

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 37:

WAS DU VOR DER GRÜNDUNG MACHEN WILLST



Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 37.

Willkommen zum Mindset Podcast! Hier lernst du, wie du dein Gehirn mehr zu deinem Vorteil einsetzt, souveräner mit Herausforderungen umgehst, in deiner Selbstständigkeit mehr Geld verdienst, produktiver

Arbeitest und dir letztlich das Leben erschaffst, dass du wirklich leben willst. Ich bin deine Gastgeberin, zertifizierte Mindset und Business Coach Julia Lakaemper.

Wir sprechen im Podcast ja immer ganz viel davon, was du in den Anfängen deiner Selbstständigkeit machen willst. Und natürlich auch, wenn du schon etwas fortgeschrittener bist. Wenn du die ersten zwei, 30, 40, 50.000 € Umsatz gemacht hast - dann zu schauen, was machst du denn dann, wie kommst du auf die 100.000, wie kommst du auf die

mehrfach sechsstelligen Umsätze? Aber was wir ganz selten besprechen, ist, was du vor der Gründung machen darfst, machen willst.

Und dazu möchte ich heute mal eine knackige Folge aufnehmen, weil ich glaube, dass es, egal, ob du noch angestellt bist oder Teilzeit angestellt bist, mit dem Gedanken spielst, dich selbstständig zu machen oder vielleicht sogar schon selbstständig bist. Das können jetzt noch Aspekte sein, die du nachholen kannst. Ich hab nicht alles so gemacht, wie ich es dir empfehlen würde. Also du lernst jetzt auch von meinen Fehlern, und ich würde dir empfehlen, es anders zu machen.

Also Punkt Nummer eins. Ich würde dir empfehlen, Rücklagen zu bilden. Und zwar sechs bis zwölf Monate auf dem Tagesgeldkonto. Also sechs bis zwölf Monate deines Gehalts auf einem Tagesgeldkonto liegen zu haben, wo du Zugriff hast und wo du das Geld nicht unbedingt brauchst, sodass du dir sechs bis zwölf Monate ohne Umsatz gönnen kannst. Es dauert in der Regel, sich eine Selbstständigkeit aufzubauen. Es ist völlig okay, dass auch neben einem Vollzeit- und Teilzeitjob zu machen. Das ist auch absolut machbar. So oder so ist es total schlau, dieses "Geldkissen", diesen Puffer zu haben. Ich hab das nicht gemacht, ich hatte das Geld nicht, ich habe das in eine Weltreise gepulvert. Ich wusste nicht, dass ich mich selbstständig machen werde. Ich hab's auch so geschafft, oder ich hab halt den Gründungszuschuss bekommen und hatte mir von meinen Eltern was geliehen, um meine erste Coaching Ausbildung zu zahlen, hab das dann abgestottert. Das ging auch, aber das hat auch dazu geführt,

dass ich viel mehr Existenzängste hatte, als ich sie gehabt hätte, wenn ich Rücklagen gehabt hätte. Also bei mir ging es wirklich um's überleben und darum, dass ich meine Miete im nächsten Monat zahlen kann und was zu essen auf den Tisch bekomme. Und da würde ich sagen, es ist so leicht, deinen Komfort oder dein Leben etwas einzuschränken, damit du diese Puffer an Rücklagen hast, und das würde ich dir wirklich, wirklich empfehlen.

Und dann ganz unabhängig davon, dass jetzt Punkt Nummer zwei, ob du auch einen Gründungszuschuss beantragst oder ob du ohne Gründungszuschuss halt einfach mit deinem Geld loslegst, würde ich dir empfehlen, so einen Mini Business Plan zu schreiben und einen Finanzplan aufzustellen. Ich habe damals, weil ich diesen Gründungszuschuss gemacht habe, musste ich halt einer bestimmten Struktur folgen. Also ich musste beschreiben, was ich mache, ich musste eine Marktanalyse machen, ich musste darstellen, warum ich oder wie ich meine Stärken einsetze, um erfolgreich zu sein mit dieser freiberuflichen Selbstständigkeit. Und ich musste auch einen Finanzplan aufstellen, was mich damals total überfordert hat. Und diese Gründungsberatung, die ich aufgesucht habe, die war spezialisiert auf Künstlerinnen und kreative Berufe. Da war ich so als Coach, oder ich habe ja als Health Coach gegründet, als Gesundheitsberaterin. Da war ich so ein bisschen der Hahn im Korb sozusagen. Also ich bin da so ein bisschen rausgefallen, aber die haben mir total geholfen. Einfach auch durch Vorlagen, die sie hatten. Also durch eine Exceltabelle, die es dann schon gab, wo wir gemeinsam abgeschätzt haben, wie werden denn die Umsätze ungefähr

verlaufen? Damals war auch mir noch nicht klar, dass ich das kontrollieren kann. Das ich sehr starken Einfluss darauf nehme, wie die Umsätze verlaufen. Aber das hat mir total geholfen, auch mal so Standardzahlen kennenzulernen. Wie - womit rechnet denn auch die Bundesagentur für Arbeit zum Beispiel mit welchen Umsätzen? Oder was ist so okay an Ausgaben? Ich glaube, da kommt es drauf an, bei welcher Gründungsberatung du letztlich bist, gibt's tausend und eine und keine perfekte. Also google dir einfach die für dich richtige. Und mach da jetzt auch nicht Projekt raus, was Jahre dauert, sondern nimm dir einen Monat Zeit, um diesen Businessplan aufzusetzen, Finanzplan aufzusetzen. Geh damit jemanden durch, der das schon mal gemacht hat. Gerade beim Gründungszuschuss kann ich die sehr empfehlen, das mit einer Gründungsberatung zu machen vor Ort, die auch die Arbeitsämter kennt, wo du diesen Antrag stellst, denn das hat mir total geholfen, dass die wirklich ungefähr wussten, die kannten jetzt nicht jeden einzelnen Sachbearbeiter oder eine Sachbearbeiterin, aber die wussten, worauf die Ämter Wert legen und welche Stichworte da in dem Businessplan fallen dürfen und welche nicht, oder wie die Trends gerade sind, was sie fördern, was sie eher nicht fördern. Also, das fand ich extrem hilfreich. Und dann musst du aber natürlich ran und musst halt schauen, wie formulierst du das, wie viel Futter hast du an Marktrecherchen, und wie kannst du die Kompetenzen, die du hast, auch so einsetzen in deinem Businessplan, dass das klar wird, dass du dafür alles mitbringst, was du brauchst.

Ähm, was ich dann tatsächlich gemacht habe, und das würde ich dir auch empfehlen, dass du dir wirklich wissen über Online Marketing aneignest. Ich habe damals die B-School gemacht von Marie Forleo, kann ich total empfehlen, Marie Forleo ist als total super. Und ansonsten, wenn du es nicht auf englisch machen willst oder an ganz anderer Stelle horchen willst, Online Marketing oder Marketing generell zu verstehen, auch Sales zu verstehen, das ist auch Teil des simple Business Blueprint in der Moneyflow Academy zum Beispiel. Das ist absolut entscheidend, auch schon vor der Gründung diese Prinzipien zu verstehen, damit du dich hineindenken kannst, wie du auftreten willst als Selbstständige oder als angehende Unternehmerin. Und dieses Wissen kann dir keiner mehr nehmen. Also das kannst du auch, selbst wenn du irgendwann nochmal einen angestellten Job gehen solltest oder dich entscheidest, doch nicht zu gründen, nimmst du das ja mit. Und das hat auch ganz viel mit Psychologie und Soziologie zu tun. Also ich finde es sehr, sehr spannend, weil letztlich geht es ja darum, begeistert über ein Thema zu erzählen. Es geht nicht darum, jemanden zu manipulieren oder irgendwas anzudrehen, was diese Person gar nicht haben will, sondern es geht darum, wie, wie gestalte ich etwas, so dass nicht nur ich es attraktiv finde, sondern auch andere, und wie, wie teile ich meine Begeisterung am besten?

Und dann auf der formalen Ebene, das habe ich leider auch nicht gemacht, aber das würde ich dir jetzt unbedingt empfehlen, ist, dass du dir eine Steuerstrategie festlegst. Und zwar, dass du schon vor der Gründung wir wirklich grundlegend Gedanken machst - was ist die beste Unternehmensstruktur? Macht es nicht vielleicht sogar Sinn, auch direkt

eine GmbH zu gründen oder vielleicht sogar eine Holding zu gründen mit einer operativen GmbH da drunter. Oder warum wäre es für dich der richtige Weg, als Freiberuflerin zu starten, oder ist vielleicht eine UG das richtige? Möchtest du gemeinsam mit anderen Gründern zusammen gründen? Und da würde ich dir die Sandra Schmidt Steuerstrategie empfehlen. Mit der arbeite ich jetzt auch gerade zusammen, um konzeptionell zu überlegen, was ist denn für dich der richtige Weg? Die hat auch ein ganz tollen Podcast, und da kannst du schon so grundsätzliche Fragen für dich klären. Und ich hab das auf die auf die lange Bank geschoben. Von Sandra Schmidt heißt der Podcast "Let's Business", und da klärt sie so grundsätzlich Fragen und Mythen der GmbH und wie schwer und wie teuer das ist eine GmbH zu gründen. Stimmt alles gar nicht. Du musst es halt nur wissen, wie, und meiner Meinung nach macht das absolut Sinn, das vor der Gründung zu definieren. Auch noch ein toller Tipp oder ein guter Tipp sind die Bücher von Alexander Keck von Unternehmer Gold. Der hat ein Buch zur Steuer- und Vermögensstrategie geschrieben und auch zum Thema GmbH gründen. Und dann noch ein Buchtip, der heißt "das Steuergeheimnis" und da entfällt mir immer, wie die Autorin heißt. Okay, da muss ich jetzt gerade mal in meinem...Ok Stephanie Walter. Stephanie Walter "das Steuergeheimnis, der ungewöhnliche Weg zur finanziellen Freiheit". Also auch solche Themen wirklich anzugehen und vor der Gründung für dich zu durchdenken. Ist eine Familienstiftung vielleicht relevant? Wie setze ich eine Unternehmensstruktur auf und warum? Das liegt nicht nur an dem, was du kannst und wo du unternehmerisch hin willst, sondern auch, wie deine Lebenssituation ist und wie da deine Ziele aussehen. Das macht absolut Sinn, das vor der Gründung zu machen. Nach der Gründung ist

es auch möglich, natürlich dann die die Firmenstruktur zu ändern, ist aber sehr viel aufwendiger, und eigentlich ist es so richtig sauber ist es, wenn du von vornherein so aufsetzt, dir und deinen Bedürfnissen entsprechend, oder vielleicht auch einen Plan machst, wie es perspektivisch weitergehen kann, und das kann dir auch viele, viele Steuern sparen.

Und dann ist natürlich als letzter Punkt, du musst dein Mindset auf Erfolg ausrichten. Du musst lernen, dir viel zuzutrauen, groß zu denken, mutig zu sein, risikobereit zu sein, mit Fehlern umzugehen, mit Niederlagen umzugehen. Das ist etwas, was du vor allem praktisch lernst und wo ich diese empfehlen würde, mit dem Coach zusammen zu arbeiten, ob ich das jetzt bin in der Moneyflow Academy oder ob du dir da jetzt jemand anderes an die Seite holst, das ist egal. Aber such dir wirklich eine Person, die das Business und das Leben hat, was du dir wünschst. Als Coach und Mentor:in, sodass du wirklich jemanden an deiner Seite hast, die absolut versteht, wo du hin willst, und die dich absolut unterstützen kann. Weil die ersten, ich sag mal, die ersten 100.000 € in deinem Business sind oft hart verdient. Das ist echt ein steiniger Weg oft, und dazu braucht es bestimmte Denkstrukturen und Denkprinzipien. Es braucht Mut, und Durchhaltevermögen und auch Entschlusskraft und Prise Disziplin. Es braucht auch ganz viel Spaß an deinem Thema und an dem, dass du wirklich deinen Kunden auch helfen willst. Es braucht eine Vision, die dir zumindest im groben klar sein sollte, und die darf sich auch verändern. Also, meine erste Vision hat sich halt auf Health Coaching bezogen. Und dann habe ich gemerkt, das ist nichts für mich,

und hab dann diese Vision entwickelt, dass ich einfach Frauen helfen möchte, finanziell unabhängig zu werden, weil mir das persönlich so wichtig ist, weil ich es an so vielen Punkten erlebt habe, wie eine finanzielle Abhängigkeit vom Staat, vom Partner oder von der Partnerin oder... von wovon kann man noch abhängig sein? Ich glaube, das sind jetzt die zwei Dinge, die mir einfallen. Es gibt natürlich noch mehr. Das ist nicht Freiheit! Und einer meiner größten Werte ist Freiheit und Unabhängigkeit. Und die Wahlmöglichkeit zu haben, auch finanziell. Und sich meinetwegen auch für eine simple Lösung oder ein schmales Business oder auch ein kleines Business zu entscheiden. Ist völlig okay, wenn du es denn kannst und wenn du es musst und vielleicht auch für dich. Das war jetzt für mich was, was ich vor der Gründung nicht beachtet habe. Aber was ja auch spannend ist, ist, wie steht es um deine Altersvorsorge, dass du da auch mit einberechnet, wie du deine Honorare und Preise definierst. Das du nicht nur an dich heute denkst, damit Du ein Dach überm Kopf hast und dein Magen gefüllt wird und du ein ganz schönes Leben lebst. Sondern dass du dein zukünftiges ich auch mit mitdenkst. Und zumindest perspektivisch dafür sorgst, dass so viel Geld reinkommt in deiner Firma, dass du einerseits Arbeitsplätze schaffen kannst und ein Team aufbauen kannst, wenn du das willst, aber dass vor allem, dass es so profitabel ist, dass nicht nur du in der Gegenwart, sondern auch du in der Zukunft was davon hast und dass auch die Menschheit, die Gesellschaft, die Menschen, die du ansprichst, nicht nur in dem Moment was von dir und deiner Firma haben, sondern dass du wirklich was aufbaust, was auch lange lange währt, und auch das macht Sinn. Das mit deiner Steuerstrategie zu kombinieren und zu schauen, ist irgendwo auch sinnvoll, eine Stiftung zu gründen? Ist eine Holding

sinnvoll? Dass jetzt also, diese Themen, kann ich jetzt hier nur streifen und möchte ich auch nur streifen. Aber da würde ich dir wirklich den Podcast von Sandra Schmidt Steuerstrategie "Let's Business" empfehlen, dass du da mal reinhörst und ja verstehst, was da die Unterschiede sind. Und die Bücher, die ich dir empfohlen hat, würde ich auch empfehlen. Generell auch viele Bücher zu lesen zum Thema. Was will ich denn eigentlich, dir auch die Frage zu beantworten und auch immer wieder zu beantworten, wenn Geld keine Rolle spielen würde, weil ich genug habe, und wenn ich auch alle Zeit der Welt hätte, wie würde ich denn meinen Tag gestalten? Wie würde ich meine Wochen und Monate gestalten? Was sind Meilensteine in meinem Leben, die ich erreichen möchte, sodass du dir eine Firma, ein Business, eine Selbstständigkeit aufbaust, die all das ermöglichen kann, die all das unterstützt. Und zunächst, nach der Gründung, in den ersten Monaten ist dein Business ein ganz, ganz zartes Pflänzchen, und es geht darum, dass du dich darum kümmerst und dass du da investierst. Das müssen nicht unendlich viele Stunden sein, aber dass du wirklich deine Zeit, deine Energie und auch dein Geld und deine volle Aufmerksamkeit in dieses Business steckst und dafür, dass aus diesem zarten Pflänzchen etwas stabileres wirkt, was dann auch eigenständiger für sich alleine stehen kann. Und irgendwann wird es eine so kraftvolle, starke, fruchtbare Pflanze, die dir regelmäßig eine Ernte einführt. Aber du kannst nicht damit rechnen, dass sie das ab dem ersten Tag macht, sondern das ist deine Aufgabe, wirklich dein Business so aufzubauen, dieses Pflänzchen so zu wässern und zu unterstützen und zu schützen und dich darauf zu konzentrieren, dass es zu so einer kraftvollen und fruchtbaren Pflanze heranwachsen kann.

Also so viel zum Thema, was du vor deiner Gründung tun darfst. Ganz viel lesen, dich gut informieren, die Struktur so aufstellen, dass du wirklich eine Idee hast, was du, das, was du da machst, stürzt dich da nicht einfach rein, kündige nicht Hals über Kopf deinen Job und glaube nicht, dass deine Selbstständigkeit sehr viel leichter wird, wenn du dein Mindset nicht änderst. Wenn du jetzt deinen Job hast und glaubst, dass der dir im Weg steht, dann Sorge erst mal dafür, dass du dein Mindset auch veränderst, dein Blick auf diesen Job änderst und erkennst, was der alles für Vorteile hat und wie er auch dich und deine Selbstständigkeit unterstützen kann, bevor du den loslässt, und orientiere dich mit deinem Mindset auch auf jeden Fall nicht dahin, dass du glaubst, die Selbstständigkeit an sich ist die ultimative Lösung. Das ist einfach nur ein bestimmter Umstand. Aber auch da, eine Selbstständigkeit kann sehr konfrontierend sein, die kann sehr viel in dir hoch spülen, was du vorher vielleicht nicht so beachtet hast oder nicht beachten musstest, weil das im Angestellten Verhältnis einfach nicht der Fall ist. Da würde ich sagen, hab keine Angst davor, es kann total Spaß machen, es ist total erfüllend. Ich möchte keine andere Arbeit mehr haben, als Unternehmerin zu sein. Aber es bedurfte eines wichtigen Mindset Shifts, um dahin zu kommen. Wenn du diesen Shift schon vor der Gründung anstupst, dann bist du bestens vorbereitet, um deine Selbstständigkeit dann auch zügig zum Erfolg zu führen.

Also hab einen wunderschönen Tag, eine wunderschöne Woche! Wir hören uns nächste Woche wieder bis dahin.

Wenn dir dieser Podcast gefallen hat, dann willst du unbedingt bei der Money Flow Academy dabei sein, weil die liefert genau das, was du brauchst. Wir gehen durch die drei wichtigsten Bereiche, die deine Geldbeziehung radikal verändern, und zwar ist das Money Mindset, wo du deine Glaubenssätze erkennst und auflösen lernst, mit unterschiedlichen Techniken, die sowohl dein, dein Kognitives, also dein Bewusstsein, ansprechen, also auch dein Unterbewusstsein.

Dann gehen wir dahin, dass wir schauen, wie du dein Geld verwaltest, im Teil Money Management, dass du wirklich lernst, gut mit deinem Geld umzugehen, es in die richtigen Töpfe fließen zu lassen, unterschiedliche Budgets herzustellen und auch einfach, dich regelmäßig mit deinen Finanzen auseinanderzusetzen, sodass du immer genug Steuerrücklagen hast und dich keine Rechnung kalt erwischt.

Und dann im Teil Money Creation lernst du, wie du durch deine Gedanken, Geld kreierst. Klingt magisch, ist aber total logisch und hat ganz viel mit Neuro-Wissenschaft zu tun, ist total leicht zu verstehen und auch gar nicht so schwer anzuwenden. Das üben wir gemeinsam. Du bekommst zwölf Wochen intensives Gruppen-Coaching mit zwölf Coaching Calls. Du bekommst noch zusätzlich Calls zum Simple Business Blueprint, wo ich dir nochmal Verkaufs- und Marketing-, Mindset-Strategien mitgebe, wo ich dir auch strategisch Tipps gebe, wie du dein Business am besten aufbaust, damit du es möglichst schlank hältst, damit du es nicht verkompliziert, damit du auch ganz simpel Marketing und

Verkauf machst. Das gehört alles zum Simple Business Blueprint, und dann hast du nach diesen intensiven zwölf Wochen, die wir gemeinsam durchlaufen - Du bekommst im Kursbereich, bekommst du Materialien, Arbeitsblätter, Videos, Audios, unterstützende Übungen und die Live-Calls.

Und dann hast du noch neun weitere Monate Zeit, wo ich dich auch mit Bonus Calls unterstütze, wo du weiterhin deine Fragen stellen kannst, in der Facebook-Gruppe bin ich weiterhin für dich da, wo du jeden Tag ne Frage stellen kannst, wo wir deine Erfolge feiern, wo wir auch schauen, wo bist du vielleicht gescheitert, hast aber was ganz, ganz wichtiges probiert und dich auch da wertschätzen und anerkennen, dass du es zumindest versucht hast und ausprobiert hast und bereit warst, zu scheitern. Alles ganz, ganz wichtige Aspekte.

Du wirst umgeben sein von Gleichgesinnten, von Selbstständigen, von Unternehmerinnen, die genauso an dem Punkt stehen, wie du stehst oder schon weiter sind und von denen du lernen kannst.

Also also, ich würde es jetzt sofort wieder buchen. Ich denke so, yes, es ist so cool, das ist wirklich cool, mein bestes Wissen zusammengetragen.

Also, schau es dir an, entscheide dich dafür, wenn du deine ersten 2000 € in deinem Business verdienen willst, oder aus diesen 2000 € Investition, die das Programm kostet, 22.000 oder 44.000 € zu machen oder noch mehr. Es gibt Kund:innen, die genau das geschafft haben, also von dem ich weiß, dass sie mindestens 40.000 € und mehr rausgeholt haben aus dieser Investition. Diese Möglichkeit steht dir auch offen. Nutze sie und sei dabei! Die nächste Runde der Money Flow Academy startet im April.

Melde dich jetzt an unter <https://moneyflowacademy.de>, und da findest du alle Informationen zu den Programmen. Du findest auch nochmal den Preis, und alle Fragen, die die meisten von euch haben, haben wir auch in den FAQs zusammengetragen. Ansonsten schreib uns gerne an, dann sind wir für dich und deine Fragen da. Ich freue mich, dich in dem Programm zu sehen.