Teil 1: Die Gründung

Vielleicht haben Sie die Entscheidung schon getroffen: Sie möchten die Selbstständigkeit angehen! Aber was genau möchten Sie eigentlich gründen? Was gibt es dabei alles zu beachten? Direkt in Vollzeit oder erst nebenbei in Teilzeit? Wie schafft man es, nicht auf halber Strecke den Mut zu verlieren? Und welche Ziele sollte man sich überhaupt setzen?

Ein kurzer Ausblick in die (mögliche) Zukunft: Die Ausbildung ist absolviert. Sie stehen in den Startlöchern, in Ihren Fingern kribbelt es schon. Für Ihre neue berufliche Tätigkeit sind Sie mehr als bereit! Doch sobald Sie genauer darüber nachdenken, bemerken Sie, dass noch etwas fehlt. Ach ja, das war es: Zig formale Hürden stehen Ihnen noch bevor, von Gründung über Finanzierung, Businessplan, bis hin zu Steuern und Versicherung.

All das ist noch neu für Sie. Vielleicht fühlen Sie sich davon auch erschlagen, abgeschreckt, und überfordert. Falls ja: Lassen Sie uns das ändern! Die folgenden Zeilen sollen Ihnen einen Überblick verschaffen. Sie haben das Ziel, dass Sie sich danach sicherer fühlen. Vielleicht kennen Sie das: Dinge sind oft nur so lange unangenehm, bis man sich vertieft damit befasst. Beim Thema Gründung ist es wichtig, sich bewusst zu machen, dass sich vieles im Laufe der Zeit ändern kann. Das gilt vor allem für Steuergesetze, aber auch für Buchhaltungs- und Banking-Software. Alle in diesem Buch verlinkten Informationen sind daher stets nach bestem Wissen und Gewissen aktualisiert.

Beginnen wir mit der Frage, was Sie eigentlich gründen wollen. Damit wir nicht bloß graue Theorie betreiben, legen wir direkt mit Beispielen aus dem realen Leben los.

Wie arbeiten Paar- und Sexualberater in der Realität?

Melanie Mittermaier (**#1**) ist auf dem deutschen Markt mittlerweile *die* Expertin, wenn es um ganz bestimmte Paar- und Beziehungskrisen geht: Wenn jemand fremdgegangen ist

oder betrogen wurde und nach diesen Themen auf Google sucht, kommt er an Melanie nicht vorbei. Suchen Sie doch mal testweise nach den Begriffen ‚betrogen worden' oder ‚Seitensprung beichten'. Melanie wird Sie höchstwahrscheinlich[1] in den Top 3 der Trefferliste erwarten. Melanie führt dabei *keine* klassische Paarberatungspraxis vor Ort. Ein Großteil ihres Arbeitstages besteht daraus, Online-Coachings über Video-Sitzungen zu geben, ihre Social-Media-Kanäle zu verwalten und Inhalte wie Texte oder Videos zu erstellen. Ihre Kund*innen sind Privatpersonen, die Melanie selbst bezahlen. Melanies Beispiel steht also eher für ein **Online-Coaching-Geschäft**.

Geschäftsmodelle wie ihres haben häufig einen sehr klaren thematischen Fokus. Hier könnte man ihn *Lösen von durch Fremdgehen ausgelösten Beziehungsproblemen* nennen. Diese Modelle haben in der Regel einen digitalen Schwerpunkt: Melanie führt Coachings online über Videokonferenzen durch und verkauft Online-Kurse für Selbstlernende. Wichtige Voraussetzung für den Erfolg eines solchen Online-Coaching-Business ist eine gute Grundlage an digitalen Kompetenzen.

Und möglichst keine Medienscheu. Melanie hat sich in Social-Media-Kanäle und diverse Softwares eingearbeitet und sich auf dem Gebiet der Suchmaschinen-Optimierung (SEO[2]) weitergebildet. Dazu steht sie häufig vor der Kamera, etwa

---

1 Warum nur höchstwahrscheinlich? Die Zusammenstellung der Google-Trefferlisten ist dynamisch und personalisiert. Das heißt, verschiedene Personen (an verschiedenen Standorten und mit unterschiedlicher Suchvergangenheit etc.) sehen verschiedene Ergebnisse. Die Ergebnisse verändern sich zusätzlich im Laufe der Zeit, da regelmäßig neue Inhalte erstellt und alte gelöscht oder überarbeitet werden. Mehr dazu im dritten Teil dieses Buches.

2 Kurzform für **S**earch **E**ngine **O**ptimization.

um einen Online-Kurs aufzunehmen oder ein Interview zu geben. Und natürlich hat sie mehrere Aus- und Weiterbildungen absolviert, allerdings nicht im Paarberatungs-, sondern im Coaching-Bereich.

Ein klassisches Beispiel ist Bettina Schimanski (**#2**). Sie arbeitet ganz analog vor Ort. Ihre Klient*innen kommen in ihre Praxis in Bochum und bringen alle möglichen Paarprobleme mit. Auch Bettina hat natürlich einen Internetauftritt. Dieser ist aber deutlich überschaubarer und darf das auch sein. Es genügt, wenn Bettina über die Google-Suche für Begriffe wie ‚Paartherapie Bochum' gut auffindbar ist und sich über die Jahre ein Empfehlungsnetzwerk zufriedener Klient*innen aufgebaut hat. Sie ist also die typische **Paarberaterin in der Praxis vor Ort**. Bettina positioniert sich nicht wie Melanie über ein Thema (*Hilfe, mein Partner ist fremdgegangen*), sondern über ihr Angebot (*Paartherapie*). Wichtige Voraussetzungen für ein solches Modell sind vor allem Praxisräume vor Ort und eine entsprechende Finanzierung, da dies Räume nicht von Anfang an mit Klienten gefüllt sein werden. Die Anforderungen an digitale Fähigkeiten sind überschaubar. Dafür braucht es eine Ausbildung als Paarberater*in (**#3**), die natürlich zu Bettinas umfangreichem Weiterbildungsrepertoire zählt.

Mehr reale Beispiele und weitere Varianten (z.B. zum Anbieten von Weiterbildungen) lernen Sie im vierten Teil dieses Buches kennen. Melanie wird Ihnen dort in Form eines Interviews wieder begegnen. Auch klassische Paarberatung wird dort noch einmal auftauchen. Aber für den Moment: Haben Sie schon eine Idee, in welche Richtung es für Sie vermutlich gehen wird? Behalten Sie das im Hinterkopf, wenn wir uns mit den nächsten Gründungsthemen befassen.