

Inhalt

8 Einleitung/Die Anatomie des erfolgreichen Freelancers

01

Was zeichnet erfolgreiche Freelancer aus?

Sie wollen also

Freelancer

werden?

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

Der Start

Auf geht's

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

Wie Sie die Finanzen in den Griff bekommen

Das Geld zählt

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 Kenntnisse

Rechtliche Aspekte

- 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

Kunden

- 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

Partnerschaft

- 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 Wie Sie nicht zum Workaholic werden

Work-Life-Balance	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 Wie Sie Ihren Erfolg bewerten

Evaluieren Sie Ihren Erfolg	189	Selbstbewertung
	194	Bewertung von außen
	195	Fortbildung
	195	Richtungswechsel
	197	Vergrößerung des Geschäfts
	200	Vorgestellte Designer
	202	Nützliche Quellen
	204	Register
	208	Dank