Freelancer werden

10 Schritte für den erfolgreichen Start ins eigene Business

Die Zukunft der Arbeitswelt wird schon jetzt durch digitale Technologien, flexible Arbeitsmodelle und individuelle Bedürfnisse stark beeinflusst und verändert. Künftige Jobanwärter streben nicht mehr nach einem gewöhnlichen „Nine-to-five-Job“. Stattdessen werden Selbstverwirklichung und Selbstbestimmung im Job die vorherrschenden Arbeitsmodelle von New Work bestimmen.

Zusammen mit einer ausgewogenen Work-Life-Balance wird die Arbeit von zu Hause oder anderen frei gewählten Orten die Kultur der Arbeitswelt prägen. Aus diesen Gründen entscheiden sich Menschen immer öfter dafür, Freelancer oder Freiberufler zu werden. Dabei steht nicht nur die Unabhängigkeit an erster Stelle, sondern auch die Möglichkeit, deutlich mehr zu verdienen als in einem festen Arbeitsverhältnis. Was angehende Freelancer bei der Gründung beachten müssen, haben wir auf den nächsten Seiten zusammengefasst.

Zur besseren Lesbarkeit wird in diesem Whitepaper das generische Maskulinum verwendet. Die in diesem Whitepaper verwendete Personenbezeichnungen beziehen sich – sofern nicht anders kenntlich gemacht – auf alle Geschlechter.

#1 Businessplan erstellen

Der Businessplan bildet das Fundament einer jeden Unternehmensgründung.
Das gilt auch für Einzelunternehmer wie Freelancer oder Freiberufler.
Im Businessplan werden die Geschäftsidee sowie einige andere Punkte festgehalten:

- Definition der Dienstleistung
- Analyse der Marktsituation
- Maßnahmen zum Selbstmarketing
- Kalkulation von Stundensatz bzw. Honorar
- Festlegen der Rechtsform
- Stärken und Schwächen analysieren

Finanzplanung
Wird externes Kapital benötigt? Wenn ja, in welcher Höhe? Welche Umsätze werden erwartet?

Analyse der Marktsituation
Wer sind die Kunden?
Wer ist die Konkurrenz?

Die Erstellung eines Businessplans ist notwendig, um Banken von einem Kredit zu überzeugen oder um den Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit zu beantragen.

Wer auf externe Finanzierungen verzichten kann, etwa aufgrund der nebenberuflichen Selbstständigkeit, muss den Businessplan nicht unbedingt erstellen. Dennoch kann er dabei helfen, einen Überblick über ihr Vorhaben zu bekommen. Im weiteren Geschäftsverlauf können zudem Vergleiche gezogen werden: „Läuft alles so, wie ursprünglich geplant?“.

#2 USP festlegen

Der USP (Unique Selling Proposition) ist das Alleinstellungsmerkmal eines Freelancers bzw. Freiberuflers. So können Solo-Selbstständige eine persönliche Marke schaffen und sich als Experten ihres Fachgebiets von der Konkurrenz abheben. Um den eigenen USP ausfindig zu machen, müssen sich angehende Gründer mit folgenden Fragen befassen:

Was kann ich besser als meine Konkurrenz?

Warum sollten mich Auftraggeber gegenüber meinen Mitbewerbern auswählen?
z. B. Zuverlässigkeit, Serviceorientierung, etc

Was macht meine Dienstleistung einzigartig?
z. B. ein einzigartiger Design-Stil, besondere Programmier-Kenntnisse, etc.

Der USP bringt auch Vorteile im Wettbewerb mit sich: Wer sich auf eine Nische fokussiert, profitiert von weniger Konkurrenz, einem höheren Expertenstatus und kann auch seinen Stundensatz höher ansetzen.

#3 Finanzen

Die Finanzplanung ist das A und O der unternehmerischen Tätigkeit. Es gilt, den richtigen Stundensatz bzw. Das passende Honorar für sich zu finden, um den Gewinn zu erzielen, der das eigene Leben finanziert. Damit sich Freelancer bzw. Freiberufler zu Beginn der Karriere nicht unter Wert verkaufen, müssen sie beim Thema Finanzen einiges berücksichtigen:

- Anzahl der produktiven Arbeitstage
- Private Aufwendungen, die gedeckt werden wollen
- **Abrechnungsmethode**
  Stundensatz, Tagessatz oder Projektbasis
- **Höhe der betrieblichen Aufwendungen**
  z. B. für Lizenzen und Versicherungen
- **Stundensätze bzw. Honorare von Wettbewerbern derselben Branche**
  Freelancer-Verzeichnis

Tipp: Zu Beginn der Freelancing-Karriere kann es sein, dass Aufträge noch auf sich warten lassen. Das liegt daran, dass Freelancer nach dem Start noch kein richtiges Netzwerk aufgebaut und zu wenige Referenzen gesammelt haben. Um anfänglichen finanziellen Schwierigkeiten aus dem Weg zu gehen, sollten sich Freelancer ein finanzielles Polster ansparen.

Laut Freelancer-Kompass 2024 empfehlen erfahrene Freelancer ein Startkapital von rund 22.000 Euro.

#4 Projektakquise und Verträge

Damit Freelancer und Freiberufler auf sich aufmerksam machen können, müssen sie Selbstmarketing betreiben. Neben der aktiven Vermarktung in der „realen“ Welt (offline) müssen Freelancer heutzutage vor allem online überzeugen. Dafür gibt es verschiedene Möglichkeiten:

Ein Profil in einem Freelancer-Portal
z. B. freelancermap.de

Eine eigene Homepage

Profile in Social-Media-Kanälen
z. B. LinkedIn

Besonders zu Beginn der Freelancing-Karriere müssen Selbstständige Gas geben: Die Projektakquise ist von entscheidender Bedeutung, gehört aber auch zu den größten Herausforderungen der freien Mitarbeit. Damit Freelancer und Freiberufler während ihres Geschäftsbetriebs keine Durststrecken überbrücken müssen, sollten sie am besten schon vor dem Start in die Selbstständigkeit Kunden akqurieren.

Ist dieser Schritt geschafft, gilt es, den richtigen Vertrag mit dem unternehmen aufzusetzen. So wird geregelt, wie genau die Zusammenarbeit aussehen soll und auch die Höhe des Honorars ist darin geregelt. Es gibt unterschiedliche Arten von Verträgen. Worin sich die einzelnen Verträge unterscheiden, finden angehende Freelancer und Freiberufler im nachfolgenden Artikel. Außerdem haben wir pratksiche Vorlagen erstellt, das Rad müssen Gründer also nicht neu erfinden:

Freelancer-Vertrag abschließen: Zusammenarbeit mit Erfolg

#5 Wahl der Rechtsform

Vor der Anmeldung der eigenen Unternehmung sollten Solo-Selbstständige die Rechtsform festlegen. Dafür bieten sich unterschiedliche Optionen an:

Einzelunternehmen mit unbeschränkter Haftung
gewerblich bei Freelancern, nicht-gewerblich bei Freiberuflern

Einzelunternehmen mit beschränkter Haftung
GmbH oder UG

Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GbR

Partnergesellschaft zwischen Freiberuflern
PartG

Jede Rechtsform bringt ihre eigenen Vor- und Nachteile mit sich. Welche das sind, haben wir in unserem ausführlichen Guide für Freelancer und Freiberufler zusammengefasst.

Rechtsformen für Freelancer und Freiberufler

#6 Anmeldung

Die Anmeldung des eigenen Unternehmens erfolgt bei Freiberuflern unkomplizierter als bei Freelancern. Wer eine freiberufliche Tätigkeit anmelden will, muss das nicht beim Gewerbeamt, sondern lediglich beim Finanzamt melden - spätestens vier Wochen nach der Aufnahme der Geschäftstätigkeit. Das gilt auch für die Gründer, die lediglich einen Nebenjob als Freiberufler ausüben möchten.

Freelancer gelten dagegen als gewerbetreibende und müssen sich beim Gewerbeamt anmelden. Zusätzlich muss der Fragebogen zur steuerlichen Erfassung ausgefüllt werden. Das funktioniert sogar online über Elster. Anschließend erfolgt die Meldung bei der IHK (Industrie- und Handelskammer) oder HWK (Handwerkskammer). Die Meldung erfolgt meist automatisch, sodass Freelancer nur noch auf den Brief der Mitgliedschaft warten müssen.

Tipp: Künstler und Publizisten (auch Webdesigner) müssen sich bei der Künstlersozialkasse (KSK) anmelden.

#7 Arbeitsplatz einrichten

Damit Freelancer und Freiberufler ungestört arbeiten können, brauchen sie den richtigen Arbeitsplatz. Je nach Art des ausgeübten Berufs (z. B. Heilpraktiker, Informatiker oder SEO-Texter), bieten sich unterschiedliche Lösungen an:

- Home-Office bzw. ein eigenes Arbeitszimmer
- Coworking-Space
- Arbeitsplatz beim Kunden vor Ort
- Remote, z. B. am Strand

Egal für welche Lösung man sich entscheidet: Die Arbeitsgeräte bzw. Arbeitsausstattung muss komfortabel, zuverlässig und auch repräsentabel sein. Eine schlechte Telefonverbindung oder zu langsames Internet sorgen kaum für einen professionellen Eindruck. Effizient arbeiten lässt es sich damit auch nicht.

Gerade für Neulinge ergibt sich daraus ein größerer Kostenpunkt, der im Business- bzw. Finanzplan nicht fehlen darf. Immerhin: Die Ausgaben für Equipment lassen sich von der Steuer absetzen (gewinnmindernde Wirkung, dadurch weniger Einkommenssteuer).

#8 Versicherungen und Altersvorsorge

Anders als Festangestellte müssen sich Selbstständige selbst versichern. Die gute Nachricht:
Aktuell sind in Deutschland nur die Kranken- und Unfallversicherung verpflichtend.
Die schlechte Nachricht: Im Business-Alltag lohnen sich auch andere Versicherungen, zum Beispiel:

- Freiwillige Rentenversicherung (gesetzlich oder privat)
- Freiwillige Arbeitslosenversicherung
- Betrieblicher Rechtsschutz
- Berufshaftpflichtversicherung
- Unfallversicherung
- Vermögenshaftpflichtversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung

Je nach Berufsart lohnt sich auch eine ganz eigene Versicherung,
etwa eine „IT-Vermögensschadenhaftpflichtversicherung“.
Alles, was Freelancer und Freiberufler zum Thema Versicherung
wissen müssen, haben wir in einem ausführlichen Ratgeber zusammengestellt.

Die wichtigsten Versicherungen für Freiberufler

#9 Steuern für Freelancer und Freiberufler

Bevor Freelancer und Freiberufler so richtig mit der Selbstständigkeit durchstarten können, müssen sie noch einen weiteren Faktor berücksichtigen: Steuern. Zu den generellen Steuern, die Solo-Selbstständige abführen müssen, gehören:

Einkommenssteuer

Gewerbesteuer
nur für Freelancer ab einem Gewerbeertrag von 24.500 Euro

Umsatzsteuer
gilt nicht für Kleinunternehmer nach §19 UStG

Auf unserem Blog haben wir einige Ratgeber erstellt, die Freelancer und Freiberufler in Sachen Buchhaltung und Steuern unterstützt:

- Buchhaltung für Kleinunternehmer: bürokratischen Erfolg sichern
- So funktioniert die Steuererklärung für Freelancer 2024
- Steuertipps für Freelancer
- Die 8 wichtigsten Fristen und termine für Freelancer 2024

#10 Rechnungen erstellen

Endlich ist es so weit: Das Unternehmen ist angemeldet, der erste Kundenauftrag an Land gezogen und das Projekt wurde erfolgreich durchgeführt - die erste Rechnung kann erstellt werden. Zunächst ist wichtig zu wissen, dass es unterschiedliche Rechnungsarten für Selbstständige gibt. Dazu gehören zum Beispiel die reguläre Rechnung bzw. Ausgangsrechnung, Kleinunternehmerrechnung, Stornorechnung, Gutschrift und die Kleinbetragsrechnung. Ganz gleich, welche Rechnung erstellt wird: Die Rechnung muss diverse Formvorschriften erfüllen. Diese sind in § 14 Abs. 4 UStG geregelt:

- Name und Anschrift des leistenden Unternehmers (Freelancer bzw. Freiberufler) und Leistungsempfängers (Kunde)
- Ausstellungsdatum bzw. Rechnungsdatum
- Steuer-ID bzw. Umsatzsteuer-Identifikationsnummer des Selbstständigen (auch bei Gutschrift)
- Bei Gutschrift muss „Gutschrift“ enthalten sein
- Menge und Art der Leistung sowie Leistungsdatum bzw. Leistungszeitraum (Projektdauer)
- Der Steuersatz (in der Regel 19 %)
- Netto-& Bruttobetrag sowie Steuersatz
- Fortlaufende Rechnungsnummer
- Hinweise zur Aufbewahrungspflicht
- Bei Anwendung der Kleinunternehmerregelung ein entsprechender Hinweis darauf

Wie eine Rechnung im Detail auszusehen hat, haben wir in unserem Artikel „Rechnung für Freiberufler – Vorlage & Muster“ aufbereitet.

Checkliste für den erfolgreichen Start

- [ ] **Businessplan erstellen**

  Wurde die Dienstleistung definiert und die Marktsituation analysiert?
  Welche Maßnahmen zum Selbstmarketing sollen getroffen werden?
  Wie sieht die Finanzierung aus?

- [ ] **USP festlegen**

  Was ist das Alleinstellungsmerkmal? Wovon hebe ich mich von meiner „Konkurrenz“ ab?

- [ ] **Finanzen**

  Wie genau soll meine Bezahlung aussehen? Welche Kosten sollen gedeckt werden? Erfolgt die Abrechnung per Stundensatz, Tagessatz oder Projekt-Pauschale?

- [ ] **Projektakquise und Verträge**

  Habe ich mich auf Freelancer-Portalen angemeldet?
  Ist die eigene Homepage erstellt?
  Sind die Social-Media-Profile gut gepflegt?
  Konnten die ersten Aufträge generiert werden?

- [ ] **Wahl der Rechtsform**

  Einzelunternehmen mit oder ohne beschränkter Haftung, oder doch lieber eine GbR? Kommt für mich als Freiberufler vielleicht nicht doch eine Partnergesellschaft (PartG) infrage?

- [ ] **Anmeldung**

  Freiberufler melden sich nur beim Finanzamt, Freelancer müssen sich beim Gewerbeamt anmelden

- [ ] **Arbeitsplatz einrichten**

  Home-Office, Remote, im Coworking-Space oder im Büro beim Kunden?

- [ ] **Versicherungen und Altersvorsorge**

  Soll neben den gesetzlichen Pflichtversicherungen noch mehr abgedeckt werden, zum Beispiel eine freiwillige Altersvorsorge?

- [ ] **Steuern für Freelancer und Freiberufler**

  Während Freiberufler lediglich die Einkommens- und Umsatzsteuer entrichten müssen, kommt für Freelancer noch die Gewerbesteuer hinzu. Von welchen Freibeträgen kann man profitieren?

- [ ] **Rechnungen erstellen**

  Welche Rechnung muss erstellt werden und wie soll diese aussehen?

Fazit

Freelancer spielen in einer sich wandelnden Arbeitswelt eine immer größere Rolle. Flexibilität, Unabhängigkeit und die Möglichkeit, selbstbestimmt zu arbeiten, sind nur einige Gründe, weshalb sich mehr Menschen für die Selbstständigkeit entscheiden.

Gerade beim Start ins Freelancing-Business treffen freie Mitarbeiter bzw. Freiberufler häufig auf Herausforderungen. Um die klassischen Gründungsfehler zu vermeiden, sollten sich Freelancer und Freiberufler bereits von Anfang an mit der rechtlichen Lage auseinandersetzen, Kundenakquise betreiben, um Leerlauf zu vermeiden und sich schon früh um eine professionelle Online-Präsenz aufbauen. Hierbei können Profile in Business-Netzwerken oder branchenspezifischen Projektbörsen wie freelancermap hilfreich sein. Auf diese Weise präsentieren sich Solo-Selbstständige genau dort, wo Auftraggeber nach freien Experten suchen.

Mit dem Wissen aus diesem Guide direkt als Freelancer durchstarten? Finde jetzt deine ersten Projekte auf freelancermap. Die Registrierung ist völlig kostenfrei und dauert nur wenige Sekunden:

Ich will kostenfrei loslegen!

freelancermap/

freelancermap GmbH, Pretzfelder Straße 7 - 11, 90425 Nürnberg
www.freelancermap.de