„Wenn die Arbeit brennt“

Wie du nach einer Kündigung, einer Insolvenz oder einem Stellenabbau neue Wege findest und echte Unabhängigkeit erlangst.



Erfolgsebook

Wenn die Arbeit brennt

Wie du nach einer Kündigung, einer Insolvenz oder einem Stellenabbau neue Wege findest und echte Unabhängigkeit erlangst.

Andreas Schulze Verlag

Leseprobe

https://erfolgsebook.com

Inhaltsverzeichnis

TEIL I – DER SCHOCK UND DIE ERSTE ORDNUNG

Kapitel 1: Der erste kühle Kopf
Kapitel 2: Es ist nicht Ihr persönliches Versagen
Kapitel 3: Was gerade wirklich passiert
Kapitel 4: Kassensturz ohne Selbstbetrug
Kapitel 5: Rechte, Ämter, Fristen – ohne Verzweiflung

TEIL II – DER EHRLICHE BLICK AUF DIE EIGENE LAGE

Kapitel 6: Was kann ich wirklich?
Kapitel 7: Der Mythos „Zu alt für etwas Neues“
Kapitel 8: Ungenutzte Talente aus Hobby und Alltag
Kapitel 9: Der Mut, Nein zu sagen
Kapitel 10: Familie, Scham und Selbstwert

TEIL III – BODENSTÄNDIGE SELBSTSTÄNDIGKEIT IM NAHBEREICH

Kapitel 11: Wo brennt der Bedarf?
Kapitel 12: Dienstleistung als Prinzip
Kapitel 13: Objekt- und Seniorenbetreuung
Kapitel 14: Fahrdienste, Logistik, Mikrodienstleistungen
Kapitel 15: Vermietung, Verleih, Reparatur
Kapitel 16: Selbstständigkeit ohne Startkapital
Kapitel 17: Das Kleinunternehmen nach § 19 UStG
Kapitel 18: Förderungen und Gründungszuschuss
Kapitel 19: Vom Nebenerwerb zur Hauptexistenz

TEIL IV – DIGITALE ARBEIT OHNE HYPE

Kapitel 20: Was ortsunabhängiges Arbeiten wirklich bedeutet
Kapitel 21: Technische Grundausstattung
Kapitel 22: Virtuelle Assistenz
Kapitel 23: Texterstellung, Lektorat, Transkription

Kapitel 24: Kundenservice und Support im Homeoffice
Kapitel 25: Datenerfassung, Recherche, digitale Ordnung
Kapitel 26: Online-Nachhilfe und Seniorenschulung
Kapitel 27: Beratung und Coaching mit Fachwissen
Kapitel 28: E-Commerce ohne eigenes Lager
Kapitel 29: Verkaufen über Plattformen
Kapitel 30: Nischenshop und Print-on-Demand
Kapitel 31: Digitale Infoprodukte
Kapitel 32: Affiliate-Marketing verständlich
Kapitel 33: Content und Nischen-Websites
Kapitel 34: Social Media Management für lokale Geschäfte
Kapitel 35: Buchhaltung und Büroservice digital
Kapitel 36: Regional und digital kombinieren
Kapitel 37: Unseriöse Angebote erkennen
Kapitel 38: Realistischer Zeitaufwand bis zu ersten Einnahmen
Kapitel 39: Disziplin im Homeoffice
Kapitel 40: Umgang mit Rückschlägen
Kapitel 41: Aufbauen trotz Übergangsjob
Kapitel 42: Resilienz im beruflichen Wandel

TEIL V – ABSICHERUNG. NETZWERK. PREIS

Kapitel 43: Absicherung für Selbstständige
Kapitel 44: Netzwerken vor Ort
Kapitel 45: Die ersten Kunden im direkten Umfeld
Kapitel 46: Mundpropaganda gezielt einsetzen
Kapitel 47: Vertrauen durch Zuverlässigkeit
Kapitel 48: Preisfindung ohne Selbstausbeutung
Kapitel 49: Verkaufsgespräche ohne Scheu
Kapitel 50: Einfache Buchführung
Kapitel 51: Steuern verstehen und Rücklagen bilden
Kapitel 52: Kostenlose Werkzeuge und KI als Assistent
Kapitel 53: Weiterbildung in Eigenregie

TEIL VI – WACHSTUM. GRENZEN. WÜRDE

Kapitel 54: Abschied von alten Denkweisen
Kapitel 55: Flexibilität als Schutz
Kapitel 56: Mehrere Einkommensströme
Kapitel 57: Schrittweiser Ausbau
Kapitel 58: Kooperationen mit anderen Selbstständigen
Kapitel 59: Professionell auftreten mit bescheidenen Mitteln
Kapitel 60: Unnötige Ausgaben vermeiden
Kapitel 61: Nein zu unrentablen Kunden
Kapitel 62: Lebensqualität durch eigene Zeiteinteilung
Kapitel 63: Gesundheit als Kapital
Kapitel 64: Arbeit und Feierabend trennen

TEIL VII – UNABHÄNGIGKEIT ALS HALTUNG

Kapitel 65: Glaube an eine bessere Zukunft
Kapitel 66: Vorbilder später Quereinsteiger
Kapitel 67: Krisen als Anfang
Kapitel 68: Stolz auf das eigene Werk
Kapitel 69: Angst vor der nächsten Krise verlieren
Kapitel 70: Das Geschäft krisenfest machen
Kapitel 71: Zuversicht an Familie und Kinder weitergeben
Kapitel 72: Schutz vor Altersarmut
Kapitel 73: Dankbarkeit für den Mut
Kapitel 74: Vom Bittsteller zum Gestalter
Kapitel 75: Unabhängigkeit im Alltag leben
Kapitel 76: Anpassung als Gewohnheit
Kapitel 77: Souveränität – nie wieder Angst vor Kündigung
Kapitel 78: Das Fundament Ihrer Freiheit

Kapitel 1: Der erste kühle Kopf

Der Moment, in dem die Nachricht kommt, hat keine Dramaturgie. Kein Drehbuch, keine Musik, keinen Schnitt. Es gibt nur einen Satz, der alles verändert. „Wir müssen uns von Ihnen trennen." Oder: „Der Insolvenzantrag ist gestellt." Oder: „Die Abteilung wird geschlossen." Danach ist der Tag kein normaler Tag mehr, auch wenn die Sonne weiter scheint und draußen jemand den Müll rausbringt.

Was in diesem Moment in Ihnen vorgeht, ist keine Schwäche. Es ist Biologie. Der Körper reagiert auf eine Bedrohung, die er nicht einordnen kann, mit einem uralten Programm: Alarm. Herzschlag schneller, Atmung flacher, Muskeln angespannt, Gedanken entweder rasend oder wie ausgeschaltet. Manche Menschen hören in diesem Moment nur noch ein Rauschen. Andere funktionieren äußerlich perfekt und merken erst drei Tage später, dass sie die ganze Zeit nichts gegessen haben. Beides ist normal. Beides ist der Versuch eines Körpers, mit einer Situation fertigzuwerden, für die er keine eingebaute Lösung hat.

Das Problem ist nicht der Schock. Das Problem ist, was man im Schock tut.

In den ersten Stunden nach einer Kündigung werden die teuersten Fehler gemacht. Nicht, weil die Menschen dumm sind, sondern weil ihr Denken in diesem Moment auf Notfall umgeschaltet hat. Der Teil des Gehirns, der langfristig plant und Konsequenzen abwägt, arbeitet dann nur eingeschränkt. Stattdessen übernimmt der Teil, der auf sofortige Gefahrenabwehr spezialisiert ist. Er sagt: Handle jetzt. Er sagt nicht: Handle klug.

Deshalb passieren Dinge wie diese: Jemand kündigt aus Trotz eine Versicherung, die er später braucht. Jemand sagt einem Vorgesetzten Dinge, die später in einem Zeugnis auftauchen. Jemand unterschreibt einen Aufhebungsvertrag, weil er den Raum verlassen will. Jemand erzählt es sofort in der Familie, bevor er selbst weiß, was er eigentlich denkt.

Jemand beginnt am selben Abend, Bewerbungen zu schreiben, ohne zu wissen, was er eigentlich sucht.

Nichts davon ist unverzeihlich. Aber alles davon macht die nächsten Wochen schwerer, als sie sein müssten.

Die erste Regel lautet deshalb: Die ersten 24 Stunden gehören nicht der Entscheidung. Sie gehören der Ordnung.

Das bedeutet nicht, dass Sie sich hinlegen und weinen sollen, obwohl auch das sein darf. Es bedeutet, dass Sie in den ersten 24 Stunden keine Entscheidung treffen, die Sie nicht rückgängig machen können. Keine Unterschrift. Keine Kündigung von Verträgen. Keine endgültigen Absagen. Keine Nachrichten an Menschen, die Sie später vielleicht noch brauchen. Keine großen Ankündigungen. Keine Selbstverurteilung.

Was Sie in diesen 24 Stunden tun können, ist etwas anderes. Etwas Kleines, Konkretes, Körperliches. Sie können den Brief, den Sie bekommen haben, an einen Ort legen, an dem er nicht verschwindet, aber auch nicht auf dem Küchentisch liegt. Sie können ein Blatt Papier nehmen und aufschreiben, was Sie wissen und was Sie nicht wissen. Sie können jemanden anrufen, dem Sie vertrauen, und nur sagen: „Ich muss dir etwas erzählen, aber ich möchte heute keine Ratschläge." Sie können essen. Sie können schlafen, wenn es geht. Sie können spazieren gehen, ohne das Handy in der Hand.

Das klingt banal. Es ist nicht banal. Es ist die Grundlage dafür, dass Sie in den nächsten Tagen und Wochen handlungsfähig bleiben. Wer in den ersten 24 Stunden alles auf einmal lösen will, löst meistens nichts und verliert Kraft, die er später braucht.

Es gibt einen zweiten Grund, warum die ersten 24 Stunden nicht dem Handeln gehören: Sie wissen in diesem Moment noch gar nicht, was wirklich passiert ist. Sie kennen den Satz, den man Ihnen gesagt hat. Sie kennen nicht die Bedingungen. Sie kennen nicht die Fristen. Sie kennen nicht die Ansprüche, die Ihnen zustehen. Sie kennen nicht die Möglichkeiten, die sich daraus ergeben. All das kommt in den nächsten Tagen. Wer zu früh handelt, handelt auf einer Grundlage, die er noch nicht überprüft hat.

Vielleicht haben Sie gerade das Gefühl, dass ich Ihnen etwas wegnehme. Die Möglichkeit, sofort etwas zu tun. Das Gefühl, die Kontrolle zurückzuholen. Ich verstehe das. Aber die Kontrolle, die man in den ersten Stunden zurückholt, ist oft eine Illusion. Die echte Kontrolle beginnt, wenn man weiß, wo man steht. Und das weiß man erst, wenn der erste Sturm vorbei ist.

Was Sie in den ersten 24 Stunden wirklich tun können, ist etwas anderes: Sie können sich selbst beobachten. Nicht bewerten, nur beobachten. Was macht die Nachricht mit Ihnen? Schlafen Sie? Essen Sie? Reden Sie? Schweigen Sie? Suchen Sie Nähe oder ziehen Sie sich zurück? All das sind Informationen über Sie selbst, die in den nächsten Wochen wichtig werden. Wer weiß, wie er auf eine Krise reagiert, kann sich besser darauf einstellen.

Manche Menschen merken in diesen Stunden, dass sie vor allem eines empfinden: Erleichterung. Auch das darf sein. Nicht jede Kündigung ist ein Unglück. Manchmal endet

etwas, das schon lange nicht mehr gut war. Auch dieses Gefühl hat seinen Platz, und es ist kein Grund, sich dafür zu schämen.

Andere merken, dass sie vor allem Angst haben. Nicht vor dem Geld, obwohl auch das dazugehört. Sondern vor dem, was andere denken. Vor der Frage: „Und, was machst du jetzt?“ Vor dem Gefühl, nicht mehr dazuzugehören. Auch das ist ehrlich, und auch dafür ist in den nächsten Tagen Platz.

Was in den ersten 24 Stunden nicht passieren sollte, ist Folgendes: dass Sie sich selbst die Schuld geben, bevor Sie überhaupt wissen, was passiert ist. Dass Sie sich als Versager bezeichnen, bevor Sie die Zahlen kennen. Dass Sie glauben, Ihr ganzes Leben sei gescheitert, weil ein Arbeitsverhältnis endet. Diese Gedanken kommen von selbst. Sie müssen ihnen nicht folgen.

Es gibt einen Satz, der in den ersten Tagen oft hilft, auch wenn er zunächst seltsam klingt: „Das ist ein Ereignis, kein Urteil.“ Ein Ereignis kann man untersuchen, einordnen, darauf reagieren. Ein Urteil kann man nur annehmen oder ablehnen. Die Kündigung ist ein Ereignis. Was sie bedeutet, entscheidet sich in den nächsten Wochen, nicht in den nächsten Stunden.

Wenn Sie das Gefühl haben, dass Sie in den ersten 24 Stunden nichts tun können, dann stimmt das nicht ganz. Sie können eines tun: sich erlauben, dass es weh tut. Ohne sofort eine Lösung zu suchen. Ohne sofort stark sein zu müssen. Ohne sofort zu wissen, wie es weitergeht. Das ist keine Schwäche. Das ist die Voraussetzung dafür, dass Sie in den nächsten Tagen klar denken können.

Am Ende der ersten 24 Stunden steht kein Plan. Es steht auch keine Hoffnung. Es steht nur eines: Sie sind noch da. Sie haben die Nachricht überlebt. Sie haben nichts getan, was Sie später bereuen müssten. Und Sie haben sich die Möglichkeit offengehalten, in den nächsten Tagen in Ruhe zu entscheiden, was zu tun ist.

Das ist mehr, als es klingt. Es ist der erste kühle Kopf nach dem ersten Schock. Und es ist die Grundlage für alles, was danach kommt.

Aus Kapitel 11: Wo brennt der Bedarf?

Es gibt eine Frage, die am Anfang jeder Selbstständigkeit steht. Sie lautet nicht: „Was kann ich gut?“ Sie lautet nicht: „Was macht mir Spaß?“ Sie lautet: „Wo brennt der Bedarf?“

Diese Frage ist entscheidend. Denn es nützt nichts, etwas anzubieten, das niemand braucht. Es nützt auch nichts, etwas anzubieten, das alle anbieten. Wer eine Lücke findet, hat einen Vorteil. Wer keine Lücke findet, kämpft gegen Konkurrenz, die oft größer, schneller oder billiger ist.

Der Bedarf ist nicht überall gleich. Er ist regional. Er ist saisonal. Er ist abhängig von der Bevölkerungsstruktur, von der Wirtschaft, von der Infrastruktur. Wer in einer Großstadt lebt, hat andere Möglichkeiten als jemand auf dem Land. Wer in einer Region mit vielen älteren Menschen lebt, hat andere Möglichkeiten als jemand in einer Region mit vielen jungen Familien.

Dieses Kapitel handelt davon, wie man den Bedarf in seiner eigenen Region erkennt. Es handelt nicht von abstrakten Märkten. Es handelt von dem, was direkt vor der Haustür gebraucht wird.

Warum die eigene Region zählt

Viele Menschen suchen nach Möglichkeiten, die überall funktionieren. Sie lesen von Geschäftsideen, die in Berlin oder München funktionieren, und versuchen, sie auf ihren Ort zu übertragen. Das funktioniert manchmal. Oft funktioniert es nicht.

Der Grund ist einfach: Jede Region hat ihre eigene Struktur. Was in einer Stadt funktioniert, funktioniert nicht auf dem Land. Was in einer wohlhabenden Region funktioniert, funktioniert nicht in einer Region mit geringem Einkommen. Was in einer Region mit vielen jungen Familien funktioniert, funktioniert nicht in einer Region mit vielen älteren Menschen.

Wer den Bedarf in seiner Region erkennen will, muss genau hinschauen. Nicht auf das, was allgemein gesagt wird. Sondern auf das, was konkret fehlt.

Vier Bereiche, in denen fast immer Bedarf besteht

Es gibt Bereiche, in denen fast überall Bedarf besteht. Nicht immer gleich stark. Aber fast immer vorhanden.

Erster Bereich: Betreuung und Pflege. Die Bevölkerung altert. Immer mehr Menschen brauchen Unterstützung im Alltag. Nicht jeder braucht Pflege im medizinischen Sinne. Viele brauchen einfach jemanden, der hilft. Beim Einkaufen. Beim Kochen. Beim Haushalt. Bei Behördengängen. Bei der Begleitung zum Arzt. Dieser Bedarf wächst und wird weiter wachsen.

Zweiter Bereich: Handwerk und Reparatur. Handwerker sind knapp. In vielen Regionen gibt es lange Wartezeiten für kleine Aufträge. Nicht jeder Handwerker muss Meister sein. Vieles ist einfache Arbeit: Rasen mähen, Hecken schneiden, streichen, kleine Reparaturen, Möbelaufbau. Wer zuverlässig und ordentlich arbeitet, findet Aufträge.

Dritter Bereich: Fahrdienste und Logistik. Nicht jeder kann noch selbst fahren. Nicht jeder hat ein Auto. Nicht jeder kann schwere Dinge tragen. Fahrdienste zum Arzt, zum Einkauf, zum Bahnhof. Lieferungen von Möbeln, Einkäufen, Paketen. Kleine Transporte. Dieser Bedarf ist in vielen Regionen nicht gedeckt.

Vierter Bereich: Haushalt und Alltag. Viele Menschen schaffen ihren Haushalt nicht mehr allein. Nicht weil sie krank sind, sondern weil sie alt sind, weil sie berufstätig sind, weil sie keine Zeit haben. Hilfe im Haushalt, beim Aufräumen, beim Entrümpeln, beim Umzug. Das ist keine angesehene Arbeit, aber sie wird gebraucht.

Wie man den Bedarf erkennt

Es gibt mehrere Wege, den Bedarf in der eigenen Region zu erkennen. Sie sind nicht kompliziert, aber sie erfordern, dass man hinschaut.

Erster Weg: Mit Menschen sprechen. Wer mit Nachbarn, Bekannten, Freunden spricht, erfährt oft, was fehlt. „Ich finde niemanden, der mir den Rasen mäht." „Ich suche jemanden, der mit meiner Mutter zum Arzt geht." „Ich brauche jemanden, der mir beim Umzug hilft." Solche Sätze sind Hinweise auf Bedarf.

Zweiter Weg: Kleinanzeigen lesen. Wer regelmäßig Kleinanzeigen liest, sieht, wonach gesucht wird. Nicht nur nach Stellen, sondern nach Dienstleistungen. „Suche Handwerker für kleine Reparaturen." „Suche Begleitung für ältere Dame." „Suche Fahrdienst zum Arzt." Diese Anzeigen sind ein Abbild des Bedarfs.

Dritter Weg: Lokale Gruppen im Internet. In vielen Regionen gibt es Facebook-Gruppen, Nachbarschaftsportale, lokale Foren. Dort wird gefragt, gesucht, getauscht. Wer mitliest, erfährt, was gebraucht wird.

Vierter Weg: Institutionen fragen. Pflegestützpunkte, Seniorenbüros, Kirchengemeinden, Sozialverbände wissen oft, wo Bedarf besteht. Sie können Auskunft geben. Sie können auch Kontakte vermitteln.

Fünfter Weg: Selbst beobachten. Wer mit offenen Augen durch seinen Ort geht, sieht vieles. Leere Geschäfte. Fehlende Angebote. Menschen, die Hilfe brauchen. Wer beobachtet, sieht mehr als wer nur liest.

Was man nicht tun sollte

Es gibt Dinge, die man vermeiden sollte, wenn man den Bedarf sucht.

Nicht auf allgemeine Trends hören. Was in den Medien als Wachstumsmarkt gilt, ist nicht automatisch ein Wachstumsmarkt in der eigenen Region. Wer nur auf Trends hört, verpasst den konkreten Bedarf vor der Haustür.

Nicht nur auf das schauen, was man selbst gut findet. Was man selbst gerne macht, ist nicht automatisch das, was gebraucht wird. Wer nur nach Neigung sucht, findet manchmal keine Lücke.

Nicht die Konkurrenz überschätzen. Wer sieht, dass es schon jemanden gibt, der etwas anbietet, gibt oft auf. Das ist falsch. Konkurrenz bedeutet, dass Bedarf besteht. Es kommt darauf an, ob man etwas besser, anders oder zuverlässiger machen kann.

Nicht die Konkurrenz unterschätzen. Wer glaubt, dass er allein eine Lücke füllen kann, irrt sich manchmal. Wer prüft, ob es bereits jemanden gibt, vermeidet Enttäuschungen.

Ein Beispiel

Ein Beispiel aus einer kleineren Stadt. Ein Mann, Mitte 50, verliert seinen Job in der Industrie. Er weiß nicht, was er tun soll. Er hat keine Ausbildung, die sich leicht übertragen lässt. Er hat keine digitale Erfahrung. Er hat nur eines: einen Führerschein, ein Auto und Zeit.

Er fängt an, sich umzuhören. Er spricht mit Nachbarn. Er liest Kleinanzeigen. Er fragt im Seniorenbüro. Nach zwei Wochen weiß er: In seiner Stadt gibt es viele ältere Menschen, die

zum Arzt müssen, aber nicht mehr selbst fahren können. Es gibt einen Fahrdienst, aber der ist teuer und oft ausgebucht. Es gibt Bedarf.

Er fängt klein an. Er bietet Fahrten zum Arzt an. Nicht als Taxi, sondern als Begleitung. Er wartet, bis die Untersuchung vorbei ist. Er bringt die Menschen nach Hause. Er verlangt einen fairen Preis. Nach drei Monaten hat er einen kleinen Kundenstamm. Nach sechs Monaten kann er davon leben. Nach einem Jahr stellt er jemanden ein.

Das ist kein spektakuläres Beispiel. Es ist ein realistisches. Es zeigt, wie man aus einer konkreten Lücke ein konkretes Angebot macht.

Was danach kommt

Nach diesem Kapitel haben Sie hoffentlich eines verstanden: Der Bedarf ist nicht abstrakt. Er ist konkret. Er ist in Ihrer Region. Er ist in Ihrem Umfeld. Man muss ihn nur sehen.

Die nächsten Kapitel werden konkreter. Sie werden einzelne Bereiche vorstellen. Betreuung, Handwerk, Fahrdienste, Haushalt. Sie werden zeigen, was man tun kann, was man beachten muss, wie man anfängt. Aber bevor das kommt, muss eines klar sein: Wer den Bedarf sieht, hat einen Vorteil. Wer ihn nicht sieht, sucht im Nebel.

Die Leseprobe endet hier. Das vollständige E-Book findest du auf der Seite des Titels.

https://erfolgsebook.com

Mehr vom Andreas Schulze Verlag: https://erfolgsebook.com