

1. Einleitung

Katharina Bisset

1.1. Warum habe ich mich selbständig gemacht?

1.1.1. Katharina Bisset

Viele Jahre dachte ich mir, dass der Weg zum Anwalt/zur Anwältin nichts für mich wäre. Zwischen der Ausbildung, der Rechtsanwaltsprüfung und vielem mehr habe ich einfach schon zu viel gearbeitet, zB in Rechtsabteilungen, sodass ich den Weg in die Anwaltei nicht mehr gehen wollte. Ich konnte aber nicht verleugnen, dass der Reiz im Hintergrund doch immer da war. Manchmal gibt es dann Momente im Leben, wo man sich denkt: „Ok, ich probiere es noch einmal, ich gehe es noch einmal an. Jetzt oder nie!“ Das war für mich der Schritt zurück in das Konzipientenleben. Als Konzipientin dachte ich mir immer, ich hätte einen sehr speziellen Hintergrund – einerseits die technische Ausbildung, andererseits aber auch, dass meine Art und Weise zu arbeiten und auch, wie ich leben will, nicht immer mit dem „klassischen“ Bild eines Anwalts zusammenpasst. Nichtsdestotrotz habe ich gehofft, dass ich einen Platz in einer Kanzlei finde, die diese Eigenheiten akzeptiert oder in der diese sogar gefördert werden. Über die Jahre wurde mir klar, dass die Vorstellungen, die ich habe, sogar noch viel weiter gehen. Als es dann zur Anwaltsprüfung kam, welche ein wirklich entscheidender und einschneidender Moment in der Ausbildung eines jeden Anwalts/einer jeden Anwältin ist, war ich sicher, dass ich den Weg selbständig gehen muss. Zum Glück hatte ich zu diesem Zeitpunkt schon viele Vorbilder, insbesondere die Mitautoren dieses Buches, die mich bei diesem Weg in allen Lebenslagen unterstützt haben und mit denen ich diesen Weg auch gemeinsam gehen konnte. Kurz gesagt: Da meine Werte, meine Lebensumstände und auch die Art, wie ich als Anwältin arbeiten will, eher ungewöhnlich sind, traf ich die Entscheidung, meinen eigenen Weg – unabhängig von einer bereits bestehenden Struktur – zu gehen.

1.1.2. Michael Lanzinger

Es mag sich seltsam anhören, aber für mich war die Selbständigkeit de facto schon immer der richtige Weg. „Richtig“ heißt im Zusammenhang allerdings nicht „geplant“. Erst kurz vor der Matura habe ich mich überhaupt dazu entschieden, Rechtswissenschaften zu studieren, und dann – nach dem Studium und einem Teil der Gerichtspraxis – lange Zeit an der JKU in Linz zugebracht. Aber trotzdem hatte es mir das Prozessuale im Gericht angetan, schon als ich zum ersten Mal bei einer Verhandlung anwesend sein konnte. Mein Weg führte mich dann zuerst in eine größere Kanzlei, bevor ich meine weitere Ausbildung bei einem Einzelkämpfer bestritt. Da dort immer klar war, dass ich nach meiner Eintragung als Rechtsanwalt nicht angestellt arbeiten könnte, ergab sich der Weg in

die Selbständigkeit nur natürlich. Sehr positiv war, dass ich den Weg nicht vollkommen alleine zu gehen hatte, sondern ich mit meinem ehemaligen Ausbilder und einem weiteren Kollegen bis heute in einer Kanzleigemeinschaft bin. Hier wird der (finanzielle) Druck gleich von Beginn an etwas abgemildert und lässt einen deutlich ruhiger schlafen. Die Selbständigkeit an sich, mag sie auch manchmal sehr anstrengend sein, habe ich noch nie bereut, ganz im Gegenteil. Man hat die Möglichkeit, sich selbst und auch die Kanzlei von Grund auf zu erfinden und zu probieren, was Spaß und Freude bereitet. Und selbst wenn man sich morgen entscheidet, ganz anders zu arbeiten, ist diese Entscheidung bei einem selbst.

1.1.3. Oliver Peschel

Ich habe mir alles angesehen – Notariat, Staatsanwaltschaft, Gericht, Kleinkanzlei, Großkanzlei – und ehrlich gesagt war nichts dabei, das mich völlig überzeugt hätte. Vor allem die einengende Tätigkeit in der Großkanzlei ließ mich nach Alternativen suchen. Da mir Freiheit und Unabhängigkeit sehr wichtig sind und mir der Beruf als Rechtsanwalt großen Spaß macht, blieb nur noch der Schritt in die Selbständigkeit. Ein Schritt, der mit großem Risiko und großen finanziellen Hürden verbunden ist. Ein Schritt, den ich bislang jedoch nicht bereut habe. Die Selbständigkeit bietet Entfaltungsmöglichkeiten, die kein anderer Job bieten kann, und daher war der „Sprung ins kalte Wasser“ für mich die richtige Entscheidung.

1.1.4. Bianca Gschiel

Den Gedanken, mich nebenberuflich selbständig zu machen, hatte ich schon länger. Meine Recherchen zur virtuellen Assistenz begannen bereits im November 2019. Bis es dann im Mai 2020 wirklich so weit war, vergingen dann doch noch einige Monate. Der ausschlaggebende Punkt war jedoch die Corona-Krise. Ich musste in meinem Hauptberuf in Kurzarbeit und wusste anfangs nicht so ganz, was ich mit meiner nunmehr neu gewonnenen Zeit anfangen sollte. Ich begann weiter zum Thema „Virtuelle Assistenz“ zu recherchieren und wagte letztendlich mitten in der Corona-Krise den Schritt in die nebenberufliche Selbständigkeit. Warum ich es gemacht habe? Ich wollte neue Erfahrungen sammeln, neue Menschen kennenlernen, etwas wagen, mir allein etwas aufbauen, auf das ich stolz sein kann, meine Grenzen kennenlernen, einfach dauerhaft Neues dazulernen – und ich habe es noch keine Sekunde bereut, diesen Schritt gewagt zu haben.

1.1.5. Esther Sowka-Hold

Ich war eigentlich schon länger (als Gesellschafterin einer Wirtschaftskanzlei, in der ich zuvor auch meine Ausbildungszeit verbracht hatte) selbständig, bevor ich meine eigene Kanzlei gegründet habe. Seitdem ich gegründet habe, hat die Selbständigkeit für mich eine neue Dimension bekommen. „Gründen“ hat für mich eine kreative Komponente; man schafft – egal ob alleine oder gemeinsam mit anderen – etwas

Neues, gestaltet ein Business. Ich schätze, genau diese kreative Komponente ist es, weshalb ich so gerne selbständig bin. Mir macht es einfach großen Spaß, verschiedenste Ideen und Projekte ausprobieren und aktiv gestalten zu können – so ist es auch gekommen, dass ich nunmehr im Business Coaching aktiv bin.

1.1.6. Caroline Fischerlehner

Ich habe an der Wirtschaftsuniversität Wien studiert und ich wusste zu Beginn meines Studiums noch nicht, dass ich Rechtsanwältin werden würde. Ich stamme zwar nicht aus einer Akademikerfamilie, aber aus einer Unternehmerfamilie, und die Selbständigkeit war mir damit bereits bestens bekannt. Nach Abschluss meines Studiums habe ich festgestellt, dass – unabhängig vom weiteren Werdegang – die Rechtsanwaltsprüfung für viele (juristische) Führungspositionen ein wesentliches, womöglich sogar unbedingt erforderliches Asset darstellt. Deren Absolvierung war somit logischer nächster Ausbildungsschritt für mich. Während der Ausbildung habe ich dann den Beruf der Rechtsanwältin kennen und schätzen gelernt, da ich gemerkt habe, dass es mir große Freude bereitet, beratend tätig zu sein. Dass ich mich als Rechtsanwältin selbständig machen möchte, war dann eigentlich recht schnell klar: Es war und ist für mich selbstverständlich, dass ich in meinem Beruf über entsprechendes Mitsprache- und Entscheidungsrecht und auch über die Möglichkeit, mich selbst zu verwirklichen, verfüge. In einer bestehenden (Groß-)Kanzleistruktur zu arbeiten, habe ich daher relativ rasch ausgeschlossen und mich im Jahr 2020 mit meiner eigenen Kanzlei selbständig gemacht. Das war nach wie vor die beste berufliche Entscheidung meines Lebens.

1.1.7. Martin Kastner

Das hat ganz unromantisch der Taschenrechner entschieden. Persönlich wichtig war es mir nicht, da ich, im Familienbetrieb mitarbeitend, bereits jede Freiheit genoss.

1.1.8. Arnold Scherabon

Im Unterschied zu vielen meiner Co-Autor:innen dieses Buches bin ich nicht als selbständiger Rechtsanwalt oder Steuerberater tätig. Als Geschäftsführer eines Legal-Tech-Unternehmens darf ich mich allerdings trotzdem zu den selbständig erwerbstätigen Personen zählen. Was mich zusätzlich mit meinen Kollegen hier verbindet, ist, dass ich auch ein Studium der Rechtswissenschaften erfolgreich hinter mich gebracht habe. Während meines Studiums habe ich bereits in den ersten Semestern intuitiv gespürt, dass ich wohl eher keine klassische juristische berufliche Laufbahn wie Richter oder Anwalt einschlagen möchte. Das Studium fand ich allerdings trotzdem interessant und über dieses bin ich auch mit der Start-up- und Technologiewelt in Kontakt gekommen. Gegen Ende des Studiums war für mich klar, dass ich in einem Tech-Unternehmen arbeiten möchte, die

Idee, einmal ein eigenes Unternehmen zu gründen, war aber auch damals schon in meinem Hinterkopf. Nach dem Studium bin ich direkt von Graz nach Berlin gezogen, um Erfahrungen in der Tech-Branche zu sammeln. Bis es zur Gründung meines eigenen Unternehmens kam, ist dann noch einige Zeit vergangen und auch einige Zufälle haben schlussendlich dazu geführt, dass es gerade ein Legal-Tech-Unternehmen wurde.

Für mich hat es einige Zeit gedauert, bis ich auch im Alltag so richtig verstanden habe, was es bedeutet, selbständig zu sein. Ich denke, im Kern benötigt man einiges an Selbstdisziplin und trägt auch deutlich mehr Verantwortung. Im Gegenzug dafür hat man erheblich mehr Freiheiten, die man sich aber auch nehmen und sich selbst gönnen muss. Ich entscheide bis zu einem gewissen Grad selber, wann und wie lange ich arbeite und wann und wie oft ich auf Urlaub gehe. Ich genieße es sehr, dass ich die allermeisten Entscheidungen selbst treffen kann und nicht von jemand anderem abhängig bin. Ich kann nicht sagen, ob ich jemals wieder in einem klassischen Angestelltenverhältnis arbeiten werde, allerdings müsste es einer selbständigen Rolle im Alltag sehr ähnlich sein. Die selbständige Arbeit ist sicher nicht für jedermann und eine vollkommene Freiheit gibt es nie, denn man hat schließlich Kunden und Mitarbeiter, die den Alltag beeinflussen. Auch gibt es genügend Tätigkeiten wie in jedem anderen Job, die einem weniger Spaß machen. Für mich passt es jedoch perfekt und ich würde den Weg jederzeit wieder so gehen.

1.1.9. Therese Frank

Es gab keine Zukunft für mich in der Großkanzlei, daher bin ich gegangen. Der Arbeitsmarkt hat mich damals nicht gesucht und ich habe keine neue gute Stelle gefunden. Ein Schulfreund mit erfolgreicher Kanzlei hat das erfahren und gemeint: „Mach dich selbständig. Komm zu mir. Du schaffst das locker.“ Bis dahin hatte ich nicht einen Gedanken an Selbständigkeit verschwendet und war überzeugt davon, das nicht zu können. Aber dann dachte ich mir: „Wann, wenn nicht jetzt? Ich probiere das!“ Und das war eine der besten Entscheidungen meines Lebens.

1.1.10. Patrick Kainz

Eigentlich hatte ich das nie vor, aber es hat sich dann einfach ergeben. Zusammen kam, dass ich 1) die Kooperation mit der letzten Kanzlei beendet hatte, 2) der Plan, eine Boutique-Kanzlei mit anderen Kolleg:innen neu zu eröffnen, nicht aufging und 3) mir langsam, aber sicher der schwindende Guthabenstand auf meinem Konto Sorgen bereitete. Da ich außerdem keine finanziellen Verbindlichkeiten wie Kinder oder einen Kredit hatte, habe ich mich dann einfach getraut, den Schritt zu machen. Ich wollte schlicht wissen, ob ich es „alleine“ auch schaffen würde. Ganz ohne eine schon bekannte Kanzlei auf dem Briefpapier oder andere

Kolleg:innen, um sich gegenseitig den Rücken zu stärken. Außerdem hat mich gereizt zu erfahren, ob ich aus den Dingen, die ich mir bei anderen als gut „abgeschaut“ habe, und anderen Aspekten, die ich bei meiner eigenen Kanzlei lieber weglassen wollte, ein funktionierendes Unternehmen kreieren könnte.

1.2. Anwalt oder Manager?

Macht man sich als Rechtsanwalt selbständig, kann man sich auf einmal nicht mehr ausschließlich auf seine juristischen Fähigkeiten verlassen. Plötzlich ist man Buchhalter und Marketing-Manager und Chef und vieles mehr. Es liegt nicht jedem, von einem Tag auf den anderen alle Rollen auf einmal einnehmen zu müssen. Deswegen ist es umso wichtiger, sich darüber klar zu werden, dass man von einem Tag auf den anderen für alles primär selbst verantwortlich ist. Es mag im ersten Moment überwältigend erscheinen, aber man kann die Themen eines nach dem anderen angehen. Genau diesen Einblick versuchen wir in diesem Buch zu geben, damit man sich in der Vorbereitung zur Selbständigkeit jedem dieser Themen nähern kann.

Schlussendlich darf man nicht vergessen, dass auch Delegation zum Job eines Managers gehört und man manchmal einfach Aufgaben abgeben muss. Wichtig ist, dass man ehrlich zu sich selbst ist, weiß, wo die Stärken und Schwächen liegen, und dadurch seine neue Kanzlei so gut wie möglich managt.

1.3. Geschäftsmodell

In den folgenden Kapiteln erzählen wir viel über Branding, Marketing, Geld oder Technik, aber manchmal geht es auch um die einfachen Fragen: Wer sind meine Mandanten? Wie will ich mich positionieren? Wie bekomme ich einen Überblick über die verschiedenen Aspekte meines Unternehmens?

1.3.1. USP?

In vielen Unternehmen, insbesondere bei Startups, ist der USP ein wichtiger Kernpunkt, durch den man sich selbst definiert. Der/die Unique Selling Point/ Proposition (USP) ist das Alleinstellungsmerkmal und wichtigstes Verkaufsargument eines Unternehmens. Es ist die zentrale Frage, warum ein Mandant sich für einen Anwalt entscheidet und nicht für einen anderen. Teilweise spricht man auch von einer „personal brand“, wenn die Person und nicht die Kanzlei im Zentrum der „Marke“ steht. Im Kapitel 3. wird das Thema noch im Detail besprochen; an dieser Stelle aber ein paar Denkanstöße, was ein USP sein könnte. Natürlich ist ein klar definierter USP oft nicht von Anfang an vorhanden oder er ändert sich, und viele haben auch keinen und sind mehr eine Allgemeinkanzlei. In jedem Fall hilft ein USP bzw eine Spezialisierung, sich zu positionieren und

damit die passenden Mandanten zu gewinnen und die Wunschmandanten konkret anzusprechen.

1.3.2. Was könnte ein USP sein?

- Ein außergewöhnliches/seltenes rechtliches Spezialgebiet (zB Vorarlberger Kulturförderungsrecht).
- Spezielle Erfahrung in einer Branche (zB durch Hobbys oder familiäre Hintergründe).
- Legal-Tech-Tools (siehe auch Kapitel 12.).
- Außergewöhnliche Preis- und Abrechnungsmodelle.
- Spezialisierung auf einen bestimmten Mandantentypus (zB Anwalt für Tischler).

Der Fantasie sind meist nur standesrechtliche Grenzen gesetzt!

1.3.3. Why?

Nach der Frage, wer man als Anwalt ist, kommt eine weitere Frage, die nach dem Warum. Das von *Simon Sinek* entwickelte Konzept des „Find Your Why“ (https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action) hilft, über die Fragen nach dem, **was** man macht und **wie** man es macht, das dahinterliegende **Warum** zu erforschen. Unternehmer, die sich ihres Warum bewusst sind und dies kommunizieren, erreichen ihre Kunden noch besser.

Woher kommt dieses Konzept? Es hängt in hohem Maße am USP oder dem Alleinstellungsmerkmal. Um das Warum zu erklären, beginnt man mit den anderen Fragen. Geht es um die Frage, **was** wir machen, ist das klar definiert. Wir sind Anwälte, und die Jobbeschreibung hat sich seit vielen Jahren nicht geändert. Wenn man den Schritt zum Wie geht, kann man hier schon etwas hervorstecken, wie schon im vorherigen Abschnitt erörtert. Hier kann man zeigen, dass man vielleicht schneller oder besser ist; aber das könnten andere auch sein. Aber die tiefe Motivation, das **Warum**, ist etwas extrem Individuelles und führt daher auch zu einem viel authentischeren und tieferen Konnex zu der eigenen Arbeit und den Mandanten. Am Ende des Tages geht es auch darum, sich selbst daran zu erinnern, warum man etwas macht, um seinen Fokus und Weg beizubehalten. Das **Warum** als Leuchtturm, an dem man sich orientieren kann.

Es geht um Fragen wie:

- Warum bin ich Anwalt geworden?
- Warum mache ich den Job, wie ich ihn mache?
- Warum genau diese Spezialisierung?

Um diese Fragen zu beantworten, empfehlen wir einen Blick in die Bücher von *Simon Sinek*, *Start With Why* und *Find Your Why*.

1.3.4. Das Büro – Location, Location, Location

Die Entscheidung für den Ort für die Kanzlei bzw das Büro ist eine grundsätzliche Frage, die stark von der Mandantenstruktur und der persönlichen Arbeitsweise abhängt. Die Autor:innen dieses Buches arbeiten in verschiedensten Bürokonstellationen: von der klassischen Wiener Innenstadt-Location über die digitale Kanzlei mit Büro am Land, von gemieteten Besprechungszimmern bis hin zur Workcation in anderen Ländern.

Insbesondere wenn man seine Ausbildung in Wien macht, ist oft das Innenstadtbüro der logische Schritt, immerhin weist Wien die größte Anwaltsdichte auf. Es gibt aber viele verschiedene Aspekte, die man beachten sollte. Darüber hinaus wissen wir spätestens seit COVID, dass auch ein vollständig digitales Arbeiten und eine völlig digitale Kanzlei möglich sind.

Wichtig ist es auch, die standesrechtlichen Anforderungen an den Kanzleistandort zu beachten; hierzu aber mehr im Kapitel 5.

Folgende Kriterien sollten vor der Wahl des Standortes beachtet werden:

- **Kosten:** In Wien und den Landeshauptstädten sind die Büromieten höher als in kleineren Städten. Der Standort bestimmt auch die Kammerzugehörigkeit, deswegen ist hier zu beachten, dass die Kosten (zB die Versorgungseinrichtung Teil B) zwischen den Landesgerichtssprengeln teilweise erheblich abweichen können.
- **Größe:** Das Wichtigste ist natürlich das eigentliche Büro mit dem Arbeitsplatz. Hier stellt sich schon die erste Frage, ob man einen Besprechungstisch im Zimmer hat oder ein gesondertes Besprechungszimmer benötigt. Je nach Häufigkeit des Mandantenbesuchs muss man auch überlegen, ob man eine Küche benötigt oder eine Kaffeemaschine im Büro ausreicht. Weitere Zimmer sind Bibliothek und Lager. Oft ist die Bibliothek im Büro oder Besprechungszimmer inkludiert, das hängt aber weitgehend von der Anzahl der Bücher ab. In der Regel reichen Bücherregale in den vorhandenen Zimmern. Ein Lager ist einerseits für Büromaterial praktisch, aber dieses kann auch in Regalen mit Türen im Büro „versteckt“ werden. Andererseits hängt die Größe eines Lagers davon ab, ob und wie viele Papierakten man hat. Bei voll digitalen Kanzleien reicht hier eine zusätzliche Festplatte.
- **Büro oder Besprechungszimmer:** Wenn man viel unterwegs ist oder grundsätzlich im Homeoffice arbeitet, reicht es oft, sich nur ein Besprechungszimmer mit Sekretariat bzw Empfang zu mieten. Ebenso gibt es die Möglichkeit, sich bei Kollegen ein Zimmer/Büro zur Untermiete anzumieten, wo man je nach Vereinbarung ein Besprechungszimmer, Sekretariat und sonstige Infrastruktur mitmieten kann.
- **Mitarbeiter:** Eine wichtige Frage ist: Wie viele Mitarbeiter habe ich bzw plane ich und benötigen diese ein Büro? Wenn man allein beginnt und für die ersten

ein bis zwei Jahre keine Vollzeitmitarbeiter hat, benötigt man nur ein kleineres Büro. Alternativ kann man sich überlegen, ob beispielsweise Teilzeitmitarbeiter nicht (größtenteils) remote arbeiten können und nur selten im Büro sind. In diesem Fall könnte man tageweise auch am Besprechungstisch sitzen.

- **Mandanten:** Ein wichtiger Aspekt für die Wahl des Standortes für ein Büro ist auch die Mandantenstruktur. Wenn man viel „Laufkundschaft“ hat und persönliche Termine anbietet, benötigt man die Kanzlei (oder zumindest das Besprechungszimmer) in örtlicher Nähe zu den Mandanten. Bei vielen Privatpersonen als Mandanten sollte auch eine öffentliche Anreise möglich sein. Hat man dagegen Mandanten, mit denen man größtenteils online arbeitet, oder werden Besprechungen in deren Büros abgehalten, ist der Standort der Kanzlei egal. Ähnliches gilt für Mandanten, die es bevorzugen, wenn der Anwalt zu ihnen kommt und nicht sie für einen Termin in die Kanzlei. Natürlich gibt es auch Mandanten, die einen Anwalt möchten, der eine entsprechend gestylte Kanzlei in Innenstadtlage hat. Bei diesen Fragen kommen wieder der USP und die Spezialisierung ins Spiel.
- **Arbeitsweise:** Remote Working und Homeoffice sind heutzutage auch in der Anwaltsbranche nichts Neues mehr. Unabhängig und nach COVID muss man auf dem Weg in die Selbstständigkeit überlegen, ob man dies zu einer dauerhaften Lösung machen will. Wenn man zuhause einen gesonderten Arbeitsplatz hat, reicht oft eine Version mit gemietetem Besprechungszimmer aus. Es gibt aber Personen, die diese – auch örtliche – Trennung von der Arbeit benötigen und jedenfalls ein Büro anmieten wollen.

Exkurs: Workcation

Über Remote Working hinaus, das normalerweise temporär ist, ist die Workcation (Work + Vacation) eine bewusste Entscheidung, im Urlaub zu arbeiten. Gerade in der Selbstständigkeit erlaubt die Workcation längere Aufenthalte im Ausland, da es in der Regel schwer ist, niemals zu arbeiten. Für einige von uns ist dies aber eine bewusste Entscheidung und kann, je nach Typ, ein Mehrwert der Selbstständigkeit sein.

Geht man auf Workcation, bedeutet dies, dass man einige Vorbereitungen treffen muss:

- Kann ich die Sicherheit meiner Systeme im Ausland gewährleisten (zB sicherer Internetzugang, verschlüsselte Geräte)?
- Habe ich Zugriff auf alle Informationen, die ich für meine Arbeit benötige (Akten, Informationen ...)?
- Gibt es in der Unterkunft die Möglichkeit, ungestört zu arbeiten?
- Wie möchte ich mir die Arbeit organisieren – zB nur am Vormittag oder nur an bestimmten Tagen?

Für alle diese Fragen ist zu beachten, dass es kein Problem ist, einmal „klein“ anzufangen und nach einem halben Jahr, einem Jahr oder später erst ein (größeres) Büro anzumieten. Gleichfalls ist es wichtig, und wir erwähnen dies immer wieder, ein stimmiges Bild abzugeben, wer man als Anwalt sein möchte und wer die Mandanten sind. Als Anwalt für IT-Start-ups wird man Mandanten eher weniger mit Stapeln von Papierakten beeindrucken.

1.4. Business Model Canvas

Wenn man sich überlegt, welches Geschäftsmodell man als Anwalt verfolgen will, hilft es, beispielsweise einen Business Model Canvas¹ zur Hand zu nehmen. Mit den Tools auf der Webseite und dem dazugehörigen Buch können diese grundsätzlichen Fragen sehr leicht erarbeitet werden. Auch wenn dies ein Plan ist, der sich durchaus ändern kann, hilft es, diesen auszufüllen und sichtbar aufzuhängen. Manchmal muss man sich diese Dinge eben wieder in Erinnerung rufen.

The Business Model Canvas

Designed for: _____ Designed by: _____ Date: _____ Version: _____

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Propositions	Customer Segments
	Key Resources		Channels	
Cost Structure			Revenue Streams	

© 2016 Strategyzer. This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

Strategyzer
strategyzer.com

Abb: Business Model Canvas²

¹ <https://www.strategyzer.com>.

² This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

1.5. Birthing Pains

In diesem Teil geht es um die Fehler und die Probleme, die vielen von uns am Anfang begegnen. Es gibt Probleme, für die es keine Lösung gibt, aber meist hilft das Wissen, dass man nicht alleine ist, und das können wir gerne bestätigen. Das sind genau die Punkte, die wir gerne bei unserem Start gewusst hätten und die nicht konkret in ein anderes Kapitel passen.

- **Authentizität:** Ein Spezialgebiet zu wählen, nur weil es „in“ ist, ist nur eines von vielen Beispielen, wie man seine Authentizität verliert. Der Job ist schwer genug, man sollte nicht seine Energie für den Versuch verschwenden, jemand zu sein, der man nicht ist. Je authentischer man ist, desto leichter findet man die Mandanten, die zu einem passen.
- **Nein:** Je früher man lernt, nein zu sagen, desto besser. Nein zu Kollegen, nein zu Mandanten, nein zu Angeboten, die man nicht braucht. Gerade zu Beginn ist man versucht, immer zu allen und allem ja zu sagen. Deswegen sollte man nein sagen können, und ja, das beinhaltet natürlich, Mandantenanfragen abzulehnen, wenn man es nicht wirklich kann, oder auch, eine Vollmacht aufzulösen.
- **Aufträge ablehnen:** Grundsätzlich sollte man Anfragen ablehnen, wenn man sich auf dem Gebiet nicht auskennt. Einerseits muss man sich oft viel länger einlesen, als man verrechnen kann, andererseits steigt das Haftungsrisiko, wenn man Themen anbietet, in denen man keine Erfahrung hat.
- **Wert:** Man soll sich nicht unter seinem Wert verkaufen! Nur weil man eine neue Kanzlei gegründet hat, muss das nicht bedeuten, dass man niedrige Preise anbieten muss.
- **Goodbye:** Manchmal muss man auch die Vollmacht kündigen, und das ist OK so. Ob die Zusammenarbeit nicht möglich ist, es zu langen Zahlungsverzügen oder -ausfällen kommt oder man einfach zu viel zu tun hat, es ist absolut in Ordnung, ein Mandat zu beenden.
- **Du bist nicht allein!** Auch wenn man sich manchmal, gerade am Beginn, sehr alleine vorkommt, man ist es nicht! Es haben vor uns bereits unzählige Personen die Selbständigkeit gewählt und werden es auch in Zukunft tun. Gerade unter Kollegen sollte das Thema offen angesprochen werden – und man wird überrascht sein, welche Informationen man hier noch erhält.
- **Morgen ist auch noch ein Tag:** Man ist sich sicher, dass jeder Kollege mehr arbeitet und den Mandanten schneller antwortet als man selbst. Aber dieser Irrglaube führt nicht nur zu Frustration, es ist schlichtweg Fake News. Jeder hat nur 24 Stunden pro Tag und zu denken, dass man den Großteil davon arbeiten muss oder sollte, ist falsch. Überdies gerät man rasch in einen Teufelskreis, denn je rascher man Mandanten antwortet, desto schneller werden in Zukunft Antworten verlangt. Daher ist es wichtig, auch auf die Work-Life-Balance zu achten und Feierabend oder Wochenende zu machen.