

# Unternehmerisch denken

---

Warum Gründung mehr ist als eine Idee —  
und was Selbstständige wirklich  
tragen müssen

LESEPROBE



LUKAS WEIDNER



Lukas Weidner

# **UNTERNEHMERISCH DENKEN**

Warum Gründung mehr ist als eine Idee –  
und was Selbständige wirklich  
tragen müssen

## Impressum

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation  
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografi-  
sche Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

Die automatisierte Analyse des Werkes, um daraus Informati-  
onen insbesondere über Muster, Trends und Korrelationen ge-  
mäß §44b UrhG („Text und Data Mining“) zu gewinnen, ist un-  
tersagt.

© 2026 Lukas Weidner

### Haftungshinweis

Dieses Buch dient der allgemeinen Information und Reflexion. Es stellt  
keine Rechts-, Steuer-, Versicherungs- oder Anlageberatung dar und  
kann eine individuelle Beratung durch entsprechend qualifizierte Fach-  
personen nicht ersetzen.

Trotz sorgfältiger Erstellung übernimmt der Autor keine Haftung für  
Entscheidungen oder Handlungen, die auf Grundlage der Inhalte die-  
ses Buches getroffen werden. Gesetzliche Regelungen und Rahmen-  
bedingungen können sich ändern; maßgeblich ist stets die jeweils ak-  
tuelle Rechtslage.

Verlag: BoD · Books on Demand GmbH, In de Tarpen 42,  
22848 Norderstedt, [bod@bod.de](mailto:bod@bod.de)

## Inhaltsverzeichnis

Einleitung .....	7
1.0. Warum Menschen gründen.....	9
2.0. Idee, Kompetenz, Nachfrage .....	11
3.0. Freiheit ist kein Geschenk .....	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
4.0. Risiko ist kein Gegner .....	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
5.0. Der falsche Startpunkt .....	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
6.0. Gewerbe oder Freiberuflichkeit	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
7.0. Rechtsformen sind Denkmodelle.....	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
8.0. Einzelunternehmen, UG, GmbH .....	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
9.0. Anmelden heißt Verantwortung übernehmen.....	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
10.0. Der steuerliche Erfassungsbogen ....	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
11.0. Die Kleinunternehmerregelung.....	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
12.0. Buchhaltung zeigt, wie ehrlich du bist .....	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
13.0. Einnahmen, Ausgaben und der Mythos vom Gewinn .....	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
14.0. Steuern sind vorhersehbar ...	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
15.0. Steuerberater ersetzen kein Denken	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
16.0. Liquidität ist kein Bonus .....	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>

17.0. Planung ist kein Orakel..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

18.0. Wachstum ist kein Ziel ..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

19.0. Preise sind Entscheidungen .. **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

20.0. Zeit ist kein freier Rohstoff ... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

21.0. Rücklagen, Reserven und Realität ...**Fehler! Textmarke nicht definiert.**

22.0. Unternehmer sein zeigt sich im Alltag..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

23.0. Krankenversicherung ist keine Nebensache..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

24.0. Gesetzlich, freiwillig oder privat.....**Fehler! Textmarke nicht definiert.**

25.0. Die Künstlersozialkasse (KSK)**Fehler! Textmarke nicht definiert.**

26.0. Beiträge, Einkommen und Nachzahlungen ..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

27.0. Versicherungen zwischen Notwendigkeit und Beruhigung ..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

28.0. Altersvorsorge beginnt nicht später .**Fehler! Textmarke nicht definiert.**

29.0. Marketing beginnt mit Klarheit.....**Fehler! Textmarke nicht definiert.**

30.0. Positionierung ist Verzicht..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

31.0. Webseite, Social Media, Empfehlungen..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

32.0. Warum gutes Marketing unbequem ist ..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

33.0. Ordnung ist kein Charakterzug.....**Fehler! Textmarke nicht definiert.**

34.0. Tools sollen entlasten, nicht beeindrucken..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

35.0. Angebote, Rechnungen, Prozesse ...**Fehler! Textmarke nicht definiert.**

36.0. Automatisierung mit Maß ..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

37.0. Selbständig ist kein Status.... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

38.0. Entscheidungen haben Folgen .....**Fehler! Textmarke nicht definiert.**

39.0. Stillstand ist selten Zufall..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

40.0. Wann Hilfe sinnvoll wird..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

41.0. Wachsen, bleiben oder beenden .....**Fehler! Textmarke nicht definiert.**

Schlusswort ..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

Über den Autor ..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

Kontakt Lukas Weidner ..... 13

BONUS ..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

Eigene Notizen und Gedanken..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**

Mindmap ..... **Fehler! Textmarke nicht definiert.**







## **Warum dieses Buch keine Gründung verspricht – sondern Verantwortung**

Viele Menschen tragen den Gedanken in sich, sich selbstständig zu machen.

Manche leise, andere sehr konkret. Oft beginnt er mit einem Satz wie:

*„Eigentlich könnte ich das auch selbst machen.“*

Was selten direkt mitgedacht wird, ist der Preis dieser Entscheidung.

Nicht der finanzielle – der lässt sich berechnen. Sondern der persönliche.

Selbstständigkeit bedeutet nicht in erster Linie Freiheit. Sie bedeutet Verantwortung. Für Entscheidungen, für Konsequenzen, für Dinge, die sich nicht delegieren lassen. Dieses Buch ist für Menschen geschrieben, die das verstehen wollen, bevor sie gründen – nicht danach.

Es ist kein klassischer Ratgeber.

Es wird dir keine Abkürzungen zeigen und keine Erfolgsgeschichten erzählen, die mit der Realität wenig zu tun haben. Es wird dich auch nicht motivieren. Motivation ist selten das Problem. Klarheit schon.

In der Gründungsberatung begegnen mir immer wieder Menschen, die fachlich hervorragend sind, engagiert, mutig – und trotzdem scheitern. Nicht, weil ihre Idee schlecht war. Sondern weil sie Entscheidungen vertagt haben, die man nicht vertagen kann. Oder weil sie geglaubt haben, manche Themen „kommen später“. Später kommt zuverlässig. Meist ungelegen.

Dieses Buch möchte Ordnung schaffen. Nicht in deinem Kalender, sondern in deinem Denken. Es geht um Zusammenhänge: Warum die Wahl der Rechtsform dein Verhalten beeinflusst. Warum Krankenversicherung keine Formalie ist. Warum Marketing nichts mit Lautstärke zu tun hat. Und warum Stillstand selten Zufall ist.

Du wirst in diesem Buch keine Schritt-für-Schritt-Anleitung finden. Aber du wirst verstehen, wann welche Schritte sinnvoll sind – und warum. Du wirst Zusammenhänge erkennen, die im Alltag gern getrennt betrachtet werden: Steuern und Mindset, Versicherung und Freiheit, Struktur und Handlungsspielraum.

Wenn du dieses Buch liest, solltest du bereit sein, dir unbequeme Fragen zu stellen. Zum Beispiel:

Will ich Verantwortung tragen oder nur Kontrolle behalten?

Bin ich bereit, Entscheidungen zu treffen – auch wenn sie mir niemand abnimmt?

## **Und warum die meisten sich über den Preis keine Gedanken machen**

Fast jede Gründung beginnt mit einem Gefühl. Selten mit einer sauberen Analyse.

Es ist dieses leise Ziehen im Hinterkopf, das sagt: Da geht doch mehr. Mehr Freiheit, mehr Sinn, mehr Kontrolle über die eigene Zeit. Manchmal auch einfach: Ich will nicht mehr so weiterarbeiten wie bisher.

Das ist nichts Schlechtes. Im Gegenteil. Ohne dieses Gefühl würde niemand gründen. Problematisch wird es erst dann, wenn es nicht ergänzt wird – durch Denken.

Viele Menschen gründen aus etwas heraus: aus Frust, aus Müdigkeit, aus dem Wunsch nach Veränderung. Wenige gründen auf etwas hin. Auf eine klare Vorstellung davon, wie ihr Alltag aussehen soll, welche Verantwortung sie tragen wollen und welche Konsequenzen sie bereit sind zu akzeptieren.

In der Beratung höre ich oft Sätze wie:  
„*Ich möchte unabhängig sein.*“  
„*Ich will mein eigener Chef sein.*“  
„*Ich habe keine Lust mehr auf Vorgaben.*“

Was fast nie direkt folgt, ist die Frage: Unabhängig wovon – und abhängig wovon stattdessen?

Denn Selbstständigkeit verschiebt Abhängigkeiten, sie löst sie nicht auf.

Du bist weniger abhängig von Vorgesetzten – dafür abhängiger von Kunden. Weniger eingebunden in Strukturen – dafür verantwortlich für sie. Freiheit entsteht nicht durch Weglassen, sondern durch Übernehmen.

Ein weiterer häufiger Beweggrund ist das Gefühl von Kompetenz. Menschen können etwas gut. Manchmal sogar sehr gut. Sie erleben, dass ihre Leistung gefragt ist, dass andere davon profitieren. Der Schritt zur Selbstständigkeit wirkt dann logisch. Fast zwangsläufig.

Doch Können allein trägt kein Unternehmen. Es ist eine notwendige Voraussetzung – keine ausreichende.

Zwischen fachlicher Kompetenz und unternehmerischer Realität liegt ein Raum, den viele unterschätzen. In diesem Raum wohnen Themen wie Verantwortung, Risiko, Entscheidungsfähigkeit und Ausdauer. Wer ihn ignoriert, merkt es nicht sofort. Aber zuverlässig.

Ein besonders ehrlicher Moment ist der, in dem jemand sagt:

*„Ich probiere das erst mal.“ ...*

## **Drei Dinge, die selten gleichzeitig vorhanden sind**

Am Anfang steht fast immer eine Idee. Manchmal klar formuliert, manchmal eher ein Gefühl. Etwas, das man gut kann. Oder etwas, das man schon lange beobachtet und denkt: Das müsste man doch besser machen können.

Ideen sind wichtig. Aber sie sind geduldig. Sie stellen keine Fragen und fordern nichts ein. Genau deshalb werden sie überschätzt.

In Gesprächen höre ich oft:

*„Ich habe da eine richtig gute Idee.“*

*Seltener folgt die Frage: „Braucht jemand diese Idee wirklich – und ist er bereit, dafür zu bezahlen?“*

Zwischen einer Idee und einem tragfähigen Geschäftsmodell liegt ein Unterschied, den man nicht wegdenken kann. Eine Idee beschreibt, was man tun möchte. Ein Geschäftsmodell beantwortet, für wen, zu welchem Preis und unter welchen Bedingungen.

Das zweite ist unbequemer. Deshalb wird es gern verschoben.

Kompetenz ist der nächste Baustein. Viele Gründer bringen sie mit – fachlich, handwerklich, kreativ oder beratend. Sie haben Erfahrung gesammelt, oft über Jahre. Sie wissen, was sie tun. Zumindest in ihrem Fach.

Doch unternehmerische Kompetenz ist etwas anderes als fachliche Kompetenz.

Sie beginnt dort, wo man Entscheidungen trifft, für die es keine Anleitung gibt. Wo Zahlen interpretiert werden müssen. Wo man Nein sagt – zu Aufträgen, Kunden oder Ideen, die nicht passen.

Zwischen diesen beiden Kompetenzen entsteht häufig eine gefährliche Annahme:  
Wenn ich fachlich gut bin, wird sich der Rest schon ergeben.

Manchmal tut er das. Meist nicht von allein.

Der dritte Punkt ist Nachfrage. Und sie ...

Kontakt Lukas Weidner

## **Lukas Weidner**

c/o MDC Management #3690  
Welserstraße 3  
87463 Dietmannsried

Mail:[office@weidner-lukas.de](mailto:office@weidner-lukas.de)  
Web:[www.weidner-lukas.de](http://www.weidner-lukas.de)

