

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 83:

Was du brauchst, um als Business-Starterin juristisch abgesichert zu sein - Interview mit Dr. Britta Bradshaw



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 83 .

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.

Richtige Entscheidung trotz FoMO

Julia: Hallo, Hallo, Hallo, herzlich willkommen im zweiten Monat dieses Jahres! Spannend, wie die Zeit rennt man. Mein Januar ist spektakulär gestartet und dann kurz abgestürzt und hat sich dann wieder gefangen. Oh Mann, war das anstrengend! Also echt ein sehr, sehr voller Monat mit vielen, mit viel, viel, viel: neue Mitarbeiterinnen, großartiges Mastermind

Retreat in Berlin mit fantastischen Frauen. Also, die Gruppe ist so großartig, ich bin großer Fan. Und üblicher Weise bin ich dann ja in die USA geflogen zu meinem Coach und dem Live-Event zur Mastermind, und dieses Jahr hatte ich mich dagegen entschieden, und es war so furchtbar, da nicht dagewesen zu sein. Das war echt, ich hatte extrem starke FoMO, also Fear of Missing Out, und ähm ja, hab die, die Menschen, die ich da in diesem Kontext kennen- und schätzen gelernt habe, sehr vermisst und wäre sehr gerne dabei gewesen und fand das irgendwie echt schwierig, die ganzen Storys zu sehen. Aber ich wusste, es ist trotzdem die richtige Entscheidung gewesen oder es war definitiv die richtige Entscheidung.

Julia: Und ja, das ist vielleicht auch schon eine schöne Überleitung zu diesem Thema, weil nicht jede Entscheidung, die wir in unserer Selbstständigkeit treffen, ist leicht, und trotzdem dürfen wir lernen, Verantwortung zu übernehmen und uns halt auch nicht nur persönlich, sondern auch unternehmerisch mit uns auseinanderzusetzen und all die Themen anzunehmen, die dazugehören. Und eines dieser Themen ist halt das Thema Recht oder Juristerei, wie ich so gerne sage. Es gibt eine großartige Stütze, wenn du juristisch gut abgesichert bist, und ich kann das total gut verstehen, wenn, wenn es halt einfach schwierig ist, sich diesem Thema zuzuwenden. Ich, ich persönlich habe eine sehr gespaltene Beziehung zu Juristerei aus persönlichen Gründen, aber Frau Dr. Bradshaw, die jetzt gleich bei uns im Podcast sein wird und mit der ich ein wunderbares Gespräch geführt habe darüber, was du brauchst, um als Business Starterin juristisch abgesichert zu sein, die hilft mir sehr

dabei, all diese Klischees und Annahmen und Vorurteile, die ich so in mir trage, abzulegen, und sie hat mich wunderbar beraten bei meiner Holding-Gründung und auch in der privaten Absicherung, wo wir auch noch eine extra Podcast-Folge für euch haben. Die kommt etwas später, aber heute habe ich dir jetzt erst mal Frau Dr. Britta Bradshaw mitgebracht, die uns erklärt, was du brauchst, um als Business Starterin juristisch abgesichert zu sein. Also viel, viel Spaß bei dieser Folge, auch wenn sie vielleicht sich nicht immer gut anfühlt oder dir zeigt, dass du vielleicht die eine oder andere Lücke gerade juristisch in deinem Business hast. Keine Sorge, das ist alles zu lösen. Atme nochmal ganz tief durch, und jetzt viel Spaß mit unserem Gespräch.

Julia: Hallo! Heute haben wir einen wunderbaren Gast im Podcast Dr. Britta Bradshaw. Sie ist Rechtsanwältin und Notarin und ist spezialisiert auf Firmengründung und hat auch mir bei der Holding-Gründung sehr geholfen und die Gründung beglaubigt. Da hatten wir sehr viel Spaß in der Kanzlei am Rathaus in Hamburg, Ahrensburg, Ahrensburg bei Hamburg, richtig, genau, super! Herzlich Willkommen!

Dr. Britta Bradshaw: Ja, hallo. Vielen Dank, dass ich da sein darf.

Die absoluten juristischen Basics in der Selbständigkeit

Julia: Ja, sehr gerne, sehr, sehr gerne! Wir wollen heute mal über das Thema sprechen, was, was denn Selbstständige so juristisch benötigen oder beachten sollen, wenn sie sich selbstständig machen. Das ist ja so das Problem an der Selbstständigkeit, dass erst mal so wahnsinnig viel auf einen einprasselt, wenn man sich mit diesem Thema beschäftigt, und

dann kommen die Steuerthemen und die juristischen Themen, und das wirkt ganz schön viel. Was sind denn so die, die absoluten Basics, die juristisch notwendig sind?

Dr. Britta Bradshaw: Mhm, also in der Tat relativ viel, was man im ersten Schritt einmal erledigen muss und was eigentlich gar nicht so viel mit dem Business an sich zu tun hat, was man aber strukturell erst mal aufziehen muss, damit man dann vernünftig arbeiten kann. Und es teilt sich so ein bisschen einmal so, ähm, ja, ganz formale juristische Themen, nämlich ich muss ein Gewerbe anmelden. Ich muss mir Gedanken machen, welche Rechtsform will ich eigentlich haben. Also möchte ich das Ganze als GmbH machen oder als GbR mit mehreren Personen in einem lockeren Verbund? Oder möchte ich ein Einzelkaufmännisches Unternehmen gründen? Also, das ist im Grunde so die Vorwegüberlegung, die man sich machen muss, weil daraus dann ganz viel folgt. Also erst mal so ein bisschen Rechtsform, und wenn ich meine Rechtsform klar habe, dann geht es eigentlich weiter, nämlich wie beispielsweise also Gewerbeanmeldung. Ich brauche ein Steuerberater. Ich brauche eine Umsatzsteuernummer. Ich muss mir überlegen, was passiert mit meiner Krankenversicherung. Bin ich freiwillig versichert? Bin ich privat versichert? Was hat das für Auswirkungen beispielsweise auf die Sozialversicherung? Genau, das ist jetzt nur so ein kleiner Ausschnitt von dem, wie es eigentlich anfängt.

Wer kann mich bei den ersten Entscheidungen unterstützen?

Julia: Mhm, mhm, ja, absolut, und das genau. Und dann sind diese ganzen Formulare wahnsinnig kompliziert, und dann muss ich in Branchen einteilen lassen oder überhaupt. Die Frage, muss ich ihnen Gewerbe anmelden oder nicht? Kann ich auch freiberuflich starten? Auch das, auch das hat ja viele Komponenten, die erst mal überwältigend wirken, aber sie würden auch sagen, das wäre gut. Also, ich hab mir auch sofort den Steuerberater an die Seite geholt, weil ich dachte, wenn ich mich jetzt selber damit beschäftige, dauert das viel zu lange, und dann ging das Ruckzuck, diese Formulare auszufüllen. Die Entscheidung waren schnell getroffen, und das hat mir persönlich total viel Erleichterung verschafft. Also, das wäre jetzt diese steuerliche Komponente. Wer kann denn dabei helfen, die Entscheidung zu treffen Gewerbe oder Einzelkaufmann oder, oder freiberuflich oder, oder welche Firmengründung auch immer der notwendig ist?

Dr. Britta Bradshaw: Letztendlich, letztendlich Juristen, also der ganz klassische Anwalt. Nicht alle machen die Existenzberatung. Es müsste schon jemand auch sein, der sich mit den verschiedenen Gründungsformen auskennt, der auch so ein Gefühl dafür hat und der einen berät und nicht nur das so formaljuristisch abhaken soll. Jemand, der sich mit Existenzgründung auskennt. Und Sie haben natürlich vollkommen Recht. Es gibt freie Berufe: Architekten, Rechtsanwälte, ja Lehrbeauftragte. Ich glaube, Coaches auch, wenn ich, bin mir nicht ganz sicher, aber... ich meine ja.

Julia: Berater. Ja, doch genau! Coaches können auch, und Berater sind dann eher gewerblich. Ja!

Dr. Britta Bradshaw: Genau, die dann vielleicht gar nicht unter diese Gewerbesteuerpflicht fallen und kein Gewerbe im klassischen Sinne ausüben, und dann gibt es natürlich Dienstleistungen oder Produkte, die sind ganz klassisches Gewerbe. Also da muss ich mir erst mal einen Überblick verschaffen, und auch so ist es wichtig. Ich finde also, da sollte man an den Beratern auch nicht, nicht sparen, weil wenn man sich von Anfang an gut aufstellt, hat man es hinterher einfacher als wenn man erst mal loslegt und hinterher merkt: "Oh nee, eigentlich, zum Beispiel zahle ich jetzt viel zu viel Steuern. Ich hätte eigentlich ne GmbH machen sollen." Dann, es ist schwieriger, dass dann wiederum alles darein zu bekommen, was man in der GmbH hätte haben wollen, und daher lieber einmal vernünftig aufstellen.

Julia: Ja, absolut und da auch zu investieren und zu sagen: Okay, ich, ich gönne mir jetzt mal die ein, zwei Stunden, oder ich weiß nicht, wie lange das dann dauert, also die Sessions bei der juristischen Beratung, um dann im weiteren Verlauf...

Dr. Britta Bradshaw: Kommt halt so, kommt halt so ein bisschen darauf an, wie kompliziert es auch ist. Also was man für ein Gewerbe machen will oder was man für eine freiberufliche Tätigkeit machen möchte. Wie selbst, wie gut informiert man selbst schon aufgestellt ist, ja wie gut der Berater ist und wie schnell man dann auch zu einer Lösung zusammenfindet.

Julia: Ja.

Zur Selbständigkeit gehört auch viel Verantwortung

Dr. Britta Bradshaw: Und ich finde es auch sinnvoll, wenn Sie sagen, ich habe das alles dem Steuerberater gegeben, und der macht das alles. Das ist, finde ich auch, sinnvoll, gerade in diesen steuerlichen Dingen. Man muss dann ja auch erst mal als Selbstständiger lernen, also was, ganz klein angefangen, was ist eigentlich ne Umsatzsteuer? Ach so, die muss ich abführen. Ab wie viel muss ich die abführen? Ich muss eine Umsatzsteuervoranmeldung machen. Nichtsdestotrotz ist es natürlich so, dass, sollte mal irgendetwas schief laufen, dann muss einem sozusagen gewahr sein, dass man von der Rechtsprechung her als ein Kaufmann betrachtet wird, also als jemand, der selbstständig im Leben unterwegs ist, und an den werden natürlich andere Maßstäbe gestellt als an Lieschen Müller, die einkaufen geht. Bedeutet, ich kann das natürlich nicht alles auf meine Berater abschieben, sondern ich habe selber die Verantwortung, ich kann die Dinge ausgliedern, aber ich bin schon Freund davon, dass man alles, was man macht, auch versteht.

Julia: Absolut ja, ja, genau also das, das fand ich, finde ich auch sehr, sehr wichtig, und das ist aber auch, was, was ich bemerke, was gerade den Business-Startern total schwerfällt, die, sie wünschen sich halt so gerne. Also, da ist so eine große Sehnsucht da, dass sie das halt einfach auslagern können, und das ist auch was, wo wir auch dran arbeiten, ist halt einfach da die Bereitschaft, auch zu entwickeln, mehr und mehr und mehr Verantwortung zu übernehmen oder überhaupt zu verstehen, was gehört denn alles zu einer Selbstständigkeit dazu? Da gehört halt nicht nur dazu, dass man eine andere räumliche und zeitliche Flexibilität hat und vielleicht andere Einkommensmöglichkeiten hat, was jetzt so die, die

positiven Seiten sind, sondern es ist halt auch genau das, was Sie sagen, dass auch viel Verantwortung mit da reingehört.

Dr. Britta Bradshaw: Ja, genau also, es gehört sehr, sehr viel mehr dazu, und letztendlich ist es ja halt auch so, dass man nicht vergessen muss, dass man in dem Moment dann Unternehmer ist, und letztendlich will man damit ja Geld verdienen. Das heißt, es muss auch eine bestimmte Struktur dahinter sein. Also zum Beispiel jetzt, nur weil man ein guter Anwalt ist, ein guter Jurist ist, ist man noch lange kein guter Unternehmer und kann in eine Kanzlei so bewirtschaften, dass man auch dabei Geld verdient. Und genau das gleiche gilt natürlich für einen Coach oder für jemanden, der ein Restaurant eröffnet gleichermaßen. Also man muss sich schon mit diesen kaufmännischen Themen oder rechtlichen Themen auch auseinandersetzen. Und je größer man wird, desto rechtlicher wird es auch. Also beispielsweise, kleines Beispiel, wenn Sie Mitarbeiter einstellen, dann brauchen Sie natürlich einen schriftlichen Arbeitsvertrag. Man braucht es nicht unbedingt. Man könnte auch aufgrund mündlicher Arbeit arbeiten, aber der Gesetzgeber sagt ganz klar: schriftlicher Arbeitsvertrag, weil die Arbeitsbedingungen nachgewiesen werden müssen. Das heißt, ich muss mich schon damit auseinandersetzen, was soll, wie soll der Mitarbeiter arbeiten? Was soll der verdienen? Wo soll der arbeiten? Und dann zieht das so ein bisschen was nach sich. Also, wenn ich ein Büro habe, wo Mitarbeiter sitzen, muss ich dafür sorgen, dass der Arbeitsschutz eingehalten wird, dass die Pausenzeiten eingehalten werden, dass die Arbeitszeit dokumentiert wird. Die muss eigentlich ab ner bestimmten Größe elektronisch dokumentiert

werden. Und das sind alles so Dinge, die, die sich sozusagen dann anschließen. Gerade wenn ich mehrere Mitarbeiter habe, bin ich dann vielleicht auch schon im Bereich Berufsgenossenschaft. Ist das bei mir auch alles... Wenn ich eine Küche eröffne, ist das auch rutschfest, was ich da an Belag hab, jetzt mal ein ganz dummes Beispiel. Oder im Büro stehen meine Bildschirme so, dass, dass am besten ist vom Lichteinfall. Also, es sind alles so Dinge, die man irgendwie beachten muss. Also, es zieht immer sehr viel nach sich. Aber eigentlich ist mein Rat: nicht alles gleich auf einmal, sondern Stück für Stück. Also allererstes, welche Rechtsform ist für mich die beste? Und von da aus ganz langsam, so: Rom wurde ja auch nicht an einem Tag erbaut, und man muss ja dabei noch Geld verdienen. Man muss ja sein eigentliches Business machen.

Julia: Ja, genau, und das ist aber auch was, wo ich auch sagen würde, die, die Beratung an der Seite hilft halt, dass das Thema dann auch schnell abgeschlossen ist, sodass man dann sich einfach wieder diesen Hauptaugenmerk dann auch widmen kann und sagen kann: Okay, jetzt ist die juristische Seite geklärt, jetzt ist die steuerliche Seite geklärt, jetzt, jetzt kann ich halt einfach mich um den Umsatz kümmern und sorgen, dafür sorgen, dass ich Marketing mache und gesehen werde und mein Angebot angenommen wird. Ja!

Dr. Britta Bradshaw: Ja, genau!

Bei freien Mitarbeitern ist Vorsicht geboten

Julia: Ja, ja, okay, ja, das heißt, Firmengründung ist das allerwichtigste, das ist dann juristisch wasserdicht. Wie sieht es denn aus, wenn man

remote arbeitet? Also, meine Kunden sind viel Solo-Selbstständige oder kleinere Firmen, die vielleicht dann freie Mitarbeiter haben, die aber nicht in einem Büro gemeinsam zusammensitzen, sondern remote arbeiten? Muss man da auch einen Arbeitsvertrag haben?

Dr. Britta Bradshaw: Also, freie Mitarbeit ist ja sowieso so ein ganz spezielles Thema. Da muss man so ein bisschen vorsichtig sein. Denn wenn man freie Mitarbeiter beschäftigt und die aber nur in Anführungsstrichen zum Schein "frei" sind, sondern eigentlich wie ein Mitarbeiter behandelt werden, dann kann man bei einer sozialversicherungsrechtlichen Prüfung ganz schnell auf die Nase fallen mit der Folge, dass die Sozialversicherung sagt, derjenige ist gar nicht frei, der ist in Wirklichkeit Mitarbeiter. Und das hat die Folge, dass man dann die Beiträge nachzahlen muss. Also, das ist nicht so ganz einfach. Da muss man eben schauen, dass man möglichst, dass man einen freien Mitarbeiter hat, der möglichst nicht nur für einen selbst arbeitet, sondern der auch andere Auftragnehmer hat, also sollte in der Regel, sagt man, nicht mehr als ein Fünftel bei einem Auftraggeber erwirtschaftet werden. Das ist das eine.

Dr. Britta Bradshaw: Das andere ist, derjenige muss wirklich frei sein. Also wenn er sagt, morgen bin ich nicht da, dann ist er morgen nicht da. Natürlich klar, wenn an Projekten gearbeitet wird, hat man die Freiheit nicht. Aber was manche machen, ist, dass sie so einen freien Mitarbeiter-Vertrag machen, der so ein bisschen gehandhabt wird wie ein Arbeitsvertrag, also so und so viele Urlaubstage, und er ist weisungsgebunden und muss sich absprechen. Das sind alles Dinge, die

sprechen eher für ein Arbeitsverhältnis, und da muss man vorsichtig sein, aber sonst geht das. Wenn man wirklich freie hinzuschaltet, die wirklich frei sind, dann ist das natürlich möglich. Trotzdem sollte man auch da eine rechtliche Konstruktion haben. Also das nicht unbedingt nur auf Zuruf machen, sondern wirklich, ähm, da ist ja auch so gerade so ein bisschen das Thema, manchmal jedenfalls Kundenschutz, Kundenschutzbindung. Ich lasse den am Kunden arbeiten. Ich möchte natürlich nicht, dass er zum Kunden abspringt, weil, wie muss er sozusagen meine Marke präsentieren? Also, das sind alles Dinge, die man vertraglich festhalten sollte.

Julia: Ja, ja, ja, sehr, sehr spannend. Ja, ich glaube, gerade das Thema Scheinselbstständigkeit, das ist total wichtig, das, das mitzudenken und das halt nicht einfach der Person dann zu überlassen, sondern auch da die eigene Verantwortung zu sehen, dass das mitgeprüft wird. Auf jeden Fall sehr spannend! Was, was sind dann weitere juristische Themen, die wichtig sind? Also Arbeitsvertrag dann später, wenn eigene Mitarbeiter kommen, natürlich.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Dr. Britta Bradshaw: Mhm also, dann muss ich mir natürlich Gedanken darüber machen, wie, also damit meine ich, in welcher rechtlichen, welcher rechtlichen Konstruktion ich meine Kunden bedienen möchte beziehungsweise wie ich meine Kundenbeziehung gestalten möchte. Das heißt, habe ich mit meinen Kunden Verträge? Was habe ich für Laufzeiten? Dazu sollte man wissen, dass ein Vertrag, den ich immer

wieder für alle Kunden verwende, ein Formularvertrag ist, und bei, dabei handelt es sich um allgemeine Geschäftsbedingungen. Das heißt, da kann ich nicht einfach reinschreiben, was ich möchte, sondern da muss ich schon gucken. Es gibt viele Klauseln, die sind rechtlich gar nicht wirksam. Und da ist es im Grunde egal, ob ich allgemeine Geschäftsbedingungen habe, die auf meiner Internetseite sind, oder ob ich ein Vertragsformular verwende und das immer gleich verwende. Denn auch das sind allgemeine Geschäftsbedingungen. Also, ich muss mir halt überlegen, was macht es dann in der Summe hinterher einfacher? Ähm, wie will ich meine Kunden, auf welcher vertraglichen Grundlage will ich meine Kunden bedienen? So und wenn ich zum Beispiel Online-Dinge anbiete, also jetzt, wie Sie zum Beispiel Online-Seminare oder Online-Vorträge oder auch einen Online-Shop, Produkte, die ich online kaufen kann, ist das eine bisschen andere Grundlage, als wenn ich, ich sag mal, so ein Reinigungsservice oder aus der Haushaltsfee mache und zum Beispiel ja Putzdamen vermittele, Putzherren vermittele, also Mitarbeiter, ich Mitarbeiter habe, die bei anderen Büros oder Personen putzen, dann ist das eine andere Grundlage, weil die natürlich vor Ort arbeiten. Ist ein bisschen anders als wenn ich online ein Produkt bestelle oder eine Dienstleistung. Also das hängt so ein bisschen davon ab, und dann würde ich das schon versuchen zu strukturieren und immer die gleiche vertragliche Grundlage auch wählen, und die sollte einmal vernünftig ausgearbeitet sein.

Schutz für beide Seiten

Julia: Ja, und ich finde, das ist auch immer wichtig, es schützt ja auch beide Seiten, das auch, also sowohl die Kunden oder die Mitarbeitenden, egal ob jetzt frei oder angestellt, und auch wir selber als Unternehmer oder als Freiberufler, Selbstständige. Es ist ja immer für beide Seiten dann ganz, ganz klar geregelt und auch total hilfreich, dass es auch eine faktische, sachliche, oder eine faktische, sachliche Grundlage gibt, auf der man dann eine Geschäftsbeziehung eingeht.

Dr. Britta Bradshaw: Auf jeden Fall, weil es ist ja so, ich sehe natürlich immer so das Ende von der Kette. Also klar mache ich auch viel Vertragsgestaltung, aber manchmal eben auch Rechtsstreitigkeiten aus Verträgen. Und da wundert man sich, wie oft gar nicht klar ist, was vereinbart ist oder dass beide Parteien von unterschiedlichen Vereinbarungen ausgehen. Und das liegt oft daran, dass man vielleicht hat man so ein kleines, einen kleinen Vertrag, manchmal nicht mal das, sondern es geht alles, Email, Anruf, dann wird noch mal wieder was bestätigt, dann schreibt der eine zurück: "Ja, aber an dem Datum passt es nicht. Wir machen das dann, und dann." Und dann geht es hin und her, und da muss man vor Gericht, wenn man einen Anspruch geltend machen will, den Vertragsschluss beweisen und die Bedingungen beweisen. Und das ist tatsächlich viel schwieriger, als man denkt, weil das ist dann doch nicht so in Stein gemeißelt, was man, was man dachte, was man vereinbart hat.

Klare Leistungsbeschreibungen beugen Streitigkeiten vor

Dr. Britta Bradshaw: Und was ich auch finde, dass es mir persönlich bei meiner Selbstständigkeit am Anfang total schwergefallen, ist, die Rechnung stellen und wirklich sagen, meine Leistung kostet so und so viel, und so ist es. Und wer sie dann nicht möchte, der möchte sie nicht, dann ist es halt zu teuer. Aber dass man sich da auch aufstellt, weil man produziert sonst Streitigkeiten im Nachhinein über die Höhe des Honorars.

Julia: Ja, ja, klar. Auch da unklar zu sein oder gar nicht, also was ja auch passiert, erstaunlich oft überhaupt nicht über den Preis zu sprechen, bei einigen.

Dr. Britta Bradshaw: Ja, total. Das passiert total oft.

Julia: Und natürlich ist es ein ganz wichtiger Punkt. Also da einerseits als Bietende den Mut zu haben, genau wie Sie das auch sagen, zu sagen, das ist meine Leistung, und die kostet so viel, und andererseits aber auch für den Kunden zu sagen, okay, ich muss aber jetzt wissen, was das kostet, bevor wir in die Arbeit gehen. Also ich kenne das gerade aus dem, aus dem grafischen Bereich ganz viel, dass da gar nicht so ganz klar gesagt wird, was das eigentlich kostet. Oder auf einmal wird es dann teurer. Also auch die Bedingungen: so viel Korrekturen sind drin, und dann aber nicht mehr. Und all diese, also ne klare, deutliche Absprache, die schriftlich festgehalten ist, ist extrem hilfreich.

Dr. Britta Bradshaw: Auf jeden Fall, auf jeden Fall. Aber das ist, das ist manchmal so, und es passiert mir heute noch. Also ich hatte letztens auch eine Mandantin, und die wollte eine Leistung von mir haben, und es war

eine Gestaltung auch, und es war, es war für mich völlig klar, dass ich das ganz normal abrechne. Das war aber in so einem anderen Kontext, und die sagten hinter zu mir: "Ja, aber ich dachte, das wäre sozusagen so ne Zusatzleistung, die irgendwie damit drinnen wäre in dem Paket." Da war ich auch erst mal, dann natürlich ein bisschen, ein bisschen angefasst, aber dachte mir, okay, ich hätte es vielleicht besser kommunizieren sollen, dann wäre das Missverständnis nicht aufgetreten. Also das ist auch nochmal so mein Tipp an alle, dass man da, dass man sich da gut aufstellt, dass man auch die Rechnung professionell stellt, dass man da sich noch mal klarmacht, was muss eigentlich rein in meine Rechnung? Die Steuernummer muss rein. Ohne Steuernummer, keine Rechnung. Das dauert bei der Selbstständigkeit ja auch ein bisschen, bis man die dann hat. Genau. Dass sozusagen der Briefkopf ordentlich ist, dass mein Firmenname drauf ist, dass mein, mein Impressum dem auch entspricht, dass das alles ordentlich ist, dass man das einmal wirklich vernünftig hat.

Julia: Ja, die Adresse korrekt, Leistungsbereich oder Leistungsdatum draufsteht, die Leistung richtig beschrieben ist. Ja absolut, und dann muss man die Rechnung natürlich auch abschicken. Das machen auch einige meiner Kunden nicht so gerne.

Dr. Britta Bradshaw: Das muss man machen, das stimmt.

Julia: Das sind dann so auch so Mindset-Themen, die wir dann manchmal bearbeiten, wo es dann wirklich darum geht, auch die Rechnung frühzeitig zu stellen oder auch das vertraglich oder in den

AGBs zu regeln, wie die Rechnungsstellung funktioniert, sodass es auch da gar nicht mehr für einen selber gar keine Debatte mehr gibt und für die Kunden dann aber auch nicht, dass halt absolut klar ist, wie die, wie die Abrechnung erfolgt.

Dr. Britta Bradshaw: Und auch mit mit Vorkasse arbeiten, finde ich auch nicht schlecht, je nachdem, was es für ein Umfang ist. Das kann man durchaus machen.

Julia: Ja, genau mache ich auch nur ausschließlich, und das funktioniert super, und ich finde das halt total gut, weil dann dieses Commitment da ist. Okay, wir sind uns einig, wir möchten diese Zusammenarbeit, die sehen so und so aus, das ist ganz klar definiert, und dann ist dieser Zahlungsaspekt auch einfach aus dem Weg geräumt, und dann können wir uns halt auf die Inhalte und die eigentliche Arbeit konzentrieren. Ich finde das super angenehm, und andere Selbstständige oder Unternehmer mögen das nicht. Also viele wollen halt diese sehr regelmäßigen Einkünfte haben oder nicht in Verkaufsphasen nur verkaufen und dann einmalig viel Vorkasse und das, dann das Geld managen. Aber wenn man erst mal weiß, wie man sein Geld verwaltet, dann funktioniert das ja auch wunderbar.

Dr. Britta Bradshaw: Genau, und das gehört ja auch zum Unternehmertum dazu, dann die Rücklage zu bilden und zu wissen: "Okay, das muss jetzt für sechs Monate reichen, dieses Projekt." Das gehört alles mit dazu, zum ganzen, ganzen Lernprozess.

Julia: Ja, absolut. Was sind denn so klassische Konfliktthemen, die Sie erleben mit Selbstständigen, also entweder mit sich selber oder auch auch untereinander? Also, wir hatten eben schon Auftrag, Auftragslage ist eigentlich unklar.

Dr. Britta Bradshaw: Mhm, ja, also, Auftragslage ist unklar, dann die Zahlungslage ist unklar. Was haben wir eigentlich vereinbart? Ich dachte doch da. Das ist ganz oft unklar, und das ist natürlich einfacher, wenn man irgendwo ein Produkt kauft, was preislich ausgeschrieben ist, als wenn man jetzt zum Beispiel eine Dienstleistung, eine Agenturleistung beauftragt und das nicht richtig kommuniziert. Das finde ich.

Bei Dienstleistungen muss ja auch jemand mitmachen

Dr. Britta Bradshaw: Dann finde ich also, Gewährleistung ist manchmal ein Thema. Und das ist echt schwierig. Also das ist natürlich auch einfach, wenn ich mir was kaufe, und das Ding ist, die Sache ist kaputt, dann ist das relativ einfach. Bei einer Dienstleistung ist schon schwieriger, weil von Gesetzeswegen ist man nur geschuldet oder ist nur geschuldet, dass die Dienste erbracht werden, und erst mal nicht, dass sie gut oder schlecht bracht werden. Also wenn ich jetzt für Sie einen Fall betreue, und ich verliere den Fall und Sie sind der Auffassung, ich habe das nicht gut gemacht, dann kriege ich meine Gebühr trotzdem, weil das, die Dienstleistung ist nicht an einen Erfolg geknüpft. Und gerade bei so Agenturleistungen oder was ich jetzt öfter habe, sind Verträge, wo den Mandanten sozusagen dann versprochen wurde, die im Internet sichtbar zu machen, dass sie besser gefunden werden, dass sie höhere,

höhere Besuche haben, höhere Klickzahlen, mehr Kunden daraus generieren und der Mandant dann sagt: "Nee, das stimmt aber nicht. Das habe ich gar nicht, das haben wir gar nicht gesehen, und die haben nicht geleistet." Also so was passiert relativ oft. Ähm, kenne ich so von den, von den rechtlichen Themen. Was hat man vereinbart?

Julia: Ja, ja, und da hilft natürlich auch eine ganz klare Ausarbeitung, was, was wir als Anbietende auch wirklich garantieren können oder wofür wir auch wirklich sorgen können und was dann aber auch im Ermessen, also, bei Dienstleistungen muss ja auch jemand mitmachen. Also auch Sie können auch keinen Vertrag erstellen, wenn sie keine Informationen bekommen, um was es jetzt sich genau handelt, oder auch da geht es darum, wirklich klar zu definieren. Ich brauche all diese Informationen in diesem Zeitrahmen, um das dann auch umsetzen zu können. Sehr spannend, super gut! Was haben wir, was haben wir noch für Themen? Dann arbeitsrechtliche Sachen, also Mitarbeiter, Arbeit, Arbeitsverträge war...

Dr. Britta Bradshaw: Genau also einmal die arbeitsrechtliche Geschichte, dann mein, mein Kundenstamm. Wie will ich den eigentlich betreuen? Habe ich Lieferanten? Wie betreue ich die? Gibt's, haben die vielleicht eigene allgemeine Geschäftsbedingungen? Ähm, und aber auch so, das geht ja wieder, wollen wir ja auch noch mal drüber sprechen im anderen Zusammenhang das Thema Vorsorge. Also, was passiert eigentlich, wenn wir jetzt als Unternehmer was passiert? Kann dann eigentlich jemand an meine Konten ran? Kann derjenige das, kann das weitergeführt werden? Was ist dann eigentlich? Wer bezahlt dann meine

Gehälter für meine Mitarbeiter? Das sind so auch so Themen, um die ich mich kümmern muss und wo ich mir Gedanken drüber machen muss.

Mache ich mich lieber doch gar nicht selbständig?

Julia: Ja, absolut, ja, genau das beleuchten wir noch mal an anderer Stelle und gehen da genau drauf ein. Wie ist es denn, wenn jetzt jemand sagt: "Ich, das klingt jetzt so, nach so viel. Ich glaube, ich mache mich lieber gar nicht selbständig." Haben Sie da ermunternde Worte, es doch zu tun?

Dr. Britta Bradshaw: Ja, auf jeden Fall. Also, ich bin leidenschaftlich selbstständig. Ich habe, glaube ich, ein halbes Jahr war ich mal angestellt in der Kanzlei, und das kam für mich überhaupt nicht in Frage, weil ich finde, schon als Selbstständiger ist man ja irgendwie auch ein Freigeist, und man kann, man arbeitet viel, aber man kann sich das auch alles einteilen, und man kann selbst so viel gestalten, und ich glaube, dass das glücklicher macht. Vielleicht nicht jeden. Also ich habe auch Freundinnen, die sagen: "Oh Gott! Ich könnte gar nicht schlafen, wenn ich jetzt nicht wüsste, wo nächsten Monat das Geld herkommt." Damit muss man natürlich so ein bisschen, ein bisschen leben können, oder man kann auch mal eine Zeit lang vielleicht ein bisschen zweigleisig fahren, wenn es jetzt finanziell knapp ist, dann, ob man noch irgendwo oder man guckt, ob man in Bereiche reinkommt, wo man noch als freier Mitarbeiter irgendwie was machen kann. Aber jeder, der so dieses Unternehmertum spürt, der sollte das ausprobieren. Und ich finde halt, meine Devise ist immer so ein bisschen: Was kann eigentlich schlimmstenfalls passieren?

Und schlimmstenfalls macht man das eben wieder zu und sucht sich einen Job. Und wie heißt es? Krone richten und weitergehen.

Julia: Absolut!

Dr. Britta Bradshaw: Also, es ist auch nicht schlimm, also muss man ja auch ganz klar sagen, finde ich.

Julia: Absolut, und ich glaube, das ist, das, finde ich, ist auch ein ganz wichtiger Punkt. So da, wo man gerade ist, da kann man im Prinzip, an diesem Punkt kann man immer wieder zurückkehren. Also, wenn jetzt eine Person angestellt ist und sagt: "Okay, ich, ich spüre hier, was ich möchte was umsetzen. Ich, ich spüre und sehe Potenzial. Ich sehe Marktpotenzial und ich kann mir auch vorstellen, all diese unternehmerischen Themen auch zu lernen, weil das finde ich auch so wichtig. Also, ich wusste das auch alles nicht.

Dr. Britta Bradshaw: Nö, ich auch nicht.

Du darfst in deine Selbständigkeit hineinwachsen

Julia: Wir haben das alle gelernt. Ich hätte niemals gedacht, dass ich mich in meiner Freizeit irgendwann mal mit Steuer- und juristischen Themen auseinandersetze, freiwillig und halt auch, weil ich die Notwendigkeit sehe, und aber auch, weil wir ja auch als Selbstständige und Unternehmerinnen in diese Rolle hineinwachsen und auf einmal merken, so: "Oh, das gehört alles dazu? Wusste ich vielleicht in dem Umfeld - nee, wie sagt man das? - in diesem Umfang nicht." Oder wie Sie es auch gesagt haben, es wird ja immer mehr. Das merke ich jetzt auch an

meiner Rolle. Dieses CEO-Dasein oder eine Firma führen hat halt ganz viele andere Aspekte, die einfach Zeit erfordern und auch ein anderes Wissen erfordern. Und das können wir alles lernen auch. Und wir müssen nicht alles am ersten Tag, an der, in der Firmengründung wissen. Es ist auch etwas, wo wir so hineinwachsen dürfen, und es braucht aber die Bereitschaft, ja!

Dr. Britta Bradshaw: Das finde ich auch ganz wichtig. Also, man muss nicht sagen: "Okay, bevor ich meinen ersten Kunden beliefere mit meinen Leistungen, muss ich erst mal den perfekten Vertrag haben. Und daran arbeite ich jetzt erst mal drei Monate, und dann gehe ich erst auf dem Markt." Das machen viele. Die wollen erst mal alles komplett perfekt haben. Und ich glaube, das, das ist, ich glaube, der richtige Ansatz ist eher zu sagen: "Ich fange jetzt erst mal an und dann werde ich bei meinen ersten Kunden merken, das hätteste besser machen können, und das muss ich unbedingt schriftlich festhalten beim nächsten Mal." Und dann entwickelt sich das. Also, man muss nicht alles gleich am Anfang total perfekt haben, das geht ja auch gar nicht.

Julia: Ja, absolut, ja, absolut, und gerade auch, wenn dann der erste Kunde mal die Rechnung nicht bezahlt oder so, dann kommen die ersten auf die Idee und denken so: "Ich brauche mal, glaube ich, allgemeine Geschäftsbedingungen." Und auch das ist in Ordnung. Also selbst die perfekten allgemeinen Geschäftsbedingungen können uns vor bestimmten Situationen halt nicht unbedingt schützen. Es gibt einfach bestimmte Erlebnisse, die, die Selbstständige, oder Herausforderungen, vor die Selbstständige gestellt werden, und dann gibt es einen juristischen

Rahmen, der, der da unterstützend ist, und der muss nicht vom ersten Tag an stehen. Der darf sich halt auch entwickeln.

Dr. Britta Bradshaw: Ja, genau, ja.

Julia: Super, nee, wunderbar! Ich hoffe, dass wir jetzt keine Konfusion oder keine Angst gemacht haben, dass da so viel, so viel Themen davor... Aber ich denke, ich finde es total wichtig, das auch mal anzusprechen und zu sagen: "Denkt das einfach mal mit." Und für alle, die sich jetzt vielleicht erschreckt haben, und dachten: "Okay, ich hab, ich arbeite seit Jahren selbstständig, ich habe keinen einzigen Vertrag." Wunderbar! Jetzt wäre vielleicht ein guter Zeitpunkt, genau das zu machen. Und wer jetzt sagt: "Okay, das finde ich irgendwie spannend mit diesem ganzen juristischen Themen." Sie haben ja auch einen Podcast, wo Sie über juristische Themen sprechen. Was können wir denn da erfahren?

Dr. Britta Bradshaw: Also, ich mache mit meiner Kollegin Frau Lehnhoff zusammen einen Podcast hier aus der Kanzlei. Der ist auch, hat auch ein bisschen Unterhaltungswert, glaube ich. Also, wir machen jetzt nicht so ganz sachliche juristische Themen, aber es gibt immer Themen, wie zum Beispiel was aus dem Erbrecht oder aus dem Arbeitsrecht, oder auch eine Folge gibt es zur allgemeinen Geschäftsbedingungen. Und dann erklären wir so ein bisschen was dazu. Wir haben einen Moderator und ja, ist eigentlich immer ganz amüsan, ja!

Julia: Ja.

Dr. Britta Bradshaw: Hm!

Julia: Super!

Dr. Britta Bradshaw: Hm, heißt "Kanzlei, Kanzlei am Mikrofon" heißt der Podcast?

Julia: "Kanzlei am Mikrofon", sehr schön! Den verlinken wir auf jeden Fall auch für alle, die sagen: "Da höre ich gerne mal rein und höre mir mal an, was allgemeine Geschäftsbedingungen jetzt ausmacht." Und für alle anderen, die sagen: "Okay, ich brauche jetzt definitiv juristischen Rechtsbeistand", wohnen aber nicht in Ahrensburg. Ist das ein Problem?

Dr. Britta Bradshaw: Nein, gar kein Problem! Also wir können ja auch telefonieren oder per Zoom oder wie auch immer, Video-Call. Das ist gar kein Problem. Wenn es dann hinterher darumgeht, vielleicht eine GmbH zu errichten, wissen Sie selber, dann müssen Sie einmal nach Arnsburg kommen. Wer aber sagt: "Es mir eigentlich so weit", der kann das auch, was auch immer, in München beim Notar machen. Es ist überhaupt gar kein Problem, und ich berate ihn natürlich vorher trotzdem. Also sehr gerne einfach mal melden und dann das erste Gespräch ist für mich immer so unverbindlich und kostenfrei, wo wir dann erst mal gucken, worum geht es überhaupt, und dann findet sich eigentlich sehr schnell dann ein Ergebnis, ob man zusammenkommt, wie man zusammenkommt, was überhaupt gebraucht wird, und dann gibt es quasi individuell ein Angebot. Sehr, sehr gerne.

Julia: Wunderbar! Dann verlinken wir auch die Website, und genau und alle anderen können sich da, können Sie suchen und finden, was sie brauchen. Und ich finde also, ich habe auch relativ spät angefangen, mit

Verträgen und das alles so richtig sauber aufzusetzen. Das ist natürlich dann in einer GmbH auch noch was anderes als als Einzelunternehmer oder frei beruflich. Aber ich finde, es gibt auch halt einfach Ruhe. Wenn das Thema dann abgehakt ist, dann steht erst mal alles. Das ist, es hat ja dann auch ein Ende. Das ist halt einfach was, womit man sich dann einmal größer mit beschäftigt, und dann ist das Projekt auch für einen Moment abgeschlossen, bis dann das nächste Thema kommt.

Dr. Britta Bradshaw: Genau ja.

Julia: Super! Wunderbar! Ich danke sehr, dass Sie heute im Podcast dabei waren, und...

Dr. Britta Bradshaw: Sehr gerne! Ja, vielen Dank für die Einladung.

Julia: Sehr gerne

Dr. Britta Bradshaw: Danke, tschüss.

Julia: Tschüss!

Wenn dir dieser Podcast gefällt, willst du meine Mindset Impulse als Newsletter nicht verpassen. Wenn du dich unter <https://julia-lakaemper.com/newsletter> anmeldest, bekommst du Tipps dazu, wie dein Mindset deinen Kontostand beeinflusst, wie du deinem Gehirn ein Update verpasst, damit der Umgang mit Geld für dich entspannter wird –und was genau Brückengedanken sind und wie du sie für dich nutzen kannst. Du bekommst jede Woche frische Mindset Tipps,

*um aus deinen Gewohnheiten auszubrechen und dir bewusst und aktiv ein
Leben mit weniger Stress und mehr Geld aufzubauen.*