

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 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
Poliken 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 Diplomand	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

16 Inhaltsverzeichnis

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 Netzwerkens.....	188
Nutzen Sie soziale Netzwerke	188
Der Brief lebt: Andere Formen virtuellen Netzwerkens	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 Mausklick 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: Ausrufen, 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