

Inhalt

Vorwort 11

Geleitwort 15

Teil I

Die Bestandsaufnahme 19

1 Wo komme ich her? 21

- 1.1 Positionsbestimmung und Bestandsaufnahme: Wie professionell bin ich? 25
- 1.2 ... und trotzdem sind Sie Unternehmer! 26
- 1.3 Bleiben oder gehen? Die Entscheidung für oder gegen die weitere Selbstständigkeit als Freiberufler 28

2 Wie rentabel ist mein Unternehmen? 31

- 2.1 Mein Unternehmen: Wie viel gebe ich aus? 32
- 2.2 Das ist privat: Was brauche ich für meinen Lebensunterhalt? 39
- 2.3 Plus/minus Null? Wie ich richtig kalkuliere 41
- 2.4 Was soll das denn kosten? Meine Preise 45

Die Expertenmeinung – Constanze Hacke im Gespräch mit ...
... Peter Krosanke, BWA-Experte der DATEV eG, Nürnberg 52

3 Was tue ich hier eigentlich? 57

- 3.1 Selbst- und Portfolioanalyse: Kompetenzen, Markt, Konkurrenz 58
- 3.2 Wer bringt das Geld? Einnahmen und deren Regelmäßigkeit überprüfen 72
- 3.3 Ein Kommen und Gehen: Welche Kunden habe ich verloren, welche gewonnen? 79

- 3.4 A-, B- und C-Kunden: Bewerten Sie Ihre Auftraggeber 81
3.5 Der Spaßfaktor? Meine Ansprüche – und meine Realität 85

Die Expertenmeinung – Constanze Hacke im Gespräch mit ...
... Gesa Hellwig, Kommunikationstrainerin und Coach, Inhaberin
der Agentur medie-net, Köln 87

Teil II

Lösungen für den Profi 91

- 4 Richtig rechnen – das Fundament der Profis** 93
4.1 Was bin ich wert? Die erfolgreiche Verhandlung 93
4.2 Argumente und Spielräume bei Preisgesprächen 98
4.3 Kann ich das? Einführung ins ›Do it yourself‹ der
Buchhaltung 103
4.4 Mittelfristige Finanz- und Liquiditätsplanung und Kredite 114
4.5 Forderungsmanagement: Vom Umgang mit säumigen
Kunden 117

Die Expertenmeinung – Constanze Hacke im Gespräch mit ...
... Susanne Günter, Steuerberaterin in eigener Kanzlei, Köln 122

5 Alles auf Anfang 127

- 5.1 Positionierung verändern 127
5.2 Nischen aufstöbern 132
5.3 Kreative Ideen für neue Geschäfte 137

Die Expertenmeinung – Constanze Hacke im Gespräch mit ...
... Andreas Buhr, Trainer und Vorstand der go! Akademie für
Führung und Vertrieb AG, Düsseldorf 146

6 Akquise ist immer 149

- 6.1 Strategische Akquise: Varianten der Kundengewinnung 150
6.2 Bestandspflege: Kunden im Portfolio halten 162
6.3 Sie sind der Experte! 164
6.4 Neue Marketingstrategien: Internet, Blogs und Co. 169

Die Expertenmeinung – Constanze Hacke im Gespräch mit ...
... Dr. Kerstin Hoffmann, Kommunikationsberaterin für
klassische PR und die neuen Medien des Social Web,
Tönisvorst 175

7 Profis mit Nachwuchs: Selbstständigkeit mit Kindern 179

- 7.1 Professionell als Working Mum: Selbst- und Außendarstellung 180
- 7.2 Arbeitszeiten und Selbstmanagement 185
- 7.3 Die Elterngeldfalle 193
- 7.4 Kinderbetreuung und Notfallszenarien 195
- 7.5 Langfristige Perspektiven 203

Die Expertenmeinung – Constanze Hacke im Gespräch mit ...

... Frauke Greven, Geschäftsführerin Spielraum – Projekt Vereinbarkeit gGmbH, Köln 205

8 Die Profimannschaft 209

- 8.1 Ein Team führen: Suche und Auswahl von neuen Mitarbeitern 210
- 8.2 Minijobber, studentische Hilfen, Teilzeitkräfte 218
- 8.3 Freie Mitarbeiter: Zusammenarbeit auf Zuruf 222
- 8.4 Kooperation: Gemeinschaft erfolgreich managen 224
- 8.5 Gemeinsam nicht mehr einsam: Vergrößern und Rechtsform wechseln 228

Die Expertenmeinung – Constanze Hacke im Gespräch mit ...

... Jana Berthold, Rechtsanwältin für UnternehmerInnen, Unternehmens- und Existenzgründungsberatung, Gründungscoach, Berlin 233

Wie Sie als Freiberufler langfristig erfolgreich werden – und bleiben 237

Die Experten 241

Quellen und Informationen 245

Stichwortverzeichnis 247