

Martina Rosanski

**Sich selbstständig
machen in Therapie
und Beratung –
wie geht das?**

Mit einem Vorwort von Sebastian Baumann

2023

Inhalt

Vorwort	7
1 Warum dieses Buch?	9
1.1 Zum Aufbau dieses Buches	12
1.2 Hinweis zur weiblichen und männlichen	13
1.3 Noch ein Hinweis	13
2 Eine Geschichte	14
3 Trau dich, es geht	16
3.1 Der Wunsch nach Selbstständigkeit	16
3.2 Der Erfolg in der Selbstständigkeit	20
3.2.1 Ehrlichkeit zum eigenen Kompetenzprofil	21
3.2.2 Durchsetzungsfähigkeit	21
3.2.3 Eigenmotivation	22
3.2.4 Vertrauen auf das Bauchgefühl	22
3.2.5 Positive Einstellung zum Geld	23
3.2.6 Spaß	25
3.2.7 Fachliches Können	26
3.3 Die größte Hürde in der Selbstständigkeit	26
3.3.1 Akquise ist permanent	27
3.3.2 Akquise ist immer positiv	27
3.3.3 Akquise ist persönlich	28
3.3.4 Akquise ist klar	28
3.3.5 Akquise ist knapp	29
3.4 Das Systemische in der Selbstständigkeit	31
4 Die Entscheidung zur Selbstständigkeit	33
5 Und wie geht es jetzt weiter?	34
5.1 Rechtliche Pflichten in der Selbstständigkeit	34
5.1.1 Mögliche rechtliche Formen und ein Name	34
5.1.2 Steuerlicher Status – Gewerbe oder Freiberuflichkeit?	48
5.1.3 Steuern und ihre Begleichung	53

5.1.4	Notwendige und informative Berechnungen	60
5.1.5	Rechnungsstellung	70
5.1.6	Regelungen für die Werbung	74
5.1.7	Versicherungen und ihre Wirkung	75
5.2	Persönliche Gestaltungsmöglichkeiten in der Selbstständigkeit	76
5.2.1	Welches Honorar ist das richtige für meine Tätigkeit?	76
5.2.2	Regelungen zwischen Therapeutin und Klientin	77
5.2.3	Gestaltung von passender Werbung	78
5.2.4	Organisation des Alltags	79
6	Zum Schluss	82
	Über die Autorin	83

Vorwort

»Legt los, der genaue Weg entsteht beim Gehen!« So könnte man das Buch von Martina Rosanski überschreiben. Diese Prämisse prägt den Aufbau des Buches und macht es zu einem leicht lesbaren Ratgeber für alle, die sich mit Beratung und Therapie selbstständig machen möchten oder zumindest mit dem Gedanken spielen, es zu tun. Dabei hat mich die direkte Ansprache, die Fokussierung auf den initialen Inspirationsfunken, sich selbstständig machen zu wollen, richtiggehend in den Bann gezogen. Ganz natürlich bin ich meinen eigenen Weg der Selbstständigkeit noch einmal nachgegangen, war sofort verbunden mit den Herausforderungen und mit der Erlaubnis, mir Platz nehmen zu dürfen und mich mit meiner Stärke zu verbinden und sie zu leben. So führt einen das Buch direkt hinein in die eigene höchstpersönliche Haltung zur Selbstständigkeit, fast so, als säße man zusammen mit anderen leibhaftig im Seminar bei Martina Rosanski.

Ihre Kommunikationserfahrung mit Menschen, die sich auf den Weg der Selbstständigkeit gemacht haben, merkt man dem Buch an. Es werden keine Managementfloskeln à la »Wer hilfreiche Hände finden möchte, suche sie an den Enden seiner Arme« angeboten oder ein »Machen Sie es so wie ich, dann können auch Sie genauso erfolgreich sein« verkauft. Mit einer Hebammenhaltung versteht es Martina Rosanski, die richtigen Fragen zu stellen sowie ganz konkrete Tipps zu geben und Vorgehensweisen zu beschreiben.

Wer sich auf die Selbstständigkeit vorbereiten möchte, findet hier kompakt und bei überschaubarem Aufwand die wichtigsten Informationen und Denkanregungen in passenden Portionen zusammengestellt: Von der Frage der Entscheidung zur Selbstständigkeit über rechtliche Pflichten bis hin zum passenden Honorar verschafft das Buch einen sehr guten Überblick über den Weg zur Selbstständigkeit.

Das Buch macht Lust und steckt an. Alles Gute auf dem Weg zur Selbstständigkeit oder die nach der Lektüre besser begründete Entscheidung für etwas anderes!

*Sebastian Baumann
Mannheim, im Februar 2023*

3 Trau dich, es geht ...

Der persönliche Weg in die Selbstständigkeit

In diesem ersten Teil geht das Buch intensiv auf die »weichen Faktoren« bei einer Gründung ein. Sie werden gerne als etwas nachrangig betrachtet, aber eigentlich sind die »weichen Faktoren« der Garant für den Erfolg einer Gründung. Und das hat nichts damit zu tun, ob ich nun ein großes Unternehmen aufbauen will oder ein paar Stunden in der Woche meine Selbstständigkeit ausüben will.

Der persönliche Weg in die Selbstständigkeit bedeutet, das Rüstzeug für das zukünftige Unternehmen, Genuss sowie Spaß in der Selbstständigkeit zu finden und vor allem sein Können zu zeigen. Auch wenn Sie bereits eine Gründung vollzogen haben, ist es sicher hilfreich zu prüfen, welche Faktoren in der Unternehmung zu mehr Leichtigkeit und Erfolg verhelfen.

Mit diesem Teil dieses Buches beginnt die eigentliche Vorbereitung. Hier können Sie schauen, ob Sie die Grundlagen für Ihr Gründungsvorhaben richtig legen können und ob Sie sich zu einer Unternehmerin entwickeln. Dabei werden Sie feststellen, dass es gar nicht so schwer ist anzufangen.

3.1 Der Wunsch nach Selbstständigkeit

Warum möchte ich mich eigentlich selbstständig machen?

Warum möchten Sie sich eigentlich selbstständig machen? Eine gute Frage, die relativ wichtig ist für eine vielversprechende und zufriedenstellende Selbstständigkeit, selbst wenn es sich nur um eine nebenberufliche Selbstständigkeit handeln wird.

Bekannt ist, dass Deutschland nicht unbedingt ein Gründungsland ist. Deutschland ist eher ein Land der sozialversicherungspflichtig Angestellten, was unzählige Gesetze zu ihrem Schutz zeigen. Zum Schutz des Unternehmers gibt es kein einziges Gesetz. Also, volles Risiko! Dies ist der Grund, der viele davon abhält, überhaupt an eine Selbstständigkeit zu denken. Es erscheint zu unsicher in der sonst so geregelten Arbeitswelt in Deutschland.

Diese Unsicherheit und das noch immer sehr negative Bild von Unternehmern in Deutschland führen vielleicht im Bekanntenkreis

oder Ihrem Umfeld zu den gängigen Klischees, die sich um das Unternehmertum ranken. »Wie kannst du dich nur mit Familie selbstständig machen, das ist doch viel zu unsicher« oder »Du musst viel mehr arbeiten als jetzt, und was kommt dabei rum?« sind nur einige Beispiele dafür. Das ist nicht erstaunlich, sieht man doch in vielen Erhebungen immer noch das eher negativ geprägte Bild vom Unternehmertum. Auch in einer Allensbacher Studie (2019–2022)⁵ zeigt sich ein hohes Misstrauen in deutsche Unternehmen, die Bevölkerung sagt Unternehmern eher negative Eigenschaften nach als positive. Dies scheinen tradierte Rollenbilder zu sein, die sich erst gerade in der letzten Zeit zu ändern beginnen. Unbemerkt von der Öffentlichkeit, ist ein neuer Typus von Erwerbstätigen entstanden, der dem klassischen Bild des Unternehmertums nicht mehr entspricht.⁶ Dennoch bleibt das Negativbild des Unternehmers in vielen Köpfen erhalten, mit dem alle Selbstständigen leben müssen.

Auch brauchen Sie selbst eine Antwort auf die Frage, warum Sie sich selbstständig gemacht haben, besonders dann, wenn mal nicht alles so rundläuft. Nicht immer reiht sich ein Erfolg an den anderen. Manchmal sind es Irritationen von außen, die Sie diese Frage stellen lassen, manchmal sind es einfach die eigenen tiefen Täler, die es zu durchschreiten gilt. Dann ist es gut, wenn Sie etwas haben, das Sie beantworten lässt, warum Sie sich selbstständig gemacht haben. Sie brauchen eine gute Portion Eigenmotivation.

Für all die skizzierten Fragen, auf die Sie in Ihrer Selbstständigkeit treffen werden oder schon getroffen sind, brauchen Sie starke Argumente, klare Kriterien und ein gutes Standing. Haben Sie sie gefunden, können Sie in den Momenten, in denen Sie sie dringend brauchen, abrufen. Sei es zur Eigenmotivation, sei es, weil die eigene Familie oder das Umfeld mal wieder an Ihnen zweifelt. Sich diese Argumente zu erarbeiten bedeutet, sie im entscheidenden Moment tatsächlich und schnell einsetzen zu können.

Ich habe selbst in den frühen Jahren meines Berufslebens folgende prägende Erfahrung gemacht: In dieser Zeit bewarb ich mich bei

⁵ Verfügbar unter: <https://familienunternehmen.eu/allensbach-allgemeines-negatives-image-von-unternehmen-steht-positives-ansehen-der-familienunternehmen-gegenueber> [23.9.2022].

⁶ Entnommen aus: C. Sywottek (Hrsg.): Neue Arbeit. Die Ungeliebten. *brand eins* 3/2017. Verfügbar unter: <https://www.brandeins.de/magazine/brand-eins-wirtschaftsmagazin/2017/neue-arbeit/die-ungeliebten> [5.1.2023].

IKEA und wurde als Trainee und zukünftige Führungskraft eingestellt. Trotz guter weiterer Entwicklungsmöglichkeiten habe ich IKEA nach zwölf Jahren verlassen, um mich selbstständig zu machen. Denn ich hatte während dieser Jahre bei IKEA grundlegend etwas gelernt und wollte dies in meinen Beratungen weitergeben: Das Unternehmen IKEA gründet seinen Erfolg nicht darauf, dass es Möbel und vieles mehr verkauft, sondern der Erfolg beruht darauf, dass der Gründer Ingvar Kamprad eine Idee, eine Vision von seinem Unternehmen hatte. Diese bis heute gültige Vision hat ihn zu einem der größten Möbelanbieter in Deutschland und weltweit gemacht: »Gör det enkelt för dem alla«, was in Deutschland später übertragen wurde in »Den vielen Menschen einen besseren Alltag schaffen«. Diese Vision und ihr anschaulicher Erfolg haben mich nachhaltig geprägt.

Seitdem befasse ich mich in meiner Arbeitswelt damit, dass ich immer wieder zu Beratungsaufträgen von kleinen Unternehmen gerufen werde, von denen die Aussage kommt, dass die betriebswirtschaftlichen Auswertungen, dass die Zahlen im Unternehmen irgendwie nicht stimmen können. Nach einem kurzen Blick auf die Zahlen lege ich sie beiseite und eröffne das Gespräch mit der Frage: »Warum haben Sie sich eigentlich damals selbstständig gemacht?« Wenn darauf, auch nach intensivem Nachfragen, keine Antwort kommt, dann ist klar, es gibt keine Vision mehr, es gibt keine Seele mehr. Entweder wird gemeinsam daran gearbeitet, diese Vision wiederzuerlangen, oder das Unternehmen wird mit einer großen Portion Erleichterung und natürlich auch viel Trauer aufgelöst.

Übertragen auf alle Selbstständigen, würde ich sagen, wenn Sie Ihre Vision, wenn Sie Ihre Unternehmensseele gefunden, wenn Sie Ihre Idee für die zukünftige Selbstständigkeit geklärt haben, dann ist die Basis eines guten und erfolgreichen Unternehmens bereits gelegt.

Hierzu eine Übung, die wie folgt aufgebaut ist: Versuchen Sie, genau zu überlegen, was Sie zu dem Schritt in die Selbstständigkeit drängt. Warum machen Sie sich selbstständig? Warum nur? Warum sind Sie selbstständig, was hat Sie damals dazu getrieben, was war der Reiz, die Vision? Oder warum bleiben Sie nicht einfach in der bestehenden Angestelltentätigkeit und entwickeln sich dort weiter?

Schreiben Sie dann alle Aussagen nieder, die Ihnen sofort oder später einfallen, auch die verrücktesten. Lassen Sie sich selbst einen großen Freiraum, engen Sie sich nicht ein. Schreiben Sie sie auf alle Fälle nieder, lassen Sie diese Gedanken(-fetzen) nicht nur in Ihrem

Kopf kreisen. Aufgeschriebenes bleibt bestehen, Gedanken dagegen sind häufig flüchtig. Sollten Sie zu irgendeinem Zeitpunkt nicht weiterkommen, lassen Sie das Geschriebene so stehen und fügen Sie nach und nach Weiteres hinzu. Immer wieder und auch später können Sie sich das Geschriebene zur Eigenmotivation heranziehen.

Mit den folgenden Aussagen, die in meinen Seminaren geäußert wurden, gebe ich einige Anregungen. In den Seminaren haben sich die Teilnehmenden natürlich gegenseitig in Ihren Aussagen befruchtet. Hier in diesem Buch können Sie die bereits getätigten Aussagen nutzen und, wenn Sie wollen, ankreuzen. Gedacht ist aber, dass Sie selbst die Aussagen finden, die auf Sie zutreffen:

Zu den Themen des Lebens:

- Über sich hinauswachsen
- Freiheit und Unabhängigkeit
- Meinen Alltag so gestalten, dass er zu meinem Familienleben passt
- Die Gesellschaft könnte mehr von mir bekommen, als ich jetzt gebe
- Meinen Werten entsprechend
- Selbstbestimmt Geld verdienen
- Unkonventionell
- Aus der Summe dessen, was ich kann, das machen, was ich möchte
- Viel mehr Sinn in meiner Arbeit
- Eigene Einteilung des Arbeitstages
- Das tun, was mich selber begeistert, und das zu teilen
- Ich will diese Arbeit machen
- Überzeugungen leben
- Ich stell mir meine Ideen selbst zur Verfügung
- Mein Engagement = meine Zeit
- Inhalt – Ich habe ein Anliegen
- Auch im Alter noch weiterarbeiten
- Besondere Kompetenz ausleben
- Gutes Gefühl, Dinge erreicht zu haben
- Schauen, wer kommt (Resonanz des Marktes)
- Meine Profession leben (selbstbestimmt)
- Selbstbestimmerin sein
- Intensiver machen, was Spaß macht

- Meine eigenen Grenzen leben
- Höherer Verdienst

Zu den Themen der jetzigen Arbeitssituation:

- Will mich bestimmten Strukturen nicht mehr anpassen
- Nicht so abhängig sein von Hierarchien
- Raus aus dem Korsett (im Vorgehen)
- Ich erreiche andere Klienten
- Das, was ich kann, ist mehr wert als mein Gehalt
- Kein Chef mehr
- Keine Energien werden verbraucht mit »unwichtigen« Dingen
- Es gibt keinen Arbeitgeber für meine Arbeit
- Frei von ungewählten Teams
- Mehr positive Rückmeldung
- Weniger Interessenkonflikte

Haben Sie die Vision, die Ziele, das, was Sie treibt, erst einmal solide und für sich stimmig geklärt, ist das die Grundlage für ein Gelingen Ihrer Selbstständigkeit. Dies erscheint mir (und nicht nur mir) grundlegend wichtig, wichtiger als alle Zahlen und Fakten.

Denken Sie an den Spaß am eigenen Schaffen, am Querdenken, am Ausleben der Ideen im Kopf!

3.2 Der Erfolg in der Selbstständigkeit

Was macht den Erfolg aus?

Es ist spannend zu verfolgen, was den Erfolg in einer Selbstständigkeit ausmacht. Per definitionem bedeutet Erfolg das positive Ergebnis einer Bemühung⁷ oder wenn Sie die gesetzten Ziele erreichen.⁸ Auch in der Wissenschaft und Forschung gibt es viele Untersuchungen zu diesem Begriff, viele Bücher wurden hierzu geschrieben, sie unterscheiden sich nicht sehr in ihren Ergebnissen. Neben all den Faktoren »guter Businessplan«, »solide Finanzierung« oder »kreatives Marketing« kommen viele der Untersuchungen und Autoren zu dem Ergebnis:

⁷ Oxford Languages über Google [30.8.2021].

⁸ Siehe: <https://de.wikipedia.org/wiki/Erfolg> [23.9.2022].

Der Erfolg ist immer sehr persönlich. Auch ein Zitat von Stephen R. Covey (US-amerikanischer Bestseller-Autor über Management-Methoden) unterstützt diese Aussage: »Für den Erfolg ist die eigene Persönlichkeit mit am wichtigsten.«⁹

Versuchen Sie mithin, Erfolg für sich selbst zu definieren, dieser Begriff ist und bleibt immer sehr individuell und persönlich.

Welche Faktoren spielen also dann eine Rolle für den Erfolg, wenn er von Ihrer Persönlichkeit abhängt? Ich biete Ihnen hier einige Faktoren, die vielleicht für Sie entscheidend sein können:

3.2.1 Ehrlichkeit zum eigenen Kompetenzprofil

In der Selbstständigkeit ist für Ihr berufliches Umfeld und Ihr Aufgabenspektrum entscheidend zu wissen, was Sie können und was Sie nicht können. Also die Kompetenzen genau abzustecken und hierbei Ehrlichkeit walten zu lassen. Das macht Sie einerseits authentisch, und andererseits erscheinen nur diejenigen Klientinnen, die Sie auch wirklich haben wollen.

Viele Therapeutinnen haben unzählige Fort- und Weiterbildungen durchlaufen, die sie alle auf ihrem Flyer oder ihrer Internetseite darstellen. Mit den Augen eines Fachpublikums gesehen, ist dies korrekt und richtig, mit den Augen einer Klientin gesehen, kann dies verwirrend sein. Kann eine Klientin einschätzen, ob eine Fortbildung nach XYZ eine angesehene Fortbildung war oder nicht? Nein, kann sie meist nicht. Also reduzieren Sie die Beschreibung Ihrer Kompetenzen auf das Notwendige und Wichtige, eine sehr klare Darstellung Ihrer Kompetenzen ist gefragt. Nehmen Sie Ihre grundlegende Ausbildung als Aufhänger, oftmals macht gerade das Sie interessant. Auch wenn es nicht dem gängigen Bild einer Therapeutin oder Beraterin entspricht. Auch als Krankenschwester oder Einzelhandelskauffrau sind Sie für bestimmte Menschen hochinteressant. All das macht Sie ja aus und hat Sie außerdem zu dem gemacht, was Sie heute sind.

3.2.2 Durchsetzungsfähigkeit

Sich mit diesen Kompetenzen am Markt durchzusetzen ist eine Fähigkeit, die in der Selbstständigkeit tatsächlich gefragt ist. Aber es ist leichter, als Sie denken. Wenn Sie Ihre Kompetenzen geklärt haben, formulieren Sie sie überzeugend, also ohne jegliche Konjunktive wie

⁹ S. R. Covey (2016): Die 7 Wege zur Effektivität. Offenbach a. M. (Gabal).

»möchte«, »könnte«, »sollte«, »müsste«, »hätte« oder dergleichen. Auch Entschuldigungen durch »Ich bin ja erst am Anfang« oder »Ich bin ja leider keine Psychotherapeutin« setzt Sie als Person herab und wird als Unsicherheit bei Ihrem Gegenüber empfunden. Also bedeutet Durchsetzungsfähigkeit kraftvolles und klares Argumentieren.

Wenn Sie jetzt innerlich argumentieren, dass Sie sicherlich für eine solche Ansage nicht genügend bereit oder gar ausgebildet sind – wie es leider insbesondere Frauen sehr gerne denken –, dann nehmen Sie sich diese Aussage vielleicht einmal zu Herzen:

Es ist besser, unvollkommen zu beginnen, als perfekt zu zögern!¹⁰
Ich finde sie sehr treffend.

3.2.3 Eigenmotivation

Einer der Erfolgsmomente in der Selbstständigkeit ist die Eigenmotivation. Insbesondere dann, wenn mal etwas nicht so gut gelingt, wie Sie es sich vorstellen. Auch gibt es keine vorgesetzte Person, die Ihnen eventuell dabei hilft, sich wieder zu motivieren. Sie müssen es alleine tun.

Der Moment, in denen einem die Motivation entgleitet, ist genau der Moment, in dem man glaubt, die Hoheit über sein eigenes Handeln verloren zu haben. Es gilt also hier, sich das Handeln zurückzuerobern. Gut ist es, sich für die Eigenmotivation vorzustellen, wie Sie wieder ins Handeln kommen, wahrscheinlich mit kleinen Schritten, kleinen Zielen mit klaren Zeitfristen. Und dann ein Blick zurück auf das, was Sie (wieder mal) geschafft haben.

Gut ist es auch, sich für das Getane selbst zu loben und/oder zu belohnen. Vielleicht mit einem großen Eis, einem tollen Essen oder auch einer kleinen Auszeit nur für sich selbst. Sehr gut ist es, sich in diesen Momenten wieder daran zu erinnern, was Sie sich in vorigen Abschnitten erarbeitet haben, mit der Frage: »Warum machen Sie sich eigentlich selbstständig?« Die Antworten auf diese Frage sollten nun greifen, egal wie irrational sie auch nach außen hin aussehen. Und schon wissen Sie wieder, warum Sie das alles machen, und sind motivierter.

3.2.4 Vertrauen auf das Bauchgefühl

»Während sich die Ratio oft eindimensional, um nicht zu sagen dumm verhält, erweist sich das vermeintlich Irrationale häufig klüger als die

¹⁰ Thomas Alva Edison (1847–1931), US-amerikanischer Erfinder und Unternehmer.

Vernunft«, sagt Bas Kast,¹¹ ein anerkannter Wissenschaftsjournalist. Dies will heißen, dass wir in komplexen oder vielleicht auch kritischen Situationen häufiger auf unser Bauchgefühl, sprich: unsere Intuition hören sollten, als die Vernunft walten zu lassen. Häufiger kommen wir damit zu zufriedenstellenderen Ergebnissen.

Sehr häufig trifft man auf dieses Phänomen der Intuition im Rahmen von Einstellungsgesprächen. Alle Parameter, die abgefragt werden, stimmen, die Person, die vor einem sitzt, scheint die richtige zu sein, und dennoch ... es bleibt ein seltsames Gefühl, welches sich nicht eindeutig bestimmen lässt. Meine eigene Erfahrung zeigt, dass ich hier bestens damit gefahren bin, genau in solchen Momenten, wenn sich das Bauchgefühl so deutlich meldet, auch darauf zu hören. Das lässt sich trainieren wie ein Muskel und macht außerdem auch noch Spaß.

Versuchen Sie es!

3.2.5 Positive Einstellung zum Geld

Sollten Sie sich selbstständig machen oder es bereits sein, ist dieser Faktor ein wichtiger: die positive Einstellung zum Geld. In erster Linie muss klar sein, dass Sie für Geld arbeiten wollen. In der zweiten Linie muss klar sein, dass Sie dafür verantwortlich sind, dass Sie auch das entsprechende Geld als Honorar von den Klientinnen nehmen werden. Gerade in der Therapeutenbranche liegt eine wie auch immer entstandene Membran um diese Branche herum, die verhindert, dass angemessene Honorare genommen werden (dürfen). Die Aussagen hierzu sind häufig: »Ich weiß nicht, wie ich meinen Klientinnen das sagen soll, dass die dafür auch noch Geld bezahlen sollen, die haben doch schon Sorgen genug!«, »Meine Klientel hat das Geld einfach nicht!«, »Kann ich denn überhaupt genügend helfen?«, »Bin ich das denn überhaupt wert?«, »Ich fange doch gerade erst an, da kann ich doch nicht so viel verlangen, oder?« usw. ...

Vielleicht kommt Ihnen der eine oder andere Gedanke bekannt vor. Sollte dem so sein, dann zitiere ich hier eine schöne Aussage einer Unternehmerin mit einem Coaching-Institut in München: »Ich nehme 260 Euro die Stunde, und dies aus drei Gründen: Erstens habe ich viel Lebenserfahrung, zweitens bin ich gut ausgebildet, und drittens bekommt mein Klient eine Stunde meines Lebens geschenkt.«

¹¹ B. Kast (2007): *Wie der Bauch dem Kopf beim Denken hilft*. Frankfurt a. M. (S. Fischer).

Das halte ich für eine sehr gute, wenn auch provokative Aussage.

Es muss nicht dieses Honorar sein, aber ein angemessenes Honorar sollte es sein. Vielleicht sollte man die Frage der positiven Haltung zum Geld eher so beantworten, dass wir alle nicht wissen, welche Prioritäten die Menschen für ihre Geldausgabe sich selbst setzen. Manche haben im Hintergrund viel Geld, zeigen sich aber eher geizig, andere stellen sich als großzügig dar, haben aber im Hintergrund nicht viel Geld. Das Sprichwort »Über Geld spricht man nicht« ist auch so eines, welches sich in Deutschland besonders gut hält.

Wie erkennen Sie also, wie viel Geld Ihre Klientin hat, damit Sie das richtige Honorar nehmen können? Sie erkennen es nicht! Aus diesem Grunde müssen Sie die Frage nach dem Geld vorher für sich klären. Mit welchem Honorar fühlen Sie sich wohl und können es sicher und ohne Scham nennen? Bei welchem Honorar fühlen Sie sich unter Wert verkauft, nicht richtig anerkannt? Hier eine Balance zu finden ist sicher nicht einfach. Vielleicht helfen einige der Kalkulationen, die ich im Nachfolgenden noch in diesem Buch erläutern werde.

Ein kleines Beispiel hierzu: Ich habe deutlich einschränkende Rückenschmerzen, und es ist klar, dass ich ohne osteopathische Hilfe nicht weiterkomme. Freunde von mir nennen mir eine gute Osteopathin, die Zauberhände haben soll. Ich rufe also dort an, und wir vereinbaren doch tatsächlich einen baldigen Termin. Während ich noch innerlich jubele, meint meine Osteopathin: »Ich koste *aber* 80 Euro die Stunde.« Fassungslos sage ich ihr, dass das kein Problem sei, noch fassungsloser bin ich über diese Aussage. Ich hätte in meiner Not 160 Euro (und mehr) akzeptiert.

An diesem Beispiel wird klar, dass mich nicht die Summe so fassungslos gemacht hat, sondern dass diese Frau mit den Zauberhänden ein kleines, aber entscheidendes Wörtchen wie »aber« einfügt. Dieses kleine Wort zeigt ihre Einstellung zum Geld. Sie ist sich nicht ganz sicher mit ihrer Aussage, und bei mir kommt genau diese Unsicherheit an. Nach der Behandlung konnte ich ihre Zauberhände bestätigen, denn ich war nahezu schmerzfrei. Ich habe ihr meine Fassungslosigkeit erläutert, und sie bestätigte, dass sie sich nicht sicher sei, ob sie nicht vielleicht doch etwas zu teuer sei. Sie mache das schließlich mit viel Spaß, es falle ihr so leicht. Hm?

Arbeit kann Spaß machen, und trotzdem können Sie so viel Geld dafür nehmen, wie Sie wollen. Es werden sich einige von uns abwenden, wenn wir zu teuer sein sollten, aber einige werden sich auch von

uns abwenden, wenn wir zu billig sein sollten. In der Selbstständigkeit müssen wir lernen, dies auszuhalten. Aber im Supermarkt haben wir ja auch die Möglichkeit auszuwählen, nehmen wir heute den Billig-Joghurt oder den teuren oder etwas dazwischen. Genauso können Ihre Klientinnen auswählen, und sie tun es sicher. Also forschen Sie nach Ihrer Einstellung zum Geld, akzeptieren Sie, dass Sie eine Dienstleistung verkaufen, die Geld kostet und Ihre Klientinnen sich für oder gegen Sie entscheiden werden. Damit klärt sich auch für Sie das richtige Honorar!

Erster Hinweis: In den Seminaren wurde über die Honorarhöhe gesprochen, und ich will Ihnen das Ergebnis nicht vorenthalten. In vielen Fällen bewegen sich die Therapeutinnen (im Jahr 2022) bei einem Satz zwischen 80 und 120 Euro für eine ganze Stunde.

Zweiter Hinweis: Auch wurde in den Seminaren immer intensiv darüber diskutiert, ob die erste Beratungs- oder Therapiestunde umsonst angeboten werden sollte. Im Großen und Ganzen sind sich viele darin einig, dass sie gerade in den ersten Stunden den meisten Effekt erzielen, und deswegen sollte auch diese Stunde bezahlt sein. Aber entscheiden Sie *selbst!*

Dritter Hinweis: Auch wurde das Thema erörtert, dass einige Therapeutinnen sich nicht trauen, zu Beginn ein solches Honorar zu nehmen. Wenn Sie Ihr Honorar geklärt haben, bleiben Sie dabei, in Ausnahmefällen können Sie abweichen, aber nur indem Sie dies deutlich mitteilen: Heute mache ich Ihnen ein einmaliges Angebot, das gilt aber nur für Sie! Oder so ähnlich. Lassen Sie sich nicht von Klientinnen überreden, doch mit dem Honorar runterzugehen, sie könnten nicht so viel bezahlen.

Es wäre schade, wenn Sie sich unter Wert verkaufen würden.

Sollte Ihre Klientel tatsächlich diese Honorare nicht aufbringen können, vielleicht weil es sich um Kinder und Jugendliche handelt, suchen Sie nach ergänzenden Finanzierungsarten wie (Teil-)Finanzierung Ihres Honorars über das Jugendamt oder über einen Trägerverein, oder gründen Sie gar selbst einen Verein.

3.2.6 Spaß

Was hat Spaß in der Selbstständigkeit zu suchen, hier geht es um ernste Dinge, werden Sie vielleicht immer mal wieder hören. Ich dagegen wage zu behaupten, was sollte der ganze Aufwand hin zur Selbstständigkeit, wenn es keinen Spaß machen würde? Klare Definition für diesen Punkt: Macht es Ihnen keinen Spaß, sollten Sie es lassen!