

Endlich mein eigener Chef!

2., überarbeitete und aktualisierte Auflage

Freiberufler

FÜR

DUMMIES®

Auf einen Blick:

- Alles Wissenswerte für klassische Freiberufler, 450-Euro-Jobber, Ein-Mann-Unternehmer und Freelancer
- Businesspläne, Bürogemeinschaften und Budgets
- Einnahmenüberschussrechnung, Steuern, Versicherungen & Co.
- Checklisten zur Selbstorganisation als Download zum Buch

**Steffi Sammet
Stefan Schwartz**



Freiberufler für Dummies – Schummelseite

Wie Sie den ersten Schritt in die Selbstständigkeit managen

- ✓ Mein Job, mein Hobby, meine Talente: Ob Sie sich aus der eigenen Branche, aus Begabung oder aus Leidenschaft für dieses oder jenes heraus selbstständig machen – nahezu alle Wege führen ans Ziel!
- ✓ Meine Schwächen, meine Stärken: Nehmen Sie sich die Zeit, um zu prüfen und testen, ob Sie ein Freiberufler-Typ sind.
- ✓ Mein Wissen, meine Recherchen, mein Status: Frei oder nicht frei, das ist rechtlich oft die Frage. Klären Sie frühzeitig, ob der Fiskus Sie als Freiberufler akzeptiert oder nicht.

Was Sie über Ihren Markt, Ihre Kunden und Ihre Konkurrenz wissen sollten

Drei wichtige Fragen zum Markt

1. Wie groß ist Ihr Markt?
2. Welchen Einflussfaktoren unterliegt Ihr Markt?
3. Wie groß ist das Umsatzpotenzial Ihrer Agentur, Ihrer Praxis oder Ihrer Kanzlei?

Drei Fragen zum Kunden

4. Wer könnten Ihre Kunden sein?
5. Wie groß ist Ihre Zielgruppe?
6. Warum sollten Kunden Geld für Ihre Dienstleistung oder Ihr Produkt ausgeben?

Drei Fragen zur Konkurrenz

7. Wie groß ist Ihre Konkurrenz?
8. Wer ist überhaupt ein Konkurrent?
9. Wo liegt Ihr Alleinstellungsmerkmal im Markt?

So funktioniert ein Businessplan

Welche Fakten Ihr Businessplan unbedingt enthalten muss:

- ✓ Was bieten Sie an?
- ✓ Wem bieten Sie das an?
- ✓ Mit welchen Argumenten (USP)?
- ✓ Zu welchen Konditionen (Preis)?
- ✓ Wo befindet sich Ihr Büro, Ihre Praxis, Ihre Agentur (Standort)?
- ✓ Sind Sie allein oder gibt es einen Partner oder ein Team?
- ✓ Wie organisieren Sie Ihren Alltag?
- ✓ Welche Ziele verfolgt Ihr Unternehmen (Finanzplanung)?

Freiberufler für Dummies – Schummelseite

Alles rund um die Kapitalquellen für Ihren Start als Freiberufler

- ✓ Der Freiberufler selbst: Spar- und/oder Sacheinlagen
- ✓ Die 3Fs - Family, Friends and Fools: Eigenkapital und Kredite von Familie, Freunden und Förderern
- ✓ Die staatliche Förderung: KfW, Arbeitsagenturen und Co
- ✓ Die Profis für Kredite: die Bankinstitute
- ✓ Helfer für Freiberufler: Leasing, Kommissionsgeschäfte und Ähnliches

Voraussetzungen für einen erfolgreichen Start als Freiberufler

- ✓ Im Mittelpunkt steht Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung mit seinen Alleinstellungsmerkmalen)
- ✓ Ein detaillierter Businessplan gibt Ihnen den Weg im ersten Jahr sowie den kaufmännischen Rahmen vor
- ✓ Die Corporate Identity – vom Logo bis zum Webauftritt – bestimmt die Außenwirkung Ihres Unternehmens.
- ✓ Ein kompaktes Versicherungspaket sichert Sie beziehungsweise Ihre Familie vor dem Worst Case ab und ermöglicht es Ihnen, sich auf Ihre Arbeit zu konzentrieren.

Fallen, vor denen sich Freiberufler hüten müssen

- ✓ Ausruhen, wenn die Auftragsbücher voll sind
- ✓ Nur auf einen Kunden setzen
- ✓ Den ganzen Tag im Büro sitzen
- ✓ Die Konkurrenz missachten
- ✓ Sich auf bisherige Qualifikationen verlassen
- ✓ Kundenwünsche nicht berücksichtigen!
- ✓ Ohne festgelegtes Tagespensum arbeitens
- ✓ Budgetcheck vernachlässigen
- ✓ An Ideen und Plänen krampfhaft festhalten
- ✓ Kritiker ignorieren

Steffi Sammet und Stefan Schwartz

Freiberufler für Dummies

2. überarb. u. aktualis. Auflage

WILEY

WILEY-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

2. Auflage 2014

© 2014 WILEY-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA,
Weinheim

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form. This translation published by arrangement with John Wiley and Sons, Inc. This EBook published under license with the original publisher John Wiley and Sons, Inc.

Alle Rechte vorbehalten inklusive des Rechtes auf Reproduktion im Ganzen oder in Teilen und in jeglicher Form. Dieses E-Book wird mit Genehmigung des Original-Verlages John Wiley and Sons, Inc. publiziert.

Wiley, the Wiley logo, Für Dummies, the Dummies Man logo, and related trademarks and trade dress are trademarks or registered trademarks of John Wiley & Sons, Inc. and/or its affiliates, in the United States and other countries. Used by permission.

Wiley, die Bezeichnung »Für Dummies«, das Dummies-Mann-Logo und darauf bezogene Gestaltungen sind Marken oder eingetragene Marken von John Wiley & Sons, Inc., USA, Deutschland und in anderen Ländern.

Das vorliegende Werk wurde sorgfältig erarbeitet.
Dennoch übernehmen Autoren und Verlag für die
Richtigkeit von Angaben, Hinweisen und Ratschlägen
sowie eventuelle Druckfehler keine Haftung.

Coverfoto: Johnny Greig iStockphoto

Projektmanagement und Lektorat: Evelyn Boos,
Schondorf am Ammersee

Satz: inmedialo Digital- und Printmedien UG,
Plankstadt

Print ISBN: 978-3-527-71067-6

ePub ISBN: 978-3-527-68399-4

mobi ISBN: 978-3-527-68398-7

Über die Autoren

Steffi Sammet beschäftigte sich viele Jahre mit den Themen Freiberufler und Existenzgründung – in sicherer Position als Wirtschaftsredakteurin für das Nachrichtenmagazin Focus. Zu ihren weiteren Themengebieten zählten Karriere und Arbeitsmarkt, aber auch Spezialmärkte wie Spielwaren und Sportartikelhersteller. Das Interesse an Adidas, Puma und Co. stammt vor allem aus ihrer Zeit als Leistungssportlerin – Steffi Sammet spielte lange Zeit in der höchsten deutschen Tennis-Liga und gewann mit bayerischen Auswahlmannschaften mehrere deutsche Meisterschaftstitel.

Seit 2005 ist Steffi Sammet erfolgreich ihr eigener Chef. Als freie Autorin betreibt sie ein Medienbüro. 2008 war sie als Korrespondentin in China tätig. Neben Artikeln für Magazine und renommierte Tageszeitungen verfasst die studierte Germanistin unter anderem ausführliche Unternehmensporträts. Außerdem analysiert sie für ihre Kunden Trends in verschiedenen Branchen, um ihnen strategische Entscheidungen zu erleichtern.

»Freiberufler für Dummies« ist Steffi Sammets viertes Buch; neben »Existenzgründung für Dummies« das zweite in der »... für Dummies«-Reihe.

Stefan Schwartz ist seit 2007 Freiberufler und kann jedem nur raten, ebenfalls den Schritt in eine freie Tätigkeit zu wagen. Er berät insbesondere Mittelständler, Unternehmensberater und Private-Equity-Gesellschaften in Kommunikationsfragen und erstellt für diese Texte jeder Art – vom Namensbeitrag in Zeitschriften bis hin zum kompletten Geschäftsbericht. Trotz einer zum Teil hohen Arbeitsbelastung schätzt er

die Vorzüge des Freiberuflerlebens sehr; dazu zählt die freie Zeiteinteilung ebenso wie das selbstständige Arbeiten sowie die Chance, sich in neuen Projekten für Kunden ständig weiterzuentwickeln; 2008/2009 lernte er so beispielsweise eine Menge über die Möglichkeiten sozialer Netzwerke.

Das notwendige Rüstzeug für seine heutige Tätigkeit erwarb sich der Volkswirt sieben Jahre lang als Wirtschaftsredakteur beim Nachrichtenmagazin Focus. Im Jahr 2000 gründete er gemeinsam mit einer Kollegin eine Agentur für Finanzkommunikation, die er Ende 2004 erfolgreich verkaufte. Nach zwei Jahren als Angestellter eines großen Agenturnetzwerkes entschloss er sich 2007, in die Selbstständigkeit zurückzukehren - und zwar als Freiberufler

»Freiberufler für Dummies« ist Stefan Schwartz fünftes Buch und das zweite in der »... für Dummies«-Reihe.

Inhaltsverzeichnis

Einführung

Über dieses Buch

Konventionen in diesem Buch

Was Sie nicht lesen müssen

Törichte Annahmen über den Leser

Wie dieses Buch aufgebaut ist

Teil I: Gute Zeiten für Freiberufler

Teil II: Inspiration, Innovation, Disziplin - was den Freiberufler auszeichnen sollte

Teil III: Vom Traum zum ersten Auftrag

Teil IV: Frei arbeiten heißt arbeiten

Teil V: Alles über Zahlen: Umsatz, Steuern, Versicherungen

Teil VI: Der Top-Ten-Teil

Symbole, die in diesem Buch verwendet werden

Wie es weitergeht

Teil I Gute Zeiten für Freiberufler

1 Ich bin dann mal mein eigener Chef!

Die Basis Ihrer Entscheidung

Die Freiheit nehme ich mir!

Der Anfang einer Erfolg versprechenden Idee

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

Freiberufler oder nicht Freiberufler - Das ist jetzt die Frage!

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

Der Markt bestimmt die Nachfrage

Der Kunde bestimmt über Ihren Erfolg

Die Konkurrenz bestimmt die Preise - oder auch nicht!

Pflicht und Kür jedes Freiberuflers

Die Basis: Der Businessplan

Die Fleißarbeit: Von A wie Ausstattung bis Z wie Zeitmanagement

Unentbehrliche Zahlenspiele

Ihr Erfolg schwarz auf weiß

Puffer für den Fiskus

Polen für die eigene Sicherheit

Mittendrin statt nur dabei

Kritische Kontrolle

Fiese Fallen

2 Der Siegeszug der Freiberufler

Der Abschied vom festen Arbeitsplatz

Vorteil Service - Allein dient es sich leichter

Der Beginn einer neuen Ära: Das Internet

Mehr Freizeit - Eine Mega-Chance für freie Köpfe

Vorteil Freiberufler - Noch mehr gute Gründe für den Siegeszug der freien Experten

3 Frei oder nicht frei - Wer gilt eigentlich als Freiberufler?

Wen der Staat als Freiberufler akzeptiert

Heilkundliche Berufe

Freie Kulturberufe

Technische und naturwissenschaftliche Berufe

Rechts- und wirtschaftsberatende Berufe

Katalogberufen ähnliche Berufe

Und was bin ich?

Freiberufler oder Gewerbetreibender?

Freiberufler, freier Mitarbeiter, Freelancer, Pauschalist?

Freier Mitarbeiter

Pauschalisten

Freelancer

E-Lancer

Wo Freiberuflern Grenzen gesetzt sind

Die Sonderstellung der Kammerberufe

Die höchstkammerliche Erteilung der Zulassung

Beantragung der Eintragung

Die Kammer an Ihrer Seite

Und noch ein paar Besonderheiten

Besser vorsorgen als nachsehen: Versorgungswerke

Werben oder nicht werben dürfen - das ist hier die Frage

Teil II Inspiration, Innovation, Disziplin - Was den Freiberufler auszeichnen sollte

4 Ich bin frei - ein Traum, den fast jeder
verwirklichen kann

Beweggründe, frei zu arbeiten

Raus aus dem Alltag - rein ins Abenteuer

Der frustrierte Arbeitnehmer

Der kreative Fantast

Der neugierige Experte

Der standesbewusste Diplomand

Und täglich lockt der Traum

Meine Branche, mein Wissen, meine Zukunft

Ein Hobby - ein Beruf!

Nischen, Ecken, Lücken - Viele günstige Gelegenheiten

Was kann ich wirklich gut?

Blick über den Gartenzaun

Warum nicht mal hier oder mal dort

So geht's los

Erste Versuche: Jeder fängt mal klein an

Engagement für Fortgeschrittene: 450 Euro-Jobs

Raus aus dem Job, rein ins eigene Büro

Vom Hörsaal in den eigenen Chefsessel

5 Schritt für Schritt in die berufliche Freiheit

Das Pflichtprogramm für jeden Freien

Ohne Disziplin läuft nichts

Freier Mitarbeiter allein zu Haus

Wortestatt Taten

Risikobewusstund (ein bisschen) mutig

Her mit der Kohle: Wer den Start in die Selbstständigkeit finanziert

Die erste Adresse

Die Bank und ich

Meine Freunde und ich

Der Staat und ich

Und so berechnet sich der Gründungszuschuss

Die große Sinnfrage: Was will ich?

Genügend Geld zum Leben

Und noch mehr Geld

Leben ohne Stechuhr

Vom Beruf zum Lebensstil: Die digitale Bohème

Leistung aus Leidenschaft

Die Zielvereinbarung mit sich selbst

Die Königsdisziplin: Leben mit der Unsicherheit

Teil III Vom Traum zum ersten Auftrag

6 Potenziale und Honorare - Die Geheimnisse des Marktes

Pure Recherche: So analysieren Sie den Markt im Detail

Stagnation oder Expansion: Was verspricht die Branche für die Zukunft?

Hören und Sehen: Werden Sie wirklich gebraucht?

Reine Zahlenspiele: Die Grundlage Ihrer Existenz

Das Geheimnis der marktüblichen Honorare

Gebühren, Honorare und Vergütungen per Verordnung

Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ)

Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI)

Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG)

Warum Sie sich keinesfalls zu billig verkaufen dürfen

7 Ein Kunde allein ist nicht genug

Definieren Sie Ihre potenziellen Kunden

Lernen Sie möglichst viel über Ihre potenziellen Kunden

Jeder Kunde hat Wünsche - finden Sie heraus, welche!

Das erste Mal ist gar nicht so schwer

Die Rolle der 3 Fs

Einmal Kunde, immer Kunde

Viele helfende Hände - Erfolgsfaktor Netzwerk

Verführen und binden Sie Ihre Kunden

Wachsen Sie an unterschiedlichen Aufgaben

Zeigen Sie, warum nur Sie der Richtige sind

Eingebunden, aber unabhängig: Wie sich Freie optimal in Unternehmen integrieren

Das Dilemma mit der Scheinselbstständigkeit

Warum der Staat Freiberuflern so strenge Auflagen macht

Was das für Freiberufler bedeutet

8 Die leidige Konkurrenz

Wettbewerber erkennen

Der größte Konkurrent: Der angestellte Arbeitnehmer

Der gesetzte Kontrahent: Der Pauschalist und seine Vorteile

Kampf um jeden Auftrag: Wie Freiberufler untereinander konkurrieren

Vertrauen ist gut, Planung ist besser

Kontern im Konkurrenzkampf

Erfolgreiche Projekte und Referenzen sprechen lassen

Marketing, Preise, Innovationen - Vielerlei Mittel im Kampf

Teil IV Frei arbeiten heißt arbeiten

9 Ohne Plan läuft nichts

Am Anfang steht ... der Businessplan

Bevor es losgeht: Legen Sie Ihre Ziele fest

Beschreiben Sie Ihr Geschäftsmodell

Erklären Sie Kunde, Markt und Konkurrenz

Erläutern Sie Ihre Preisstrategie und Ihre Standortwahl

Zeigen Sie Umsatz und Kosten auf

Ermitteln Sie Gewinn und Liquidität

Businessplan light Soviel Plan muss mindestens sein

Der rote Faden für die Zukunft

Ob Krise oder Boom Ein Kontrollblick lohnt sich immer

Andere Fakten - andere Meinung: Warum Korrekturen am Businessplan erlaubt sind

10 Fleißarbeit ist Pflicht

Nomen est omen: Die Namenswahl

Firma oder nicht - Das ist die nächste Frage

Der Wissensdurst der Behörden

Was das Gewerbeamt wissen will

Ab dem ersten Tag dabei: Das Finanzamt

Das Arbeitsamt braucht nur, wer Arbeit schafft

Wer Gewerbe treibt, wird verkammert

... und der klassische Freiberufler auch!

Großes Tamtam für den eigenen Auftritt

Der digitale Schlüssel zum Erfolg: Die eigene Website

Ein Internetauftritt reicht nicht - Soziale Netzwerke im Web

Jede Menge Auswahl

Der professionelle Auftritt aus einem Guss

Gebe mir die Ehre: Visitenkarten

Wer schreibt, bleibt: Briefpapier

Das schönste Dokument: Die Rechnung

Was sonst noch denkbar ist: Mit Druckerzeugnissen auf
Kundenfang

Vorsicht Falle: Einschränkungen bei der Werbung

11 Planung ist das halbe Leben

Der Tag hat 24 Stunden: Wann mache ich was?

Gewusst wie: So planen Sie Ihren Tag

Die besten Hilfsmittel für Ihre Tagesplanung

Und noch mehr Zeitmanagement: Die Wochenplanung

Zwei hohe Künste: Negieren und Delegieren

Sagen Sie Nein

Spezialaufgaben für Spezialisten

Work-Life-Balance: Auf der Suche nach dem heiligen Gral

12 Das eigene Büro - Kein Ort für Stubenhocker

Der Standort Ihres Arbeitsplatzes

Mein Heim ist mein Büro

Mieter oder Untermieter: Wenn Sie auswärts arbeiten

Die Ausstattung Ihres Arbeitsplatzes

Die Technik: Immer im Netz und (fast) immer erreichbar

Das Mobiliar: Ihr Rücken arbeitet mit

Daheim und doch unterwegs: Die Kunst des virtuellen Netzwerkers

Nutzen Sie soziale Netzwerke

Der Brief lebt: Andere Formen virtuellen Netzwerkers

Raus aus dem Büro: Netzwerken im richtigen Leben

Von Mittagessen und Happy Hours

Von Rotariern und anderen geschlossenen Zirkeln

Von Innungen und Verbänden

13 Die eigene Praxis oder Kanzlei - Das kleine Einmaleins für klassische Freiberufler

Die ideale Finanzierung für einen perfekten Start

Wo erhalte ich Startkapital?

Worauf muss ich bei einem Kredit achten?

Und so klappt's mit den Finanzen

Der erste Mitarbeiter - Auf dem Weg zum Unternehmer

So finden Sie den richtigen Mitarbeiter

Wo Sie nach den richtigen Mitarbeitern Ausschau halten

Was als Chef mit Mitarbeitern alles auf Sie zukommt

14 Gemeinsam stark - Wie Freiberufler große Projekte stemmen

Die Kunst des Projektmanagements - die Bewältigung von Großaufträgen

In kleinen Schritten zu großen Aufträgen

Werkzeuge für den Arbeitsalltag

Die hohe Kunst des Projektmanagements: Die Arbeit im Team

Planung ist gut, Kontrolle ist besser

Projektmanagement: Eine Wissenschaft für sich

Mehr Power ohne feste Bindung: Partnerschaften für Freiberufler

Studenten und Aushilfen richtig einsetzen

Projekt Unternehmen: Was Freiberufler als Arbeitgeber beachten müssen

Teil V Alles über Zahlen: Umsatz, Steuern, Versicherungen

15 Der Werkzeugkasten für den finanziellen Erfolg

Haben oder nicht haben: Soll-Ist-Vergleich

Was am Ende übrig bleibt: Hilfsmittel zur Erfolgskontrolle

Einnahmen-Überschuss-Rechnung

Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Manch einer muss Bilanz ziehen

Wie Bares fließt: Der Cashflow

Wo bleibt eigentlich mein Geld? - Der private Haushaltsplan

Strenger als jeder Bankangestellte: Die Sicherheitskontrolle

BWA: Betriebswirtschaftliche Auswertung

Wie Sie erfolgreich Ihre Forderungen eintreiben

Ich will ja nicht drängeln, aber ...

Kein Zahlungseingang? Auf ein Wiedersehen vor Gericht!

Nur drei Schritte bis zur Pfändung

Wenn's nicht rund läuft: Der finanzielle Engpass

Welche Ausgaben sind überflüssig?

Reicht der Notgroschen?

16 Wenn der Fiskus die Hand aufhält

Wo der Fiskus zuschlägt

Die Last der Einkommensteuer

Die Lust der Betriebsausgaben

Immer auf Achse - und der Fiskus ist immer dabei

Wenn der Fiskus Miete zahlt

Netzwerken und Steuern sparen

Große Anschaffungen über Jahre abschreiben

Einnahmen minus Ausgaben: Die persönliche Steuererklärung

Die Krux der Vorauszahlung

19 Prozent für Vater Staat: Die Umsatzsteuer

Eine Steuer als durchlaufender Posten

Die angenehme Seite: Der Vorsteuerabzug

Immer wieder Zahltag

Virtuell oder persönlich: Hier finden Sie Unterstützung

Per Mausklick zum Finanzamt

Steuerprogramme erleichtern das Leben

Ein Partner fürs (Freiberufler-)Leben: Der Steuerberater

17 Lieber auf Nummer sicher gehen

Was für die gesetzliche Versicherung spricht

Und was private Versicherer bieten

Krank für den Rest des Lebens - Die Berufsunfähigkeit

Ein Leben nach dem Beruf - Die Altersvorsorge

Eine Versicherung für Ihr Leben

Glücklich, wer Künstler ist

Wie werde ich Mitglied in der KSK?

Wie hoch ist mein monatlicher Beitrag?

Manchmal freiwillig, manchmal nicht - Was Genossenschaften und Versorgungswerke

Unter Genossen

Rente vom Versorgungswerk

Und wenn es im Job schief läuft - die Berufshaftpflicht

Teil VI Der Top-Ten-Teil

18 Zehn Punkte, die Freiberufler beachten müssen

Prüfen Sie Ihre Arbeitsqualität

Achten Sie auf ein spannendes, ausgewogenes Kundenportfolio

Halten Sie engen Kontakt zu Ihren Kunden

Beobachten Sie den Markt und reagieren Sie auf Veränderungen

Kontrollieren Sie, ob Sie Ihre Ziele erreichen

Legen Sie schöpferische Pausen ein

Suchen Sie immer wieder neue Herausforderungen

Bleiben Sie im Gespräch

Behalten Sie alle wesentlichen Zahlen im Blick

Nehmen Sie rechtzeitig Partner ins Boot

19 Zehn Fallen, vor denen Freiberufler sich hüten müssen

Selbstzufriedenheit: Ausruhen, wenn die Auftragsbücher voll sind

Abhängigkeit: Nur auf einen Kunden setzen

Bequemlichkeit: Den ganzen Tag im Büro sitzen

Überheblichkeit: Konkurrenz missachten

Passivität: Sich auf die bisherigen Qualiifikationen verlassen

Ignoranz: Kundenwünsche nicht berücksichtigen

Disziplinelosigkeit: Ohne festgelegtes Tagespensum arbeiten

Sorglosigkeit: Budgetcheck vernachlässigen

Sturheit: An Ideen und Plänen krampfhaft festhalten

Taubheit: Kritiker ignorieren

20 Die zehn wichtigsten Internetadressen für Freiberufler

www.freie-berufe.de

www.ifb-gruendung.de

www.kfw.de

www.gruendungsstarter.de

www.foerderdatenbank.de

www.bmwi.de

www.ihk.de

www.foerderland.de

www.xing.de

www.123recht.net

Stichwortverzeichnis

Einführung

Einführung

Wie oft haben Sie schon mit Ihrer Familie oder Ihren Freunden abends bei einer guten Flasche Rotwein darüber philosophiert, wie es wohl wäre, sich als Freiberufler selbstständig zu machen? Möglicherweise schlummert die Idee aber auch schon seit Jahren unausgesprochen in Ihrem Inneren oder aber Sie hatten erst vor Kurzem die Eingebung, vielleicht Ihr eigener Chef zu werden.

Ganz egal, wie lang Sie sich schon damit beschäftigen, Ihr Glück als Freiberufler oder klassisches Ein-Mann-Unternehmen zu versuchen: Dieses Buch wird Ihnen helfen, Ihre beruflichen Träume zu verwirklichen.

Vor lauter Euphorie, möglicherweise bald nicht mehr in das alte, muffige Büro gehen oder nie mehr die cholerischen Wutanfälle Ihres Vorgesetzten ertragen zu müssen, sollten Sie jedoch nicht vergessen, sich tatsächlich bewusst zu machen, was es bedeutet, Freiberufler zu sein. Es werden immer wieder neue Herausforderungen, harte Arbeit und schwierige Themen auf Sie zukommen. Denn wer sein eigener Chef sein will, muss

- ✓ detaillierte Fachkenntnisse mitbringen
- ✓ Organisationstalent besitzen
- ✓ Disziplin haben
- ✓ Zeitmanagement betreiben
- ✓ Netzwerke pflegen
- ✓ Werbung machen

- ✓ Rechtsfragen meistern
- ✓ Strategien entwickeln
- ✓ Konflikte bewältigen

Falls Sie sich jetzt zweifelnd fragen, ob Sie tatsächlich so ein Tausendsassa sind, lesen Sie erst dieses Buch, bevor Sie sich eine Antwort geben. Denn zu all diesen Herausforderungen finden Sie hier viele wertvolle Tipps, Hinweise und Checklisten. Beispiele von erfolgreichen Freiberuflern zeigen Ihnen, welche Schritte wichtig sind und worauf Sie als Selbstständiger unbedingt achten müssen.

Nach der Lektüre dieses Buches werden Sie sich bestimmt keine Sorgen mehr machen, ob Sie all diese Aufgaben meistern können; nach dieser Lektüre werden Sie gar keine Zeit mehr haben, Zweifel zu hegen; nach dieser Lektüre werden Sie sich nämlich umgehend daran machen, Ihren Traum von der Selbstständigkeit schnellstmöglich in die Tat umzusetzen.

Alle Checklisten aus dem Buch sowie eine Reihe von Musterverträgen finden Sie als Download im Internet unter www.downloads.fuer-dummies.de. Sie liegen im Word-Format vor, so dass Sie sie ganz einfach abwandeln können, wenn Sie mögen.

Über dieses Buch

Auf seinen knapp 300 Seiten informiert Sie *Freiberufler für Dummies* über alles Wissenswerte rund um das Thema Freiberufler und freiberufliches Ein-Mann-Unternehmen: Sie erfahren, welche Vorteile es bringt, selbstständig zu sein und wie Ihnen der Start in die berufliche Freiheit glückt. Am Ende des Buches wissen Sie, wie Sie Markt und Kunden analysieren, welche

Daten und Fakten für Sie unverzichtbar sind und wie Sie sich und Ihre Familie vor Rückschlägen im Job finanziell absichern.

Natürlich enthält das Buch viele Informationen, die Sie bereits kennen. An der einen oder anderen Stelle stoßen Sie aber bestimmt auf Hinweise oder Tipps, mit denen Sie sich noch nicht beschäftigt haben. Möglicherweise helfen Ihnen auch die Beispiele von erfolgreichen Freiberuflern, den idealen Weg zu finden beziehungsweise klassische Anfängerfehler zu vermeiden.

Freiberufler für Dummies hilft Ihnen aber auch dann weiter, wenn Sie schon längst im Alltagsstress Ihrer eigenen Werbeagentur oder Schreinerwerkstatt den Überblick zu verlieren oder als Anwalt zwischen Aktenbergen zu versinken drohen. In solchen Fällen sind beispielsweise die Tipps für ein striktes Zeitmanagement oder ein funktionierendes Ablagesystem in der Praxis sehr nützlich.

Konventionen in diesem Buch

In seinem *Zauberberg* hat Thomas Mann über Hunderte von Seiten Buchstabe an Buchstabe gereiht: Zwischenüberschriften, Hervorhebungen oder gar Symbole waren dem Literaten fremd. Damit Sie sich in diesem Buch leichter zurechtfinden als im *Zauberberg*, finden Sie wie in allen anderen *Für Dummies*-Büchern bestimmte Konventionen:

- ✓ **Fettdruck** wird verwendet, um die wichtigen Elemente bei Schritt-für-Schritt-Anleitungen oder Aufzählungen hervorzuheben.

- ✓ *Kursiv* werden neue Wörter oder Begriffe geschrieben.
- ✓ In dieser Schriftart werden Internetadressen und Formeln dargestellt.

Was Sie nicht lesen müssen

In unregelmäßigen Abständen finden Sie in diesem Buch grau hinterlegte Textkästen. Die können Sie ebenso überspringen wie die Passagen, die Ihnen möglicherweise nichts Neues bieten. Sie müssen *Freiberufler für Dummies* keinesfalls von A bis Z durcharbeiten – Sie können ungehindert an jeder erdenklichen Stelle des Buches ein- und wieder aussteigen.

Törichte Annahmen über den Leser

Wir wissen nicht, ob Sie eine Vorliebe für schwarze, schnelle Autos oder großräumige Vans haben. Natürlich wissen wir auch nicht, ob Sie gern in die Oper oder lieber auf ein Heavy-Metal-Konzert gehen. Wir tapen also ziemlich im Dunkeln, sind uns aber dennoch sicher, ein paar wesentliche Gedanken, die Sie derzeit beschäftigen, zu kennen:

- ✓ Sie überlegen, sich als Freiberufler selbstständig zu machen, um Ihr eigener Chef zu werden.
- ✓ Sie wollen sich über alles Wesentliche und Wissenswerte dazu informieren.

- ✓ Sie möchten erfahren, welche Hilfsmittel und Strategien Selbstständigen helfen, den Sprung in die berufliche Unabhängigkeit zu meistern.
- ✓ Sie wollen nichts dem Zufall überlassen und sammeln Wissen über den klassischen Alltag eines Freiberuflers.

Sie nicken? Prima! Dann haben wir Ihre Situation ja genau richtig eingeschätzt. Um Ihnen den Schritt in die Freiberuflichkeit zu erleichtern, haben wir alle wichtigen Informationen für Sie gesammelt und aufbereitet. Auch wenn wir Ihnen den Erfolg als Freiberufler nicht garantieren können – mit dem Rüstzeug, das wir Ihnen bieten, sind Sie bestens für Ihre beruflichen Pläne präpariert.

Wie dieses Buch aufgebaut ist

Freiberufler für Dummies besteht aus sechs Teilen. Je nachdem, wie intensiv Sie sich schon mit dem Thema Freiberufler beschäftigt haben, können einige Kapitel für Sie wichtiger als andere sein. Eine feste Reihenfolge müssen Sie beim Lesen ja ohnehin nicht einhalten.

Teil I: Gute Zeiten für Freiberufler

Zur richtigen Zeit am richtigen Ort: Wer derzeit darüber nachdenkt, sich als Freiberufler selbstständig zu machen, kann den Zeitpunkt fast nicht besser erwischen. Der Vormarsch des Internets, aber auch der nachhaltige Trend in Deutschlands Unternehmen, Arbeiten und Dienstleistungen extern erledigen zu lassen, schafft eine

ideale Plattform für selbstständige Freiberufler. Teil I von *Freiberufler für Dummies* gibt Ihnen einen ersten Überblick über die wesentlichen Aspekte der Selbstständigkeit, informiert Sie über den Abschied vom festen Arbeitsplatz und den Siegeszug der Freiberufler und klärt natürlich auch die Frage, wen der Staat überhaupt als Freiberufler akzeptiert.

Teil II: Inspiration, Innovation, Disziplin - was den Freiberufler auszeichnen sollte

Um erfolgreich ihr eigener Chef zu werden, müssen Freiberufler eine gewisse Persönlichkeit und bestimmte Qualitäten mitbringen. In Teil II erfahren Sie, welche Besonderheiten Sie auszeichnen sollten, wenn Sie sich selbstständig machen wollen. Zugleich zeigt Ihnen Teil II auch all die Wege, auf denen Sie Ihren Traum von der Selbstständigkeit verwirklichen können. Aber auch über Zielsetzungen und Pflichten eines Freiberuflers finden sich viele wertvolle Informationen in Teil II.

Teil III: Vom Traum zum ersten Auftrag

Wer als Freiberufler sein Geld verdienen will, muss sich detailliert mit seinem Markt, seinen Kunden und seinen Konkurrenten auseinandersetzen. Um den erhofften Erfolg zu erzielen, sollten Freiberufler ihre Stärken betonen und im Konkurrenzkampf kontern können.

Beachten Freiberufler einige wesentliche Grundregeln in all diesen Bereichen, wird der erste lukrative Auftrag nicht lange auf sich warten lassen.

Teil IV: Frei arbeiten heißt arbeiten

Die Basis für den Erfolg eines Freiberuflers liefert der Businessplan. Weithin gilt: Ihre Geschäftsidee ist nur so gut wie Ihr Businessplan. Er legt den roten Faden für Ihren zukünftigen beruflichen Erfolg fest. Teil IV zeigt Ihnen auch, welche Fleißarbeiten Sie erledigen müssen, ehe Sie als eigener Chef Geld verdienen – vom Aufbau der eigenen Internetseite bis hin zu einem effektiven Zeitmanagement, das es Ihnen ermöglicht, alle anfallenden Aufgaben perfekt zu erledigen. Und außerdem zeigen wir Ihnen, warum klassische Freiberufler wie Ärzte auch als Manager gefordert sind, wenn sie eine Praxis eröffnen.

Teil V: Alles über Zahlen: Umsatz, Steuern, Versicherungen

In diesem Teil erfahren Sie, wie Sie den Überblick über alle wesentlichen Zahlen und Fakten Ihres Unternehmens bewahren. Von wichtigen Kontrollinstrumenten für Ihre Finanzen über die Forderungen des Fiskus bis hin zur idealen Absicherung finden Sie in Teil V viele wichtige und informative Details.

Teil VI: Der Top-Ten-Teil

In Teil VI haben wir für Sie alle Hinweise, Tipps und Stolperfallen zusammengestellt, die Sie als Freiberufler berücksichtigen sollten. Hier dreht sich alles um Ihr kleines, selbstständiges Unternehmen. Diesen Teil lesen Sie am besten immer dann, wenn Sie das Gefühl haben, sich zu verzetteln und wieder den Überblick gewinnen wollen.

Symbole, die in diesem Buch verwendet werden

Neben dem Text finden Sie ab und zu Symbole, die Folgendes bedeuten:



Dieses Symbol kennzeichnet Tipps, mit denen Sie Ihr Unternehmen voranbringen.



Dieses Symbol soll Ihre Aufmerksamkeit auf Beispiele aus der Praxis lenken.



Vorsicht: Sie können sich die Finger verbrennen, wenn Sie die Warnung nicht beachten.



Diese Tipps sollten Sie stets im Hinterkopf behalten.



Checklisten, Musterverträge etc., die Sie im Internet als Download finden, sind so gekennzeichnet.

Wie es weitergeht

Da wir nicht wissen, welche Informationen Ihnen rund um das Thema Freiberufler bereits zur Verfügung stehen, können wir Ihnen natürlich nicht sagen, wie und wo Sie am besten anfangen, *Freiberufler für Dummies* zu lesen. Wir raten Ihnen jedoch, sich Zeit zu nehmen und das Buch in aller Ruhe durchzublättern. Bestimmt finden Sie dann schon ein oder zwei Kapitel, die Sie besonders interessieren. Möglicherweise wollen Sie aber Ihr Wissen, das Sie bereits haben, vertiefen und lesen ein Kapitel zu diesem Themenbereich. Ganz Wagemutige starten nicht irgendwo in der Mitte, sondern fangen tatsächlich am Anfang an...

Um sich ideal zu orientieren beziehungsweise die für Sie interessanten Kapitel zu finden, sollten Sie das Inhaltsverzeichnis nicht vergessen. Eine weitere hilfreiche Stütze ist der Index, mit dem Sie ebenfalls schnell bestimmte Themen oder Stichworte entdecken können.