

Freiberufler für Dummies

DAS INHALTS- VERZEICHNIS

» Hier geht's
direkt
zum Buch

Auf einen Blick

Einführung	21
Teil I: Gute Zeiten für Freiberufler	27
Kapitel 1: Ich bin dann mal mein eigener Chef!	29
Kapitel 2: Der Freiberufler – Ass und Joker zugleich.	41
Kapitel 3: Frei oder nicht frei – Wer gilt eigentlich als Freiberufler?	47
Teil II: Inspiration, Innovation, Disziplin – Was den Freiberufler auszeichnen sollte	65
Kapitel 4: Ich bin frei – ein Traum, den fast jeder verwirklichen kann	67
Kapitel 5: Schritt für Schritt in die berufliche Freiheit.	79
Teil III: Vom Traum zum ersten Auftrag	95
Kapitel 6: Potenziale und Honorare – Die Geheimnisse des Marktes	97
Kapitel 7: Ein Kunde allein ist nicht genug	107
Kapitel 8: Die leidige Konkurrenz.	123
Teil IV: Frei arbeiten heißt arbeiten	133
Kapitel 9: Ohne Plan läuft nichts	135
Kapitel 10: Fleißarbeit ist Pflicht.	155
Kapitel 11: Planung ist das halbe Leben	171
Kapitel 12: Das eigene Büro – Kein Ort für Stubenhocker	181
Kapitel 13: Die eigene Praxis oder Kanzlei – Das kleine Einmaleins für klassische Freiberufler	193
Kapitel 14: Gemeinsam stark – Wie Freiberufler große Projekte stemmen	205
Teil V: Alles über Zahlen: Umsatz, Steuern, Versicherungen	217
Kapitel 15: Der Werkzeugkasten für den finanziellen Erfolg	219
Kapitel 16: Wenn der Fiskus die Hand aufhält.	241
Kapitel 17: Lieber auf Nummer sicher gehen	257
Teil VI: Der Top-Ten-Teil	273
Kapitel 18: Zehn Punkte, die Freiberufler beachten müssen	275
Kapitel 19: Zehn Fallen, vor denen Freiberufler sich hüten müssen	285
Kapitel 20: Die zehn wichtigsten Internetadressen für Freiberufler.	293
Abbildungsverzeichnis	299
Stichwortverzeichnis	301

Inhaltsverzeichnis

Einführung	21
Über dieses Buch	22
Konventionen in diesem Buch	22
Was Sie nicht lesen müssen	22
Törichte Annahmen über den Leser	23
Wie dieses Buch aufgebaut ist	23
Teil I: Gute Zeiten für Freiberufler	23
Teil II: Inspiration, Innovation, Disziplin – was den Freiberufler auszeichnen sollte	24
Teil III: Vom Traum zum ersten Auftrag	24
Teil IV: Frei arbeiten heißt arbeiten	24
Teil V: Alles über Zahlen: Umsatz, Steuern, Versicherungen	24
Teil VI: Der Top-Ten-Teil	25
Symbole, die in diesem Buch verwendet werden	25
Wie es weitergeht	25

TEIL I

GUTE ZEITEN FÜR FREIBERUFLER	27
---	-----------

Kapitel 1

Ich bin dann mal mein eigener Chef!	29
Die Basis Ihrer Entscheidung	30
Die Freiheit nehme ich mir!	30
Der Anfang einer Erfolg versprechenden Idee	31
Ein lang ersehnter Traum – ok, aber ohne Ziele geht gar nichts!	31
Freiberufler oder nicht Freiberufler – Das ist jetzt die Frage!	32
Recherchieren für den Erfolg: Ist mein neuer Weg tatsächlich lukrativ?	32
Der Markt bestimmt die Nachfrage	32
Der Kunde bestimmt über Ihren Erfolg	33
Die Konkurrenz bestimmt die Preise – oder auch nicht!	34
Pflicht und Kür jedes Freiberuflers	35
Die Basis: Der Businessplan	35
Die Fleißarbeit: Von A wie Ausstattung bis Z wie Zeitmanagement	36
Unentbehrliche Zahlenspiele	36
Ihr Erfolg schwarz auf weiß	37
Puffer für den Fiskus	37
Policen für die eigene Sicherheit	37

12 Inhaltsverzeichnis

Mittendrin statt nur dabei	38
Kritische Kontrolle	38
Fiese Fallen	39
Kapitel 2	
Der Freiberufler – Ass und Joker zugleich	41
Der Abschied vom altbekannten Arbeitsmarkt	41
Vorteil Service – Allein dient es sich leichter	43
Der Beginn einer Ära: Das Internet	44
Mehr Freizeit – Eine Mega-Chance für freie Köpfe	45
Vorteil Freiberufler – Noch mehr gute Gründe für freie Experten	45
Kapitel 3	
Frei oder nicht frei – Wer gilt eigentlich als Freiberufler?	47
Wen der Staat als Freiberufler akzeptiert	47
Heilkundliche Berufe	48
Freie Kulturberufe	48
Technische und naturwissenschaftliche Berufe	49
Rechts- und wirtschaftsberatende Berufe	49
Katalogberufen ähnliche Berufe	50
Und was bin ich?	53
Freiberufler oder Gewerbetreibender?	53
Freiberufler, freier Mitarbeiter, Freelancer, Pauschalist?	55
Freier Mitarbeiter	56
Pauschalisten	59
Freelancer	59
E-Lancer	59
Wo Freiberuflern Grenzen gesetzt sind	59
Die Sonderstellung der Kammerberufe	60
Die höchstkammerliche Erteilung der Zulassung	60
Beantragung der Eintragung	61
Die Kammer an Ihrer Seite	61
Und noch ein paar Besonderheiten	62
Besser vorsorgen als nachsehen: Versorgungswerke	62
Werben oder nicht werben dürfen – das ist hier die Frage	63
TEIL II	
INSPIRATION, INNOVATION, DISZIPLIN – WAS DEN	
FREIBERUFLER AUSZEICHNEN SOLLTE	65
Kapitel 4	
Ich bin frei – ein Traum, den fast jeder	
verwirklichen kann	67
Beweggründe, frei zu arbeiten	67
Raus aus dem Alltag – rein ins Abenteuer	68
Der frustrierte Arbeitnehmer	68

Der kreative Fantast.	69
Der neugierige Experte	70
Der standesbewusste Diplomat	70
Und täglich lockt der Traum.	71
Meine Branche, mein Wissen, meine Zukunft	72
Ein Hobby – ein Beruf!	72
Nischen, Ecken, Lücken – Viele günstige Gelegenheiten	73
Was kann ich wirklich gut?	74
Blick über den Gartenzaun	74
Warum nicht mal hier oder mal dort?	75
So geht's los	76
Erste Versuche: Jeder fängt mal klein an	76
Engagement für Fortgeschrittene: 520 Euro-Jobs	77
Raus aus dem Job, rein ins eigene Büro	77
Vom Hörsaal in den eigenen Chefsessel.	78

Kapitel 5
Schritt für Schritt in die berufliche Freiheit 79

Das Pflichtprogramm für jeden Freien.	79
Ohne Disziplin läuft nichts	81
Freier Mitarbeiter allein zu Haus	82
Worte statt Taten	83
Risikobewusst und (ein bisschen) mutig.	83
Her mit der Kohle: Wer den Start in die Selbstständigkeit finanziert	84
Die erste Adresse	84
Die Bank und ich	85
Meine Freunde und ich	85
Der Staat und ich	86
Und so berechnet sich der Gründungszuschuss.	87
Die große Sinnfrage: Was will ich?.	88
Genügend Geld zum Leben	88
Und noch mehr Geld	88
Leben ohne Stechuhr	89
Vom Beruf zum Lebensstil: Die digitale Bohème	90
Leistung aus Leidenschaft	91
Die Zielvereinbarung mit sich selbst.	91
Die Königsdisziplin: Leben mit der Unsicherheit	94

TEIL III
VOM TRAUM ZUM ERSTEN AUFTRAG 95

Kapitel 6
Potenziale und Honorare – Die Geheimnisse des Marktes 97

Pure Recherche: So analysieren Sie den Markt im Detail	97
Stagnation oder Expansion: Was verspricht die Branche für die Zukunft?	99
Hören und Sehen: Werden Sie wirklich gebraucht?	100

14 Inhaltsverzeichnis

Reine Zahlenspiele: Die Grundlage Ihrer Existenz	101
Das Geheimnis der marktüblichen Honorare	101
Gebühren, Honorare und Vergütungen per Verordnung	102
Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ)	102
Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI)	103
Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG)	104
Warum Sie sich keinesfalls zu billig verkaufen dürfen	104

Kapitel 7

Ein Kunde allein ist nicht genug 107

Definieren Sie Ihre potenziellen Kunden	107
Lernen Sie möglichst viel über Ihre potenziellen Kunden	108
Jeder Kunde hat Wünsche – finden Sie heraus, welche!	109
Das erste Mal ist gar nicht so schwer	110
Die Rolle der 3 Fs	111
Einmal Kunde, immer Kunde	111
Viele helfende Hände – Erfolgsfaktor Netzwerk	113
Verführen und binden Sie Ihre Kunden	114
Wachsen Sie an unterschiedlichen Aufgaben	115
Zeigen Sie, warum nur Sie der Richtige sind	115
Eingebunden, aber unabhängig: Wie sich Freie optimal in Unternehmen integrieren.	116
Das Dilemma mit der Scheinselbstständigkeit	118
Warum der Staat Freiberuflern so strenge Auflagen macht	119
Was das für Freiberufler bedeutet	120

Kapitel 8

Die leidige Konkurrenz 123

Wettbewerber erkennen	123
Der größte Konkurrent: Der angestellte Arbeitnehmer	125
Der gesetzte Kontrahent: Der Pauschalist und seine Vorteile.	125
Kampf um jeden Auftrag: Wie Freiberufler untereinander konkurrieren ..	126
Vertrauen ist gut, Planung ist besser	127
Kontern im Konkurrenzkampf.	128
Erfolgreiche Projekte und Referenzen sprechen lassen.	128
Marketing, Preise, Innovationen – Vielerlei Mittel im Kampf.	130

TEIL IV

FREI ARBEITEN HEIßT ARBEITEN 133

Kapitel 9

Ohne Plan läuft nichts 135

Am Anfang steht ... der Businessplan.	135
Bevor es losgeht: Legen Sie Ihre Ziele fest.	137
Beschreiben Sie Ihr Geschäftsmodell	138
Erklären Sie Kunde, Markt und Konkurrenz.	139

Erläutern Sie Ihre Preisstrategie und Ihre Standortwahl	143
Zeigen Sie Umsatz und Kosten auf	146
Ermitteln Sie Gewinn und Liquidität	149
Businessplan light – So viel Plan muss mindestens sein	150
Der rote Faden für die Zukunft	151
Ob Krise oder Boom – Ein Kontrollblick lohnt sich immer	152
Andere Fakten – andere Meinung: Warum Korrekturen am Businessplan erlaubt sind	153

Kapitel 10 Fleißarbeit ist Pflicht 155

Nomen est omen: Die Namenswahl.	155
Firma oder nicht – Das ist die nächste Frage.	157
Der Wissensdurst der Behörden.	158
Was das Gewerbeamt wissen will	159
Ab dem ersten Tag dabei: Das Finanzamt	159
Das Arbeitsamt braucht nur, wer Arbeit schafft	160
Wer Gewerbe treibt, wird verkammert.	161
... und der klassische Freiberufler auch!	161
Großes Tamtam für den eigenen Auftritt	162
Der digitale Schlüssel zum Erfolg: Die eigene Website.	162
Ein Internetauftritt reicht nicht – Soziale Netzwerke im Web	164
Jede Menge Auswahl	165
Und so werden Sie gefunden – die Krux mit den Suchmaschinen	165
Der professionelle Auftritt aus einem Guss	166
Gebe mir die Ehre: Visitenkarten.	166
Wer schreibt, bleibt: Briefpapier	167
Das schönste Dokument: Rechnung.	167
Was sonst noch denkbar ist: Mit Druckerzeugnissen auf Kundenfang	167
Vorsicht Falle: Einschränkungen bei der Werbung	168

Kapitel 11 Planung ist das halbe Leben. 171

Der Tag hat 24 Stunden: Wann mache ich was?	171
Gewusst wie: So planen Sie Ihren Tag.	172
Die besten Hilfsmittel für Ihre Tagesplanung	172
Und noch mehr Zeitmanagement: Die Wochenplanung	173
Zwei hohe Künste: Negieren und Delegieren	175
Sagen Sie Nein	175
Spezialaufgaben für Spezialisten.	176
Work-Life-Balance: Auf der Suche nach dem heiligen Gral.	177

Kapitel 12 Das eigene Büro – Kein Ort für Stubenhocker 181

Der Standort Ihres Arbeitsplatzes.	181
Mein Heim ist mein Büro	182
Mieter oder Untermieter: Wenn Sie auswärts arbeiten	183

Die Ausstattung Ihres Arbeitsplatzes	185
Die Technik: Immer im Netz und (fast) immer erreichbar	185
Das Mobiliar: Ihr Rücken arbeitet mit	187
Daheim und doch unterwegs: Die Kunst des virtuellen Netzwerkes	188
Nutzen Sie soziale Netzwerke	188
Der Brief lebt: Andere Formen virtuellen Netzwerkes	189
Raus aus dem Büro: Netzwerken im richtigen Leben	190
Von Mittagessen und Happy Hours	191
Von Rotariern und anderen geschlossenen Zirkeln	191
Von Innungen und Verbänden	192

Kapitel 13

Die eigene Praxis oder Kanzlei – Das kleine Einmaleins

für klassische Freiberufler 193

Die ideale Finanzierung für einen perfekten Start	194
Wo erhalte ich Startkapital?	197
Worauf muss ich bei einem Kredit achten?	198
Und so klappt's mit den Finanzen	199
Der erste Mitarbeiter – Auf dem Weg zum Unternehmer	200
So finden Sie den richtigen Mitarbeiter	201
Wo Sie nach den richtigen Mitarbeitern Ausschau halten	202
Was als Chef mit Mitarbeitern alles auf Sie zukommt	203

Kapitel 14

Gemeinsam stark – Wie Freiberufler große

Projekte stemmen 205

Die Kunst des Projektmanagements – die Bewältigung von Großaufträgen	205
In kleinen Schritten zu großen Aufträgen	206
Werkzeuge für den Arbeitsalltag	207
Die hohe Kunst des Projektmanagements: Die Arbeit im Team	208
Planung ist gut, Kontrolle ist besser	208
Projektmanagement: Eine Wissenschaft für sich	209
Mehr Power ohne feste Bindung: Partnerschaften für Freiberufler	211
Studenten und Aushilfen richtig einsetzen	213
Projekt Unternehmen: Was Freiberufler als Arbeitgeber beachten müssen	214

TEIL V

ALLES ÜBER ZAHLEN: UMSATZ, STEUERN,

VERSICHERUNGEN 217

Kapitel 15

Der Werkzeugkasten für den finanziellen Erfolg 219

Haben oder nicht haben: Soll-Ist-Vergleich	220
Was am Ende übrig bleibt: Hilfsmittel zur Erfolgskontrolle	222
Einnahmen-Überschuss-Rechnung	223
Gewinn- und Verlustrechnung	225

Manch einer muss Bilanz ziehen	226
Wie Bares fließt: Der Cashflow.	227
Wo bleibt eigentlich mein Geld? – Der private Haushaltsplan.	229
Strenger als jeder Bankangestellte: Die Sicherheitskontrolle	230
BWA: Betriebswirtschaftliche Auswertung.	231
Wie Sie erfolgreich Ihre Forderungen eintreiben	234
Ich will ja nicht drängeln, aber	235
Kein Zahlungseingang? Auf ein Wiedersehen vor Gericht!	237
Nur drei Schritte bis zur Pfändung	237
Wenn's nicht rundläuft: Der finanzielle Engpass.	238
Welche Ausgaben sind überflüssig?	238
Reicht der Notgroschen?.	240

Kapitel 16

Wenn der Fiskus die Hand aufhält. 241

Wo der Fiskus zuschlägt	241
Die Last der Einkommensteuer	242
Die Last der Betriebsausgaben	242
Immer auf Achse – und der Fiskus ist immer dabei	243
Wenn der Fiskus Miete zahlt.	244
Netzwerken und Steuern sparen.	244
Große Anschaffungen über Jahre abschreiben	245
Einnahmen minus Ausgaben: Die persönliche Steuererklärung	246
Die Krux der Vorauszahlung.	247
19 Prozent für Vater Staat: Die Umsatzsteuer	248
Eine Steuer als durchlaufender Posten.	249
Die angenehme Seite: Der Vorsteuerabzug	250
Immer wieder Zahltag	251
Virtuell oder persönlich: Hier finden Sie Unterstützung	252
Per Mausclick zum Finanzamt	252
Steuerprogramme erleichtern das Leben	252
Ein Partner fürs (Freiberufler-)Leben: Der Steuerberater	253

Kapitel 17

Lieber auf Nummer sicher gehen 257

Was für die gesetzliche Versicherung spricht	258
Und was private Versicherer bieten	260
Krank für den Rest des Lebens – die Berufsunfähigkeit	261
Ein Leben nach dem Beruf – die Altersvorsorge.	263
Eine Versicherung für Ihr Leben	266
Glücklich, wer Künstler ist	266
Wie werde ich Mitglied in der KSK?	267
Wie hoch ist mein monatlicher Beitrag?	267

18 Inhaltsverzeichnis

Oft freiwillig, manchmal nicht – Was Genossenschaften und Versorgungswerke fordern	269
Unter Genossen	269
Rente vom Versorgungswerk	270
Und wenn es im Job schiefläuft – die Berufshaftpflicht	272

TEIL VI DER TOP-TEN-TEIL 273

Kapitel 18 Zehn Punkte, die Freiberufler beachten müssen 275

Prüfen Sie Ihre Arbeitsqualität	275
Achten Sie auf ein spannendes, ausgewogenes Kundenportfolio	276
Halten Sie engen Kontakt zu Ihren Kunden	278
Beobachten Sie den Markt und reagieren Sie auf Veränderungen	279
Kontrollieren Sie, ob Sie Ihre Ziele erreichen	280
Legen Sie schöpferische Pausen ein	281
Suchen Sie immer wieder neue Herausforderungen	282
Bleiben Sie im Gespräch	282
Behalten Sie alle wesentlichen Zahlen im Blick	283
Nehmen Sie rechtzeitig Partner ins Boot	284

Kapitel 19 Zehn Fallen, vor denen Freiberufler sich hüten müssen 285

Selbstzufriedenheit: Ausruhen, wenn die Auftragsbücher voll sind	285
Abhängigkeit: Nur auf einen Kunden setzen	286
Bequemlichkeit: Den ganzen Tag im Büro sitzen	287
Überheblichkeit: Konkurrenz missachten	287
Passivität: Sich auf die bisherigen Qualifikationen verlassen	288
Ignoranz: Kundenwünsche nicht berücksichtigen	288
Disziplinlosigkeit: Ohne festgelegtes Tagespensum arbeiten	289
Sorglosigkeit: Budgetcheck vernachlässigen	289
Sturheit: An Ideen und Plänen krampfhaft festhalten	290
Taubheit: Kritiker ignorieren	291

Kapitel 20 Die zehn wichtigsten Internetadressen für Freiberufler 293

www.freie-berufe.de	293
www.ifb-gruendung.de	294
www.kfw.de	294
www.fuer-gruender.de	295
www.foerderdatenbank.de	295
www.bmwk.de	295

www.ihk.de.....	296
www.foerderland.de.....	296
www.xing.de.....	297
www.123recht.net.....	297
Abbildungsverzeichnis.....	299
Stichwortverzeichnis	301