

A top-down view of a person's hands working at a wooden desk. The person is wearing a light-colored long-sleeved shirt. On the desk, there is a laptop, a tablet displaying a colorful grid, a calculator, a spiral notebook with a pen, a glass of tea, and a small potted plant. The background is slightly blurred, showing a window with blinds.

Host Europe

Geld verdienen  
mit Webdesign

# Vorwort

von Oliver Lindberg

Was soll man für seine Dienste in Rechnung stellen? Das ist eine der schwierigsten Entscheidungen, die man als Agentur oder als Freelancer zu treffen hat. Einerseits möchten Sie sich nicht unter Wert verkaufen, andererseits wollen Sie auch nicht zu hoch pokern, damit Sie zukünftige Kunden nicht verschrecken. Menschen reden im Allgemeinen nicht darüber, was sie verdienen, also bleibt nur ein zweifelndes Gefühl: Verlangen Sie mehr oder weniger als der Branchendurchschnitt?

Wir wollen Ihnen dabei helfen, die richtige Preisstrategie zu finden. Host Europe hat deshalb knapp 300 Kunden befragt. Die Ergebnisse aus dieser Befragung haben wir im folgenden Leitfaden für Sie zusammengestellt. Es ist eine einzigartige Momentaufnahme der Webdesign- und Entwickler-szene in Deutschland. In unserem Leitfaden vergleichen wir verschiedene Preisstrategien und zeigen Ihnen, warum der Software-Berater Jonathan Stark der Überzeugung ist, dass die Abrechnung nach Stundensätzen das Geschäft zerstört. Weitere Beiträge drehen sich um die Themen: Budgetierung für Freelancer sowie Bootstrapping-Tipps für Freelancer und Startups. Erfahren Sie außerdem, wie Sie eine Webdesign-Agentur von Grund erfolgreich aufbauen können.

Profitieren Sie von unseren Tipps, um zukünftig noch profitabler und erfolgreicher arbeiten zu können.

Viel Spaß!



**Oliver Lindberg** ist freier Redakteur, Content Consultant und Gründer von [Pixel Pioneers](#), aus Bath, Großbritannien. Er war Redakteur des „.net Magazins“ und ist seit mehr als einem Jahrzehnt in der Welt des Webdesigns und der Webentwicklung tätig. Oliver unterstützt weltweit Unternehmen dabei, Contents zu erstellen, die auf die Anforderungen ihrer Kunden zugeschnitten sind.

# Inhaltsverzeichnis

Geld verdienen mit Webdesign von Cole Henley	4
Warum die Abrechnung nach Stunden eine Gefahr für Ihr Geschäft sein kann von Jonathan Stark	11
6 einfache Finanz-Tipps für Freelancer von Rosa Koolhoven	20
Die 5 Grundregeln der Bootstrap-Finanzierung von Nick Swan	25
Wie man eine Werbeagentur von Grund auf zum Erfolg führt von Matthew Pattinson	30

# Geld verdienen mit Webdesign

In der Umfrage „Geld verdienen mit Webdesign – Ihr Thema?“ befragte Host Europe 284 Freiberufler, Angestellte und Unternehmer in Deutschland, um ein besseres Verständnis für den aktuellen Stand der Dinge in der Web-Branche zu erlangen. Es ist noch immer eine junge Branche, so dass Umfragen wie diese einen wichtigen Einblick in die Dynamik, das Potenzial und die Ausrichtung aller Beteiligten bei der Erstellung von Websites bieten.



**Cole Henley** ist technischer Direktor der Digitalagentur Mud in Bath. Nach seiner frühen Karriere als Archäologe wechselte er ins Inline-Business, wo er sich auf das Content-Management-System Craft spezialisiert hat und ein hoch talentiertes Team von Entwicklern betreut.

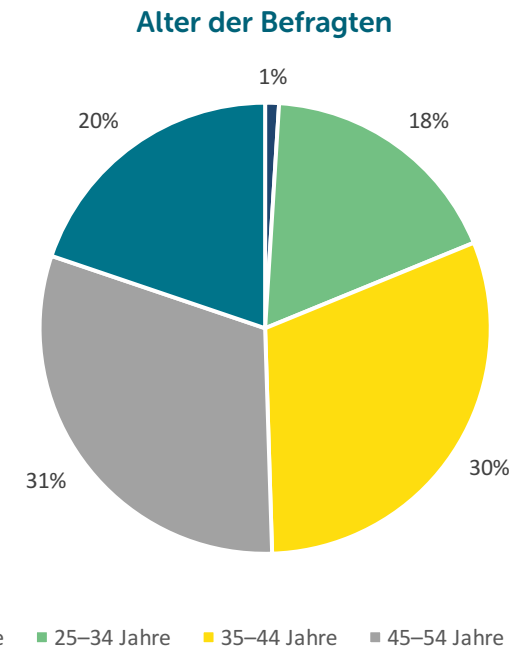
# Geld verdienen mit Webdesign

## Demographie (wer, was, wo?)

Von den Befragten ist die Mehrheit männlich (89%) und "mittleren Alters" (62% im Alter von 35–54 Jahren). 20% sind bereits älter (bis 64 Jahre), lediglich etwa 1% sind jünger als 25 Jahre – die restlichen 17% sind relativ gleichmäßig verteilt.

In einer Branche, die sich in den vergangenen Jahren stark dafür eingesetzt hat, die Gleichstellung der Geschlechter zu fördern, haben sich leider nur etwa 11% Frauen an der Umfrage beteiligt.

Geografisch zeigt sich eine Verteilung der Befragten über ganz Deutschland, mit einem Fokus auf Nordrhein-Westfalen sowie eine Konzentration auf die großen Städte München, Berlin und Hamburg. Kaum überraschend: Die größte Dichte der Befragten zeigte sich in den stärksten deutschen Ballungsbezirken, insbesondere in NRW (Ruhrgebiet und Rheinland), aber auch in den Hansestädten, dem Südwesten sowie an zwei Standorten im Osten der Republik.



# Geld verdienen mit Webdesign

## Die tägliche Arbeit im Webdesign

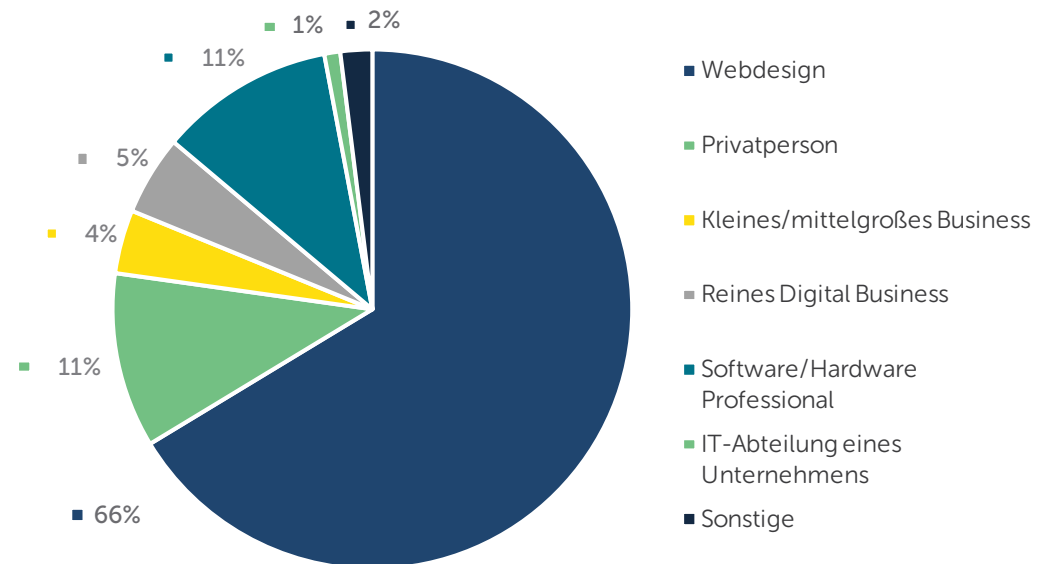
Drei Viertel der Befragten sind Webdesigner oder Entwickler (75%), 8% arbeiten ihrer Aussage nach in kleinen Online- bzw. Offline-Unternehmen, nur geringe 3% in der IT. Der Rest bezeichnet sich als Privatperson mit unterschiedlich ausgeprägten Erfahrungen.

Zumindest was unsere Befragten betrifft, vermitteln diese Zahlen den Eindruck einer Branche, die hauptsächlich aus kleinen, agilen Einheiten besteht, die sehr selbstständig arbeiten und eine breite Palette von Dienstleistungen anbieten.

Dies ist vielleicht nicht sonderlich überraschend. Es erscheint logisch, dass kleine Teams und Freiberufler eher eine breitere Palette von Fähigkeiten mitbringen müssen, während bei größeren Teams eine tiefere Spezialisierung möglich ist.

Diese Tatsache spiegelt vielleicht auch wider, dass unsere Branche noch in den Kinderschuhen steckt, so dass Rollen weniger explizit definiert sind und sich mit der Entwicklung von Technologien und Techniken noch verändern.

Kundengruppen in der Branche



# Geld verdienen mit Webdesign

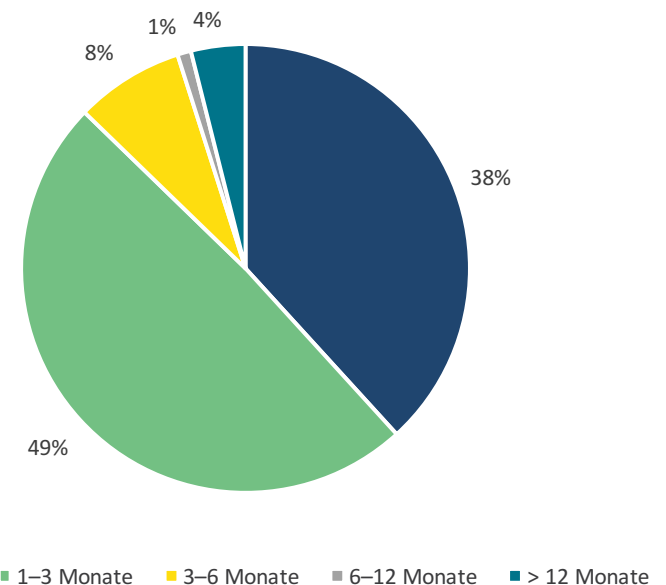
## Die tägliche Arbeit im Webdesign

Dies fördert den Eindruck weniger spezialisierter oder fokussierter Arbeitskräfte, die eher komplette Dienstleistungen aus einer Hand anbieten. Denn dazu sind eine Reihe von Fähigkeiten nötig – im Gegensatz zu den fokussierten Skills der Spezialisten, die eher mit anderen Freiberuflern oder als Subunternehmer arbeiten.

Das wiederum deutet darauf hin, dass bevorzugt an kleineren Projekten gearbeitet wird, anstatt in größere Projekte zu investieren. Angesichts der höheren Risiken, die mit der Arbeit an größeren Projekten verbunden sind, sowie dem Bedürfnis nach regelmäßiger Entlohnung erscheint dies durchaus sinnvoll.

Sehen wir uns jetzt an, wie Arbeit entlohnt wird und welche unternehmerischen Ziele dabei verfolgt werden.

Durchschnittliche Projektlänge



# Geld verdienen mit Webdesign

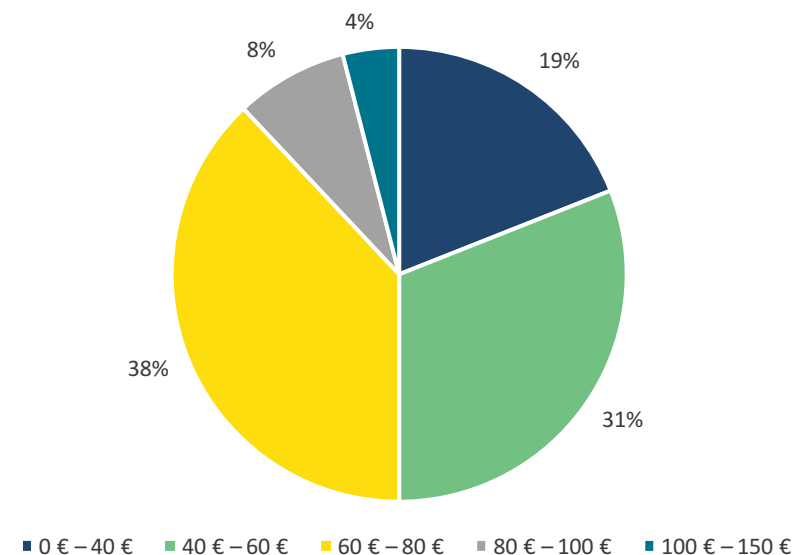
## Abrechnung und Entlohnung

Wer als Selbstständiger in die eigene Tasche wirtschaftet, kommt oft in die Versuchung, das Kalenderjahr als 365 Werktag anzusehen. Zeit ist Geld. In der Realität sieht das jedoch oft anders aus. Und wenn wir auch Faktoren wie Wochenenden, Urlaub, Krankheit, Fort- und Weiterbildung berücksichtigen, bleibt am Ende oft wenig übrig.

Die Summe an Geld, die verdient wird, hängt von zwei Kriterien ab: Produktivität (= die Menge der Arbeit, die wir ausführen) und Rentabilität (= die Effizienz dieser Arbeit). Aus der Umfrage ergibt sich eine Reihe weiterer Faktoren, die diese Kriterien beeinflussen. Die Produktivität wird in der Regel mit dem "aktiv sein" verknüpft – Zeit, die den Kunden gegenüber abgerechnet werden kann. Aber Rentabilität ergibt sich oft eher dadurch, wie gut wir unsere Arbeit berechnen und auch bezahlt bekommen.

Ein guter Stunden- oder Tagessatz sollte nicht nur auf den individuellen Fähigkeiten und Erfahrungen basieren, sondern auch weitere Faktoren berücksichtigen: Verfügbarkeit für die Arbeit, Gemeinkosten, Betriebskosten etc. Dies hängt natürlich davon ab, ob man direkt mit Kunden arbeitet, ein kleines Unternehmen betreibt, regelmäßig Lieferanten einbindet oder als Subunternehmer eingesetzt ist. Unregelmäßig anfallende Aufträge können es erforderlich machen, mit einem höheren Tagessatz zu kalkulieren. Letztlich spielt auch eine Rolle, auf welche Weise man seinen Kunden Rechnungen stellt.

Höhe der Stundenpauschale



Eine projektbasierte Abrechnung (d.h. Arbeit zum Festpreis) kann sehr beruhigend sein – vor allem, wenn man überwiegend an kleineren, weniger lukrativen Projekten arbeitet.



# Geld verdienen mit Webdesign

## Abrechnung und Entlohnung

Aber sie kann sich hinsichtlich Liefervereinbarung und wachsender Anforderungen im Laufe des Projekts auch als echter Nachteil erweisen. Für nahezu die Hälfte der Befragten kommen fest definierte Projektaufträge zum Tragen. Sie minimieren das Risiko deutlich, wobei dieser Vorteil natürlich wesentlich davon abhängt, ob klare Vereinbarungen für Abrechnung und Zahlung gelten.

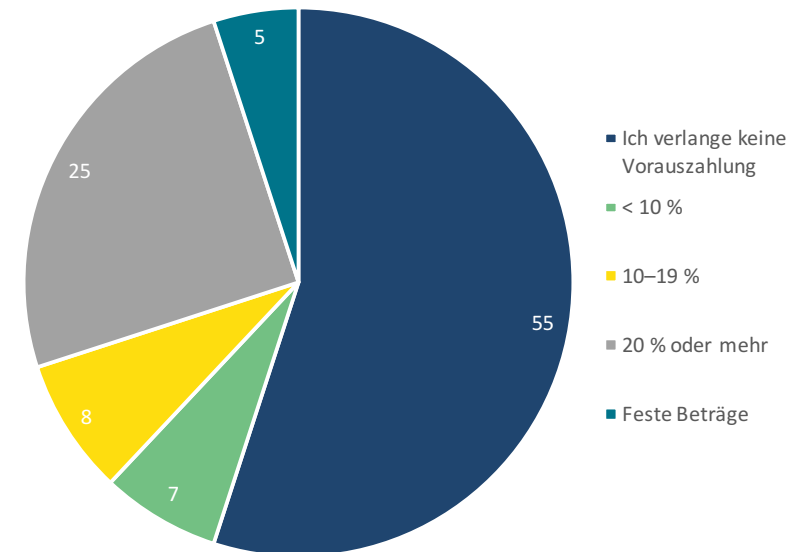
In einer Frage haben wir die Abrechnung des Voraus-Aufwands für „Verkaufsgespräche“ oder „Risiko-Investitionen“ (z.B. Probe- oder Wettbewerbsarbeiten) thematisiert. Wie lassen sich Kosten für die Projektakquise veranschlagen, wenn man vorwiegend auf Projektbasis arbeitet?

Der Verzicht auf eine Vorauszahlung kann einen wesentlichen Einfluss auf die Rentabilität und den Cashflow des Anbieters haben, insbesondere, wenn der Abgabetermin des Projektes sich hinauszögert (wie es bei vielen kleineren Projekten vorkommt, da diese oft nicht hinreichend strukturiert sind).

Ein zusätzlicher Faktor, der die Übernahme und Rechnungstellung von Projekten beeinflusst, ist der Rahmen, der für späteres Nacharbeiten und Unterstützung im Sinne von Kundenservice einzuplanen ist.

Das Ausbügeln von Fehlern kann eine der größten Hürden in der Projektarbeit und der entsprechenden Entlohnung darstellen. Generell scheint es nicht allzu realistisch zu sein, mit einer Bezahlung direkt nach Projektabschluss zu rechnen.

### Wie hoch ist der Betrag, den Sie im Voraus verlangen?



# Geld verdienen mit Webdesign

## Webdesign – Business und Zufriedenheit

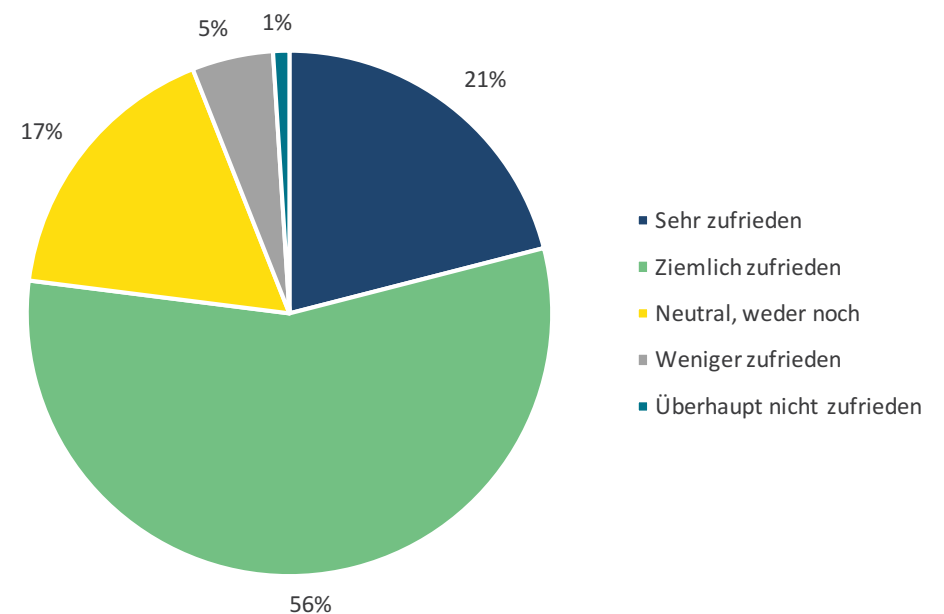
Nachdem wir uns genauer angesehen haben, wie wir arbeiten – unter Aspekten von Produktivität und Profitabilität – sollten wir nun abwägen, ob sich das alles lohnt.

Das Ideal, in Selbstständigkeit zu arbeiten, ist (wie die meisten Befragten angeben) letztlich, finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen und gleichzeitig eine gesunde Work-Life-Balance zu verwirklichen. Natürlich wissen wir nicht, welche Gehälter die Befragten generell anstreben. Es lässt sich daher nicht ableiten, ob die Einnahmen üblicherweise den Erwartungen entsprechen oder nicht.

### Aber macht dies alles nun letztlich glücklich?

Sagen wir es so: Wenn Zeit Geld ist und man mit Geld Glück kaufen kann, dann lautet die Antwort „ja“. In diesem Sinne kann die selbstständige Arbeit – ob als Freiberufler oder in einem kleinen Team – wirklich als Basis einer grundsätzlichen Arbeitszufriedenheit gesehen werden.

Zufriedenheit mit der derzeitigen Beschäftigung



# Geld verdienen mit Webdesign

## Schlussfolgerungen

Unterm Strich zeigen die Ergebnisse der Umfrage eine im Großen und Ganzen vitale Branche, deren Einnahmen über dem nationalen Durchschnitt liegen und die durch eine hohe Arbeitszufriedenheit gekennzeichnet ist. Das ist nicht sehr verblüffend, steigen doch viele über ein Hobby oder ein ausgeprägtes persönliches Interesse in ihre professionelle Design-Karriere ein. Allerdings spiegelt sich die "Berufung als Beruf" auch in der durchschnittlichen Anzahl der geleisteten Arbeitsstunden bei parallel fehlendem Gehaltswachstum wider (obwohl dies sehr wohl auch im weiten Kontext der wirtschaftlichen Stagnation zu sehen ist).

Vielleicht ist noch eine Erkenntnis besonders hervorzuheben (wenn auch diese nicht allzu sehr überrascht): Der Anteil der weiblichen Umfrage-Teilnehmer ist relativ gering (11%). Auch wenn wir mit unserer Umfrage nur eine kleine Stichprobengröße erfassen, sollten wir an einer Verbesserung weiter gemeinsam arbeiten.

# Warum die Abrechnung nach Stunden eine Gefahr für Ihr Geschäft ist (und was Sie stattdessen tun sollten)

Rechnen Sie, wie die meisten Webdesigner, Ihre Arbeit auf der Basis von Stundensätzen ab? Das ist schlecht für alle Beteiligten, denn dieses Honorarmodell blockiert Ihre geschäftliche Entwicklung. Es schädigt Ihre Kundenbeziehungen und hindert Sie daran, erfolgreicher zu sein.

In diesem Artikel erkläre ich, warum das so ist und beschreibe eine alternative Honorarmethode – die Wert-Preis-Kalkulation.



**Jonathan Stark** ([www.jonathanstark.com](http://www.jonathanstark.com)) ist ein Business Coach, der sich darauf spezialisiert hat, wie Softwareentwickler ihre Gewinne steigern können. Er ist Autor von "Hourly Billing Is Nuts", Moderator von Ditching Hourly und regelmäßiger Diskussions Teilnehmer in der The Freelancers' Show. Jonathan widerspricht der Vorstellung, dass Zeit Geld ist und hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Geschäftswelt vom Abrechnungsmodell auf Stundenbasis zu befreien.

# Warum die Abrechnung nach Stunden eine Gefahr für Ihr Geschäft ist

## Die Abrechnung nach Stundensätzen schadet Ihnen und Ihren Kunden

Warum sollte man die Logik der Stundenabrechnung hinterfragen? Das ist es doch, was Ihre Kunden erwarten – oder etwa nicht? Kalkulieren Ihre Konkurrenten nicht auf die gleiche Weise? Ganz zu schweigen von anderen professionellen Dienstleistern wie Rechtsanwälten, Buchhaltern oder Psychiatern. Wenn es für diese Berufsgruppen funktioniert, warum ist es dann keine gute Lösung für Sie?

Ich sage Ihnen, warum: Die Abrechnung nach Stundensätzen ist für die Kundenbeziehungen problematisch und das gilt für alle professionellen Dienstleistungen. Dazu gehören digitale Leistungen wie Grafikdesign, User Experience Design, Texterstellung, Software-Entwicklung, u.v.m. Wenn Sie Ihre Arbeit pro Stunde abrechnen, können Sie nicht wirklich ein guter Partner für Ihre Kunden sein. Das bedeutet auch, dass Sie nicht Ihre beste Arbeit leisten können. Und das wiederum hat zur Folge, dass Ihre Kunden Ihre Leistungen nicht so schätzen werden, wie sie könnten. Warum? Dafür gibt es mehrere Gründe. Hier sind die wichtigsten:

1. Die Abrechnung nach Stunden verschiebt die finanziellen Anreize zwischen Ihnen und Ihren Kunden.
2. Die Abrechnung nach Stunden bringt Sie dazu, mit Ihrer Arbeit zu beginnen, bevor Sie die eigentlichen Ziele Ihrer Kunden kennen.
3. Die Abrechnung nach Stunden hält Sie davon ab, effizienter zu werden.

Aber der größte Nachteil ist folgender:

### **Die Abrechnung nach Stunden schafft eine künstliche Grenze für Ihre Einkommensmöglichkeiten.**

Es gibt nur eine begrenzte Anzahl von Stunden im Jahr, und Sie können nur so viele Stunden arbeiten, wie Ihnen zur Verfügung stehen. Soweit, so richtig. Nehmen wir an, Sie möchten Ihr Einkommen verdoppeln. Dafür gibt es nur drei Möglichkeiten und alle sind nicht besonders erfolgversprechend.

**Möglichkeit 1:** Sie arbeiten doppelt so viel

**Möglichkeit 2:** Sie verdoppeln Ihren Stundensatz

**Möglichkeit 3:** Sie stellen mehrere Nachwuchskräfte ein

Ich werde die einzelnen Punkte jetzt weiter aufschlüsseln...

### **Zur Möglichkeit 1. Sie arbeiten doppelt so viel**

Doppeltes Arbeiten ist für niemanden attraktiv. Sie haben wahrscheinlich ohnehin schon das Gefühl, als würden Sie zu viel arbeiten. Diese Möglichkeit ist auf jeden Fall unhaltbar und nicht wirklich sinnvoll. Mehr arbeiten verringert Ihre Produktivität (und damit auch die Rendite) und führt letztendlich zum Burnout.

# Warum die Abrechnung nach Stunden eine Gefahr für Ihr Geschäft ist

## Die Abrechnung nach Stundensätzen schadet Ihnen und Ihren Kunden

### Zur Möglichkeit 2. Sie verdoppeln Ihren Stundensatz

Je höher Sie Ihren Stundensatz ansetzen, desto schwieriger wird es, neue Aufträge zu bekommen, denn Ihr neuer Stundensatz wird im Vergleich zu Ihrem alten schnell als unfair oder beleidigend wahrgenommen. Außerdem wird es für Sie deutlich schwieriger, mit den Stundensätzen Ihrer Mitbewerber erfolgreich konkurrieren zu können.

**Sie bekommen Probleme mit bestehenden Kunden** – Wenn Sie Ihre Stundensätze signifikant erhöhen, werden Ihre Dienstleistungen unattraktiver für Ihre bestehenden Kunden, weil diese Ihre Arbeit bereits mit einem bestimmten Stundensatz (X € pro Stunde) verbinden. Wenn Sie nun plötzlich verkünden, dass Ihr Stundensatz jetzt das Doppelte (2X €) beträgt, werden Ihre Kunden das wahrscheinlich als eine unfaire Preiserhöhung betrachten und fangen an, nach alternativen Anbietern zu suchen.

**Sie bekommen Probleme mit potentiellen Kunden** – Angenommen, Ihr Stundensatz bewegt sich mehr oder weniger im Einklang mit den in der Branche üblichen Stundensätzen. Wenn Sie Ihren Stundensatz nun verdoppeln, wird Ihre Dienstleistung mit einem Schlag zu einer Premium-Option. Wenn Sie nichts Wesentliches von Ihren Mitbewerbern unterscheidet, werden wahrscheinlich nicht mehr sehr viele potentielle Kunden ein Projekt mit Ihnen abschließen wollen.

### 3. Sie stellen Nachwuchskräfte ein, die für Sie arbeiten

Die Einstellung jüngerer und günstigerer Mitarbeiter ist vermutlich die verführerischste der drei Wachstumsoptionen. Aber Sie sollten auch einen Moment über die Konsequenzen nachdenken, die solch eine Entscheidung für Sie bedeuten kann. Wenn Sie Nachwuchskräfte einstellen, werden Sie wahrscheinlich nicht mehr die Zeit dafür finden, weiter die Arbeiten zu machen, die Sie lieben, sondern Sie werden zu einem Manager.

Sicher, Sie können ein großes profitables Unternehmen aufbauen, wenn Sie viele Nachwuchskräfte einstellen. Und wenn das die Herausforderung ist, die Sie suchen, dann ist das toll! Aber wenn Sie diese Aufgabe nicht wirklich übernehmen wollen und es nur deshalb tun, weil es die einzige Möglichkeit für das Wachsen Ihres Geschäfts ist, möchte ich Ihnen im Folgenden zeigen, dass es eine sehr gute Alternative gibt: die Wert-Preiskalkulation und Abrechnung von Projektpreisen.

# Warum die Abrechnung nach Stunden eine Gefahr für Ihr Geschäft ist

## Was ist eine Wert-Preiskalkulation?

Wert-Preiskalkulation (Value Pricing) arbeitet mit festen Geboten. Im Gegensatz zu einem typischen Festpreisangebot, das auf Kosten-, Mehrkosten- bzw. Zeit- und Materialkalkulationen beruht, orientiert sich die Wert-Preiskalkulation an dem wahrgenommenen Wert, den das Projektergebnis für den Kunden hat.

Aber was genau versteht man unter dem Wert? Ron Baker hat dafür eine interessante Definition gegeben:

**„Wert ist der Höchstbetrag, den ein Konsument bereit ist, für einen Artikel zu bezahlen.“**

Ich halte das für eine äußerst elegante Definition, weil sie die Subjektivität des Werts prägnant veranschaulicht. Wert ist keine intrinsische Eigenschaft eines Gegenstands, sondern basiert auf einem vagen Gefühl dafür, welchen Wert ein Gegenstand oder eine Dienstleistung für eine bestimmte Person in einer bestimmten Situation hat.

**Viele Menschen fühlen sich unwohl mit dieser etwas schwammigen Definition des Wertes. Aber Sie sollten diese Wahrheit akzeptieren, denn es ist für Sie zugleich der Schlüssel für eine nachhaltig und erfolgreiche Skalierung Ihres Unternehmens.**

## Fixierte Angebote? Sie machen wohl Witze ...?

Ich kann Sie fragen hören ...

„Moment mal ... Sprechen Sie von festen Geboten?“

Ja, die Preisfestsetzung führt dazu, dass Sie Ihren Kunden ein Festpreisangebot unterbreiten.

Und jetzt höre ich Sie schreien ...

„NEIN!!!! UNKALKULIERBARE LEISTUNGSANFORDERUNGEN WERDEN MEIN RUIN SEIN!“

Nein, nicht, wenn Sie es richtig anstellen.

Ich habe mit vielen Fachleuten gesprochen, die mit Festpreisangebote gearbeitet haben und damit gescheitert sind. In jedem Fall hatten sie ihr Honorar auf Zeit- und Materialkosten- bzw. Kostenaufwandskalkulationen abgestellt. Wenn Sie diesen gleichen Fehler machen, dann ja ... Dann werden Sie wahrscheinlich Probleme mit unkalkulierbaren Leistungsanforderungen bekommen, weil Sie Ihr Angebot vielleicht viel zu günstig kalkuliert haben.

Wenn Sie Ihren Festpreis dagegen auf der Basis des vom Kunden geschätzten Werts des Projektergebnisses und nicht auf der Basis der geschätzten Arbeitszeit berechnen, können Sie Ihre Honorare deutlich höher ansetzen, effektivere Ergebnisse erzielen, die Kundenzufriedenheit erhöhen und vieles mehr.

# Warum die Abrechnung nach Stunden eine Gefahr für Ihr Geschäft ist

## Preiskalkulation nach Wert

Finden Sie heraus, welchen Wert Ihre Dienstleistung für Ihre Kunden hat und stimmen Sie Ihre Kalkulation darauf ab. Das wird Ihnen vielleicht nicht auf den Euro genau gelingen, in jedem Fall bietet es Ihnen aber die Möglichkeit, Ihre Gebühren drastisch zu erhöhen. In der Regel ist dieses Vorgehen vielen Menschen etwas unangenehm, aber es ist der Schlüssel zum Abschluss von erfolgreichen Geschäften.

Auf einer höheren Ebene sieht der Prozess der Preisfindung so aus:

1. Führen Sie ein Gespräch über das Ziel des Projekts
2. Erstellen Sie einen Kostenvoranschlag
3. Schätzen Sie den Wert des Projektergebnisses für den Kunden und teilen Sie diesen durch 10
4. Wägen Sie die entscheidenden Größen gegeneinander ab

### Schritt 1 – Führen Sie ein Gespräch über das Ziel des Projekts

Der erste Kontakt mit einem Interessenten kommt in der Regel als E-Mail in Ihrem Posteingang an. In der Nachricht schreibt der Kunde typischerweise so etwas wie:

„Wir müssen FOLGENDES tun und haben gehört, dass Sie der Richtige dafür sind. Wann können wir über das Projekt sprechen?“

In diesem Beispiel wird FOLGENDES eine bestimmte Aktivität sein, wie z. B. das Re-Design einer Website, die Einrichtung einer API, die Entwicklung einer mobilen App etc.

Das ist natürlich eine gute Gelegenheit, um das Gespräch zu beginnen. Aber es ist Ihre Verantwortung, jetzt tiefer zu graben. Warum?

Der Interessent hat eine Selbstdiagnose gemacht und gleich seine eigene Lösung vorgeschlagen. Als Experte sollten Sie diese Selbstdiagnose erst einmal außer Acht lassen und das zugrundeliegende Problem des Kunden verstehen. Dann sollten Sie entscheiden, ob Sie die vom Kunden vorgeschlagene Vorgehensweise für sinnvoll und angemessen halten. Ich denke, ein analoges Beispiel macht das Vorgehen deutlicher ...



# Warum die Abrechnung nach Stunden eine Gefahr für Ihr Geschäft ist

## Preiskalkulation nach Wert

Stellen Sie sich vor, jemand geht in eine Arztpraxis und sagt: „Hallo Doktor, ich brauche einen dreifachen Bypass!“ Dann springt er auf den Behandlungstisch und der Arzt holt sein Skalpell. Würden Sie das tun? Natürlich nicht. Jeder Arzt, der das tun würde, würde seinen Beruf verlieren. Ein Arzt in dieser Situation würde natürlich zuerst ein Bündel Fragen stellen. Er würde sich die zugrundeliegenden Beschwerden ansehen und auf dieser Basis eine eigene Diagnose stellen. Dann und erst dann wird der Arzt eine Entscheidung darüber treffen, was zu tun ist.

In diesem Sinne sollten Sie auf die Anfrage des Kunden antworten. Für die Projektbesprechung sollten Sie Fragen vorbereiten, die Ihnen helfen, das Geschäftsfeld Ihres Kunden, den Kunden selbst und seine Motivation für das Projekt zu verstehen.

Beim ersten Vorgespräch – das kann auch telefonisch sein – wird Ihr Kunde wahrscheinlich mit einer ausführlicheren Beschreibung des Projektes beginnen, dabei wird er über die Vorteile, Leistungsmerkmale, Ergebnisse, Meilensteine, Fristen etc. reden. Das kann leicht 20–30 Minuten in Anspruch nehmen. In dieser Zeit sollten Sie intensiv zuhören, sich Notizen machen und meistens den Mund halten. Stellen Sie nun Fragen, bis Sie das Projekt und alle wichtigen Aspekte erforscht und verstanden haben. Anschließend sollten Sie

versuchen, die zugrundeliegende Motivation für das Projekt aufzudecken. Ich nenne das die “Warum“-Konversation, weil Sie in dieser Phase immer wieder “Warum-Fragen“ stellen werden.

Zum Beispiel:

- „Sie haben erwähnt, dass Sie seit fast einem Jahr über dieses Thema Bescheid wussten. Warum wollen Sie das jetzt in Ordnung bringen? Hat sich etwas verändert?“
- „Sie haben erwähnt, dass Sie dieses Problem gerade erst entdeckt haben. Warum wollen Sie es nicht erst einmal 6 Monate lang beobachten und sehen, ob es wirklich ein Problem verursacht?“
- „Warum machen Sie das nicht selbst?“
- „Warum wollen Sie die Dienstleistung nicht nach z. B. nach Indien auslagern?“
- „Warum verwenden Sie keine Standardlösung?“

# Warum die Abrechnung nach Stunden eine Gefahr für Ihr Geschäft ist

## Preiskalkulation nach Wert

Es wird Ihnen vermutlich kontra-intuitiv erscheinen, solche Fragen zu stellen, weil diese so klingen, als wollten Sie sich selbst aus dem Geschäft nehmen. Aber die Kehrseite von diesem Vorgehen wäre folgende Situationen:

- Wenn eine der von Ihnen erwähnten Optionen möglich ist, aber Ihr Kunde einfach nicht daran gedacht hat oder es nicht wusste (z. B. „Es gibt dafür eine Standardlösung? Wir hatten ja keine Ahnung!“ etc.), dann hätten Sie Ihrem Kunden einen Bärendienst erwiesen, wenn Sie sein Geld genommen hätten.
- Wenn keine der von Ihnen erwähnten Alternativen möglich sein sollte, dann hat Ihr Kunde gerade selbst beschrieben, warum Sie für ihn die beste (und vielleicht sogar einzige) Option sind. Sie sollten ihn dann beim Wort nehmen und diesen Aspekt direkt in Ihr Angebot einfügen. Das wird äußerst effektiv sein, um den Vertrag zu bekommen.
- Wenn Sie mit solchen Fragen sich selbst zurücknehmen, zeigen Sie Ihrem Kunden, dass Sie keine Angst haben, den Auftrag zu verlieren. Das kann eine gute vertrauensbildende Maßnahme sein. Sie demonstrieren damit, dass Sie das Projekt nicht einfach nur wollen, um einen Auftrag zu bekommen, sondern weil Sie wirklich glauben, dass Sie die beste Option für den Kunden sind.
- Wenn Sie den Kunden dazu bringen, zu begründen, warum er Ihnen einen Auftrag geben möchte, bringen Sie ihn in der Regel dazu, seine Zahlen auf

den Tisch zu legen, auf denen sein Denken basiert. Das ist für beide Seiten von Vorteil. Sie haben nun eine konkretere Vorstellung davon, ob die Investition voraussichtlich ein finanzieller Erfolg wird oder zum Scheitern verurteilt ist. Wenn das Scheitern wahrscheinlich ist, sollten Sie die Arbeit höflich ablehnen oder eine kostengünstigere Alternative anbieten.

## Schritt 2 – Schätzen Sie die wahrgenommenen Kosten ein

Sobald der Kunde Sie (und sich selbst) davon überzeugt hat, dass die Zusammenarbeit mit Ihnen eine gute Idee ist, folgt der nächste Schritt. Sie sollten ein Angebot erstellen. Dafür benötigen Sie drei Größen:

- die Kosten für Sie,
- den Wert/Nutzen des Projekts für Ihren Kunden,
- der Preis für das Projekt.

Reden wir zuerst über Ihre Kosten.

Ihre Kosten für das Projekt sind der Mindestbetrag, den Sie benötigen, um die Arbeit zu erledigen – z. B.: „Es lohnt sich nicht für weniger als X Euro“. Ihre Kosten für ein Softwareprojekt setzen sich z. B. aus Zeit, Geld und Stress zusammen. Zeit ist die Zeit, die Sie für die Arbeit benötigen.

# Warum die Abrechnung nach Stunden eine Gefahr für Ihr Geschäft ist

## Preiskalkulation nach Wert

Geld ist der Euro-Betrag, den Sie für die notwendigen Tools, Reisen, Subunternehmer, Admins usw. ausgeben müssen. Stress dagegen ist das sehr schwammige Gefühl, das angibt, wie viel Druck im Zuge des Projekts auf Sie zukommen wird (z. B. geht es um Einschätzungen wie: Wie pflegeintensiv ist der Kunde? Wie wird er im Projektverlauf reagieren? etc.).

In der Vergangenheit habe ich selbst aufwendige Tabellenkalkulationen erstellt, um meine Kosten für ein Softwareprojekt zu kalkulieren. Bei einem neuen Projekt brauchte ich nur ein Bündel Daten eintragen und die Tabellenkalkulation lieferte mir anschließend eine Zahl, auf die ich dann reagieren musste.

Meine Reaktion war eine der folgenden Optionen: Die Zahl war zu hoch. Die Zahl war zu niedrig. Oder: Die Zahl war ungefähr richtig. Wenn die Zahl zu hoch oder zu niedrig war, musste ich die Eingabe und die Variablen drehen, bis die Tabelle eine Zahl auslieferte, die sich richtig anfühlte.

Die jahrelange Erfahrung hat mich gelehrt, dass ich mir durch den Einsatz eines Zufallszahlengenerators viele Dateneingaben ersparen konnte. Anders ausgedrückt: Es ist schwer zu sagen, was etwas wirklich wert ist. Aber es ist einfach, auf einen Preis zu reagieren. Zum Beispiel ...

Wenn Sie jemand fragt: "Wieviel ist es wert?", können Sie wahrscheinlich fast nie eine definitive Antwort finden. Aber wenn Sie stattdessen jemand fragt: „Ist DAS und DAS X Euro wert?“, wird Ihr Bauchgefühl darauf normalerweise sofort eine Antwort geben. Daumen hoch für Okay oder Daumen runter für Nicht-Okay.

### Wie Sie Ihre Kosten für ein Softwareprojekt ermitteln

Wenn Sie ein richtiges Wertgespräch geführt haben, wie zuvor beschrieben, werden Sie die Zielsetzung für das Projekt kennen und ungefähr wissen, wieviel das Ergebnis Ihrem Kunden wert ist. Diese Summe wird nicht ganz genau sein. Sie sollten aber die ungefähre Größenordnung richtig einschätzen können, z. B.: Ist das Ergebnis Ihrem Kunden ungefähr 1.000 Euro, 10.000 Euro, 100.000 Euro, 1 Million Euro oder sogar 10 Millionen Euro oder mehr wert?

Diese Zahl wird auch unbestimmt im Kopf Ihres Kunden herumschwirren, aber je besser Sie Ihr Wert-Gespräch führen, desto näher wird die unbestimmte Zahl im Kopf Ihres Kunden mit der in Ihrem Kopf übereinstimmen.

Um die Unschärfe der Berechnungen und das mögliche Delta zwischen Ihrer Kalkulation und der Kalkulation Ihres Kunden zu berücksichtigen, teilen Sie die Wahrnehmungszahl durch 10. Das wird die Entscheidung für Ihren Kunden zu einer ganz einfachen Angelegenheit machen.

# Warum die Abrechnung nach Stunden eine Gefahr für Ihr Geschäft ist

## Preiskalkulation nach Wert

### 4. Wägen Sie die entscheidenden Größen gegeneinander ab

Sie haben Ihre Kosten geschätzt ( $C\text{€}$ ) und den geschätzten Wert für den Kunden durch 10 ( $V\text{€}/10$ ) geteilt. Mit Ihren Schätzungen werden Sie eines der folgenden Ergebnisse erzielen:

Sie werden keinen Auftrag bekommen, wenn Ihre Kosten  $C\text{€}$  signifikant höher sind als der geschätzte Wert für den Kunden  $V\text{€}/10$

Sie müssen nachverhandeln, wenn Ihre Kosten  $C\text{€}$  sehr nahe am geschätzten Wert für den Kunden  $V\text{€}/10$  liegen.

Sie werden einen Auftrag bekommen, wenn der geschätzte Wert  $V\text{€}/10$  deutlich höher ist Ihre Kosten  $C\text{€}$ .

## Nächste Schritte

Der Übergang von der Abrechnung nach Stunden zur Wert-Preis-Kalkulation ist schwierig und zeitraubend. Probieren Sie die Methode am Anfang mit kleinen Projekten aus. Es bedarf einiger Versuche, um ein Gefühl dafür zu bekommen, warum man das Gespräch führen, einen Preis auf der Grundlage des Wertes berechnen und einen wertorientierten Vorschlag vorlegen sollte. Es ist nicht einfach, aber es lohnt sich.

Weitere Informationen, wie Sie von der Abrechnung nach Stunden zur Wert-Preis-Kalkulation wechseln können, finden Sie auf der Seite von [valuepricingbootcamp.com](http://valuepricingbootcamp.com).

## 6 einfache Finanz-Tipps für Freelancer

Es gehört zu den wichtigsten Dingen für Sie als Freelancer, immer Ihre Finanzen im Blick zu haben. Aus meiner Erfahrung von vier Jahren als Freelancer möchte ich Ihnen einige Tipps und Tricks zeigen, die übrigens auch für Festangestellte sehr hilfreich sind. Mit diesen kleinen Hilfen werden Sie in der Lage sein, Ihre Finanzen immer so im Griff zu behalten, dass Sie auch am Ende des Monats innerhalb Ihres Verfügungsrahmens bleiben.



**Rosa Koolhoven** ([www.rosakoolhoven.com](http://www.rosakoolhoven.com)) kommt aus Amsterdam und arbeitet als Grafikdesignerin im Markenbereich. Die letzten sechs Jahre verbrachte sie in London und arbeitete vier Jahre als Freelancer in der Werbung. Vor einiger Zeit begann sie damit, Beiträge zum Thema Leben als Freelancer für den Blog von Tobias van Schneider zu schreiben: ([www.vanschneider.com/blog/](http://www.vanschneider.com/blog/))

# 6 einfache Finanz-Tipps für Freelancer

## 1. Das Sechs-Töpfe-System

Das System der sechs Töpfe ist als Werkzeug bekannt, mit dem Sie Ihre Einnahmen und Ausgaben regeln können. T. Harv Eker, Autor des Ratgebers *Secrets of the Millionaire Mind* war meiner Erinnerung nach der Erste, der diese Methode beschrieb. Nach seinem Denkansatz verteilen Sie alle Ihre Einnahmen und Ausgaben auf sechs Töpfe in Form von Marmeladengläsern. Egal, ob es sich um eine Gehaltszahlung, eine bezahlte Rechnung oder ein Geburtstagsgeschenk handelt.

Jeder dieser sechs Töpfe erhält eine eigene Bezeichnung:

- **Notwendiges** (55%)
- **Spaß und Spiel** (10%)
- **Langfristige Anlagen** (10%)
- **Kurzfristige Anlage** (10%)
- **Ausgaben für persönliche Weiterbildung** (10%)
- **Sonstiges** (5%)

Die Prozentangaben müssen nicht exakt so verteilt sein, wie angegeben. Auch die Anzahl der Marmeladengläser darf ruhig variieren. Sie erhalten aber in jedem Fall einen erstaunlich guten Einblick in den Zustand Ihrer Finanzen.

## 2. Bankkonten für jeden Zweck

Denken wir noch einmal an die Töpfe. Stattdessen verwenden wir nun allerdings tatsächlich existierende Bankkonten. In den meisten Ländern kostet es wenig bis gar nichts, mehrere Bankkonten bei der gleichen Bank zu unterhalten.

Selbst wenn Sie nicht streng nach dem Sechs-Töpfe-System verfahren, werden Ihnen die verschiedenen Bankkonten helfen, einen Überblick über Ihre Finanzen zu behalten. Vom ersten Tag meiner Tätigkeit als Freelancer habe ich zum Beispiel getrennte Konten für private und geschäftliche Ausgaben unterhalten. Allein schon für meinen inneren Frieden ist es hilfreich, wenn die verschiedenen Themen von Grund auf getrennt behandelt werden. Separate Bankkonten für die verschiedenen Ausgaben und Einnahmen, z. B. Steuerzahlungen, sind ein wirksames Hilfsmittel, um die Gesamtsituation im Blick zu behalten.

# 6 einfache Finanz-Tipps für Freelancer

## 3. Das Pleite-Konto

Es hat sich bei mir bewährt, die laufenden Kosten in einem sehr kleinen Rahmen zu halten, daher führe ich mein Ausgabenkonto als „Pleite-Konto“. Wenn der Stand auf dem Pleite-Konto immer niedrig ist, hält mich das davon ab, zu viel auszugeben. Ein monatlicher, sehr knapp bemessener Betrag steht für private Ausgaben zur Verfügung. Mehr nicht.

Auch wenn auf den anderen Konten Geld zur Verfügung steht, bin ich gezwungen, nachzudenken, bevor ich persönliche Einkäufe mache. Auch Sie werden Prioritäten klüger setzen und intensiver überlegen, bevor Sie für Dinge Geld ausgeben, die nicht absolut notwendig sind. Wenn größere Ausgaben anstehen, kann Geld von dem Konto an das Pleite-Konto übertragen werden. Aber auch diese zusätzlich notwendige Aktion kann dabei helfen, auf die Ausgabe lieber zu verzichten. Dabei geht es vornehmlich nicht darum, was ich mir leisten kann, sondern nur darum, dass mir ein kleines Hindernis in den Weg gelegt wird, das ich überwinden muss, bevor ich unnötig Geld ausbebe.

## 4. Finanz-Software

Viele Banken bieten inzwischen Dienstleistungen und auch Apps an, die für den Kunden zusätzliche, sinnvolle Anreize bieten. Meine Bank bietet eine Reihe von Apps zu diesem Zweck, und ich habe damit begonnen, die Finanz-Software zu verwenden, die direkt mit meinem Konto verknüpft ist. Damit kann ich beispielsweise Überweisungen kategorisieren und dadurch den Überblick über meine Ausgaben behalten. Ebenso kann ich für die einzelnen Kategorien Obergrenzen festlegen. So sehe ich zum Beispiel jederzeit anhand einer Balkengrafik, wie viel ich bereits für Lebensmittel ausgegeben habe. Das Angebot der Banken in den verschiedenen Ländern ist unterschiedlich, also prüfen Sie einfach Ihr Geldinstitut dahin gehend, welche Apps angeboten und empfohlen werden. Auch wenn die Einstiegshürde hoch ist und es einige Zeit kosten wird, bis alles sauber eingerichtet ist: Der Nutzen, den Sie langfristig haben werden, spricht für sich.

# 6 einfache Finanz-Tipps für Freelancer

## 5. Finanzieller Frühjahrsputz

Immer mal wieder mache ich einen finanziellen Frühjahrsputz. Keine Angst! Diese Reinigungsaktion ist nicht so schlimm, wie es sich anhört. Ich habe zum Beispiel die Schwäche, Apps für Kleinstbeträge herunterzuladen – eine witzige App für 99 Cent hier, eine sinnvoll scheinende App für 2,99 Euro dort. Nach einer Weile summieren sich diese Kosten jedoch zu einer erheblichen Summe. Man ist schnell dabei, ein neues Abo abzuschließen, weil der Einstiegspreis so niedrig ist. Es lohnt sich aber, hier auszumisten und überflüssige Abos zu kündigen. Brauchen Sie zum Beispiel fünf verschiedene Apps, um Ihre täglichen Fitnessübungen zu überwachen? Sicher nicht!

## 6. Zahlen Sie jährlich, wenn das möglich ist

Abonnements, von denen Sie bereits wissen, dass Sie diese mindestens ein Jahr lang verwenden werden, sollten Sie für das ganze Jahr im Voraus bezahlen. Mich als Freelancer machen monatliche Rechnungen nervös. Jederzeit kann der Umsatz saisonbedingt in den Keller rutschen. Monatliche Rechnungen müssen jedoch auch in schlechten Zeiten beglichen werden. Dienste im Voraus bezahlt zu haben, verschafft mir Ruhe vor den monatlichen Bürden. Daneben gibt es für Vorauszahlung in vielen Fällen einen Rabatt. Auch wenn es zunächst nach einem großen Geldbetrag aussieht, werden Sie unter dem Strich Geld sparen.

Ich nehme als Beispiel die Adobe Cloud und das Abonnement für Grafiker. Wenn Sie zu dieser Berufsgruppe gehören, können Sie leicht abschätzen, ob Sie Photoshop oder Illustrator für die nächsten zwölf Monate benötigen werden, oder nicht. Keine Frage: Die einmalige Zahlung sieht nach einer Menge Geld aus und man ist versucht, diese lieber in kleinen Monatsraten zu entrichten. Dennoch ist es besser, den ganzen Betrag sofort zu bezahlen und dann für ein ganzes Jahr Ruhe zu haben. Wichtig allerdings: Markieren Sie sich das Datum, sodass Sie auf die Zahlung für die nächste Periode vorbereitet sind.



# 6 einfache Finanz-Tipps für Freelancer

## Seelenfrieden

Ich hoffe, diese Tipps helfen Ihnen, einen guten Überblick über Ihre Finanzen zu bekommen. Ich weiß für meinen Teil, wie gut es sich anfühlt, wenn man seine aktuellen Finanzen immer gut kennt. Auch wenn Ihnen davor graut – nehmen Sie sich einen halben Tag Zeit, um diese Regeln einzuführen.

Am Ende des Monats, das kann ich Ihnen versichern, werden Sie sich deutlich ausgeglichener fühlen!

# Die 5 Grundregeln der Bootstrap-Finanzierung

Ein Unternehmen über Bootstrapping zu finanzieren, bedeutet, die Gründung und den Aufbau komplett aus eigener Tasche zu bezahlen, ohne fremdes Geld aufzunehmen. Wächst das Unternehmen und wird es nötig, Mitarbeiter einzustellen, so werden die erwirtschafteten Gewinne dafür verwendet. Auf diese Weise werden die Gewinne in das Unternehmen zurückinvestiert, um weiteres Wachstum zu ermöglichen. Andererseits gibt es auch viele Unternehmen, die auf ewig nur aus dem oder den Gründer(n) bestehen.

Ein Unternehmen aus der eigenen Tasche zu finanzieren – eben per Bootstrapping, dazu gehört nicht viel: ein Laptop und eine bestimmte Fähigkeit, für die andere Geld zu bezahlen bereit sind. Ich zum Beispiel bin gerade dabei, mein drittes Unternehmen durch Bootstrapping hochzuziehen.

Ich habe fünf Grundregeln, die ich für erfolgreiches Bootstrapping anwende:



**Nick Swan** ist Web-Entwickler mit großer Freude am Bootstrapping neuer Softwareprodukte und Webseiten. Folgen Sie ihm auf Twitter [@nickswan](https://twitter.com/nickswan) oder werfen Sie einen Blick auf sein jüngstes Bootstrapping-Projekt auf [www.sanitycheck.io](http://www.sanitycheck.io).

# Die 5 Grundregeln der Bootstrap-Finanzierung

## 1. Schon zu Beginn an das Ende denken

Dieses Prinzip wurde von Stephen Covey in seinem Buch "The 7 Habits of Highly Effective People" bekannt gemacht. Schon am Anfang der Unternehmung das Ende im Auge zu haben, bedeutet, eine klare Vorstellung davon zu haben, wie Sie Ihr Leben und Ihr Geschäft gestalten wollen. Die Entscheidungen, die Sie zu Beginn Ihrer Unternehmung treffen, können nachhaltige Auswirkungen haben. Verbringen Sie deshalb einfach mal einen Tag oder zwei abseits aller Geschäfte, um diese Dinge komplett zu durchdenken. Ist es Ihnen zum Beispiel wichtig, gelegentlich über eine Woche am Stück Urlaub machen zu können, dann ist ein regelmäßig zu veröffentlichender Rundbrief nicht die passende Beschäftigung für Sie. Oder sollten Sie Kundenkontakt nicht mögen, dann kommt eine Arbeit im Consulting oder als Freelancer eher nicht infrage. Ob Sie bereit sind, Angestellte zu führen, oder nicht – eine Antwort auf diese Frage kann für manche Ideen von vornherein das Aus bedeuten, für andere nicht.

Welche Idee auch immer Ihnen vorschwebt, Sie sollten jetzt schon wissen, dass Sie diese Tätigkeit mögen werden, denn nur dann können Sie auch wirklich die nächsten Jahre Ihres Lebens damit verbringen. Stellen Sie sich die Frage, ob Sie diese Tätigkeit noch in zwei, fünf oder zehn Jahren gerne machen werden.

# Die 5 Grundregeln der Bootstrap-Finanzierung

## 2. Nicht alles auf eine Karte setzen

In Hollywood-Filmen werden Unternehmer gerne als waghalsige Helden dargestellt, die in einer solchen Weise ihr Unternehmen aufbauen, dass sie auch genauso gut in Las Vegas im Kasino zocken gehen könnten. Meiner Überzeugung nach ist diese Vorstellung fern jeder Realität. Diejenigen aus meinem Bekanntenkreis, aus denen erfolgreiche Unternehmer geworden sind, haben stets Risiken vermieden. Wagnisse, die sie eingehen mussten, weil es nicht anders ging, wurden bis zum Ende durchgerechnet, mögliche Nachteile in Erwägung gezogen und diesen früh entgegengesteuert

Möglicherweise haben Sie noch einen festen Job. Steht diese Festanstellung Ihren Pläne im Weg? Halten Sie Ihre Kündigung noch zurück! Arbeiten Sie abends, an den Wochenenden und in der sonstigen Freizeit am Aufbau Ihres Unternehmens.

Wenn Sie beispielsweise den Eindruck haben, jetzt sollten die ersten Angestellten an Bord geholt werden, könnte es besser sein, stattdessen Freelancer einzustellen. Bei dem ersten Unternehmen, das ich mitgründete, war es so: Bevor wir selber in Vollzeit für das Unternehmen zu arbeiten begannen, hatten wir bereits drei Vollzeitkräfte beschäftigt.

Prüfen Sie allerdings Ihren Arbeitsvertrag: Ist Ihr Vorhaben der Tätigkeit ähnlich, die Sie ausüben, müssen Sie mit Ihrem Vorgesetzten offen über Ihre Pläne sprechen. Ich war bereits auf beiden Seiten, ich war sowohl Angestellter als auch Arbeitgeber. Für beide Parteien ist es immer am besten, offen und ehrlich zu sein.

Und sollte es wirklich unvermeidlich sein, dass Sie Ihren Vollzeitjob kündigen, legen Sie vorab die Lebenskosten für mehrere Monate beiseite.

# Die 5 Grundregeln der Bootstrap-Finanzierung

## 3. Kosten senken und sparen, wo es geht

Sie haben es in der Hand, sowohl die Risiken als auch die monatlichen Ausgaben auf einem Minimum zu halten und dabei nachts noch ruhig zu schlafen. Stellen Sie sicher, dass immer eine gute Geldreserve auf einem Ihrer Firmenkonten liegt.

Eine Software auf Mietbasis mag beispielsweise günstig erscheinen, wenn sie nur 19,99 € im Monat kostet. Doch auch solche Kosten können sich zu einem hohen Betrag summieren, wenn Sie plötzlich fünf verschiedene Produkte abonniert haben. Prüfen Sie einmal im Vierteljahr, welche dieser Software-Abonnements wirklich nötig sind. Es lohnt sich.

Stellen Sie Mitarbeiter ein, sollte es eine Selbstverständlichkeit sein, deren Gehälter in Reserve zu haben. So sind Sie gerüstet für geplatzte Rechnungen und säumige Schuldner gerüstet. Oder auch für den Fall, was auch vorkommt, dass PayPal Gelder zurückhält.

Bill Gates hatte bei der Gründung von Microsoft stets sichergestellt, Reserven für sämtliche Kosten der nächsten zwölf Monate zu haben. So könnte das ganze Geschäftsmodell sterben und es wäre immer noch genügend Zeit da, sich etwas Neues zu überlegen. Zwölf Monate scheinen in vielen Fällen etwas hochgegriffen. Legen Sie selber fest, welcher Zeitraum der richtige ist. Sie werden aber definitiv sehr viel ruhiger schlafen, wenn Sie den entsprechenden Betrag in Reserve haben.

## 4. Marketing und Vertrieb

Egal, welches Geschäftsmodell Ihnen vorschwebt: An Vertrieb und Marketing werden Sie nicht vorbeikommen. Fähigkeiten auf diesen Gebieten werden Ihnen ein Leben lang nützen. Irgendetwas verkaufen Sie immer. Sei es Ihre Zeit oder ein Produkt oder Abonnements für einen E-Mail-Rundbrief.

Übrigens bedeutet Vertrieb nicht immer gleich Kalt-Akquise. Es gibt vielfältige Möglichkeiten, zu werben: Ihre Webseite, ein Kommentar in Ihren E-Mails, Produktvorführungen oder Web-Seminare. Am besten ist es, für Ihr neugegründetes Unternehmen von vornherein Zeit für Marketing und Vertrieb fest einzuplanen. Legen Sie einen Tag pro Woche im Kalender fest, geben Sie diesem Tag einen Namen, wie zum Beispiel Marketing-Montag. Lassen Sie aber vor allem keine Ausrede gelten, diesen Tag ausfallen zu lassen.

Empfehlen kann ich zu diesem Thema das Buch "The Ultimate Sales Machine" von Chet Holmes. Ich kenne kein besseres.

# Die 5 Grundregeln der Bootstrap-Finanzierung

## 5. Werden Sie Mitglied einer Gemeinschaft

Als Gründer eines Unternehmens kann man sich schnell einsam fühlen. Es ist daher wichtig, Möglichkeiten zum Austausch mit Gleichgesinnten zu schaffen. Es gibt viele Online-Communitys für Unternehmensgründer. Bevor Sie sich gleich voll engagieren, lohnt es sich immer, vorab ganz unverbindlich die Foren und Themen zu lesen. So erhalten Sie schnell ein Bild darüber, um welche Sorte Gemeinschaft es sich handelt.

In größeren Städten und auch schon auf dem Lande gibt es mehr und mehr Büroservices, in denen sich verschiedene Geschäftsleute die Räume teilen. Sie finden deren Angebote einfach und schnell im Internet. Sie können Menschen aus vergleichbaren Geschäftsfeldern auch auf gesellschaftlichen Events treffen. Eventbrite.de und Meetup.org sind Seiten, auf denen Sie solche Veranstaltungen auch in Ihrer Nähe finden können. Auch wenn sich gar nichts tut, können Sie selber das Heft in die Hand nehmen. Ein geschäftliches Stelldichein zu organisieren, ist eine großartige Möglichkeit, sich und Ihr Unternehmen anderen Menschen bekannt zu machen.

## Zusammenfassung

Wenn Sie sich bei Ihrer Gründung auf Bootstrapping festgelegt haben, anstatt fremdes Geld aufzunehmen, dann haben Sie immer die volle Kontrolle über Ihr Unternehmen. Sie fällen die Entscheidungen, die zu Ihnen, zu Ihrem Privatleben und zu Ihren geschäftlichen Vorstellungen passen.

Dank des Internets und der Möglichkeit, online zu kommunizieren, dank Open-Source- und Abonnement-Software ist es nicht länger unabdingbar, in die Unternehmensgründung große Geldbeträge zu investieren.

Zeigen Sie Ihre Fähigkeiten oder Ihre Produkte und machen Sie diese einer breiten Öffentlichkeit bekannt, schaffen Sie sich ein Netzwerk und genießen Sie die Unabhängigkeit eines aus eigener Tasche finanzierten Unternehmens.

# Wie man eine Werbeagentur von Grund auf zum Erfolg führt

„Diene niemals dem Establishment – sei das Establishment!“ Diesen Ratschlag bekam ich immer morgens von meinem Vater zu hören, bevor er sich auf den Weg zur Fabrik machte. Die Erinnerung daran blieb lange haften und hallte in meinem Kopf regelmäßig wider, während meiner zehnjährigen Zeit als politischer Journalist für die Staatsmedien. Ich liebte diese Arbeit, obwohl ich das Gefühl nicht loswurde, dass in mir unerschlossenes Potenzial schlummerte. Dieses Gefühl sagte mir, ich könnte dies alles doch auch in eigener Regie tun. Wenn Sie dieses Gefühl kennen, dann wissen Sie, was ich meine.

Eine Abneigung gegenüber Risiken und die Angst davor, für Finanzen selber verantwortlich sein zu müssen, führten schließlich dazu, dass all diese Träume einer nach dem anderen platzten. Doch dann passierte es plötzlich: Unsere Abteilung wurde für einen Millionenbetrag verkauft. Wir sahen davon natürlich keinen roten Heller. Ich fühlte mich wie in dem Film „Matrix“, gerade frisch aufgewacht von einem ewigen Schlaf. Die Firma bot mir an, nach Leeds umzuziehen und dort Leiter im Content Marketing zu werden. Ich lehnte dankend ab. Es hatte zwar 25 Jahre gedauert, aber jetzt war mir klar, was mein Vater damals sagen wollte.

Es war nun an der Zeit, selber der Boss zu sein.



**Matthew Pattinson** ist Geschäftsführer der Werbeagentur CMA Ltd ([www.cmagency.co.uk](http://www.cmagency.co.uk)). Ex-Journalist, Ex-Freelancer und nun Leiter der Agentur – für Herrn Pattinson gilt die goldene Regel: Strategische Planung ist die Seele kreativen Denkens.

# Wie man eine Werbeagentur von Grund auf zum Erfolg führt

## Drei Arten, ein Unternehmen zu gründen

Jede Unternehmung ist einzigartig. Wie Sie von hier nach dort kommen, ist alleine Ihre Entscheidung. Gleichwohl bieten sich die Erfolge und Misserfolge der anderen wunderbar an, um aus ihnen zu lernen, wie man sein gerade begonnenes Unternehmen auf Kurs hält.

Meine eigene Geschichte ist die einer Entwicklung vom freischaffenden Werbetexter zur vollausgestatteten Agentur für digitales Marketing und Design. Der Weg dorthin hatte mehr Kurven und unerwartete Wendungen, als ein Film von Alfred Hitchcock. Ich hoffe also, dass einige der Erfahrungen, die ich dadurch sammeln konnte, Ihnen helfen werden. Wir beginnen mit den drei Arten, wie man eine Werbeagentur gründen kann:

- **Reichtum:** Sie haben viel Geld und die nötigen Verbindungen, um einfach loszulegen
- **Feste Arbeit:** Sie arbeiten Vollzeit und betreiben Ihre Geschäfte nebenher
- **Arbeitslos:** Kein Geld, aber jede Menge guter Hoffnungen

Wenn wir nicht gerade Donald Trump heißen, fallen wir üblicherweise in eine der letzten beiden Kategorien. Doch kann man eine erfolgreiche Agenturarbeit beginnen, ohne Zeit und verfügbare Mittel? Die Antwort ist unmissverständlich JA! Und die richtige Zeit dafür ist definitiv JETZT!.

## Die ersten Schritte

Die erste Hürde auf dem Weg zum Erfolg ist einfach zu nehmen. Folgen Sie nur diesen Schritten:

- **Equipment:** Sie brauchen einen Computer mit nötiger Software und eine Anbindung an das Internet. Schon hierfür existieren Einrichtungen, die die Anschaffung fördern. Erkundigen Sie sich bei den örtlichen Stellen – es lohnt sich.
- **Büro:** Arbeiten Sie von zu Hause aus oder in der Stadtbücherei. Eigene Büros werden überschätzt. Wenn Sie unbedingt eine Geschäftsadresse brauchen, können Sie sich eine solche über einen Büroservice jederzeit besorgen.
- **Wissen:** Es führt kein Weg daran vorbei, sich das nötige Handwerkszeug beizubringen. Hören Sie nie auf, neue Dinge zu lernen, um mehr Aufträge annehmen zu können und so Ihr Geschäft wachsen zu lassen.
- **Businessplan:** Sie müssen Ihre Mitbewerber verstehen, die Potentiale des Marktes einschätzen können und Nischen für Ihre Tätigkeit finden. Erstellen Sie sich eine konkurrenzfähige Preisliste für Ihre Leistungen. Wichtig ist aber: Ein Businessplan ist kein Korsett. Sie müssen jederzeit auf sich bietende Möglichkeiten flexibel reagieren können.



# Wie man eine Werbeagentur von Grund auf zum Erfolg führt

## Die ersten Schritte

- **Marke:** Finden Sie einen Namen für Ihr Projekt, wählen Sie eine passende Domain und registrieren Sie diese.
- **Marketing:** Entwickeln Sie eine Strategie, wie Sie Ihr Unternehmen digital vermarkten wollen (Sie können diese Strategie auch an neue Kunden weiterverkaufen). Erstellen Sie eine Webseite und richten Sie Business-Konten auf Social-Media-Kanälen wie Facebook, Twitter & Co ein.
- **Preisliste:** Halten Sie sich an die Tarife, die Sie für Ihre Leistungen einmal festgelegt haben!

Sie sehen: Es bedarf nur geringer Investitionen und schon können Sie loslegen!

## Machen Sie Ihre Konkurrenz zu Geld

Es gibt mehr Werbeagenturen als Sand am Meer. Im Kampf um die lukrativsten Aufträge gilt daher mehr denn je die Regel: Niemals aufgeben! Bizarrrerweise ist genau dies Ihr Ticket zum Erfolg. Wie das? „Inhalte über alles“ war die Parole der cleveren Webagenturen, als ich damals als Texter begann. Inhalte entscheiden nämlich über den Erfolg beim Verkauf eines Produktes. Nur die Inhalte sind es, die den Besucher einer Webseite dazu bringen, weiterzulesen oder die Seite zu verlassen.

Texte waren mein Spezialgebiet, mein Produkt. Also habe ich mir Agenturen gesucht, deren Dienstleistungen passten und diese direkt kontaktiert, um ihnen Texte und Inhalte als externer Dienstleister anzubieten. So erhielt ich unter anderem Aufträge für große Marken wie Virgin Media.

Sich an die Agenturen heranzumachen, war naheliegend. Diese hatten schon zahlende Kunden, die genau meine Dienstleistung benötigten. Die Arbeit als Partner in dieser Form hatte Vorteile für beide Seiten:

- Die Agentur konnte ohne Risiko prüfen, ob es sich lohnt, Texterstellung als Teil ihres Portfolios anzubieten.
- Mir brachte dies ein Grundeinkommen und den freien Kopf dafür, meine eigenen Kunden zu akquirieren.

So sollten auch **Sie** beginnen.

# Wie man eine Werbeagentur von Grund auf zum Erfolg führt

## Der Übergang vom freischaffenden Dienstleister zur Agentur

Irgendwann gelangen Sie an Ihre Auslastungsgrenzen. Dann gilt es zu entscheiden: Stagnieren oder weiterwachsen? Festangestellte sind ein entscheidender und großer Schritt. Sinnvoller ist es, sich ein Netzwerk von anderen Freelancern zu schaffen, die Ihnen zuarbeiten.

Natürlich möchten Sie bestimmt irgendwann Ihr eigenes, festes Team haben. Bewerten Sie den Bedarf bei Ihren festen Kunden realistisch und stellen Sie genau dafür passend Mitarbeiter ein. Meine Herangehensweise damals war etwas waghalsiger. Meine erste Angestellte, Kate, war keine ausgewiesene Kreativarbeiterin.

Sie hatte mich zuvor bei einem meiner Kunden, einer Werbeagentur, betreut. Obwohl ich einen Webdesigner benötigte, entschied ich, längerfristig zu planen. Es lohnt sich, mit einem Auge auf den vor Ihnen liegenden Weg zu sehen, mit dem anderen aber das große Ganze im Blick zu behalten. Kate war dieses große Ganze. Sie wurde zum Nervenzentrum meiner Agentur, führte Mitarbeiter und betreute Abteilungen und Kunden.

## 6 schnelle Kurztipps

1. Von allem ein bisschen zu verstehen, hilft ungemein in der Rolle als Manager.
2. Beschränken Sie sich auf Aufträge, die Sie auch erfüllen können. Kurzfristige Aussicht auf Gewinn rechnet sich nicht, wenn die Arbeit nicht Ihren Fähigkeiten entspricht. Planen Sie stattdessen langfristig, dadurch gewinnen Sie Kunden fürs Leben
3. Entwerfen Sie kluge Prozesse. Dadurch erhalten Sie schneller Ergebnisse, bessere Qualität und erzeugen den Freiraum, den Ihr Team benötigt, um an Ihren eigenen Produkten zu arbeiten.
4. Wirtschaften Sie, wenn es geht, mit Ihrem eigenen Geld. Statt fremdes Geld aufzunehmen, genügt oftmals ein erweiterter Verfügungsrahmen auf dem Girokonto, um Finanzierungsengepässe zu überbrücken.
5. Drei Dinge: faire Preise, pünktliche Lieferung und kompromislose Qualität
6. Lassen Sie sich von Ihren Kunden weiterempfehlen.

# Wie man eine Werbeagentur von Grund auf zum Erfolg führt

## Ich habe nie gesagt, dass es einfach werden wird

Eine Agentur zu betreiben, ist nicht einfach. Da ist die Arbeit selbst, da ist das allgemeine Geschäftsklima. Auch Politik kommt einem überall in die Quere. Machen Sie sich keine Illusion: Dies ist kein Acht-Stunden-Job. Die wirklich guten Dinge werden einem eben nicht geschenkt. Aber: Wenn Sie diese Arbeit lieben, werden Sie es ohnehin nicht als Arbeit empfinden.

Mein letzter Rat an dieser Stelle ist dieser: Ganz egal, wie erfolgreich Sie am Ende geworden sind, vergessen Sie NIEMALS diejenigen, die Ihnen geholfen haben.

Das erinnert mich daran, dass ich kurz mal telefonieren muss ...  
„Dad, stell doch mal zwei Bierchen kalt, ich komme Dich besuchen ...“