

Scheint das Kreuzfahrtschiff Ihrem Kanu in fast allen Belangen überlegen, so hat Ihr Kanu doch einige Vorteile:

Ihr äußerst simpel konstruiertes Schiff kann innerhalb kürzester Zeit gebaut werden und seinen Stapellauf erleben: Es schwimmt sofort, ganz ohne Ingenieure! Die Schwimmfähigkeit können Sie bereits nach ein paar Tagen erproben, ebenso wie die Möglichkeit, damit ein oder zwei Passagiere oder Waren übers Meer zu transportieren. Komplizierte Berechnungen wie für die Konstruktion eines Kreuzfahrtschiffs gibt es nicht, und der Bau ist dazu risikofrei und kostet nur etwas Freizeit in den Abendstunden und ein wenig Baumaterial. Die Gesamtkosten? Nicht mehr als für ein Abendessen in einem schicken Restaurant.

Nur bei Erfolg bauen Sie Ihr Kanu dann Stück für Stück aus, machen es tragfähiger, luxuriöser und beständiger gegen die stürmische See. Und wenn es nicht schwimmt? Dann haben Sie sich solide Kenntnisse über den Bootsbau angeeignet und bauen sich eben ein neues Kanu.

Ganz ähnlich sollten Sie Ihr eigenes Selfmade-Miniatur-Business denken.

Fallbeispiel 1: vom angestellten Pressechef zum Solo-Unternehmer

Joschi Haunsperger arbeitete über 20 Jahre als angestellter Pressesprecher einer mittelständischen Klinikette mit über 3000 Beschäftigten und bezog dort ein solides, gutes Gehalt.

Im Laufe der Zeit merkte er jedoch, dass er als angestellter Pressesprecher, wenngleich er in leitender Position tätig war, kaum eigene Entscheidungen treffen konnte, und begann, sich unfrei zu fühlen.

Und so reifte sein Entschluss, sich zunächst nebenher im Internet selbstständig zu machen und dort seine ersten Selfmade-Job-Gehversuche zu unternehmen, ohne auf den sicheren Hafen des Klinik-Jobs zu verzichten.

Aufgrund dieser Erfahrungen schuf sich Joschi Haunsperger Stück für Stück ein zweites Standbein im Internet, das ihm nicht nur Spaß machte, sondern ihm monatlich gutes Geld einbrachte.

Vor einigen Jahren war es dann so weit, und er hat seinen Traum verwirklicht: Den festen Job hat Joschi Haunsperger nach 20 Jahren Festanstellung an den Nagel gehängt, denn sein Selfmade-Job trug sich mittlerweile sehr gut.

Heute ist er Seminarveranstalter des Online-Marketing-Kongresses, kurz OMKO. Diese Live-Veranstaltung findet jährlich mit 500 Teilnehmern im außergewöhnlichen Ambiente des »Oldtimer-Hotels« in Ingolstadt statt, und rund um diese Veranstaltung hat er sich ein ganzes Produktuniversum, vieles davon digital, geschaffen.

Fallbeispiel 2: von der fest angestellten Kosmetikerin zur Unternehmerin

Dass es auch Erfolgsgeschichten im großen Maßstab gibt, zeigt das Beispiel von Huda Kattan, die einen festen Job als Kosmetikerin bei Revlon hatte. Dabei gelang es ihr, berühmte Persönlichkeiten zu ihren Kunden zu machen. Etwas später setzte sie auf den Rat ihrer Schwester hin einen Online-Kurs auf und gab dort Schminktipp sowie Tutorials.

Auf der Basis dieses »Nebenjobs« gründete Huda Kattan dann ihre eigene kleine Produktlinie und vertrieb diese zunächst nur an ihre Tutorial-Kunden.

Was dann folgte, ist eine Märchengeschichte: Ihre Produktlinie »Sephora« ist mittlerweile ein Konzern. 2019 hatte Kattan ein Vermögen von über 600 Millionen Dollar erreicht. Bei Instagram hat sie 2020 rund 47,7 Millionen Menschen mit ihrem Kanal »Huda Beauty« erreichen können.²

Selbstverständlich ist diese Erfolgsstory ein Ausnahmefall, aber sie zeigt, was aus einer kleinen Nebentätigkeit heraus entstehen kann.

Wertbasiert statt zeitbasiert: Dann sind Sie raus aus der Stundenlohn-Falle!

Damit das unperfekte Business funktioniert, muss das Buch zunächst den Widerspruch zwischen zeit- und wertbasiertem Arbeiten auflösen; das ist ein wesentlicher Inhalt dieses Buchs.

Wer das nicht versteht, bleibt ewig in der Stundenlohn-Falle stecken, in der er Zeit 1 : 1 gegen Geld eintauscht. Hier ein Beispiel: Einen nagelneuen Golf kaufen Sie als »Komplettpaket« zum Beispiel für 28 000 Euro. Das wäre wertbasiert – wenn Sie den Wagen für diesen Preis kaufen, ist er es Ihnen wert.

Kein Autohersteller käme ernsthaft auf die Idee, auf die Rechnung zu schreiben: 12 000 Euro Lohn für Fließbandarbeiter zum Zusammenbauen, 3000 Euro Lohn für Konstruktionsingenieur, 3000 Euro Verkäuferprovision, 10 000 Euro Bauteile – macht in Summe 28 000 Euro Autokaufpreis.

Genau diesen Fehler machen Angestellte und auch Selbstständige, wenn sie an ihren Stundenlohn ein Preisetikett anheften: »40 Euro für 1 Stunde Physiotherapie« oder »90 Euro Stundenhonorar als Ehetherapeut«. Das wäre zeitbasiertes Arbeiten.

Besser wäre: »Komplettpaket Rückenschmerzfrei: 5000 Euro«. Oder: »Premium-All-Inclusive: Endlich wieder glücklich als Paar: 12 000 Euro«. Hier zahlt der Kunde nicht für die Zeit, sondern für den reinen Wert.

Menschen zahlen am Ende immer nur den Wert: Drei Stunden Physiotherapie, die von Rückenschmerzen befreien, hinterlassen schließlich einen viel zufriedeneren Kunden als 15 Stunden Therapie, die den Rückenschmerz aber nicht beseitigen. Dass Sie als Anbieter im ersten Fall drei Mal und im zweiten Fall fünf Mal mehr Zeit einbringen, ist dem Kunden ebenso egal wie die Frage, ob der Zusammenbau des Golfs im obigen Beispiel 200 Arbeitsstunden durch einen Fließbandarbeiter benötigt hat – oder ob es ein Montageroboter in nur fünf Stunden geschafft hat: Der Kunde zahlt für das fertige Ergebnis.

Diesen Fehler im System, zeit- und nicht wertbasiert abzurechnen, müssen Sie zunächst für sich beheben, denn nur dann entkommen Sie der Stundenlohn-Falle und haben zufriedene Kunden.

Dann trennen Sie Ihre Stundenarbeit vom Wert für die Kunden. Dieser Punkt ist eines der Schwerpunktthemen dieses Buchs.

Angestellte sind unglücklich, Selbstständige sind glücklich

Sind Angestellte in der Summe wirklich unglücklicher als Selbstständige? In Kurzform: Ja, das lässt sich tatsächlich statistisch feststellen.

Hier zunächst einige Zahlen zu Ihrer Orientierung – und übrigens auch zu Ihrer Selbsteinschätzung:

- 30 Prozent der Haushalte in Deutschland können maximal wenige Wochen und Monate allein mithilfe ihres vorhandenen Vermögens finanziell überbrücken, ohne staatliche Hilfen in Anspruch zu nehmen.³
- 36 Prozent der Arbeitnehmer in Deutschland bilden keine Rücklagen und brauchen ihr Gehalt immer innerhalb eines Monats auf.⁴
- In dieser Gruppe gibt mehr als jeder Fünfte an, dass sich Geldsorgen auf die berufliche Leistung auswirken.⁵
- Fast jeder Vierte litt zudem in den vergangenen zwei Jahren unter Stress, Angstzuständen oder Depressionen.⁶
- Während im Einkommensbereich bis circa 2200 Euro die Angestellten zahlenmäßig und in Relation zu ihrer Verteilung dominieren, sind in der Einkommensklasse darüber die Selbstständigen häufiger anzutreffen. Selbstständige verdienen also im Schnitt besser als Angestellte.⁷
- Knapp die Hälfte aller Festangestellten in Deutschland kann sich grundsätzlich vorstellen, als Freiberufler zu arbeiten.⁸
- Freelancer sind im Schnitt glücklicher als Angestellte.⁹

Die Sache ist also statistisch eindeutig: Selbstständige sind im Durchschnitt glücklicher als Angestellte. Das verwundert nach den bisheri-

gen Ausführungen kaum. Zudem verdienen sie im Schnitt besser als Angestellte und können mehr Rücklagen schaffen. Diese beiden Faktoren bedingen sich sicherlich gegenseitig, und es ist erkennbar, dass viele Selbstständige ihr Potenzial in der Nutzung der verschiedenen Erfolgsfaktoren des unperfekten Business noch gar nicht optimiert haben – und sogar zu deutlich besseren Ergebnissen gelangen können. Auch darum geht es in diesem Buch.

Allerdings: Es wird auch deutlich, dass die Bandbreite der Gehälter bei Selbstständigen deutlich weiter gefasst werden muss; es besteht also durchaus die Gefahr, schlechter zu verdienen als im Angestelltenjob. Dennoch gilt im Schnitt: Wer ein eher geringes, aber dafür sicheres Einkommen sucht, der ist als Angestellter besser dran.

Wer aber ein höheres Einkommen, mehr Freiheit bei der Gestaltung seines Berufslebens und mehr Freude an der Arbeit sucht, der kann über die ersten Schritte in die Selbstständigkeit nachdenken: Die Prinzipien des unperfekten Business verbinden das Beste aus beiden Welten.

Selfmade-Job: Ist das rechtlich überhaupt zulässig?

Dürfen Sie denn neben Ihrer Festanstellung überhaupt einen Selfmade-Job aufbauen? Und muss dem nicht Ihr Arbeitgeber zustimmen? Nein, muss er nicht.

Friedrich Meyer, Fachanwalt und Professor für Arbeitsrecht in Paderborn, erklärt: »Wenn nichts dazu im Arbeitsvertrag steht, gibt es nur zwei Einschränkungen: Ich darf nicht für die Konkurrenz arbeiten, und der Nebenjob darf keine negativen Auswirkungen auf den Hauptberuf haben.«

In manchen Arbeitsverträgen gibt es jedoch einen Passus über Nebentätigkeiten. Arbeitsrechtler Meyer führt aus: »Manchmal sogar ein Verbot, aber das ist unwirksam. Es geht den Arbeitgeber nämlich nichts an, was ich in meiner Freizeit mache.«¹⁰