



ISBN: 978-3986601256

© 2023 Kampenwand Verlag
Raiffeisenstr. 4 · D-83377 Vachendorf
www.kampenwand-verlag.de

Versand & Vertrieb durch Nova MD GmbH
www.novamd.de · bestellung@novamd.de · +49 (0) 861 166 17 27

Text: Anette Weiß
Lektorat: Inez Ulrich
Bilder: ©Lukas Gojda/shutterstock, ©mythja/shutterstock,
©janniwet/shutterstock, ©Ron Dale/shutterstock
Druck: PRINT GROUP Sp. z o.o.
ul. Cukrowa 22, 71-004 Szczecin (Polen)

ANETTE WEIß

RUHESTAND
OHNE REUE

GELD & Gloria

Die Pflicht-
lektüre für eine
solide Alters-
vorsorge

DER ETWAS ANDERE
FINANZRATGEBER

INHALT

EINFÜHRUNG	9
EIN PAAR SPIELREGELN ZU BEGINN	13
DEIN MUST-HAVE UND DEIN WARUM (DU VON HINTEN NACH VORN RECHNEN MUSST)	19
EIN (NICHT SO GELUNGENES) BEISPIEL	21
DEIN MINDSET – ODER BESSER: DEINE (UNTERNEHMERISCHE) HALTUNG	27
GERADE HINSTELLEN, KOPF HOCH, BRUST RAUS	35
DIE LISTE DER HEMMENDEN HINDERNISSE SIND WAHRHEITEN, DIE KEINE SIND	37
ES GIBT IMMER UND ZU JEDER ZEIT MÖGLICHKEITEN, MIT GELD GELD ZU VERDIENEN.	40

FINANZBERATUNG IST NICHT PRODUKTBERATUNG	46
GIB DEM KAISER, WAS DES KAISERS IST	53
GLORIA ERSTELLT EIN KONZEPT	57
DER VORTRAG	63
WIE ALT WILLST DU WERDEN?	71
GLORIAS FINANZPLAN	86
GRUNDZÜGE DER GELDANLAGE	118
HERZLICH WILLKOMMEN BEI PROFIT FIRST® – EINER VÖLLIG NEUEN UNTERNEHMENSDENKE!	135
GLOSSAR	157
DANKSAGUNG	196

EINFÜHRUNG

Nachdem „Rente ohne Roulette“ veröffentlicht worden war, freute ich mich nun nahtlos zu meinem Lieblingsthema innerhalb der Finanzbildung, zur Geldanlage, übergehen zu können: Das Grundlagenbuch zum Geldrechnen und zur Altersvorsorge hatte ich bereits geschrieben, nun sollte es um den erfreulichen Teil der Finanzbildung, das Geldverdienen mit Geld, gehen.

Allerdings hatte ich die Rechnung ohne Dein Leserfeedback aufgemacht: Immer wieder wurde ich gefragt: „Schreibst Du in „Rente ohne Roulette“ auch über die Altersvorsorge für Selbständige? Und das musste ich leider verneinen. In „Rente ohne Roulette“ hatte ich zwar ein Grundgerüst für **alle** Menschen, die sich um ihre Altersvorsorge kümmern möchten, dargestellt – aber auf die besonderen Bedürfnisse von Selbstständigen war ich nicht eingegangen.

Denn obwohl Selbstständige – und damit meine ich jetzt alle, die eigenverantwortlich ihre Preise und Zeitabläufe gestalten und die sich selbst ausdenken, wie sie ihre Leistung oder ihr Produkt verkaufen – natürlich ihren persönlichen Altersvorsorgeplan im Grundsatz ganz genauso wie jeder Angestellte rechnen, haben sie doch noch an paar Dinge mehr zu denken.

Im Gegensatz zu Angestellten haben Selbstständige und Unternehmer nämlich deutlich mehr Freiheiten, aber auch deutlich mehr Möglichkeiten, falsche Entscheidungen zu treffen. Wenn Du also selbstständiger Handelsvertreter, selbstständiger Friseur, niedergelassene Ärztin, Architekt, Finanzberater, Musiker, Apothekerin, Restaurantbesitzer, ... (bitte setze hier Deinen Beruf ein) bist, so richte ich mich in „Ruhestand ohne Reue“ keinesfalls ausschließlich, aber doch in besonderer Weise an dich. Angestellte, die bereits „Rente ohne Roulette“ gelesen haben, mögen „Ruhestand ohne Reue“ bitte als Erweiterung und Vertiefung ihrer finanziellen Bildung verstehen: Auch Dich erwartet hier einiges an Wissen und Mindset-Arbeit, was Dir mit etwas Transferleistung sehr dienlich sein kann.

Ein Satz zum Gendern: Dieses Buch richtet sich ausdrücklich an alle Sorten Mensch, egal ob Du männlich, weiblich oder divers bist. Bitte entschuldige, dass ich das nicht konsequent in meiner Schriftsprache berücksichtige, denn ich bin der Meinung, dass es den Lesefluss behindert. Unser Thema ist schon herausfordernd genug, dann braucht es nicht noch anstrengend zu lesen sein. Bitte fühle Dich also immer explizit angesprochen, egal ob ein -in oder ein -er am Wortende steht: Zahlen haben kein Geschlecht und Finanzprodukte tragen keinen BH.

Altersvorsorge bleibt ein unangenehmes Thema

Wahrscheinlich haben Dich schon 50 Bankberater, 30 Versicherungsvertreter und unzählige Zeitungsartikel darauf hingewiesen, dass Du unbedingt „etwas für die Altersvorsorge tun musst!“.

Und ich wette mit Dir, dass jede dieser Aufforderungen eine Reaktion in Dir ausgelöst hat – meistens irgendetwas zwischen Genervtsein und schlechtem Gewissen. Denn natürlich weißt Du, dass sie recht haben.

Vielleicht ging Deine Einsicht auch schon in der Vergangenheit so weit, dass Du eines oder gar mehrere - der Dir so fürsorglich angebotenen Beratungsgespräche wahrgenommen hast. Vielleicht hast Du sogar schon den ein oder anderen Altersvorsorgevertrag abgeschlossen, vielleicht sogar mehrere. Aber Du hast Dir dieses Buch gekauft. Daher weiß ich, dass Du bisher weder die rechte Lust noch die Zeit noch das nötige Wissen gesammelt hast, um Dich umfassend selbst sorgfältig um die Planung Deines finanziellen Einkommens im Alter zu kümmern.

Wollen wir doch mal sehen, ob ich Dich mit diesem Buch nicht motivieren kann, Deine Zukunftsplanung mit Spaß und Freude anzugehen.

Gerade als Selbstständiger weißt Du, dass Du im besonderen Maße selbst dafür verantwortlich bist, Dir Dein Leben im Alter richtig gut zu gestalten. Die Frage ist nur, wie stellt man das an?

Ich bin der Meinung, dass der allerbeste Weg zur richtig guten Finanzplanung über Zahlen geht. Ja, ich höre Dich schon seufzen. „Zahlen und Altersvorsorge, es wird ja immer besser!“ Als ob ich mich im Business nicht um genug um Zahlen kümmern müsste!“

Aber gib mir eine Chance! Ich bemühe mich, Dich Seite um Seite langsam davon zu überzeugen, dass Zahlen im Zusammenhang mit Dir und Deinem Leben durchaus Freude machen können.

EIN PAAR SPIELREGELN ZU BEGINN

1. Zuerst deuten wir das leidige Wort Altersvorsorge um: Selbstständige betreiben keine Altersvorsorge im klassischen Sinn – Selbstständige betreiben Vermögensaufbau. Unser Streben ist es, mit unserem Unternehmen Produkte und Leistungen anzubieten, die die Welt wirklich braucht, und uns dabei so aufzustellen, dass wir gut davon leben können. Dieses „gut davon Leben“ beinhaltet aber nicht nur das Hier und Jetzt. Es wäre schließlich ziemlich unangenehm, wenn es kein gutes Leben mehr wäre, sobald Du nicht mehr aktiv arbeiten kannst: damit würdest Du nur den Druck erhöhen, bis ins hohe Alter arbeiten zu müssen – und das kann nicht gut für Deine geistige, körperliche und unternehmerische Gesundheit sein. Deine Aufgabe sollte es also sein, Dir auch im Ruhestand ein gutes Leben zu gewährleisten. Da Du im Regelfall keine oder nur sehr wenig soziale Absicherung durch die gesetzliche Rente und Arbeitgeberleistungen hast, ist es notwendig, dass Du Dir ein Vermögen aufbaust, von dem Du im Alter zehren kannst. Dieses Vermögen kann (und sollte) aus vielerlei Komponenten bestehen, die Du Dir nach Deinem

Gusto, Willen und Risikoempfinden im Laufe Deines aktiven Arbeitslebens selbst zusammenstellst: aus angesparten Rentenversicherungen, aus dem Wert Deiner Firma, aus der Vermietung von Immobilien und/oder aus Deinen privaten Geldanlagen. Dir steht eine ganze (Finanz-)Welt offen!

2. Ich kenne unzählige Grafiker, Coaches, Lehrende, Texter, Künstler und andere freie Berufe, die sich nicht als Unternehmer verstehen, weil sie „zu klein“ sind oder „nur zum Leben genug verdienen“ wollen. Das ist Unsinn. Auch wenn der Gesetzgeber genau für viele dieser freien Berufe die Künstlersozialkasse ins Leben gerufen oder eine gesetzliche Rentenversicherungspflicht begründet hat, so musst Du unternehmerisch denken (lernen), wenn Du Dir eine ernst zu nehmende Altersvorsorge im Sinne des Vermögensaufbaus aus Spielregel Nr. 1 erwirtschaften willst. Egal welche Leistung Du anbietest oder welches Produkt Du produzierst: Sobald jemand selbst dafür zuständig ist, seine Preise zu gestalten, ist er im engeren Sinne Unternehmer.
3. Nicht meinen und schätzen, sondern rechnen. Das, was ich Dir in diesem Buch nahe bringen werde, nenne ich Geldrechnen. Aber hierbei geht es nicht um Mathematik und Formeln, die uns nur am Rande interessieren. Es geht darum, dass sich (fast) alles im Leben in Geld umrechnen und bewerten lässt – und damit können wir arbeiten. Wir rechnen also mit Deinen zu Zahlen gewordenen Bedürfnissen, Plänen, Träumen und Wünschen. Das ist viel spannender als

die reine Mathematik, und ich bringe Dir Schritt für Schritt bei, wie das funktioniert. Dafür verwenden wir in der Hauptsache ein kostenfreies Online-Tool namens www.zinsen-berechnen.de oder die kostenfreie „Helferlein“-App des Geldlehrer e. V. (erhältlich im Apple- oder Google-Play-Store). Eine hilfreiche Einführung in die App mit Beispielen und Übungen erhältst Du hinten im Glossar. Wenn Du jetzt schon richtig heiß aufs Rechnen bist, würde ich damit anfangen.

4. Wir hinterfragen alles. Selbstverständlich verlange ich nicht von Dir, dass Du in die tiefsten Tiefen der einzelnen Finanzprodukte einarbeitest, aber ich erkläre Dir, wie die für Selbständige geeigneten Finanzprodukte im Grundsatz funktionieren und wofür sie gedacht sind. Dieses Wissen soll Dich davor schützen, dass Dir z. B. eine Rentenversicherung als Geldanlage oder aber ein Risiko-Invest als sicherer Aufbewahrungsort für Dein Geld verkauft wird. Es kann gut sein, dass es in Deinem Fall nicht ganz ohne professionelle Beratung gehen wird: Eine betriebliche Unterstützungskasse z. B. lässt sich nicht ohne Profis in Deinem Unternehmen installieren, genauso wenig ist es ratsam, z.B. einen Rürup-Vertrag einfach online über Check24.de abzuschließen. Hier ist es die Kunst, sich den für Dich richtigen Berater oder die richtige Beraterin zu suchen und die richtigen Fragen stellen zu können – auch dafür gebe ich Dir das notwendige Wissen im Glossar.

Also lass uns beginnen uns darum zu kümmern, dass Du Deinen späteren Ruhestand ganz ohne Reue genießen kannst.

Mit beiden Füßen rein

Gloria Optimista legt verwundert das Telefon auf. Damit hatte sie jetzt aber so gar nicht gerechnet. Sie war eingeladen worden, bei der örtlichen Unternehmervereinigung einen Vortrag über Finanzplanrechnen und Altersvorsorge zu halten. Offensichtlich hatte sie sich in den letzten Jahren mit ihrem ständigen Mahnen, Erzählen und Anregen über diese Themen beim Unternehmerstammtisch einen Namen gemacht und jetzt wollten sie es genauer wissen. Das hätte sie sich auch nicht gedacht, dass sie von der Verwaltungsangestellten über stolze Besitzerin einer Go-Go-Tanzschule am Ende auch noch zur Spezialistin für Finanzplanrechnen und Altersvorsorge mutieren würde. Unglaublich!

Aber insgeheim freute sie sich schon sehr. Immerhin zeigt ihr das Interesse, dass ihr ganzes Engagement in dieser Sache so langsam Früchte trägt. Befriedigt wandert sie durch die Räume der Tanzschule und sinniert darüber, wie das alles angefangen hatte:

An ihrem 35. Geburtstag hatte sie beschlossen, sich um ihre Altersvorsorge zu kümmern. Dann hatte sie ein paar Wochen lang gelesen, gelernt und festgestellt, dass sie all ihre Träume, Ideen und Ziele in Zahlen packen musste, damit es einen richtig handfesten Plan gab, an dem sie sich in Zukunft

orientieren konnte. Und so kam eines zum anderen: Sie hatte Michael, ihrem damaligen Friseur und heutigen Geschäftspartner, ebenfalls seinen Finanzplan vorgerechnet und ihm von ihrer Idee der Go-Go-Tanzschule erzählt. Michael stieg ein und heute – tja, heute haben sie zusammen ein gut florierendes kleines Unternehmen mit fünf Angestellten. Das Haus, in dessen Erdgeschoss die Tanzschule liegt, gehört mittlerweile ihr. Die sechs darüberliegenden Wohnungen sind alle gut vermietet und die Kreditzahlungen laufen reibungslos. Vor zwei Jahren hatte sie den letzten Schritt getan und den Angestelltenjob gekündigt: Seither ist sie Vollblutunternehmerin!

Corona war natürlich auch für sie ein Dämpfer gewesen – aber Michael hatte zum Glück bereits in den Jahren zuvor damit begonnen, ein überregionales Online-Angebot an Kursen und Einzeltrainings aufzusetzen. „Wir müssen skalierbar sein, Gloria! Wir brauchen auch Möglichkeiten, passive Umsätze zu generieren. Du könntest ja mal länger ausfallen, wir könnten keine passenden Angestellten finden oder es passiert etwas völlig Unvorhersehbares, was uns am Öffnen hindert!“ Diese Weitsicht hatte ihnen während der Lockdowns den Hintern gerettet und nun, da alles wieder in geregelten Bahnen läuft, stehen sie besser da als vorher. Gloria klopft sich gedanklich auf die Schultern. „Keine schlechte Bilanz, du 45-jährige abgehalfterte Go-Go-Tänzerin!“, grinst sie ihr Spiegelbild im großen Saal an.

In vier Wochen soll sie also einen Vortrag halten. Sofort wird sie nervös, ihre Selbstbeweihräucherung weicht nackter Panik. Oje, da muss sie sich aber gut überlegen, was und wie

sie ihren Unternehmerkollegen all das nahe bringt, was sie auf einen ganz anderen Lebensweg geführt hatte. „Wie gehe ich das denn am geschicktesten an?“, fragt sie sich.

„Inflation muss rein“, fällt ihr als erstes ein. Die Inflation hatte sie richtig Nerven gekostet. Kaum hatte sie sich eine Zahl ausgerechnet, zum Beispiel, wie viel Geld sie als Untergrenze zum Leben im Alter braucht, hatte ihre persönliche Inflation diese Geldsumme im Laufe der Zeit bis zur Rente so aufgeblasen, dass sie schon fast irrational schien.

„Nein, ich muss ja noch einen Schritt früher anfangen“, ruft sie sich zur Ordnung. In ihrem Kopf galoppieren die Gedanken. „Zuerst müssen sie verstehen, dass sie in der Zeit von hinten nach vorn rechnen müssen – zuerst müssen sie sich ihre Ziele für die Zukunft setzen und von dort aus zurückrechnen, was sie heute dafür tun müssen!“

DEIN MUST-HAVE UND DEIN WARUM (DU VON HINTEN NACH VORN RECHNEN MUSST)

Gloria hat recht, jede Finanzplanung beginnt immer mit der Zielsetzung – „Ohne Ziel keine Richtung!“ Du kennst das aus dem Business: Auch hier hast Du sicherlich nicht damit begonnen, Dir zu überlegen, wie Du den ersten Angestellten suchst oder welches Produkt Du zur übernächsten Saison entwirfst. Du hast – so hoffe ich es für Dich – irgendwann einmal damit angefangen, Dir vorzustellen, wie Du ein erfolgreiches Unternehmen führst: Deine Produkte oder Dienstleistungen werden Dir von Deinen dankbaren Kunden förmlich aus der Hand gerissen. Du verdienst so viel Geld, dass Du und Deine Familie davon richtig gut leben können und im besten Falle erntest Du auch noch Ehre und Ansehen, weil Deine Arbeit die Welt ein kleines Stückchen besser macht. Soweit die Träumerei.

Schöne Idee, leider nicht sehr tragfähig. Ich nehme an, dass Du wie ich auch damit angefangen hast, einen Businessplan zu schreiben. Und dass Du den dann mit Fantasiazahlen gefüllt hast (keine Sorge, das macht jeder. Wie, bitte schön, soll man ernsthaft planen, wie hoch der Umsatz in 3 Jahren sein wird, wenn man noch nicht

einmal weiß, wie das erste Jahr werden wird?). Auch wenn also der erste Businessplan am Ende zahlenmäßig wahrscheinlich nicht viel wert war, so hat er Dir sicher geholfen, Dich mit Deinem Business aus verschiedenen Blickwinkeln auseinanderzusetzen – und das schützte Dich zumindest davor, einen bereits eingetragenen Firmennamen zu verwenden oder die dritte französische Bäckerei in der gleichen Straße zu eröffnen. So ähnlich ist das auch mit dem Finanzplanrechnen. Auch wenn wir natürlich nicht wissen können, wie Deine private finanzielle Situation in 20, 30 oder 40 Jahren genau sein wird – so können wir aber doch die grundsätzlichen Parameter abstecken, die erreicht werden müssen, damit sich die ganze Arbeit überhaupt lohnt. Und von da aus können wir Rückschlüsse ziehen.