

Daniel Held

*Ohne Zweifel selbstständig*



Daniel Held

# Ohne Zweifel selbstständig

Meine Heldenreise zum  
erfüllten und erfolgreichen Freiberufler

© 2018 Daniel Held

Autor: Daniel Held, Online-Redakteur und Journalist

[www.heldentexte.de](http://www.heldentexte.de)

[daniel@heldentexte.de](mailto:daniel@heldentexte.de)

Umschlaggestaltung: Matthias Barth

Lektorat: Daniela Lukaßen-Held

Autorenfoto: Roman Bracht

Verlag: tredition GmbH, Hamburg

ISBN: 978-3-7439-6624-6 (Paperback)

ISBN: 978-3-7439-6625-3 (Hardcover)

ISBN: 978-3-7439-6626-0 (e-Book)

Printed in Germany

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

# Inhalt

## **Vorwort: Die Bedenkenträger aus dem Kopf kriegen**

### **1 Die Heldenreise von Heldentexte..... 11**

- 1.1 Endlich mein eigener ~~Chef~~ Held! ..... 11
- 1.2 Das 1. Jahr: Flaute trotz Akquise – und nun? ..... 30
- 1.3 Das 2. Jahr: Durchbruch! Der Laden brummt ..... 39
- 1.4 Das 3. Jahr: Abenteuer als digitaler.....  
Nomade in Australien..... 50
- 1.5 Meine Bilanz als Selbstständiger: Ich will nie mehr  
tauschen..... 59

### **2 Das Erfolgspuzzle: Die sechs Bausteine ..... 65**

- 2.1 Unternehmerdenke ..... 67
- 2.2 Selbstmanagement und Selbstmarketing..... 93
- 2.3 Kompetenz ..... 111
- 2.4 Persönlichkeit ..... 117
- 2.5 Netzwerk ..... 143
- 2.6 Macher-Gen ..... 149

### **3 Wegbegleiter und ihre Sicht auf den Erfolg..... 159**

- Checkliste: Alle Tipps und Links im Überblick..... 167
- Danke!..... 170
- Literaturverzeichnis..... 171

# Vorwort: Die Bedenkenträger aus dem Kopf kriegen

„Du willst dich selbstständig machen? Ist das nicht zu riskant?“  
Oder: „Du weißt ja: selbst und ständig. Das ist dir schon klar ...?“

Was haben mich diese Aussagen schon vor der Gründung angestachelt! „Die meisten können das doch gar nicht beurteilen, weil sie nie selbstständig gearbeitet haben“, dachte ich mir, „denen werde ich es schon zeigen ...“

Spätestens in Gesprächen mit meinen Kollegen merkte ich, dass nicht jeder mit solchen Bedenkenträgern so umgeht wie ich. Rasch wurde mir klar: Manch einer fühlt sich durch Sätze wie diese abgeschreckt. Und das bleibt nicht ohne Folgen. Schließlich enthält er unserer Gesellschaft vielleicht eine extrem gute Geschäftsidee vor, weil er seine Pläne vom Unternehmertum aus Angst vor dem Scheitern wieder verwirft. Und auch mich haben die Warnungen des Umfelds nicht gänzlich kalt gelassen, sondern immer wieder beschäftigt. So ganz ohne den Blick nach links und rechts und ohne diese Einwände ernst zu nehmen, wollte ich dann doch nicht in das Abenteuer Selbstständigkeit starten.

Als ausgebildeter Online-Redakteur hatte ich gerade nach zehn Jahren meine erste und bis dato einzige, sichere und bequeme Festanstellung gekündigt, als ich mich mit einem Kollegen über meinen Wunsch nach Freiheit sowie die Pläne und Aussichten meines Unternehmens unterhielt. Ein Gespräch, das mir zwei ebenso mögliche wie unterschiedliche Szenarien vor Augen führte.

Szenario eins: Ich würde völlig überarbeitet und ständig im Hamsterrad am Rande des Existenzminimums herumkrebsen und die Entscheidung bereuen. Nun, ich mag nicht abstreiten, dass das vielen schon passiert ist und auch mir hätte passieren können. Immerhin sind die Aussagen der Zweifler in den kompletten ersten drei Monaten nach der Gründung in meinem

Kopf herumgekreist. Bis ich sie dann endlich loswurde und dazu übergang, alle weiteren bremsenden Äußerungen komplett zu ignorieren und nur noch mir selbst und meinen Überzeugungen zu vertrauen.

Als der Kollege mir damals Szenario zwei aufzeigte, sagte er mit einem Grinsen im Gesicht: „Oder du wirst als Freiberufler viel mehr verdienen als bisher und damit total glücklich sein.“ Die komplett andere Richtung also.

Wenn ich mich heute daran erinnere, weiß ich: Ich bin tatsächlich glücklicher denn je mit meiner beruflichen Situation. Das demotivierende Gefühl am Sonntagabend, an die nächste Arbeitswoche zu denken, hatte ich seitdem nie mehr. Stattdessen dominieren pure Leidenschaft, ständig neue Ideen, jede Menge Neugier und die Vorfreude auf das, was noch kommen wird.

Allen, die zweifeln und sich aufgrund anderer, die den Teufel an die Wand malen, gar nicht erst trauen, rate ich: Hört auf euer Bauchgefühl und vor allem auf euch selbst! Denn gesellschaftliche Denkmuster blockieren uns und verhindern Fortschritt. Die Gründer, die ihrem Ruf gefolgt und erfolgreich sind, beweisen, dass es geht. Auch ich musste enorm viel Arbeit investieren und Tiefen und Hindernisse überwinden. Aber das Gefühl, das einen täglich begleitet, ist es wert, diese Mühen auf sich zu nehmen.

Mir ist es dennoch wichtig zu betonen, dass die Selbstständigkeit nicht für jedermann das Richtige ist. Das habe ich im Laufe der Zeit feststellen können. Denn es ist eine sehr individuelle Frage und bedarf bestimmter Voraussetzungen und Vorbereitungen, die ich im Buch aufzähle. So wie ich es keinem pauschal empfehlen würde, sich anstellen zu lassen, so propagiere ich auch nicht: „Jeder sollte sein eigenes Unternehmen gründen!“ Stattdessen möchte ich jene motivieren, die davon überzeugt sind, dass eine Selbstständigkeit der richtige Schritt für sie ist, den eigenen Weg mutig zu gehen und Hürden, die gesellschaftliche Zwänge vermeintlich schaffen, zu überspringen.

Spiegel-Gründer Rudolf Augstein sagte einmal: „Ein leidenschaftlicher Journalist kann kaum einen Artikel schreiben, ohne im Unterbewusstsein die Wirklichkeit ändern zu wollen.“

So ist es auch bei mir: Ich möchte, und das ist mein Fokusthema als Journalist, dass Menschen mehr aus ihrem Leben machen. Denn ich habe selbst am eigenen Leib erfahren, was passiert, wenn man das nicht befolgt: Es tut einfach nicht gut. Jahrelang habe ich gegen meine eigene Identität gelebt. Selbst gestalten dagegen ist etwas Tolles. Es gibt wenig Schöneres als das Gefühl, diesen Stolz zu empfinden, weil etwas fertig und gelungen ist.

Auf meinem Weg zum erfüllten und erfolgreichen Freiberufler nehme ich den Leser mit auf meine persönliche Heldenreise, die zwei Jahre vor der Gründung beginnt und – wenn ich das Buch mit dem dritten Jahr der Selbstständigkeit abschließe – hoffentlich noch lange nicht endet. Dabei lege ich mein Augenmerk in erster Linie auf die emotionalen, mentalen und psychologischen Aspekte der Selbstständigkeit.

Das dritte Jahr: Angaben der KfW Bankengruppe zufolge bedeutet es für rund 30 Prozent aller Gründer das Aus (Quelle: Gründungsmonitor 2017). Hier trennt sich das erste Mal die Spreu vom Weizen. Zwei weitere Jahre später, also nach fünf Jahren Selbstständigkeit, noch einmal. Wie viele von den „Überlebenden“ sich zu diesem Zeitpunkt gerade noch so über Wasser halten können, darüber lässt sich nur spekulieren. Die Zahlen selbstständiger Künstler und Publizisten jedenfalls sind ernüchternd: Ihr Durchschnittseinkommen auf Bundesebene beträgt nur 16.495 Euro (Stand: 01.01.2017, Quelle: Künstlersozialkasse).

Für alle, die es dennoch probieren wollen, die an sich und ihre Idee glauben und allen Unkenrufen zum Trotz in die Selbstständigkeit starten möchten oder schon gestartet sind, präsentiere ich im zweiten Teil dieses Buches meine eigene kleine Erfolgsformel. Ein allgemeingültiges Rezept gibt es nicht, und weil jede Lebenssituation anders ist und jeder Mensch eine eigene Persönlichkeit hat, kann ich hier nur sagen, was bei mir zum Erfolg geführt hat. In Teil drei lasse ich meine Wegbegleiter in der Selbstständigkeit zu Wort kommen. Sie erzählen von ihren Hürden und Freuden als Unternehmer.

Eines noch vorweg: Ich habe auf meiner Reise so viele nette Kollegen kennengelernt, die deutlich erfolgreicher sein könnten,



wenn sie nur an einigen Stellschrauben drehen würden. „Das Richtige richtig tun“, hat vor einiger Zeit SEO-Experte Felix Bauer auf einem Vortrag gepredigt. Oder: „Work smarter, not harder“. So ist es. Es bringt nichts, ohne Unterlass zu ackern, wenn die Richtung nicht stimmt. Und auch für Gründer, bei denen es eigentlich ganz gut läuft, die aber hin und wieder mit Motivationsproblemen zu kämpfen haben oder auch einfach nur gerne Erfolgsstorys lesen und sich darin wiederfinden wollen, ist diese Lektüre möglicherweise Inspiration und Antrieb zugleich. Eines ist dieses Buch in jedem Fall nicht: ein allgemeiner und trockener Schritt-für-Schritt-Ratgeber von „Wie melde ich mich beim Finanzamt an“ über „Welche Rechtsform sollte mein Unternehmen haben“ bis hin zu „So funktioniert Buchhaltung“. Davon gibt es auf dem Markt schon genug ...

Viel Spaß bei der Lektüre!

Köln, im April 2018

Daniel Held



# 1| Die Heldenreise von Heldentexte

## 1.1 Endlich mein eigener Chef Held!

**D**ie Vorgeschichte meiner Selbstständigkeit mit Heldentexte beginnt mit einem Knackpunkt Ende 2012. Ich arbeite seit acht Jahren bei einer Internet-Agentur in Köln und will neu durchstarten. Inhaltlich entsprechen meine Aufgaben nicht mehr dem, wofür ich brenne. In meinen ersten Berufsjahren, unter anderem während meines zweijährigen journalistischen Volontariats, sind meine Ansprechpartner auf Kundenseite noch die Mitarbeiter der Pressestellen mehrerer Fußball-Bundesligisten. Gemeinsam mit diesen betreuen wir die offiziellen Vereinsauftritte im Internet. Ein absoluter Traum für jemanden wie mich, der zu dieser Zeit regelrecht „fußballbekloppt“ ist.

Ich weiß noch, wie mein Vater immer mit den Augen rollte und zu mir sagte: „Fußball, Fußball, Fußball – immer nur Fußball. Du denkst an nichts Anderes!“ Mit meinen Kumpels zockte ich schon als Jugendlicher in der Halle. Ich genoss es, im Anschluss dilettantische Auftritte in selbst verfassten Spielberichten gnadenlos durch den Kakao zu ziehen und Spitzenleistungen ebenso metaphorisch wie völlig überzogen in den Fußball-Himmel zu loben. Sobald ich vom Spielen nach Hause gekommen war, fragten mich die Mitspieler – damals noch im Messenger-Chat von MSN – nach dem neuesten Artikel. Das Gelächter beim Lesen war groß.

Auch in der Arbeit als professioneller Sportjournalist für die Bundesliga-Klubs – zugegeben mit Vereinsbrille, da wir als Agentur den jeweiligen Klub natürlich möglichst in einem positiven Licht darstellen wollen – kann ich meine Leidenschaften Schreiben und Fußball voll zur

## 2| Das Erfolgspuzzle: Die sechs Bausteine

**W**as habe ich in diesem Abschnitt vor? Ich möchte meine Erfahrungen gerne weitergeben und dir erzählen, welche Zutaten meiner Meinung nach für meinen Erfolg hilfreich waren. Deshalb erkläre ich im zweiten Teil dieses Buches, worauf es aus meiner Sicht insbesondere für Solo-Unternehmer und Dienstleister ohne eigene Angestellte genau ankommt. In drei Jahren Selbstständigkeit habe ich hautnah erlebt, welche Fähigkeiten und Eigenschaften meine Kunden und mein Umfeld positiv aufgenommen und mich weitergebracht haben. Dabei kommt es abgesehen von Management-Aufgaben immer darauf an, sowohl die Rolle des ausführenden Künstlers als auch die des strategischen Unternehmers einzunehmen. Außerdem ist es wichtig, dass du dir einen Plan machst, bei dem du dir die wichtigsten Fragen zu deiner Entwicklung VOR dem Start stellst und nicht erst dann, wenn das Kind bereits in den Brunnen gefallen ist.

Auch die zehn Jahre, in denen ich als Angestellter gearbeitet habe, waren in dieser Hinsicht lehrreich. Zudem habe ich in all den Jahren Kollegen beobachtet und geschaut, was bei ihnen gut und was schlecht läuft. Und schließlich bin ich natürlich häufig selbst Kunde und kann daher beurteilen, welche Schritte mir zusagen und an welchen Punkten ich beim Dienstleister meines Vertrauens skeptisch werde und sich mein Bauchgefühl ändert.

Im Wesentlichen besteht mein Erfolgspuzzle aus sechs Bausteinen, wobei einige Aspekte fließend in andere Rubriken übergehen. Ich vergleiche das Puzzle gerne mit der Suchmaschinenoptimierung: Je mehr Parameter ich berücksichtige und korrekt anwende, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass ich mich verbessere. Und es dient als eine Art Checkliste, anhand derer du siehst, woran du noch arbeiten kannst und in welchen Punkten du schon ein echter Champ bist. Auch wenn du angestellt arbeitest: Schau über deinen eigenen Tellerrand und guck, was du auf deinen Schaffenskreis adaptieren kannst!

Ich gehe nicht auf jeden Aspekt im Detail ein, das würde den Rahmen sprengen. Aber was ich für besonders wichtig erachte, erkläre ich anhand konkreter Beispiele, damit du eine echte Hilfestellung bekommst. Und weil es so viele nützliche Tipps aus der Praxis sind, steht dir jeweils ein weißes Blatt Papier zur Verfügung, auf dem du dir notieren kannst, was dir wichtig ist und woran du arbeiten möchtest.

## 2.1 Unternehmerdenke

Fangen wir mit dem Wichtigsten an! Insbesondere für Selbstständige ist eine ausgeprägte unternehmerische Denke von enormer Bedeutung. In erster Linie musst du dich selbst als Unternehmer und nicht als Arbeitnehmer im Gewand eines Selbstständigen begreifen. Das ist eine Frage der Haltung und muss überall und in allen Aktionen sichtbar sein.

Die absolute Basis für ein erfolgreiches und erfülltes Arbeiten ist, frei von Existenzängsten zu sein. Wenn du dir unsicher bist oder dir anfangs das nötige Kapital zur Absicherung fehlt, nimm einen Teilzeitjob an und starte nebenberuflich in die Selbstständigkeit. Im Laufe der Zeit kannst du dich so aus deiner sicheren Teilzeitstelle heraus komplett der Selbstständigkeit widmen. Vielleicht gehörst du aber auch zu den wenigen Glücklichen, zu denen auch ich zähle, die als hauptberuflich Selbstständiger in den Genuss des Gründungszuschusses kommen. Diese finanzielle Starthilfe, die über sechs Monate von der Bundesagentur für Arbeit gezahlt wird, ermöglicht es dir, dich voll und ganz dem Unternehmensaufbau zu widmen. In jedem Fall ist es gut, einen Plan B zu haben, falls Plan A scheitert. Frag dich also: Was mache ich, wenn die Unternehmensgründung nicht so funktioniert, wie ich mir das vorstelle? Was würde schlimmstenfalls passieren? Mit den Antworten im Hinterkopf wirst du gelassener gründen.

Mir persönlich hat es im weiteren Verlauf meiner Selbstständigkeit geholfen, dass ich einen Auftraggeber hatte, der mich für einen längeren Zeitraum fest gebucht hat. Gerade in meinem Bereich praktizieren viele Agenturen und öffentlich-rechtliche Anstalten dieses Modell gerne. Achte nur darauf, hierbei nicht in die Scheinselbstständigkeit abzugleiten! Das heißt: Bediene genügend andere Kunden, um nicht von einem einzigen Auftraggeber abhängig zu sein. Zwar wird nicht der Selbstständige und dessen Anzahl an Kunden geprüft, sondern es steht die Beschäftigung des Selbstständigen beim jeweiligen Kunden selbst im Fadenkreuz.

## Meine Notizen

Doch, wenn du dich zu sehr auf ein Arbeitsverhältnis konzentrierst, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass du dort dann auch weisungsgebunden und in die betrieblichen Abläufe eingegliedert bist. Sieh also eigenverantwortlich zu, dass du zeitlich und fachlich dein eigener Herr bleibst, selbst über deinen Urlaub bestimmst und möglichst eigene Hardware und keine E-Mail-Signatur der Agentur, des Senders oder eines anderen Auftraggebers verwendest.

Auf jeden Fall sind regelmäßige Einnahmen in ausreichendem Maße unabdingbar, damit du den Kopf frei hast. Denn alle Kosten müssen gedeckt sein und du benötigst zusätzliche Einnahmen, damit du dein Unternehmen auch langfristig führen und Rücklagen fürs Alter bilden kannst. Wenn du ständig damit beschäftigt bist, Geld zusammenzukratzen, um die Miete zu bezahlen, hast du weder die Energie noch die Kreativität, um ordentlich unternehmerisch agieren zu können. Außerdem fehlen dir die Gelassenheit und die Souveränität, um in Verhandlungsgesprächen ein gutes Honorar zu erzielen.

Immer wieder erlebe ich, dass Selbstständige Schwierigkeiten damit haben. Entweder, weil ihre Auftraggeber das Honorar für sie festlegen und sie die meist zu geringen Summen stillschweigend schlucken. Oder sie bestimmen die Preise selbst, wissen aber nicht, wo sie ansetzen sollen.

## **Den eigenen Marktwert kennen**

Was da hilft? Informiere dich! Ziehe schon vor dem Unternehmensstart einen Gründungsberater zu Rate, der dir eine Orientierung geben kann. Du profitierst dabei von Fördermitteln, sodass die Kosten für dich im Rahmen bleiben. Das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW) bezuschusste meine Gründungsberatung zum Beispiel mit 50 Prozent. Nach der Gründung kannst du darüber hinaus auch die BAFA Förderung unternehmerischen Know-hows in Anspruch nehmen. Schau auf [foerderdatenbank.de](http://foerderdatenbank.de), welche Optionen du hast. Lies Blogs, gehe auf Gründerseminare und in Berufsverbände wie den Verband der Gründer und Selbstständigen (VGSD) und sprich auf Netzwerkveranstaltungen mit deinen Kollegen. Übrigens: Unter Selbstständigen ist es gar nicht so unüblich, über Preise zu reden – auch wenn das noch viel häufiger der Fall sein könnte!



### 3| Wegbegleiter und ihre Sicht auf den Erfolg

In den drei Jahren meiner Selbstständigkeit habe ich viele Menschen kennengelernt: Ansprechpartner auf Kundenseite, Mentoren, Kollegen, Netzwerkpartner, Kooperationspartner. Einige von ihnen möchte ich in diesem Kapitel zu Wort kommen lassen. Denn diese Unternehmer mit viel Berufserfahrung und großer Marktkennntnis haben mich auf meinem Weg eng begleitet, inspiriert und unterstützt. Was ist aus ihrer Sicht das Erfolgsgeheimnis, um als Freiberufler durchzustarten? Das habe ich sie gefragt – und hier sind ihre Antworten:

**Christina Kuhn** von *kuhnkorrekt* habe ich während meiner Zeit als Angestellter in der Agentur kennengelernt. Sie hatte sich damals als Freie für ein Projekt beworben. Als Beauftragter für alle Freelancer im Haus gab ich ihr den Zuschlag für den Job. Seit ich selbst Freiberufler bin, sehen wir uns häufig beim Heldentreff oder in gemeinsamen Projekten für Kunden und tauschen uns regelmäßig aus.

Christina sagt: „Ich habe mich 2004 aus einer Festanstellung heraus selbstständig gemacht – und es nicht einen Tag bereut. Da ich einen Großteil meiner Zeit mit Arbeiten verbringe, soll mich diese erfüllen und mir keine Bauchschmerzen bereiten. Die Mehrheit fühlt sich in einer sicheren Festanstellung besser aufgehoben. Und dann gibt es Menschen wie uns, für die das gar nichts ist. Deshalb lautet mein wichtigster Rat an alle, die sich selbstständig machen wollen: unbedingt machen und sich nicht vom Typ „Festanstellung“ von seinen Plänen abbringen lassen.“

Inhaltlich rate ich allen Selbstständigen, immer offen für Neues zu sein. Im Laufe der Jahre habe ich mein Portfolio dem Markt entsprechend regelmäßig erweitert. Es reicht vom klassischen Lektorat, Korrektorat und Producing für Verlage bis hin zu

Textarbeiten und Online-Redaktion für Agenturen. Mein Kundenstamm ist entsprechend groß geworden – und ebenso die tägliche Abwechslung, die meine Arbeit ausmacht und die ich sehr liebe.

An Daniel haben mich das Engagement und die Zielstrebigkeit, mit denen er seine Selbstständigkeit angegangen ist, sehr beeindruckt. Von Anfang an war er sich seines Könnens bewusst und hat sich nicht unter Wert verkauft – und genau so soll es sein.“

## An sich und seine Idee glauben

Auch meine Ehefrau und Journalistenkollegin **Daniela Lukaßen-Held** ist schon länger als ich selbstständig. Seit über sechs Jahren ist die Expertin für Storytelling und Pressearbeit am Markt. Sie beschäftigt sich als Journalistin mit den Themen Neue Arbeitswelten und Karriere und geht als einem weiteren Themenschwerpunkt der Frage nach, wie sich die Digitalisierung auf unsere Gesundheit auswirkt. Danielas Rezept für eine gelungene Selbstständigkeit: „Um als Freiberufler erfolgreich zu sein, ist es wichtig, dass du an dich und deine Idee glaubst, dass du deine Fähigkeiten und Kompetenzen kennst und genau weißt, dass du dich darauf verlassen kannst. Es bringt nichts, blind in die Selbstständigkeit zu starten, sondern es bedarf einer gewissen Vorbereitung.“

Daniela hat ihre eigenen Kunden, und manchmal realisieren wir Projekte auch gemeinsam. „Daniel hat mir gezeigt, dass man sich auf voller Linie treu bleiben muss. Auch wenn es darum geht, Preise zu kalkulieren: dass man sich auf keinen Fall unter Wert verkauft. Er ist jemand, der ganz klar weiß, was er will und wie er das erreicht. Dazu gehört auch, dass er Geschäftsmann ist. Eine Fähigkeit, die nicht viele Selbstständige in unserem Metier haben. Gerade dieses Wissen, dass man als Selbstständiger immer auch Geschäftsmann oder Geschäftsfrau ist, ist ein Punkt, den viele selbstständige Journalisten und Redakteure erst lernen müssen.“

# Literaturverzeichnis

Brehl, Jens: *Mein Weg aus dem Burnout* – Pomaska-Brand Verlag, 2013, Schalksmühle

Bruns, Catharina u. a.: *Frei sein statt frei haben – Mit den eigenen Ideen in die kreative berufliche Selbstständigkeit* – campus Verlag, 2016, Frankfurt/M.

Bruns, Catharina: *work is not a job – Was Arbeit ist, entscheidest du!* – campus Verlag, 2013, Frankfurt/M.

Förster, Anja und Kreuz, Peter: *Alles, außer gewöhnlich – Provokative Ideen für Manager, Märkte, Mitarbeiter* – Econ Verlag, 2007, Berlin

Förster, Anja und Kreuz, Peter: *Nur Tote bleiben liegen – Entfesseln Sie das lebendige Potenzial in Ihrem Unternehmen* – Pantheon Verlag, 2014, München

Förster, Anja und Kreuz, Peter: *Spuren statt Staub – Wie Wirtschaft Sinn macht* – Econ Verlag, 2008, Berlin

Förster, Anja und Kreuz, Peter: *Zündstoff für Andersdenker* – Murmann Publishers GmbH, 2017, Hamburg

Gálvez, Cristián: *Logbuch für Helden – Wie Männer neue Wege gehen* – Knauer Verlag, 2014, München

Mahlodji, Ali: *Und was machst du so?* – Econ Verlag, 2017, Berlin

Prof. Dr. Faltin, Günter: *Kopf schlägt Kapital* – dtv Verlagsgesellschaft, 2017, München

Scheddin, Monika: *Erfolgsstrategie Networking* – Allitera Verlag, 2013, München

Schettler, Marcel: *Der Anti-Stress-Trainer für Selbstständige* – Springer Gabler, 2017, Wiesbaden

Tissot, Sandra: *Hochsensibilität und die berufliche Selbstständigkeit* – dielus edition, 2017, Leipzig

Trinkwalder, Sina: *Im nächsten Leben ist zu spät: Ärmel hochkrempeln, Probleme lösen, glücklich sein* – Knauer Verlag, 2017, München