

Rockware GmbH & Co. KG

Von der One-Man-Show zum Unternehmen.

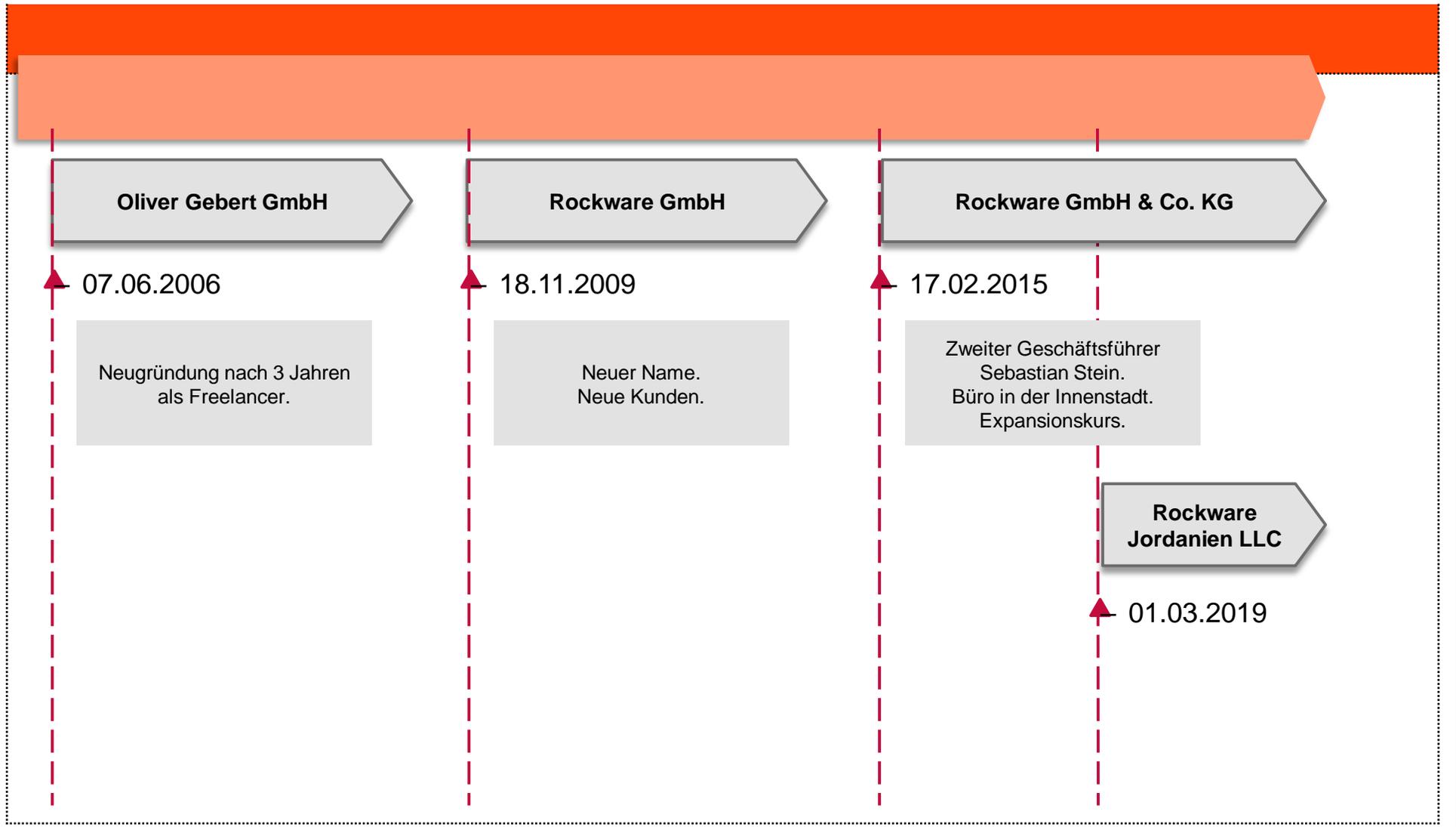
Agenda



- 1 Rockware – von der Gründung bis heute.
- 2 Gut zu wissen – Ein Sammelsurium für den Start.
- 3 Jetzt bin ich selbständig – was nun?
- 4 König Kunde.
- 5 Zu guter Letzt.

Rockware – von der Gründung bis heute.

Übersicht



Rockware – von der Gründung bis heute.

Firmengeschichte



- Bis 2003 Angestellter, Arbeitgeber insolvent.
- 2003 Freiberufler, da größter Kunde zwar interessiert, aber wg. Fusion Einstellungsstopp.
- 2006 Gründung der GmbH.
- 2014 Mitarbeiter einstellen? Wirtschaftssenioren => Faktenaufnahme + Empfehlung. => Machen. Jetzt. => erstmalig Selbstverständnis "Unternehmer".
- 2015 Büro in München. Umwandlung in GmbH & Co. KG.
- 2015 Zweiter Geschäftsführer.
- 2015 - ... Mehr Mitarbeiter.
- 2019 Größere Bürofläche, Umzug nach Heimstetten.
- 2019 Büro in Amman auf dem Campus der GJU. Kooperationsvertrag mit der Universität.
- 2019 Neue Themen / Skills.

Rockware – von der Gründung bis heute.

Meine persönliche Motivation – Freiberufl. Tätigkeit



- Warum wurde ich Freiberufler?
 - Drohende Arbeitslosigkeit.
 - Ich war der Meinung, ich bin gut in meinem Job.
 - Es gab mögliche Kunden.
 - Risiken waren mir bewusst, aber: Ein erster Auftrag war praktisch zum Greifen nahe.
- Habe ich die Entscheidung jemals hinterfragt? Ja, schon öfter.
- Würde ich die Entscheidung wieder treffen? Auf jeden Fall.
- Was sind die Nachteile?
 - Spätestens mit den ersten Mitarbeitern wurde mir bewusst, dass ich beruflich nicht nur für mich selbst verantwortlich bin.
 - Man fragt sich auch mal: Hätte ich Karriere als Angestellter machen können? Ist es den ganzen Aufwand wert?
 - Es gibt – zumindest als Freiberufler – keinen bezahlten Urlaub. Und die Lohnfortzahlung im Krankheitsfall ist auch ein Thema.

Rockware – von der Gründung bis heute.

Meine persönliche Motivation - GmbH



- Warum habe ich mich zur Gründung einer GmbH entschlossen?
 - Stärkere Trennung zwischen privaten und geschäftlichen Dingen.
 - Mitarbeiter – so dachte ich – kommen eher zu einer Firma, als zu einem Einzelkämpfer.
 - Scheinselbständigkeit war auch damals ein Thema – mit Gründung der GmbH und Anstellung einer Schreibkraft konnte ich etwas besser schlafen.
 - Es war der nächste Schritt – ich wollte nicht immer Einzelkämpfer bleiben.
- Was sind die Nachteile?
 - Alles wird etwas komplexer.
 - Und teurer.

Rockware – von der Gründung bis heute.

Highlights



- Erste gestellte Rechnung.
- Erste Überweisung eines Kunden. Ich war reich – zumindest habe ich mich so gefühlt und das Einkommen der nächsten Monate bereits im Kopf verplant.
Gefühlt innerhalb von 10s Anruf der Hausbank => Was können wir für Sie tun?
- Erste Post vom Finanzamt – absolute Ernüchterung.
- Gespräch mit einem Versicherungsvertreter – es wurde nicht besser.
- Gespräch mit dem Steuerberater – Licht am Ende des Tunnels.
- Erster Jahresabschluss – turbulent, aber am Ende doch alles Gut.

Agenda



- 1 Rockware – von der Gründung bis heute.
- 2 Gut zu wissen – Ein Sammelsurium für den Start.
- 3 Jetzt bin ich selbständig – was nun?
- 4 König Kunde.
- 5 Zu guter Letzt.

Gut zu wissen – Ein Sammelsurium für den Start.

Geschäftsidee



Geschäftsidee / Businessplan

Einschätzung	Finanzen	Feedback	Ziele	Plan B
<ul style="list-style-type: none">– Kann ich das wirklich, oder würde ich es gerne können?– Realistische Einschätzung der eigenen Fähigkeiten.	<ul style="list-style-type: none">– Einnahmen und Ausgaben realistisch, besser konservativ, schätzen.– Es geht nicht um Hobbies; am Ende sollte Geld übrig bleiben.	<ul style="list-style-type: none">– Feedback einfordern.– Was denken unbeteiligte Personen?– Aktive Wirtschaftsenioren.	<ul style="list-style-type: none">– Ziele setzen.– Am besten große Ziele.– Auftretende Probleme – und es wird Probleme geben – sehen vor großen Zielen sehr viel kleiner aus.	<ul style="list-style-type: none">– Scheitern ist immer eine Option.– Von daher ist auch ein Plan B nicht schlecht.

Go for it!

Gut zu wissen – Ein Sammelsurium für den Start.

Finanzen I



- Nötiges Einkommen: Mein damaliger Steuerberater hat mir die Faustregel „Letztes Gehalt verdreifachen“ mitgegeben – das hat sehr gut gepasst.
- Nicht zu billig anbieten. Das wirkt unseriös und man kommt ganz schlecht bei längeren Kundenbeziehungen auf höhere Sätze.
 - Kundenaussage: „Ich bezweifle stark, dass Sie so billig qualitativ hochwertige Arbeit liefern können.“
- Gerade zu in den ersten 2-3 Jahren „viel“ Geld zur Seite legen, bis sich die steuerliche Situation stabilisiert hat. Man hat u.U. schnell viel Geld auf dem Konto und gewöhnt sich auch schnell an einen höheren Lebensstandard, doch das Finanzamt will seinen Anteil vom Gewinn!
- (Die richtige) Bank mit einbeziehen. Finanzbedarf, Dispo, ... Je früher, desto besser.
 - Wir haben keine guten Erfahrungen mit Banken gemacht. Was man nicht Monate im Voraus klärt, wird meistens zum Problem.
- Unbedingt ein Geschäftskonto einrichten. So werden die Dinge von Anfang an getrennt. Das war gerade am Anfang eine große Erleichterung.
- Kein Auftrag, kein Geld. Deshalb so kalkulieren, dass die Kriegskasse auch mal für eine längere Durststrecke ausreichend ist. Urlaub mit einplanen.

Gut zu wissen – Ein Sammelsurium für den Start.

Finanzen II



- Zahlungsziele und Kosten so früh wie möglich transparent machen und fixieren.
- Je größer die Firma, desto höher die Nebenkosten, wie z.B. Büromiete, Softwarelizenzen.
 - Diese offensichtliche Erkenntnis hatten wir relativ spät. Wir „wussten“ ja, wie hoch unsere Ausgaben waren.
- Irgendwann braucht man Schreibkräfte, Projektleiter und andere Mitarbeiter, die Geld kosten, aber nicht direkt Geld einbringen. Das muss in die Preise mit einkalkuliert werden.
- Später: Controlling etablieren. Irgendwann weicht die Vorstellung der monatlichen Ausgaben mehr oder weniger stark von der Realität ab.

Gut zu wissen – Ein Sammelsurium für den Start.

Steuerberater



- Der Steuerberater unterstützt bei vielen Dingen. Rechnungsstellung, Belegwesen, ... Alles wichtige Themen, mit denen man oft nicht viel zu tun haben will – zumindest geht es mir so.
- Welche Zahlungen werden kommen?
- Welche Fristen muss man einhalten, welche Fristen können verlängert werden?
- Wie hoch sollten Vorauszahlungen beim Finanzamt angesetzt werden?
- Später: Bietet sich ein Formwechsel an?

Gut zu wissen – Ein Sammelsurium für den Start.

Rechtliche Themen



- Verträge immer vom Anwalt aufsetzen lassen. Keine Experimente, um Geld zu sparen.
- Datenschutz ist ein heikles Thema. Besser vorab informieren. Viele unserer Kunden sind sehr sensibel, was dieses Thema angeht.
- Scheinselbständigkeit. Scheinbar ist es schwierig, nicht mit diesem Thema konfrontiert zu werden – nach aktuellen Erhebungen (VGSD) ist die rechtliche Lage eher undurchsichtig. Wir sind mittlerweile groß genug, um aus dem Raster zu fallen.

Gut zu wissen – Ein Sammelsurium für den Start.

Mitarbeiter



- Irgendwann müssen Mitarbeiter her. Wenn Mitarbeiter kündigen, muss ich mich heute noch daran erinnern, das nicht persönlich zu nehmen.
- Mitarbeiterführung ist bis heute für mich eine der größeren Herausforderungen. Festgeschriebene Regeln helfen beiden Seiten, sich zu orientieren und gegenseitige Erwartungen besser einzuschätzen.

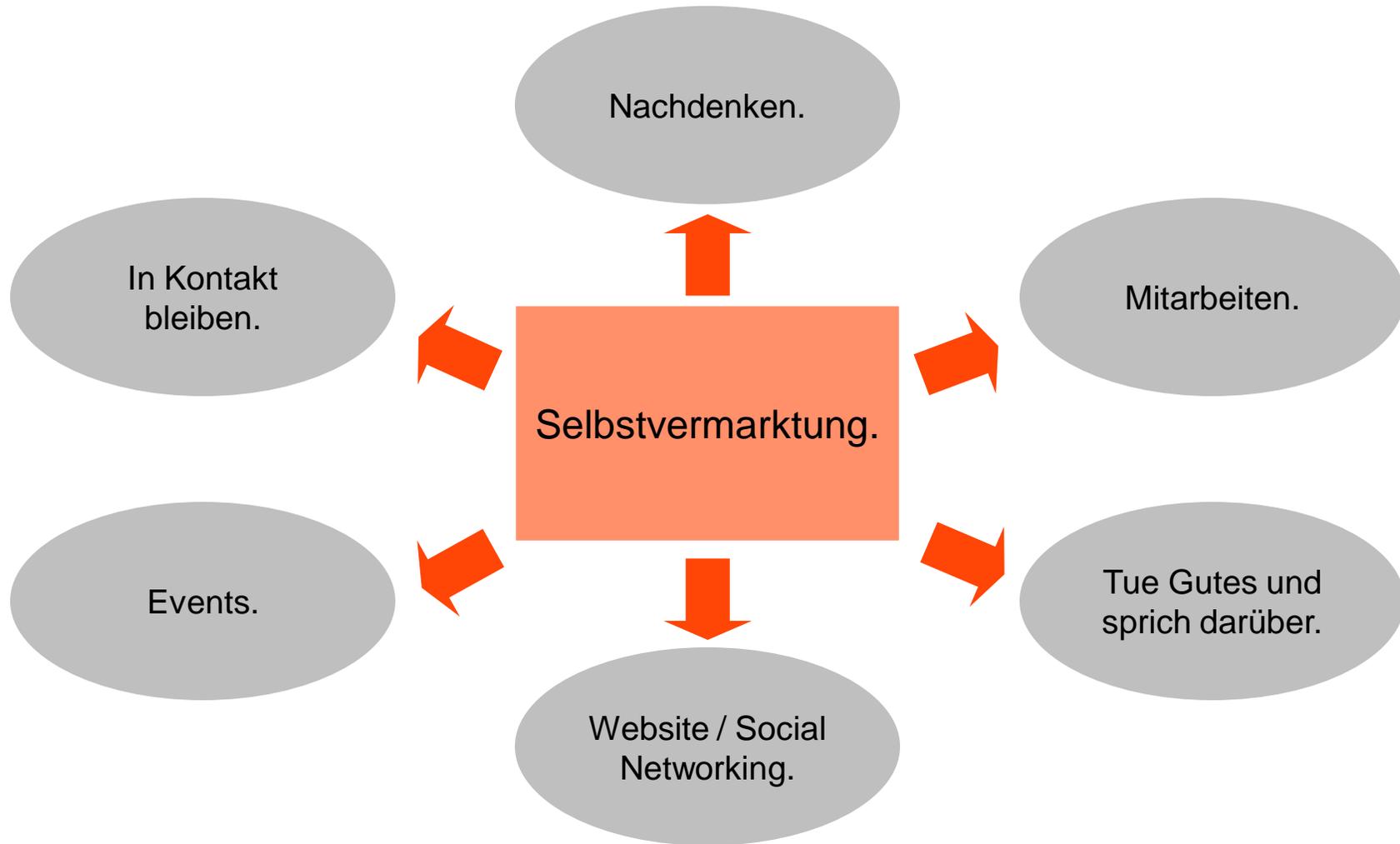
Agenda



- 1 Rockware – von der Gründung bis heute.
- 2 Gut zu wissen – Ein Sammelsurium für den Start.
- 3 Jetzt bin ich selbständig – was nun?
- 4 König Kunde.
- 5 Zu guter Letzt.

Jetzt bin ich selbständig – was nun?

Selbstvermarktung



Jetzt bin ich selbständig – was nun?

Selbstvermarktung



- Nicht alle Kraft in die Arbeit beim Kunden stecken. Wer nur arbeitet, hat keine Zeit zum Netzwerken und Nachdenken.
- Mit anderen Externen zusammenarbeiten – nicht um jeden Preis (auf Kosten anderer Personen) glänzen wollen.
- Trotzdem gilt immer noch: „Tue Gutes und sprich darüber.“
- Teilnahme an Events, Gruppen, Weiterbildungen.
- Webseite, Facebook, Xing, LinkedIn, Twitter sind nützliche Werkzeuge, um Aufmerksamkeit zu generieren.
- Kontakt halten, auch zu ehemaligen Kunden. Mitarbeiter wechseln den Arbeitgeber, lernen andere Firmen kennen – und in der Regel suchen sie dann wieder Kontakt zu Menschen, mit denen sie früher gut zusammengearbeitet haben.
- Werbung und Kontaktpflege kostet Geld. Das ist aber meist gut angelegt.

Agenda



- 1 Rockware – von der Gründung bis heute.
- 2 Gut zu wissen – Ein Sammelsurium für den Start.
- 3 Jetzt bin ich selbständig – was nun?
- 4 **König Kunde.**
- 5 Zu guter Letzt.



- Als externer Dienstleister wird man teilweise von internen Mitarbeitern als Konkurrenz betrachtet.
- Es gibt immer wieder Herausforderungen, Probleme und Katastrophen.
Ich habe gute Erfahrungen damit gemacht, solche Punkte früh zu kommunizieren. So hat der Kunde das Gefühl, dass man mit offenen Karten spielt.
- Bei Problemen die Hierarchie einhalten. Nicht direkt zum Vorgesetzten rennen. Auch wenn es sehr verlockend ist.
- Den Kunden (hier: den eigentlichen Auftraggeber) unterstützen und „gut dastehen lassen“.
Kunden sind meist dankbar für Beratung, auch wenn man eine abweichende Meinung hat.
- Bei anhaltender Beratungsresistenz des Kunden: Das Feld räumen – aber geordnet.
- Zwei Dinge, die mir ein älterer Kollege mit auf den Weg gegeben hat:
„Die wenigsten Leute machen absichtlich schlechte Arbeit.“
„Die wenigsten Menschen sind in dem, was sie beruflich machen, wirklich gut.“
Das macht die Situation in manchen Projekten nicht wirklich besser, aber leichter zu ertragen.

Agenda



- 1 Rockware – von der Gründung bis heute.
- 2 Gut zu wissen – Ein Sammelsurium für den Start.
- 3 Jetzt bin ich selbständig – was nun?
- 4 König Kunde.
- 5 Zu guter Letzt.

Zu guter Letzt.



Feiern
Sie
Erfolge!