

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	24
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	29
Die Freiheit nehme ich mir!	30
Der Anfang einer Erfolg versprechenden Idee	30
Ein lang ersehnter Traum – ok, aber ohne Ziele geht gar nichts!	31
Freiberufler oder nicht Freiberufler – Das ist jetzt die Frage!	31
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 Freiberufers	34
Die Basis: Der Businessplan	35
Die Fleißarbeit: Von A wie Ausstattung bis Z wie Zeitmanagement	35
Unentbehrliche Zahlenspiele	36
Ihr Erfolg schwarz auf weiß	36
Puffer für den Fiskus	36
Policen für die eigene Sicherheit	37

Mittendrin statt nur dabei	37
Kritische Kontrolle	38
Fiese Fallen	38

Kapitel 2***Der Siegeszug der Freiberufler***

39

Der Abschied vom festen Arbeitsplatz	39
Vorteil Service – Allein dient es sich leichter	41
Der Beginn einer neuen Ära: Das Internet	42
Mehr Freizeit – Eine Mega-Chance für freie Köpfe	43
Vorteil Freiberufler – Noch mehr gute Gründe für den Siegeszug der freien Experten	43

Kapitel 3***Frei oder nicht frei – Wer gilt eigentlich als Freiberufler?***

45

Wen der Staat als Freiberufler akzeptiert	45
Heilkundliche Berufe	46
Freie Kulturberufe	46
Technische und naturwissenschaftliche Berufe	47
Rechts- und wirtschaftsberatende Berufe	47
Katalogberufen ähnliche Berufe	48
Und was bin ich?	50
Freiberufler oder Gewerbetreibender?	50
Freiberufler, freier Mitarbeiter, Freelancer, Pauschalist?	53
Freier Mitarbeiter	55
Pauschalisten	56
Freelancer	56
E-Lancer	56
Wo Freiberuflern Grenzen gesetzt sind	56
Die Sonderstellung der Kammerberufe	57
Die höchstkammerliche Erteilung der Zulassung	57
Beantragung der Eintragung	58
Die Kammer an Ihrer Seite	58
Und noch ein paar Besonderheiten	59
Besser vorsorgen als nachsehen: Versorgungswerke	59
Werben oder nicht werben dürfen – das ist hier die Frage	60

Teil II***Inspiration, Innovation, Disziplin – Was den Freiberufler auszeichnen sollte***

61

Kapitel 4***Ich bin frei – ein Traum, den fast jeder verwirklichen kann***

63

Beweggründe, frei zu arbeiten	63
Raus aus dem Alltag – rein ins Abenteuer	63
Der frustrierte Arbeitnehmer	64
Der kreative Fantast	65
Der neugierige Experte	66
Der standesbewusste Diplomand	66
Und täglich lockt der Traum	67
Meine Branche, mein Wissen, meine Zukunft	67
Ein Hobby – ein Beruf!	68
Nischen, Ecken, Lücken – Viele günstige Gelegenheiten	69
Was kann ich wirklich gut?	69
Blick über den Gartenzaun	70
Warum nicht mal hier oder mal dort	70
So geht's los	72
Erste Versuche: Jeder fängt mal klein an	72
Engagement für Fortgeschrittene: 450 Euro-Jobs	72
Raus aus dem Job, rein ins eigene Büro	73
Vom Hörsaal in den eigenen Chefsessel	73

Kapitel 5***Schritt für Schritt in die berufliche Freiheit***

75

Das Pflichtprogramm für jeden Freien	75
Ohne Disziplin läuft nichts	77
Freier Mitarbeiter allein zu Haus	78
Worte statt Taten	79
Risikobewusst und (ein bisschen) mutig	79
Her mit der Kohle: Wer den Start in die Selbstständigkeit finanziert	79
Die erste Adresse	80
Die Bank und ich	81
Meine Freunde und ich	81
Der Staat und ich	82
Und so berechnet sich der Gründungszuschuss	83
Die große Sinnfrage: Was will ich?	83
Genügend Geld zum Leben	83
Und noch mehr Geld	84

Leben ohne Stechuhr	85
Vom Beruf zum Lebensstil: Die digitale Bohème	86
Leistung aus Leidenschaft	86
Die Zielvereinbarung mit sich selbst	87
Die Königsdisziplin: Leben mit der Unsicherheit	89

Teil III***Vom Traum zum ersten Auftrag*****91*****Kapitel 6******Potenziale und Honorare – Die Geheimnisse des Marktes*****93**

Pure Recherche: So analysieren Sie den Markt im Detail	93
Stagnation oder Expansion: Was verspricht die Branche für die Zukunft?	95
Hören und Sehen: Werden Sie wirklich gebraucht?	96
Reine Zahlenspiele: Die Grundlage Ihrer Existenz	96
Das Geheimnis der marktüblichen Honorare	97
Gebühren, Honorare und Vergütungen per Verordnung	98
Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ)	98
Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI)	98
Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG)	99
Warum Sie sich keinesfalls zu billig verkaufen dürfen	100

Kapitel 7***Ein Kunde allein ist nicht genug*****103**

Definieren Sie Ihre potenziellen Kunden	103
Lernen Sie möglichst viel über Ihre potenziellen Kunden	104
Jeder Kunde hat Wünsche – finden Sie heraus, welche!	105
Das erste Mal ist gar nicht so schwer	106
Die Rolle der 3 Fs	106
Einmal Kunde, immer Kunde	107
Viele helfende Hände – Erfolgsfaktor Netzwerk	108
Verführen und binden Sie Ihre Kunden	110
Wachsen Sie an unterschiedlichen Aufgaben	110
Zeigen Sie, warum nur Sie der Richtige sind	111
Eingebunden, aber unabhängig: Wie sich Freie optimal in Unternehmen integrieren	112
Das Dilemma mit der Scheinselbstständigkeit	113
Warum der Staat Freiberuflern so strenge Auflagen macht	114
Was das für Freiberufler bedeutet	115

Kapitel 8	
Die leidige Konkurrenz	117
Wettbewerber erkennen	117
Der größte Konkurrent: Der angestellte Arbeitnehmer	118
Der gesetzte Kontrahent: Der Pauschalist und seine Vorteile	119
Kampf um jeden Auftrag: Wie Freiberufler untereinander konkurrieren	120
Vertrauen ist gut, Planung ist besser	121
Kontern im Konkurrenzkampf	122
Erfolgreiche Projekte und Referenzen sprechen lassen	122
Marketing, Preise, Innovationen – Vielerlei Mittel im Kampf	123
 Teil IV	
Frei arbeiten heißt arbeiten	127
Kapitel 9	
Ohne Plan läuft nichts	129
Am Anfang steht ... der Businessplan	129
Bevor es losgeht: Legen Sie Ihre Ziele fest	130
Beschreiben Sie Ihr Geschäftsmodell	132
Erklären Sie Kunde, Markt und Konkurrenz	133
Erläutern Sie Ihre Preisstrategie und Ihre Standortwahl	136
Zeigen Sie Umsatz und Kosten auf	139
Ermitteln Sie Gewinn und Liquidität	142
Businessplan light – Soviel Plan muss mindestens sein	144
Der rote Faden für die Zukunft	145
Ob Krise oder Boom – Ein Kontrollblick lohnt sich immer	145
Andere Fakten – andere Meinung: Warum Korrekturen am Businessplan erlaubt sind	146
 Kapitel 10	
Fleißarbeit ist Pflicht	149
Nomen est omen: Die Namenswahl	149
Firma oder nicht – Das ist die nächste Frage	151
Der Wissensdurst der Behörden	152
Was das Gewerbeamt wissen will	152
Ab dem ersten Tag dabei: Das Finanzamt	153
Das Arbeitsamt braucht nur, wer Arbeit schafft	154
Wer Gewerbe treibt, wird verkammert	154
... und der klassische Freiberufler auch!	155
Großes Tamtam für den eigenen Auftritt	155
Der digitale Schlüssel zum Erfolg: Die eigene Website	156
Ein Internetauftritt reicht nicht – Soziale Netzwerke im Web	158

Jede Menge Auswahl	159
Der professionelle Auftritt aus einem Guss	159
Gebe mir die Ehre: Visitenkarten	159
Wer schreibt, bleibt: Briefpapier	160
Das schönste Dokument: Die Rechnung	160
Was sonst noch denkbar ist: Mit Druckerzeugnissen auf Kundenfang	161
Vorsicht Falle: Einschränkungen bei der Werbung	161
Kapitel 11	
Planung ist das halbe Leben	165
Der Tag hat 24 Stunden: Wann mache ich was?	165
Gewusst wie: So planen Sie Ihren Tag	165
Die besten Hilfsmittel für Ihre Tagesplanung	166
Und noch mehr Zeitmanagement: Die Wochenplanung	167
Zwei hohe Künste: Negieren und Delegieren	168
Sagen Sie Nein	168
Spezialaufgaben für Spezialisten	169
Work-Life-Balance: Auf der Suche nach dem heiligen Gral	170
Kapitel 12	
Das eigene Büro – Kein Ort für Stubenhocker	173
Der Standort Ihres Arbeitsplatzes	173
Mein Heim ist mein Büro	173
Mieter oder Untermieter: Wenn Sie auswärts arbeiten	175
Die Ausstattung Ihres Arbeitsplatzes	177
Die Technik: Immer im Netz und (fast) immer erreichbar	177
Das Mobiliar: Ihr Rücken arbeitet mit	179
Daheim und doch unterwegs: Die Kunst des virtuellen Netzwerkins	179
Nutzen Sie soziale Netzwerke	180
Der Brief lebt: Andere Formen virtuellen Netzwerkins	181
Raus aus dem Büro: Netzwerken im richtigen Leben	182
Von Mittagessen und Happy Hours	182
Von Rotariern und anderen geschlossenen Zirkeln	183
Von Innungen und Verbänden	183
Kapitel 13	
Die eigene Praxis oder Kanzlei – Das kleine Einmaleins für klassische Freiberufler	185
Die ideale Finanzierung für einen perfekten Start	185
Wo erhalte ich Startkapital?	188
Worauf muss ich bei einem Kredit achten?	189
Und so klappt's mit den Finanzen	190

Der erste Mitarbeiter – Auf dem Weg zum Unternehmer	191
So finden Sie den richtigen Mitarbeiter	193
Wo Sie nach den richtigen Mitarbeitern Ausschau halten	193
Was als Chef mit Mitarbeitern alles auf Sie zukommt	194
Kapitel 14	
Gemeinsam stark – Wie Freiberufler große Projekte stemmen	197
Die Kunst des Projektmanagements – die Bewältigung von Großaufträgen	197
In kleinen Schritten zu großen Aufträgen	198
Werkzeuge für den Arbeitsalltag	198
Die hohe Kunst des Projektmanagements: Die Arbeit im Team	200
Planung ist gut, Kontrolle ist besser	200
Projektmanagement: Eine Wissenschaft für sich	201
Mehr Power ohne feste Bindung: Partnerschaften für Freiberufler	202
Studenten und Aushilfen richtig einsetzen	204
Projekt Unternehmen: Was Freiberufler als Arbeitgeber beachten müssen	206
Teil V	
Alles über Zahlen: Umsatz, Steuern, Versicherungen	209
Kapitel 15	
Der Werkzeugkasten für den finanziellen Erfolg	211
Haben oder nicht haben: Soll-Ist-Vergleich	212
Was am Ende übrig bleibt: Hilfsmittel zur Erfolgskontrolle	214
Einnahmen-Überschuss-Rechnung	215
Gewinn-und-Verlust-Rechnung	216
Manch einer muss Bilanz ziehen	217
Wie Bares fließt: Der Cashflow	219
Wo bleibt eigentlich mein Geld? – Der private Haushaltsplan	220
Strenger als jeder Bankangestellte: Die Sicherheitskontrolle	222
BWA: Betriebswirtschaftliche Auswertung	222
Wie Sie erfolgreich Ihre Forderungen eintreiben	225
Ich will ja nicht drängeln, aber ...	226
Kein Zahlungseingang? Auf ein Wiedersehen vor Gericht!	228
Nur drei Schritte bis zur Pfändung	228
Wenn's nicht rund läuft: Der finanzielle Engpass	229
Welche Ausgaben sind überflüssig?	229
Reicht der Notgroschen?	230

Kapitel 16***Wenn der Fiskus die Hand aufhält*****233**

Wo der Fiskus zuschlägt	233
Die Last der Einkommensteuer	233
Die Lust der Betriebsausgaben	234
Immer auf Achse – und der Fiskus ist immer dabei	235
Wenn der Fiskus Miete zahlt	235
Netzwerken und Steuern sparen	236
Große Anschaffungen über Jahre abschreiben	237
Einnahmen minus Ausgaben: Die persönliche Steuererklärung	237
Die Krux der Vorauszahlung	239
19 Prozent für Vater Staat: Die Umsatzsteuer	239
Eine Steuer als durchlaufender Posten	240
Die angenehme Seite: Der Vorsteuerabzug	241
Immer wieder Zahltag	242
Virtuell oder persönlich: Hier finden Sie Unterstützung	242
Per Mausklick zum Finanzamt	242
Steuerprogramme erleichtern das Leben	243
Ein Partner fürs (Freiberufler-)Leben: Der Steuerberater	245

Kapitel 17***Lieber auf Nummer sicher gehen*****247**

Was für die gesetzliche Versicherung spricht	248
Und was private Versicherer bieten	249
Krank für den Rest des Lebens – Die Berufsunfähigkeit	250
Ein Leben nach dem Beruf – Die Altersvorsorge	252
Eine Versicherung für Ihr Leben	255
Glücklich, wer Künstler ist	256
Wie werde ich Mitglied in der KSK?	256
Wie hoch ist mein monatlicher Beitrag?	257
Manchmal freiwillig, manchmal nicht – Was Genossenschaften und Versorgungsvereine fordern	258
Unter Genossen	258
Rente vom Versorgungswerk	260
Und wenn es im Job schief läuft – die Berufshaftpflicht	261

**Teil VI
Der Top-Ten-Teil****263****Kapitel 18****Zehn Punkte, die Freiberufler beachten müssen****265**

Prüfen Sie Ihre Arbeitsqualität	265
Achten Sie auf ein spannendes, ausgewogenes Kundenportfolio	266
Halten Sie engen Kontakt zu Ihren Kunden	268
Beobachten Sie den Markt und reagieren Sie auf Veränderungen	269
Kontrollieren Sie, ob Sie Ihre Ziele erreichen	270
Legen Sie schöpferische Pausen ein	271
Suchen Sie immer wieder neue Herausforderungen	272
Bleiben Sie im Gespräch	272
Behalten Sie alle wesentlichen Zahlen im Blick	273
Nehmen Sie rechtzeitig Partner ins Boot	274

Kapitel 19**Zehn Fällen, vor denen Freiberufler sich hüten müssen****275**

Selbstzufriedenheit: Ausruhen, wenn die Auftragsbücher voll sind	275
Abhängigkeit: Nur auf einen Kunden setzen	276
Bequemlichkeit: Den ganzen Tag im Büro sitzen	276
Überheblichkeit: Konkurrenz missachten	277
Passivität: Sich auf die bisherigen Qualifikationen verlassen	278
Ignoranz: Kundenwünsche nicht berücksichtigen	278
Disziplinlosigkeit: Ohne festgelegtes Tagespensum arbeiten	279
Sorglosigkeit: Budgetcheck vernachlässigen	279
Sturheit: An Ideen und Plänen krampfhaft festhalten	280
Taubheit: Kritiker ignorieren	280

Kapitel 20**Die zehn wichtigsten Internetadressen für Freiberufler****283**

www.freie-berufe.de	283
www.ifb-gruendung.de	284
www.kfw.de	284
www.gruendungsstarter.de	284
www.foerderdatenbank.de	285
www.bmwi.de	286
www.ihk.de	286
www.foerderland.de	286
www.xing.de	287
www.123recht.net	287

Stichwortverzeichnis**289**