

# 1. Mehr Geld

Was ärgert Sie persönlich am meisten? Ich wette, es hat mit Geld zu tun. 80 Prozent meiner Kunden wollen mehr Geld oder weniger Arbeit oder beides. Geld ist verknüpft mit vielen anderen unternehmerischen Themen. Darum geht es in diesem Kapitel. Kommen Sie mit.

## Raus aus ... der Low-Budget-Auftragsfalle

Ich verdiene zu wenig.

Gestern träumte ich von einem überquellenden Portemonnaie mit lauter großen Scheinen. Bin ich reich? Reich an Erfahrung vielleicht. Wer richtig viel Geld verdienen möchte, sollte gar nicht erst mit dem Bücherschreiben anfangen. Es gibt auch lukrativere Geschäftsfelder als Unternehmensberatung und Coaching. Doch ich wollte immer selbstständig sein und habe diese Entscheidung keine Sekunde bereut. So geht es den meisten Selbständigen. Sie gründen nicht aus Not, sondern aus Überzeugung. Geld ist schön, aber meist nicht die zentrale Antriebskraft, das Projekt Selbständigkeit in Angriff zu nehmen. Und deshalb ist das mit den reichen Selbständigen auch ein Gerücht, das sich zwar hartnäckig hält, aber auch nicht mehr ist als eben ... ein Gerücht. Zumindest in den ersten Jahren und in vielen Branchen wird niemand reich. Zwar liegt das durchschnittliche monatliche Bruttoeinkommen von Selbständigen bei 4.000 Euro und damit deutlich höher als das der Angestellten (2.500 Euro)<sup>1</sup>, doch ist die Spannweite zwischen den Einkünften riesengroß. Und was ist mit dem Risiko, das Unternehmer tragen und das nach einem finanziellen Ausgleich verlangt?

### Wenige Gutzahler

Wenn ich freiberuflich oder gewerblich selbständige Personen frage, was sie am meisten an ihrer Situation stört, so höre ich oft die Antwort: „dass ich zu wenig Geld verdiene“. Wer keine finanziellen Probleme hat, arbeitet für gut zahlende Branchen wie Automotive und Telekommunikation, ist ein Social-Media-Crack oder kommt aus dem technischen Bereich oder/und der Beratung. Mit hoher Wahrscheinlichkeit sind die Gutverdiener spezialisiert und haben eine Nische für sich entdeckt und besetzt. Doch wie viele können das von sich sagen? Außerdem: Spezialisiert ist man nicht von jetzt auf gleich, und Nischen finden sich

---

<sup>1</sup> [www.statista.de](http://www.statista.de)

auch nicht auf Befehl. Der Weg hin zum gut aufgestellten, spezialisierten Selbständigen ist ein Prozess, der oft Jahre dauert, manchmal sogar Jahrzehnte. Es gibt eine einfache Regel, die positiv ausgedrückt so lautet – jedenfalls für jene Unternehmer, die nichts herstellen, sondern ihr Wissen und ihre Kreativität verkaufen: Je größer und spezieller die Berufserfahrung und die Anzahl der Kontakte, desto schneller gelingt der Start. Und umgekehrt: Je geringer und allgemeiner die Berufserfahrung und die Kontakte, desto länger brauchen Sie, bis Sie erfolgreich sind.

## Honorarzaubereien

### Ich arbeite für eine Flatrate.

Es gibt viele Gründe, warum zu wenig Geld aufs Konto kommt: fehlende Spezialisierung, zu viel Konkurrenz, schlechte Organisation – aber auch schlicht Naivität. Meine Hitliste der unternehmerischen Fehler führt die „Flatrate“ an. Viele Selbständige verkaufen sich für einen Tagessatz, was etwa im Agenturwesen oder der Beratung üblich ist. Das an sich ist noch kein Problem. Doch anstatt den Tag nach acht Stunden zu beenden, arbeiten sie (nahezu) unbegrenzt und lassen sich die weiteren Stunden nicht bezahlen. Natürlich machen die Auftraggeber einen auf so etwas nicht aufmerksam. Für diese sind Flatrates das Non-plusultra.

Wenn Sie ein Flatrate-Opfer sind, müssen Sie selbst aktiv werden. Das ist in diesem Fall vergleichsweise einfach: Sprechen Sie mit Ihrem Kunden und wandeln Sie die Flatrate in ein klar umrissenes Angebot um. Entweder acht Stunden pauschal plus jede weitere Stunde extra. Oder mehr Geld für die Flatrate. Kann sein, dass da ein langgedienter Altkunde erst einmal schluckt und Ihre neue Forderung entrüstet ablehnt – schließlich haben Sie es bislang billiger gegeben. Dann suchen Sie Kompromisse oder – falls diese wiederum unbefriedigend sind – einen neuen, besseren Auftraggeber.

## Fallbeispiel

Schauen wir uns Petra und Peter an, die beide in einer PR-Agentur arbeiten. Peter arbeitet zum Tagessatz von 350 Euro acht Stunden. Jede weitere Stunde lässt er sich mit 45 Euro vergüten. Petra arbeitet auch für 350 Euro, aber teilweise zwölf Stunden. Während Peter mit seiner Methode einen halbwegs akzeptablen durchschnittlichen Stundensatz erzielt, sieht es für Petra düster aus: Unter 30 Euro liegt dieser bei zwölf Stunden Arbeit. Mit einem einfachen Gespräch könnte sie dies ändern – und schon wäre sie raus aus der Falle.

## Best Practice

Petra bereitet sich nach Rücksprache mit Peter generalstabsmäßig auf das Kundengespräch vor. Auf jeden Fall will sie daraus ein positives Ergebnis mitnehmen. Sie setzt sich ein Idealziel, das lautet: 350 Euro wie bisher sowie 50 Euro für jede weitere Stunde. Das ist angemessen, weil Arbeit am späten Abend ruhig etwas teurer sein darf und den acht Stunden logischerweise auch eine Mittagspause eingespeist sein sollte. Als Alternative bereitet sie verschiedene Szenarien vor: Erhöhung auf pauschal 420 Euro Tagessatz oder auf 45 Euro pro Stunde. Schlau wie sie ist, errechnet sie auch gleich die entsprechenden Prozentzahlen für die angestrebten Erhöhungen – von 350 auf 420 Euro bedeutet einen Zuwachs von knapp 20 Prozent. Diese Werte parat zu haben ist wichtig, weil sie weiß, dass der Auftraggeber gern mit Zahlen jongliert. Und so sieht ihre Vorbereitung im Überblick aus:

	<b>Honorar</b>
Idealziel	350 Euro für 8 Stunden, jede weitere 50 Euro
Kernziel	350 Euro für 8 Stunden, jede weitere 45 Euro
Ausstiegsziel	420 Euro für einen kompletten Tag

## **Geld und Wert**

Ungünstige Flatrate-Vereinbarungen sind nicht Ihr Problem? Dann machen wir erst mal Ihre Türe auf. Eventuell stapelt sich dahinter nämlich eine Menge persönlicher Ballast, der schwer auf das Honorar drückt. Lassen Sie uns diesen mit Schwung und Entschiedenheit entsorgen.

Es gibt einen wesentlichen Faktor, der Höhenflüge beim Honorar verhindert: zu geringes Selbstwertgefühl. Manche Selbständige behaupten zwar, Geld sei ihnen nicht wichtig. Doch das glaube ich gerade Ihnen nicht. Wenn das wirklich der Fall wäre, würden Sie dieses Kapitel nicht lesen. Nein, Geld ist Ihnen wichtig, aber Sie trauen sich nicht, das zuzugeben. Vielleicht überlagern auch der Anstand und eine vermeintliche Menschenliebe Ihr Streben nach Kassen-Optimierung. Das ist auch gar nicht schlecht, denn den Geldtrieb gilt es in Balance zu halten, mit Blick auf den Kunden und seine Bedürfnisse. Auch durch die Eltern anezogene Glaubenssätze (nach dem Motto: „Wer hohe Honorare nimmt, handelt unmoralisch.“) können Ihr Verhältnis zum Geld ganz erheblich beeinflussen.

Gerade Frauen schieben ihre fehlende Orientierung auf das Finanzielle oft auf einen nicht vorhandenen Geldtrieb, doch das ist Selbstbetrug. Der wahre Grund für den Verzicht auf Honorarteile oder die Nichtberechnung zentraler Tätigkeiten ist mangelnder Selbstwert. Viele Frauen trauen sich nicht, all das zu berechnen, was sie berechnen könnten. Sie denken: Besser, ich habe diesen Auftrag als gar keinen. Oder: Wenn ich zu viel fordere, dann bekommt jemand anderer den Job. Oder: Ich kann es mir nicht leisten, mehr zu verlangen. Und so weiter.

## Fallbeispiel

Typisch ist der Fall der PR- und Marketingberaterin Silvia. Silvia hat einen Tagessatz von 500 Euro für eine Marketingberatung mit Texterstellung ausgehandelt. Das ist vergleichsweise viel für jemanden, der keinen Hintergrund als Werber hat. Aber dann passierte Folgendes: Ihr Auftraggeber hatte umfangreichen Gesprächsbedarf, bestellte sie ständig zu sich und warf einmal besprochene und für gut befundene Ideen immer wieder um. Das kann ich doch nicht in Rechnung stellen, sagte sich Silvia. Statt fünf Tagessätzen berechnete sie nur einen, weil sie das **Gefühl** hatte, dass ihre Arbeit nur einen Tagessatz wert gewesen sei. Der Rest hatte doch kein Ergebnis gebracht, wofür sie sich selbst die Schuld gab. Nun könnte Silvia schweigen und weitermachen. Doch ich wette, sie würde ihren Auftraggeber ziemlich schnell verlieren. Aber nicht etwa, weil dieser unzufrieden mit ihrer Arbeit ist! Nein, der wahre Grund wäre, dass diesem Silvias niedrige Honorarforderung seltsam vorkäme und er aufhören würde, ihre Arbeit wertzuschätzen.

## Best Practice

Was Silvia tun muss? Ganz schnell das Gespräch mit ihrem Auftraggeber suchen, um zu klären, welche Erwartungshaltung dieser hat. Außerdem muss ausgesprochen sein, welche Dienstleistungen honoriert werden – und dass die Briefing- und Brainstorming-Gespräche selbstverständlich dazu gehören.

## Ich traue mich nicht, alles zu berechnen.

Ihnen geht es ähnlich wie Silvia? Die Lösung liegt nahe: Arbeiten Sie an der Art, wie Sie Honorare stellen. Ihr Ziel muss sein, jene Leistung abgegolten zu bekommen, die Sie tatsächlich erbracht haben – sowohl zeitlich als auch finanziell. Tagessätze bieten viel Potenzial. Sie umfassen bei gesundem Menschenverstand immer acht Stunden (nie mehr – und wenn, müssen die darüber hinausgehenden Stunden bezahlt werden!). Dies beinhaltet auch Pausen und Zeiten des Nachdenkens. Vergleichen Sie sich doch mal mit einem Angestellten! Sie arbeiten ganz sicher effektiver und fokussierter und machen weniger Pausen.

Seien Sie also großzügig mit sich und gönnen Sie sich Entspannung zwischendurch.

Überlegen Sie außerdem, ob Sie auch wirklich alles berechnen, was Sie berechnen könnten. Telefonate, Vorbesprechungen, Briefings – all das ist Ihre Zeit. Die will bezahlt sein. Immer wieder treffe ich Selbständige, die sich zum Beispiel die Erstellung eines Konzepts nicht honorieren lassen. Sogar die Vorbereitung für Pitches, also den Wettbewerb um einen Auftrag im Namen einer Agentur oder andere Jobs, machen nicht wenige umsonst. Oft ohne dass der Auftraggeber dies gefordert hätte. Aber nein sagt auch niemand, wenn Sie ihm Ihre Arbeit einfach so anbieten. Würde ich auch nicht tun. Würde niemand.

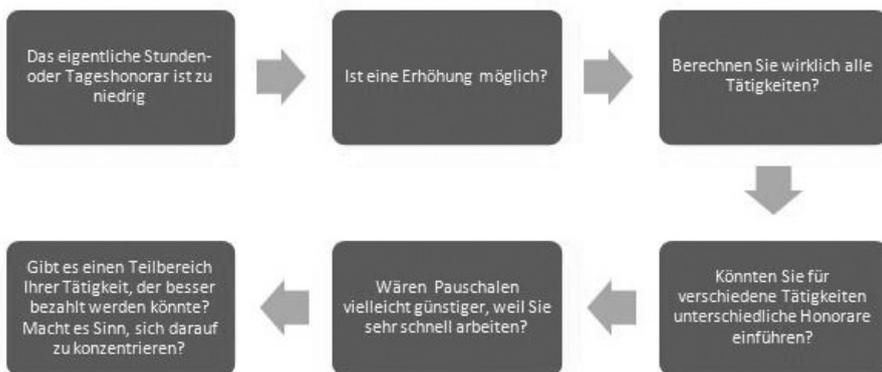
### **Was können Sie tun?**

Um zu klären, wie Sie Ihre Situation selbst ändern können, stellen Sie sich folgende Fragen:

- Was genau ist Ihr Honorarproblem?
  - Ist es die Tatsache, dass der einzelne Stunden- oder Tagessatz zu niedrig ist, oder vielmehr, dass Sie zu wenig berechnen? Oder beides?
- Gibt es andere Honorarmodelle, die attraktiver sind und besser zu Ihrer Arbeit passen?
  - Tages- und Stundensätze sind super für Menschen, die langsam arbeiten oder zumindest mittelschnell. Schnelligkeit hingegen wird damit bestraft. Hier könnte es sinnvoll sein, zu einer Pauschale zu greifen. Der Kunde findet das oft gut. Teilweise bietet sich auch so etwas wie eine Stand-by-Betreuung an, also eine Pauschale dafür, dass Sie Ansprechpartner sind, Fragen beantworten, für ein Unternehmen da sind – etwa im PR-Bereich.
- Können Sie verschiedene Honorarhöhen einführen?
  - Manche Solounternehmer üben verschiedene Tätigkeiten aus, die in einem größeren Unternehmen auch unterschiedlich bezahlt würden. Das Texten hat einen höheren Wert als das Korrigieren, das Organisieren ist wertvoller als das Administrieren, das Beraten kostet mehr als das Informieren, die kreative Ideenfindung ist teurer als die Reinzeichnung. Allerdings dürfen Sie nicht denselben Kunden mit zu vielen unterschiedlichen

Honorarsätzen verwirren – maximal drei. Darüber hinaus ist es psychologisch sinnvoll, dass Honorarsätze nicht meilenweit auseinander liegen. Wenn Sie sowohl die kreative Ideenfindung als auch das Korrektorat übernehmen, kann das über kurz oder lang unglaublich wirken. Konzentrieren Sie sich dann besser auf teurere Jobs und geben Sie die preiswerten an Subunternehmer weiter.

Schauen wir uns noch mal genau den Optimierungsverlauf an:



Variante 2: Das Honorar ist an sich okay, aber ...

