IN DIESEM KAPITEL

- Ein erster Überblick über das Dasein als Freiberufler
- Schritt für Schritt sein eigener Chef werden
- Was Ihnen dieses Buch bietet

Kapitel 1
Ich bin dann mal mein eigener Chef!

COPYRIGHTED MATERIAL

Wohin man auch schaut, es gibt sie überall: die Freiberufler! Ob selbstständig tätige Krankenpfleger, Apotheker, Grafiker, Steuerberater oder Ärzte – auch Sie haben in Ihrem Leben bestimmt immer wieder Kontakt mit freiberuflichen Dienstleistern und Beratern. Und denken Sie einmal nach, wer in Ihrem Umfeld sein berufliches Glück als Freiberufler macht!

Sie alle haben vermutlich klein angefangen – so wie Sie jetzt! Um sich früher oder später beruflich ebenso erfolgreich wie Ihr Anwalt oder Ihr Fitnesscoach zu etablieren, sollten Sie sich sowohl für den Start als auch für Ihr zukünftiges Leben als Freiberufler ideal vorbereiten – und dabei hilft Ihnen *Freiberufler für Dummies*. Das Buch könnte in Zukunft Ihr täglicher Begleiter, Ihr kritischer Berater und auch Ihr tröstender Seelsorger werden, wenn es gerade mal nicht rundläuft.

Dieses erste Kapitel zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Pläne als Freiberufler Schritt für Schritt realisieren. Sie lernen, dass Sie erst

- ✔ eine Geschäftsidee/ein Geschäftsmodell brauchen
- ✔ anschließend Marktforschung betreiben müssen
- ✔ dann einen detaillierten Businessplan benötigen
- ✔ und Ihren Arbeitsalltag strukturieren sollten

Wenn Sie sich nach der Lektüre dieses Kapitels fragen, ob dies alles wirklich notwendig beziehungsweise ein Garant für den beruflichen Erfolg ist oder gleich vor den scheinbar unzähligen Aufgaben kapituliert, sollten Sie sich die vielen Vorteile bewusst machen, die

ein Freiberufler genießt – wenn er denn seine Träume realisiert: Die Liste reicht je nach Neigung und Laune von A wie »auf eigene Rechnung« bis Z wie »Zeiteinteilung nach eigenem Gusto«.

Die Basis Ihrer Entscheidung

In Deutschland gibt es schätzungsweise 1,7 Millionen Freiberufler. Es gibt viele gute Gründe, warum Menschen sich selbstständig machen und als Freiberufler ihren eigenen Weg gehen wollen. Und keine Sorge, Sie müssen dafür nicht einmal das Rad neu erfinden.

Die Freiheit nehme ich mir!

In Deutschland ist es längst nicht mehr üblich, über Jahrzehnte hinweg an ein und demselben Arbeitsplatz für einen Arbeitgeber zu malochen. Die Lebensläufe vieler Berufstätiger lesen sich inzwischen wie ein spannender Roman, der an vier, fünf oder sechs verschiedenen Orten spielt. Auch die Vielfältigkeit der Aufgaben nimmt deutlich zu.

Der Schritt vom gesicherten Angestelltenverhältnis zum Freiberufler ist daher oft auch gar nicht mehr weit. Dennoch lassen sich nach wie vor ganz typische Entscheidungsfaktoren für die freiberufliche Selbstständigkeit finden. Sie wollen freiberuflich arbeiten, weil

- ✔ Ihre Geschäftsidee vielversprechend ist
- ✔ Sie Ihre bisherigen beruflichen Erfahrungen endlich voll ausschöpfen wollen
- ✔ Sie Ihr eigener Chef sein wollen
- ✔ Sie Ihren Chef satthaben
- ✔ Ihr Job Sie langweilt
- ✔ Sie Ihre Zeit frei einteilen wollen
- ✔ Ihr Job bald wegrationalisiert werden wird
- ✔ Ihr Job keine Perspektiven bietet

Wir behaupten keinesfalls, dass wir alle Gründe genannt haben, die Sie in die Freiberuflichkeit locken. Letztendlich belegen aber auch Umfragen immer wieder, dass es vor allem drei Argumente sind, die Menschen antreiben, frei zu arbeiten:

1. Die Chance, eigenverantwortlich und selbstständig zu handeln
2. Die Chance, seine Zeit nahezu selbstbestimmt einteilen zu können
3. Die Chance, jederzeit neue Herausforderungen zu finden

Der Anfang einer Erfolg versprechenden Idee

Mag sein, dass es am Anfang nur ein Hirngespinst war. Möglicherweise war Ihre Geschäftsidee aber auch ein Traum, dem Sie seit Jahren nachhängen. Oder Sie sind erst gestern durch die Fußgängerzone Ihrer Stadt gelaufen und dabei ist Ihnen die perfekte Idee für Ihre Selbstständigkeit gekommen. Wie und wann Sie auf Ihre Geschäftsidee gestoßen sind, ist völlig unerheblich.

Unter Umständen haben Sie aber noch gar keine Idee, sondern suchen händeringend nach einem guten Einfall – und das, obwohl Sie sich unbedingt als Freiberufler selbstständig machen wollen, um endlich Ihre Arbeitszeit frei einteilen zu können. Vielleicht hatten Sie bisher einfach nicht die Ruhe und Muße, über potenzielle Ideen nachzudenken; nehmen Sie sich also ein wenig Zeit und überlegen Sie,

- ✔ welche Talente Sie auszeichnen
- ✔ wann Sie das letzte Mal gedacht haben, dieses oder jenes müsste man besser machen
- ✔ welche Serviceleistung oder welches Angebot aus Ihrem Umfeld Sie begeistert
- ✔ welche witzige, unterhaltsame oder hilfreiche Dienstleistung Sie während Ihres letzten Urlaubs genutzt haben

Bestimmt gibt es noch jede Menge weiterer Ansätze, um auf eine passende Geschäftsidee zu kommen. Möglicherweise können Sie sich all diese Arbeit aber auch sparen: Prüfen Sie doch mal die vorhandenen Angebote am Markt. Vielleicht sind Sie ja Physiotherapeut und in Ihrer Stadt gibt es nur ein oder zwei Anlaufstellen für Rückenleidende? Oder Sie sind Ingenieur und ein Blick ins Branchenbuch zeigt Ihnen, dass es in Ihrer Region an beratenden Ingenieuren mangelt? Manchmal reicht es auch, einfach nur zu registrieren, was sich gerade um einen herum tut.

Ein lang ersehnter Traum – ok, aber ohne Ziele geht gar nichts!

Vom DAX-Konzern bis zum Ein-Mann-Betrieb: Alle Unternehmen, gleich welcher Größenordnung, verfolgen bestimmte Ziele für ihr Geschäft:

- ✔ Steigerung des Umsatzes
- ✔ Steigerung des Gewinns
- ✔ Europa- oder weltweite Expansion
- ✔ Erhöhung des Bekanntheitsgrads
- ✔ Verbesserung der Produkte
- ✔ Maßgeschneiderte Beratung
- ✔ Erweiterung des Kundenportfolios

Und, und, und … – die Liste könnten wir beliebig fortsetzen. Was für Betriebe aller Art gängig ist, gilt auch für Freiberufler. Ob freiberuflich tätiger Anwalt, Journalist oder Unternehmensberater: Wer sich seinen Traum vom Freiberuflerdasein erfüllt, sollte immer Ziele für sein Geschäft festlegen – die ganz oder teilweise mit den Zielen großer Unternehmen identisch sein können. In jedem Fall sollten Sie darauf achten, dass Ihre Ziele ehrgeizig sind, gleichzeitig aber erreichbar bleiben, sonst droht schnell Frust!

Freiberufler oder nicht Freiberufler – Das ist jetzt die Frage!

Wenn Sie eine spruchreife Idee realisieren wollen, gilt es, weitere Hausaufgaben zu erledigen: Sie stehen vor der großen Aufgabe herauszufinden, ob Sie der Gesetzgeber als Freiberufler akzeptiert oder nicht. Um diese – zugegeben oft äußerst knifflige Frage – zu beantworten, können Sie komplizierte Gesetzestexte wälzen oder seitenlange Listen mit Berufsbezeichnungen durchwühlen. Wertvolle Informationen finden Sie allerdings auch

- ✔ im Internet
- ✔ in der Fachliteratur
- ✔ bei Fachverbänden
- ✔ in Kapitel 3 dieses Buches

Und warum das Ganze? Nun, als Freiberufler müssen Sie keine Gewerbesteuer bezahlen und das macht ein Geschäftsmodell als freiberuflich Selbstständiger sehr attraktiv.

Recherchieren für den Erfolg: Ist mein neuer Weg tatsächlich lukrativ?

Klar, Sie schweben auf Wolke sieben, weil die Realisierung Ihres beruflichen Traums in greifbarer Nähe ist: endlich frei und ungebunden! Allerdings stehen Sie jetzt auch vor einem wahren Härtetest: Wie ein Bergsteiger, der nach dem langweiligen Forstweg vor dem Einstieg in die Steilwand steht, müssen Sie prüfen, was Ihre Idee in der Praxis tatsächlich taugt. Dabei ist es wichtig, dass Sie sich dazu zwingen, diese Frage so ehrlich wie möglich zu beantworten – selbst wenn das Ergebnis bitter sein sollte! Wer zu viel riskiert, zahlt spätestens bei der Umsetzung seiner Idee in die Praxis bitteres Lehrgeld. Zum Trost: Ein sicherheitsbewusster Bergsteiger dreht auch um, wenn auf seiner Route ein Gewitter aufzieht.

Der Markt bestimmt die Nachfrage

Sie könnten an dieser Stelle jetzt muntere Zahlenspielchen treiben: In Deutschland leben etwa 80 Millionen Menschen, die in Summe weit mehr als zwei Billionen Euro erwirtschaften. Wenn Sie davon nur ein Millionstel erwischen würden, hätten Sie einen Umsatz von zwei Millionen Euro!

Klingt toll, doch leider sind Milchmädchenrechnungen dieser Art für die Analyse Ihres Marktes völlig untauglich. Vielmehr müssen Sie sich darauf konzentrieren, welche schlüssigen Daten über Ihren Markt präsentiert werden. Hierbei unterscheidet man

- ✔ die primäre Marktforschung
- ✔ die sekundäre Marktforschung

Hinter der hochtrabenden Bezeichnung *primäre Marktforschung* verstecken sich traditionelle und altbekannte Methoden wie

- ✔ Kundenbefragungen
- ✔ Kundenmeinungen
- ✔ Kundenanalysen

Die *sekundäre Marktforschung* dagegen befasst sich mit der Auswertung von Datenmaterial aus bestehenden Quellen. Um an diese Ergebnisse zu kommen, gibt es in Deutschland ein paar perfekte Anlaufstellen:

- ✔ die Kammern und Innungen Ihrer Branche
- ✔ die Arbeitgeber- und Branchenverbände Ihrer Branche
- ✔ die Statistischen Landesämter
- ✔ das Statistische Bundesamt
- ✔ örtliche Medien
- ✔ örtliche Finanzinstitute

Wer mit seiner Ausbeute jetzt immer noch nicht glücklich ist, kann sein Glück im Internet versuchen. Hier tummelt sich inzwischen eine Vielzahl an kleineren und größeren Anbietern von Datenmaterial, die oft gute und aussagekräftige Informationen bieten.

Mehr zur Marktforschung finden Sie in Kapitel 6.

Der Kunde bestimmt über Ihren Erfolg

Klar, Sie machen sich als Freiberufler möglicherweise selbstständig, weil Sie Ihre Zeit frei einteilen, über die Art und Weise Ihrer Arbeitsabläufe selbst entscheiden oder partout Ihr eigener Chef sein wollen. Eines dürfen Sie angesichts all dieser Verlockungen dennoch nicht vergessen: Der Kunde ist König!

Damit stehen Sie vor zwei Herausforderungen:

1. Wie finde ich potenzielle Kunden?
2. Wie binde ich sie an mich?

Sie sollten Ihre Gedanken stets um Ihre Kunden kreisen lassen und sich immer fragen: Warum könnten potenzielle Kunden bereit sein, Geld auszugeben, um mir oder meiner Firma einen Auftrag zu erteilen? Um diese Schlüsselfrage, die für den Erfolg Ihrer Kanzlei, Ihrer Agentur oder Ihrer Praxis entscheidend ist, zu beantworten, müssen Sie sich noch ein paar weitere Fragen stellen:

3. Was mache nur ich?
4. Was mache ich besser als meine Wettbewerber?
5. Was unterscheidet mich von meiner Konkurrenz?

Die Antworten auf diese Fragen fallen Ihnen leicht, wenn Sie eine *Unique Selling Proposition* (*USP)* haben. Unique steht für einzigartig, Selling fürs Verkaufen und Proposition für die Aufstellung Ihres Betriebs, Ihres Geschäftsmodells. Sprich: Sobald es Ihnen gelingt, sich von Ihrer Konkurrenz abzuheben und Ihren Kunden zu zeigen, warum sie bei Ihnen perfekt aufgehoben sind haben Sie eine ideale Basis dafür geschaffen, dass die Ausgaben Ihrer Kunden in Ihre Kasse fließen.

Kapitel 7 beschäftigt sich mit der Kundengewinnung und -bindung.

Die Konkurrenz bestimmt die Preise – oder auch nicht!

Viele Freiberufler finden Nischen, in denen es kaum Konkurrenten zu geben scheint: Da sucht ein Unternehmen einen freiberuflichen Ingenieur, der über sein Metier lesbare Texte schreiben kann. Dort benötigt ein Investor-Relations-Manager einen erfahrenen Berater, um nicht betriebsblind zu werden. Und ganz woanders kommt eine Frau auf die Idee, im eigenen Dorf ein Yoga-Studio zu eröffnen, anstatt tagtäglich in die Stadt zu pendeln, um dort als angestellte Yoga-Lehrerin zu arbeiten.

Doch selbst, wenn Sie den Vorteil genießen, vor Ort konkurrenzlos zu bleiben, müssen Sie sich immer wieder mit Ihren Konkurrenten auseinandersetzen. Und an dieser Stelle taucht dann auch schon die erste wesentliche Frage auf: Wer ist denn überhaupt ein Wettbewerber? Um Ihre Konkurrenz zu definieren, helfen Ihnen die folgenden Kriterien weiter:

- ✔ Wer agiert in meiner Region? Sprich: Welche Betriebe aus meiner Branche, meinem Tätigkeitszweig gibt es in meiner Stadt, meinem Landkreis usw.?
- ✔ Welche Kunden decken sie ab? Sprich: Erreichen sie beispielsweise Konsumenten mit einem durchschnittlichen Monatseinkommen oder Auftraggeber mit üppigen Budgets?
- ✔ Welche Bedürfnisse erfüllen sie ihren Kunden? Sprich: Bieten sie ihnen beispielsweise nur speziell zugeschnittene Dienstleistungen und Produkte an oder decken sie ein ganzes Segment ab?

Sobald Sie diese Fragen geklärt haben, können Sie die Preispolitik der Konkurrenz genauer unter die Lupe nehmen:

- ✔ Liegen die Wettbewerber mit ihren Preisen unter oder über dem von Ihnen angestrebten Preisniveau?
- ✔ Welche Leistungen beinhalten diese Preise?
- ✔ Für welche Extras verlangen Ihre Wettbewerber ein Extra-Honorar?

Wer in dieser Situation seine USP ganz genau kennt, kann seine eigene Preisgestaltung durchsetzen und muss sich nicht zwingend den möglicherweise recht niedrigen Preisen der Konkurrenz anpassen.

In Kapitel 8 *Die leidige Konkurrenz* können Sie mehr über die Wettbewerbsanalyse erfahren.

Pflicht und Kür jedes Freiberuflers

Sie wissen also jetzt bereits, was Sie für wen machen wollen und wie Sie sich von Ihrer Konkurrenz absetzen? Wunderbar! Denn dann können Sie jetzt all die Dinge erledigen, die für den Erfolg Ihres Geschäftsmodells Voraussetzung sind.

Die Basis: Der Businessplan

Ohne Wenn und Aber: Um sicherzustellen, dass sich Ihre Idee realisieren lässt und sich auch für Sie rechnet, müssen Sie einen Businessplan schreiben. Wie solch ein Dokument aussieht, können Sie in Kapitel 9 *Ohne Plan läuft nichts* nachlesen.

Auch wenn Sie nur eine Ein-Mann-Beratung oder ein Eine-Frau-Grafikerbüro betreiben wollen: Auf die Erstellung eines Businessplans sollten Sie nie verzichten! Denn dieses Dokument schützt Sie – wenn Sie nur kritisch genug alle Fakten durchleuchtet haben – vor bösen finanziellen Überraschungen. Gleichzeitig ist solch ein Businessplan meist die entscheidende Hilfe, um für den Start in das Freiberuflerdasein das notwendige Startkapital von einem der zahlreichen Förderprogramme von Bund und Ländern für Freie Berufe zu ergattern.

Folgendes sollte Ihr Businessplan auf alle Fälle enthalten:

- ✔ die Beschreibung Ihrer Dienstleistung/Ihres Produkts
- ✔ Ihr Alleinstellungsmerkmal
- ✔ Informationen über den Markt, den Wettbewerb und die Kunden
- ✔ Informationen über das Marketing beziehungsweise die Kundenakquise
- ✔ Informationen über die Chancen und Risiken
- ✔ Ihre Finanzierungspläne
- ✔ Einnahmen und Ausgaben der ersten ein bis drei Jahre

Die Fleißarbeit: Von A wie Ausstattung bis Z wie Zeitmanagement

Falls Sie bisher noch die Sitzbank in einem Hörsaal gedrückt oder sich an Ihrem bisherigen Arbeitsplatz nur um genau zwei oder drei Aufgaben gekümmert haben, sollten Sie sich eines klarmachen: Damit ist es jetzt ein für allemal vorbei! Als Freiberufler sind Sie nicht nur Experte für diese oder jene Aufgabe. Nein, ab sofort müssen Sie sich auch auf vielen anderen Gebieten bewähren. Als Freiberufler kümmern Sie sich um

- ✔ Ihr Zeitmanagement
- ✔ Ihre Mitarbeiter
- ✔ Ihre Umsätze
- ✔ Ihre Steuerangelegenheiten
- ✔ Ihre Kundenakquise
- ✔ Ihre Wettbewerber
- ✔ den Markt
- ✔ Ihre Netzwerke
- ✔ die Einrichtung Ihres Büros, Ihrer Kanzlei oder Ihrer Praxis

Ab sofort sind Sie also als Tausendsassa unterwegs! Als Generalist verhandeln Sie morgens mit einem potenziellen Kunden über eine Zusammenarbeit, gehen mittags mit einem Branchenexperten essen, leiten nachmittags die Teamsitzung und diskutieren abends mit Ihrem Steuerberater über Ihren Monatsabschluss.

Und all diese Aufgaben verschlingen Zeit, gehören aber zum beruflichen Alltag eines jeden Freiberuflers – denn ohne sie könnte wohl keiner die Leistungen bringen, die der Kunde von ihm erwartet. Die Kapitel 10, 11 und 12 enthalten viele wertvolle Informationen, die Ihnen helfen, diese Fleißarbeiten zu meistern.

Unentbehrliche Zahlenspiele

Viel zu viele Freiberufler schrecken vor dem Schritt in die Selbstständigkeit zurück, weil sie glauben, nicht mit Zahlen umgehen zu können. Gehören Sie auch dazu? Ein Irrglaube, denn mit ein wenig Geduld können Sie sich das nötige Rüstzeug binnen Tagen aneignen. Und schon das reicht aus, um sich nicht im Zahlendschungel der Finanzen zu verirren oder sich sogar plötzlich mit einem leeren Konto konfrontiert zu sehen.

Vor allem in Teil V finden Sie eine Fülle von Hinweisen, wie Sie sich einen möglichst aussagekräftigen und detaillierten Überblick über Ihre finanzielle Situation verschaffen können.

Ihr Erfolg schwarz auf weiß

Beim Jonglieren mit allen relevanten Zahlen können Sie letztendlich drei Dokumenten vertrauen, die Ihnen schnell, übersichtlich und deutlich verraten, ob Ihre Kalkulationen beziehungsweise Einnahmen und Ausgaben passen:

- ✔ der Soll-Ist-Vergleich
- ✔ der private Haushaltsplan
- ✔ die betriebswirtschaftliche Auswertung – kurz BWA

Stoßen Sie auf Ungereimtheiten oder stellt das Ergebnis Ihrer Rechnungen Sie am Ende nicht zufrieden, müssen Sie sich die drei Dokumente genau vorknöpfen und gegebenenfalls ein wenig an dem einen oder anderen Rädchen drehen.

Puffer für den Fiskus

Kennen Sie das Buch *Der dritte Mann* von Graham Greene? Während Greenes Hauptakteur Harry Lime regelmäßig in den dunkelsten Ecken Wiens in den Untergrund verschwand, taucht der Fiskus bei Freiberuflern oft aus dem Nichts auf! Er kassiert von ihnen vor allem

- ✔ Umsatzsteuer
- ✔ Einkommensteuer

Um die monatliche beziehungsweise quartalsweise Zahlung Ihrer Umsatzsteuer kommen Sie in der Regel nicht herum, es sei denn, Sie sind von der Umsatzsteuer befreit. Während Sie sich vielleicht gerade noch über Ihre glänzenden Einnahmen des Vorjahres freuen, steht möglicherweise das Finanzamt schon vor der Tür und fordert angesichts Ihres Einkommens üppige Vorauszahlungen ab dem nächsten Quartal.

Da die Finanzbeamten in der Regel keine Gnade kennen, sollten Sie stets genügend Geld auf der hohen Kante haben – auch für das nächste, übernächste und überübernächste Quartal.

Was der Fiskus sonst noch von Ihnen fordert beziehungsweise erwartet, finden Sie in Kapitel 16 *Wenn der Fiskus die Hand aufhält* wieder.

Policen für die eigene Sicherheit

Viele Freiberufler starten aus einem Angestelltenverhältnis heraus in ihre Selbstständigkeit. Während sie dort durch ihren Arbeitgeber bei den staatlichen Sozialkassen versichert waren, endet dieser Zwang mit dem Wechsel ihres beruflichen Status. Idealerweise zwingen sich Freiberufler dann aber, die gesparten Beiträge für ihren Mindestschutz einzusetzen.

Gleich mehrere Risiken sollten Sie unbedingt absichern:

- ✔ Krankheit
- ✔ Berufsunfähigkeit

- ✔ Altersvorsorge
- ✔ Todesfall (falls Sie eine Familie haben)

Natürlich liegt es nahe, die ersten drei Punkte ohne Wenn und Aber abzusichern. Und je nachdem, in welcher Lebenssituation Sie sich befinden und wie alt Sie sind, sollten Sie auch eine entsprechende Altersvorsorge betreiben. Wer gar Ehepartner und Kind(er) zu versorgen hat, muss zudem für den Worst Case gewappnet sein.

Grundsätzlich gilt: Vorsorgen ist besser als ärgern – auch wenn die Versicherer immer detailliertere Informationen von ihren Kunden verlangen. Wer ausreichend versichert beziehungsweise abgesichert ist, kann sich gelassen seiner Arbeit widmen.

Mittendrin statt nur dabei

Ihre Agentur, Praxis oder Kanzlei läuft, immer mehr Kunden klopfen an, die Umsätze steigen und unter dem Strich bleibt ein üppiger Gewinn? Glückwunsch, dann haben Sie vor und nach dem Schritt in Ihre freiberufliche Tätigkeit alles richtig gemacht! Wer sich jetzt aber entspannt zurücklehnen will, den müssen wir enttäuschen: Je nachdem, welche Pläne und Ziele Sie verfolgen, müssen Sie weiter dranbleiben!

Das heißt jetzt nicht, dass Sie sich nie Urlaub oder Freizeit gönnen dürfen und jeden Kundenauftrag annehmen müssen. Grundsätzlich aber sollten Sie konsequent Ihre Geschäftsidee weiterentwickeln und expandieren, mit Mitarbeitern, Partnern oder innerhalb Ihres Netzwerkes.

Kritische Kontrolle

Egal, ob Sie als Einzelkämpfer oder mit einem Team arbeiten: Es gibt etliche Themen, die unbedingt Chefsache bleiben sollten. Dazu zählen

- ✔ Kontakt zu Schlüsselkunden
- ✔ Kontakt zu Multiplikatoren
- ✔ Mitarbeiterführung
- ✔ Zeitmanagement
- ✔ Strategie
- ✔ Qualitätskontrolle

Früher oder später läuft jeder Freiberufler – wie übrigens jeder andere Unternehmer auch – Gefahr, nachlässig zu werden. Wer gar nicht erst in solch einen Strudel geraten will, nimmt sich fest vor, regelmäßig mit kritischem Blick zu kontrollieren, ob er alle wesentlichen Punkte seines Betriebs noch fest im Griff hat und ob die Qualität noch stimmt.

Fiese Fallen

Last but not least wollen wir Ihnen noch einen wertvollen Tipp mit auf den Weg in Ihre freiberufliche Selbstständigkeit geben. Auch wenn alles bestens klappt und Sie mit den Resultaten Ihres Betriebs vollauf zufrieden sind: Behalten Sie die klassischen Fallen im Hinterkopf, die Freiberufler ebenso wie Existenzgründer schon des Öfteren schwer in Bedrängnis gebracht haben. Woran Sie stets denken und wovor Sie sich immer hüten sollten, lesen Sie in Kapitel 19.

So gerüstet, können Sie jetzt direkt Ihre freiberufliche Karriere starten. Und denken Sie daran: Auch wenn dieses Buch hauptsächlich von Herausforderungen und unerlässlichen Arbeiten handelt, bietet ein Leben als Freiberufler vor allem und zuallererst fantastische Möglichkeiten, seine eigenen Ziele im Beruf zu verwirklichen und zugleich selbstbestimmt eine Balance zwischen Arbeit, Familie und Freunden zu finden. Es lohnt sich!