbständige starten wir oft mit einer inhaltlichen Idee, für die wir brennen. Manchmal kommen dann Aufträge, die nur zum Teil dazu passen. Oder wir beginnen unsere Selbständigkeit mit einer Idee und merken dann, dass eine Weiterentwicklung ansteht, dass wir unsere Selbständigkeit neu ausrichten wollen oder müssen.

Nicht selten sind wir so mit unseren Aufträgen und der Administration unsererer Solo-Selbständige beschäftigt, dass die Frage, wohin wir uns entwickeln wollen kaum Raum findet. Wie kann ich schon zu Beginn der Solo-Selbständigkeit einplanen, immer mal wieder auf meine eigene berufliche Entwicklung zu schauen? Wie kann ich über aktuelle Entwicklungen im Bild bleiben und mich inspirieren lassen?

Das sagen andere Solo-Selbständige dazu:

- Konzept verändern (Corona) => flexibel sein.
- Offen sein für Neues am Markt
- Ein fester Zeitraum sollte dafür eingeplant werden, z.B. ein Tag alle zwei Monat oder drei Tage am Stück pro Halbjahr. Die berufliche Entwicklung und der Überblick über die Entwicklungen der Branche sind ein wichtiger Punkt, um sich immer wieder „einzunorden“.
- mit anderen Solo-S über die Tätigkeit sprechen und abgleichen
- Jobangebote in meiner Branche abgleichen mit dem, was ich kann. Wenn Trends klar in eine Richtung deuten, reagieren, sich fragen: Möchte ich diesem Trend folgen? Wenn ja: Weiterbilden!
- „Wichtig ist nicht der richtige Weg, sondern die richtige Richtung“ – manchmal ist es verschlungen, aber man kommt auch an
- „Try again, fail again, try better, fail better“

Frage 11

Was sind Herausforderungen bei der Solo-Selbständigkeit für mich persönlich, die ich jetzt schon erkenne? Was brauche ich, damit ich gut damit umgehen kann?

Jedem fallen manche Dinge leichter als andere. In Bezug auf die Solo-Selbständigkeit ist es herausfordernd, wenn es einem z.B. schwer fällt, sich selbst zu „verkaufen“, über Geld zu verhandeln, aber auch, sich gut zu organisieren. Welche Aufgaben, die in der Solo-Selbständigkeit auf mich zukommen, sind für mich herausfordernd und was brauche ich, um damit gut umzugehen? Welche Unterstützung kann ich mir einholen?

Das sagen andere Solo-Selbständige dazu:

- Eine Schwierigkeit liegt sicherlich in der Organisation von Zeit: Wo hört die Arbeit auf und wo fängt die Freizeit an? Wie schafft man es, sich selbst zu disziplinieren und auch an eher unschönen Tätigkeiten dranzubleiben, wenn man die selbst gesetzten Zeitfenster am liebsten anders nutzen würde?
- Projekte aus Mangel an Kapazitäten ablehnen und nicht aus finanziellem Druck zu viel Arbeitsstress auf sich nehmen.
- Erfolge feiern: Durchatmen, Pause machen, realisieren wo ich jetzt stehe
- Ich finde es schwierig am Markt präsent zu sein, gerade angesichts der vielen möglichen Info-Kanälen
- mich nicht von der Konkurrenz einschüchtern lassen, meinen Wert sehen und entsprechend Geld dafür nehmen
- kann mich nicht gut verkaufen, mir sind inhaltliche und soziale Aspekte wichtiger als finanzielle
- technische Neuerungen sind manchmal zu viel und zu schnell für mich und meine Arbeitsweise

Frage 12

Wie sorgen ich dafür, dass es mir auch in anstrengenden Arbeitsphasen gut geht, ich gesund bleibe und weiter Freude an meiner Arbeit habe?

Du bist als Solo-Selbständige:r quasi dein eigener Arbeitgeber. Damit hast du eine Fürsorgepflicht für dich selbst. Wie leicht gelingt es dir, dich selbst im Blick zu haben? Für Erholungszeiten zu sorgen? Pausen einzuplanen und auch zu machen? Zu merken, wann es eine Kursänderung braucht? Weißt du, was du brauchst, um gut zu arbeiten und dich langfristig gesund zu erhalten?

Das sagen andere Solo-Selbständige, was ihnen hilft, diese Aufgabe gut zu meistern:

- Dinge positiv formulieren und bewusst weniger Energie in negative Verhaltens- und Denkweisen stecken
- Liebes Tagebuch: 1 positives Erlebnis aus der Solo-Selbständigkeit pro Tag aufschreiben
- meinen eigenen Rhythmus finden, versuchen bei mir zu sein, Pausen zu machen, Auszeiten im Alltag nehmen, z.B. keine E-Mails checken, während ich Kaffee trinke
- möglichst nur Projekte annehmen, bei denen ich mich finanziell und fachlich wertgeschätzt sehe
- Phasen mit hohem Arbeitspensum zeitlich begrenzen, bewusst Phasen mit weniger Arbeitszeit, mehr Freizeit und Zeit für Reflexion einplanen
- spontan schöne Freizeitaktivitäten einbauen und durchatmen
- geplant und verbindlich erholsame Aktivitäten einplanen, z.B. Sport am Wochentag xy, oder Spaziergang am Ende von langen Bildschirmtagen

Hier noch ein paar Punkte, die gut sind, sich darüber klar zu sein...

- Als Solo-Selbständige bist du dein:e eigene:r Arbeitgeber:in, d.h. du musst dich um alles kümmern, ob Krankenversicherung, Rentenversicherung, möglicher Krankenausfall, Steuern etc.
- „Das Geld, das bei dir auf dem Konto landet, ist nicht dein Geld!“ Davon muss einiges bezahlt werden: Umsatzsteuer, Einkommenssteuer, Krankenversicherung, Rentenversicherung etc.
- Und du bist oft „alle Abteilungen“ in einer Person: Von der Akquise, über die Durchführung bis zur Abrechnung bist du für alles verantwortlich. Das kann manchmal überfordern.
- Viele Solo-Selbständige bieten zu Beginn ihre Arbeit zu günstig an. Achte darauf, dass du die Kalkulation realistisch ansetzt!

Wir wünschen euch viel Erfolg bei eurer Solo-Selbstständigkeit!

Das Projekt „Haus der Selbstständigen“ wird im Rahmen der Förderrichtlinie „Zukunftszentren – Unterstützung von KMU, Beschäftigten und Selbständigen bei der Entwicklung und Umsetzung innovativer Gestaltungsansätze zur Bewältigung der digitalen Transformation“ durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und den Europäischen Sozialfonds gefördert.