

Inhalt

8 Einleitung/Die Anatomie des erfolgreichen Freelancers

01

**Sie wollen also
Freelancer
werden?**

Was zeichnet erfolgreiche Freelancer aus?

- 13 Sind Sie der richtige Typ?
- 15 Welche Fähigkeiten brauchen Sie?
- 20 Sollten Sie allein arbeiten?
- 22 Generalist oder Spezialist?
- 23 Wie ziehen Sie Kunden an?
- 24 Die täglichen Herausforderungen
- 27 Fallstudie: Adam Hayes
- 30 Fallstudie: Seth Meierotto
- 32 Fallstudie: Charlotte Fritzberg
- 34 Fallstudie: Bill Pandos
- 38 Fallstudie: Carly Franklin

02

Auf geht's

Der Start

- 45 Wann sollten Sie den Sprung wagen?
- 45 Was gehört zu einem Businessplan?
- 49 Brauchen Sie einen Mentor?
- 49 Ihr Arbeitsraum
- 53 Welche Buchhaltung brauchen Sie?
- 53 Welche juristische Beratung brauchen Sie?
- 54 Was für einen Chef geben Sie ab?
- 54 Wie soll Ihr Unternehmen heißen?
- 56 Stellen Sie sich der Welt vor
- 58 Wie gewöhnen Sie sich gute Arbeitsroutinen an?
- 59 Checkliste für den Start

03

Das Geld zählt

Wie Sie die Finanzen in den Griff bekommen

- 65 Was Sie kosten
- 66 Die Abrechnung
- 69 Was rechnen Sie ab?
- 73 Weitere Aufwendungen und Kosten
- 74 Wann rechnen Sie ab?
- 75 Ausschreibungen
- 78 Rechnungsstellung und Inkasso
- 79 Wie Geld gleichmäßig hereinkommt
- 80 Verdienen Sie Geld?
- 80 Planung für geschätzte/regelmäßige Steuern
- 82 Können Sie handeln oder für einen guten Zweck arbeiten?

04

Rechtliche Aspekte

Rechtliche Kenntnisse

- 87 Die Geschäftsform
- 87 Der Einpersonenbetrieb
- 90 Verträge
- 94 Kundenverträge
- 96 Beschränkung der Haftung
- 97 Die richtige juristische Vertretung
- 97 Urheberrechte
- 99 Umsatzsteuer
- 99 Urheberrecht und Handelsmarke
- 100 Versicherung
- 100 Persönliche Ethik

05

Eigenwerbung

Wie Sie mehr Referenzen bekommen

- 105 Konventionelle Eigenwerbung
- 108 Unkonventionelle Eigenwerbung
- 112 Andere Möglichkeiten der Werbung
- 116 An wen richten Sie die Werbung?
- 117 Soll man mit einer PR-Agentur oder einem Agenten zusammenarbeiten?
- 118 Wie bekommen Sie weitere Referenzen?

06

Auswahl der Kunden

Wie Sie den richtigen Kunden finden

- 123 Wie sieht der richtige Kunde aus?
- 123 Persönliche Aspekte
- 124 Geschäftliche Aspekte
- 124 Die richtige Arbeit
- 128 Wie Sie den richtigen Kundenmix finden
- 132 Was erwartet der Kunde von einem Freelancer?
- 134 Verhandeln mit Kunden
- 137 Kündigung eines Kunden

07

Effektive Partnerschaft

Wie Sie ein guter Partner werden

- 148 Wie kriegen Sie ein gutes Feedback von den Kunden?
- 149 Wie schaffen Sie es, dass die Kunden wiederkommen?
- 154 Was tun Sie, wenn etwas falsch läuft?

08

Den Workflow beherrschen

Organisation der Arbeit

- 159 Interne Kontrolle erhalten
- 166 Äußere Einflüsse
- 170 Weitere Ressourcen zum Zeitmanagement
- 170 Subunternehmer
- 171 Kontrolle von großen oder langfristigen Projekten

09

Work-Life-Balance

Wie Sie nicht zum Workaholic werden

- 177 Leben und Arbeit ins Gleichgewicht bringen
- 180 Räumliche Trennung
- 181 Freizeit
- 184 Abschalten
- 185 Täglich Aufladen

❶ Illustration des Portobello Markets von Adam Hayes für das Magazin *House* von Soho House. Der freie Designer und Illustrator Adam Hayes arbeitet in London.

10

Evaluieren Sie Ihren Erfolg

Wie Sie Ihren Erfolg bewerten

- 189 Selbstbewertung
- 194 Bewertung von außen
- 195 Fortbildung
- 195 Richtungswechsel
- 197 Vergrößerung des Geschäfts

- 200 Vorgestellte Designer
- 202 Nützliche Quellen
- 204 Register
- 208 Dank