

Vahlen Praxis

Durchstarten als Freiberufler

Selbstbestimmt und erfolgreich arbeiten

von

Martin Buttenmüller, Claudia Kilian

1. Auflage

Durchstarten als Freiberufler – Buttenmüller / Kilian

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

Personal und Arbeit – Ratgeber

Verlag Franz Vahlen München 2012

Verlag Franz Vahlen im Internet:

www.vahlen.de

ISBN 978 3 8006 4245 8

beck-shop.de

Durchstarten als Freiberufler

Martin Buttenmüller / Claudia Kilian

beck-shop.de

ISBN 978-3-8006-4245-8

© 2012 Verlag Franz Vahlen GmbH

Wilhelmstr. 9, 80801 München

Satz: Fotosatz H. Buck, Kumhausen

Druck und Bindung: Druckhaus Nomos

In den Lissen 12, 76547 Sinzheim

Umschlaggestaltung: Ralph Zimmermann, Bureau Parapluie

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier

(hergestellt aus chlofrei gebleichtem Zellstoff)

beck-shop.de

Durchstarten als
Freiberufler

Martin Buttenmüller und Claudia Kilian

Verlag Franz Vahlen München

So orientieren Sie sich im Buch

Folgende Elemente erleichtern Ihnen die Orientierung in diesem Buch:



Alle abgedruckten Muster, die mit dem CD-Icon versehen sind, finden Sie auch auf Ihrer CD-ROM.



Die mit der Lupe gekennzeichneten Kästen enthalten Definitionen wichtiger Begriffe und Beispiele, die das Gesagte illustrieren.



Die Kästen mit dem I-Icon enthalten Verweise auch jeweils passende Zusatzinformationen innerhalb des Buches, mit denen Sie ein Thema vertiefen können.



Zudem finden Sie im Buch eine Vielzahl zusätzlicher wertvoller Tipps, die Ihnen im Arbeitsalltag helfen können.

beck-shop.de

Inhalt

Vorwort	9
Wie Sie als Freiberufler mit diesem Buch arbeiten können	11
1 Vor dem Start: Will ich oder will ich nicht?	13
1.1 Freiberufler: Was ist das eigentlich?	13
1.2 Selbst-Check: Bin ich der richtige Typ?	14
1.3 Umfeld-Check: Wer wird mir helfen?	20
1.4 Markt-Check: Ist mein Vorhaben realistisch?	21
1.5 Finanz-Check: Wird das Geld reichen?	23
1.6 Unter dem Strich: Chancen und Risiken	25
2 Vorbereitung ist (fast) alles	27
2.1 Jetzt mal konkret: eine Geschäftsidee entwickeln	27
2.2 Ohne geht's nicht: der Businessplan	29
2.3 Hallo Finanzamt, hier bin ich	32
2.4 Gründen kostet Geld	34
2.5 Gut versichert ist wichtig – aber wie?	35
2.6 Plan A – und warum Plan B fast wichtiger ist	37
3 Los geht's mit den ersten Kunden	39
3.1 Die Nadel im Heuhaufen: der erste Kunde	39
3.2 Gut vorbereitet zum ersten Kundentermin	44
3.3 Den Aufwand richtig einschätzen	55
3.4 Welches Honorar ist richtig?	56
3.5 Überzeugend: Ihr erstes Angebot	60
3.6 Erfolgreich nachfassen – und gewinnen!	66
4 Weiter geht's: einen Kundenstamm aufbauen	71
4.1 Ihre Vision: gute Umsätze ohne Marketing	71
4.2 Argumente für Ihr Angebot finden	72
4.3 „24-Stunden-Verkäufer“ nutzen	74
4.4 Einen Werbeplan erstellen	76
4.5 Erfolgreich mit Werbebriefen	85
4.6 Die telefonische Kontaktaufnahme	91
4.7 Soziale Netzwerke für Werbung nutzen	94
4.8 Und irgendwann funktioniert es fast wie von selbst	100
5 Effizient arbeiten – Ziele erreichen	107
5.1 Disziplin: nicht altmodisch, sondern fruchtbar	107
5.2 Ziele setzen – Ziele erreichen	114
5.3 Zeit ist knapp – nutzen Sie sie!	119
5.4 Fit bleiben ist kein Luxus	122
5.5 Jeden Tag etwas Neues lernen	126

5.6	Richtig verhandeln – und alle gewinnen	130
6	Da liegt ein Brief vom Finanzamt	135
6.1	Rechnungen korrekt stellen	135
6.2	Buchhaltung: Worauf Sie achten müssen	139
6.3	Die EÜR: Einnahmen versus Ausgaben	146
6.4	Die Umsatzsteuervoranmeldung	148
6.5	Der Stichtag droht: die Steuererklärung	151
7	Die Finanzen fest im Griff	153
7.1	Einfach, aber aussagekräftig: die Liquiditätsplanung	153
7.2	Bankgespräche erfolgreich führen	157
7.3	Fördermittel nutzen	161
7.4	Ausgaben sinnvoll planen	169
8	Wie Sie die wichtigsten Rechtsfallen umgehen	171
8.1	Rechtsform des Unternehmensoffenlegen	171
8.2	Vorsicht vor mündlichen Verträgen	171
8.3	Impressumpflichten im Internet beachten	171
8.4	Achtung – Verjährung	172
8.5	Kunde ist pleite – und jetzt?	172
8.6	Vorsicht – Scheinselbstständigkeit	173
9	Erfolgreich wachsen und Kooperationen eingehen	175
9.1	Kooperation in der Bürogemeinschaft	175
9.2	Coworking für Freiberufler mit Wachstumsperspektive	177
9.3	Mit Partnern zusammenwachsen	178
9.4	Mitarbeiter einstellen?	180
10	Der Notfallkoffer	183
10.1	Es kommen einfach keine Kunden	183
10.2	Mein wichtigster Kunde ist verärgert	184
10.3	Kunde bezahlt seine Rechnung nicht	186
10.4	Steuerbescheid – was nun?	187
10.5	Das Geld reicht einfach nicht	188
10.6	Ich arbeite einfach zu viel	191
10.7	Die Bank spielt nicht (mehr) mit	192
10.8	Ich möchte wieder angestellt sein	193
10.9	Ich werde ausgenutzt	195
11	Tools und Tricks für Freiberufler	199
11.1	Tools für das Abwesenheitsmanagement	199
11.2	Mit Google Kunden finden	202
11.3	Effizient arbeiten mit dem Dashboard	206
11.4	Mit Twitter und Facebook eine Zeitung herausbringen	209
11.5	Mit Skype Freiberuflerteams koordinieren	211
11.6	Die eigene Website als Portal?	213

beck-shop.de

11.7 Präsentieren mit PowerPoint und Beamer	214
11.8 Serienbrieffunktion mit Word	216
11.9 Nützliche Tools rund um XING	219
12 Der große Selbsttest für Freiberufler	229
13 Weiterführende Literatur und Links	239
Stichwortverzeichnis	241

beck-shop.de

beck-shop.de

Vorwort

Spaß an der Arbeit haben und wirtschaftlich erfolgreich sein – das muss sich nicht widersprechen. Voraussetzung dafür ist aber, dass Sie sich nicht ausschließlich auf die inhaltlichen Komponenten Ihrer Arbeit beschränken. Begreifen Sie sich vielmehr als Unternehmer, für den Kundenmanagement, Marketing, Buchführung und Organisation selbstverständlich sind. Fürchten Sie, dass Sie damit überfordert sind? Keine Angst, das lässt sich alles lernen. Stellen Sie von Anfang an die Weichen auf Erfolg: Vermeiden Sie schwerwiegende Fehler, die Sie viel Geld kosten können. In diesem Buch zeigen wir Ihnen, wie Sie die richtigen Kunden gewinnen und die Finanzen im Griff behalten. Unser Versprechen an Sie: Als Freiberufler können Sie weit mehr erreichen als sich nur „über Wasser zu halten“. Vielmehr werden Sie eine stabile Existenz mit hohem Einkommen aufbauen können, in der Begriffe wie Urlaub, Wochenende und ganz generell der Spaß am Leben keine Fremdwörter sind.

Mit dem Erfolg kommt auch der Spaß an der Arbeit. Möchten Sie auch, dass sich Ihre Freunde mit Ihnen über Ihre Freiheit und Ihren wirtschaftlichen Erfolg freuen? Wenn Sie diese Frage mit „ja“ beantworten, halten Sie den Schlüssel zum Erfolg in der Hand. Unabhängig davon, ob Sie gerade erst gründen oder nach einiger Zeit der Selbstständigkeit „Gas geben“ wollen: Mit diesem Buch starten Sie durch!

München/Dießen, im Frühjahr 2012
Martin Buttenmüller und Claudia Kilian