Freelancer werden

10 Schritte für den erfolgreichen Start ins eigene Business

In Zukunft wird die Arbeitswelt durch digitale Technologien, flexible Arbeitsmodelle und individuelle Bedürfnisse stark beeinflusst und verändert. Künftige Jobanwärter streben nicht mehr nach einem gewöhnlichen 08/15-Job, einer durchgeplanten 40-Stunden-Woche oder einem starren 9-to-5-Arbeitszeitmodell. Stattdessen werden Selbstverwirklichung und Entscheidungsfreiheit 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 zukünftigen Arbeitswelt prägen. Aus diesen Gründen entscheiden sich Menschen immer öfter dafür, Freelancer 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 im Folgenden zusammengestellt.

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

1. Businessplan erstellen

Das Freelancer-Werden ist kein Schnellschuss - Neulinge sollten sich ausreichend Zeit für den Start in die berufliche Unabhängigkeit nehmen. Die wichtigste Grundlage bei der Gründung eines Unternehmens ist ein Businessplan. Dieser schafft eine Übersicht über die **strategischen und operativen Ziele** der Unternehmung.

Der Businessplan enthält folgende Punkte:

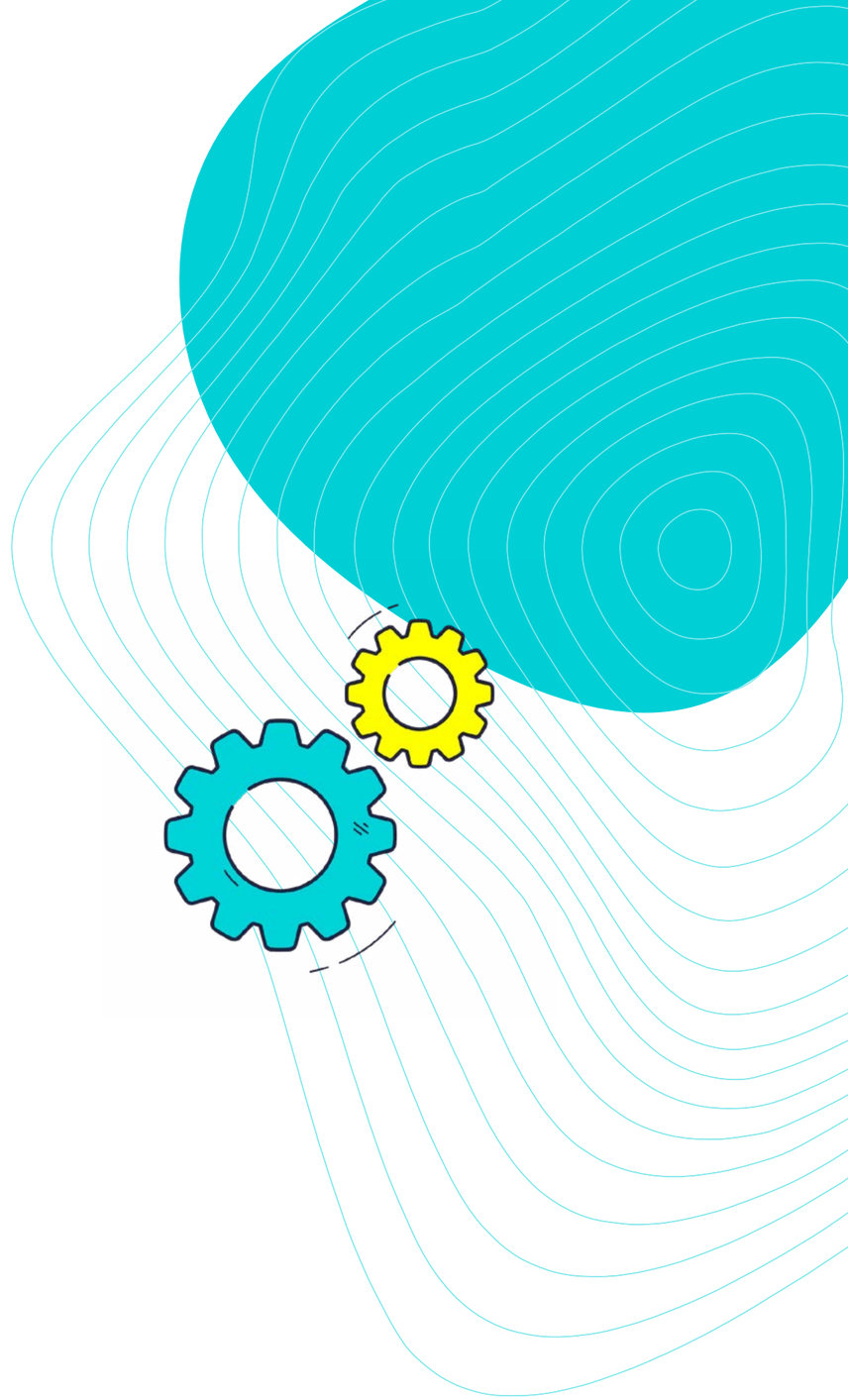
- Executive Summary
- Markt und Konkurrenz
- Verkauf und Marketing
- Idee und Zielsetzung
- Rechtlicher Rahmen
- Umsetzung
- Produkt und Dienstleistung
- Finanzierung
- Organisation und Team

2. Marketingplan erstellen

Um sich bereits von Beginn an von der Konkurrenz abzuheben, ist es für Solo-Selbstständige essenziell, **eine persönliche Marke zu schaffen**. So gelingt es, sich vor potenziellen Kunden als Experte zu etablieren und einen gewissen Bekanntheitsgrad zu erlangen. Freelancer, die erfolgreiches Selbstmarketing betreiben, genießen Vertrauen und werden von Auftraggebern weiterempfohlen - ein wichtiger Punkt zum Aufbau des eigenen Netzwerkes und eines stabilen Kundenstammes.

Der Marketingplan gibt Aufschluss über:

- Ziele und Zielgruppe
- Stärken und Schwächen
- Marktposition
- Entwicklungspotentiale
- Wettbewerber

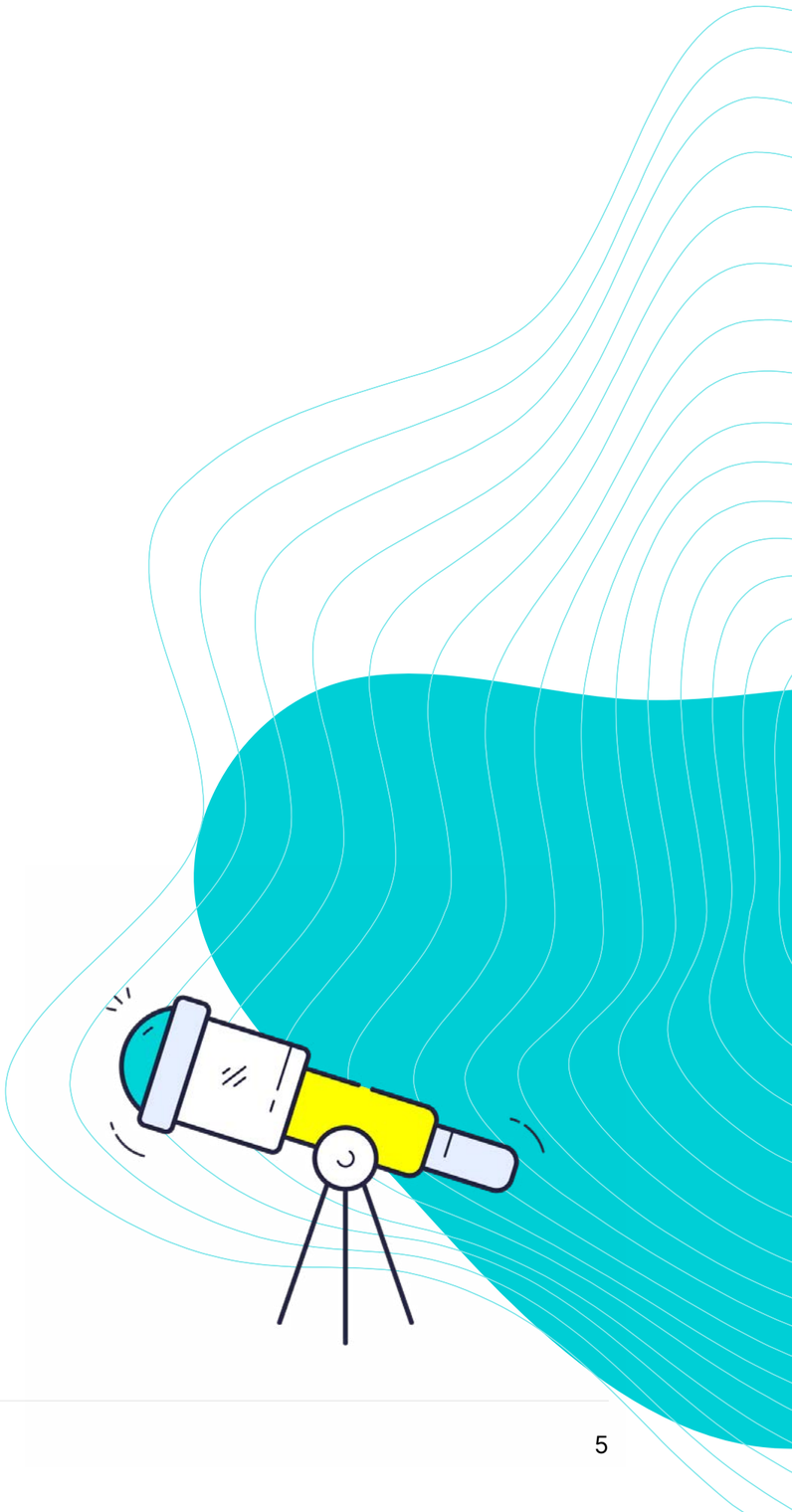


3. Nische finden und USP definieren

Für Freelancer ist die Identifikation des USP (Unique Selling Proposition) im Marketingplan von besonderer Bedeutung. Mit dem Alleinstellungsmerkmal **positionieren sich Freelancer** bei Auftraggebern als Experten eines Fachbereichs. Solo-Selbstständige, die eine spezielle Nische gefunden haben, profitieren von einem erweiterten Expertenstatus, weniger Konkurrenz und haben somit die Aussicht auf höhere Stundensätze.

Folgende Fragen stellen sich:

- Was kann ich besonders gut?
- Was hebt mich von den Mitbewerbern ab?
- Was macht meine Dienstleistung einzigartig?

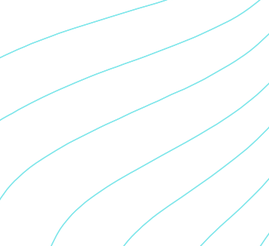


4. Stundensatz kalkulieren

Besonders zu Beginn der Karriere verkaufen sich Freelancer häufig unter Wert, ohne dabei zu beachten, welche Kosten im laufenden Jahr gedeckt werden müssen. Die Kalkulation des Stundensatzes sollte alle monatlichen Kosten, mit Trennung von privaten (z.B. Kleidung, Lebensmittel) und beruflichen (z.B. Büroräume, Arbeitsmaterialien) Ausgaben, beinhalten. Schlussendlich müssen Solo-Selbstständige darauf achten, dass sie **Gewinne erzielen** - die Einnahmen müssen höher als die Ausgaben sein.

Folgende Fragen stellen sich:

- Wie hoch ist mein Stundensatz?
- Wie viele Tage kann ich produktiv arbeiten?
- Welche Kosten kommen auf mich zu?
- Wie hoch muss der Gewinn sein, um meinen Lebensstil zu finanzieren?

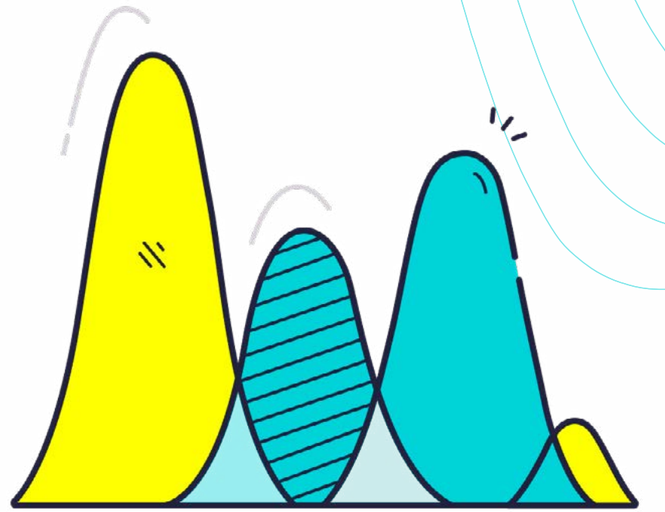


5. Startkapital und Rücklagen bilden

Aufgrund nicht oder wenig vorhandener Netzwerke und Referenzen kann die Projektsuche zu Beginn eine gewisse Zeit dauern. Um anfänglichen finanziellen Schwierigkeiten aus dem Weg zu gehen, sollten sich Freelancer vor dem Start ein finanzielles Polster ansparen.

Laut Freelancer-Kompass starten angehende Solo-Selbstständige mit einem Polster von etwa 10.000 Euro ins Business. Erfahrene Freelancer empfehlen jedoch mit **Rücklagen von rund 15.000 Euro** ins Freelancer-Dasein zu starten, um (anfängliche) Projektflauten überbrücken zu können.

Rücklagen sorgen für die notwendige Sicherheit und Flexibilität, die Freelancer brauchen, um den Fokus auf die Arbeit zu legen, ohne von finanziellen Sorgen geplagt zu werden. Zudem ermöglichen Ersparnisse auf unvorhergesehene Ausgaben wie Ausfall wegen Krankheit oder Krisensituationen zu reagieren.



6. Versicherungen und Altersvorsorge abschließen

Während Arbeitnehmer im Rahmen der Sozialversicherung größtenteils über ihren Arbeitgeber abgesichert sind, **müssen Freelancer selbst vorsorgen**. Dabei sind in Deutschland lediglich zwei Versicherungstypen verpflichtend: die Kranken- und Unfallversicherung. Aber auch Zusatzversicherungen wie die Berufsunfähigkeits- und Haftpflichtversicherung können für Freelancer sinnvoll sein.

Als Altersvorsorge, die in Deutschland für Solo-Selbstständige nicht verpflichtend ist*, empfiehlt sich als erster Schritt die private oder gesetzliche Rentenversicherung.

Die wichtigsten Versicherungen:

- Krankenversicherung (Pflicht)
- Unfallversicherung (Pflicht)
- Berufshaftpflichtversicherung
- Gewerblicher Rechtsschutz
- Rentenversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung

*Stand: 05/2023

DIE DREI WICHTIGSTEN VERSICHERUNGEN FÜR SELBSTSTÄNDIGE AUS AUFTRAGGEBERSICHT:

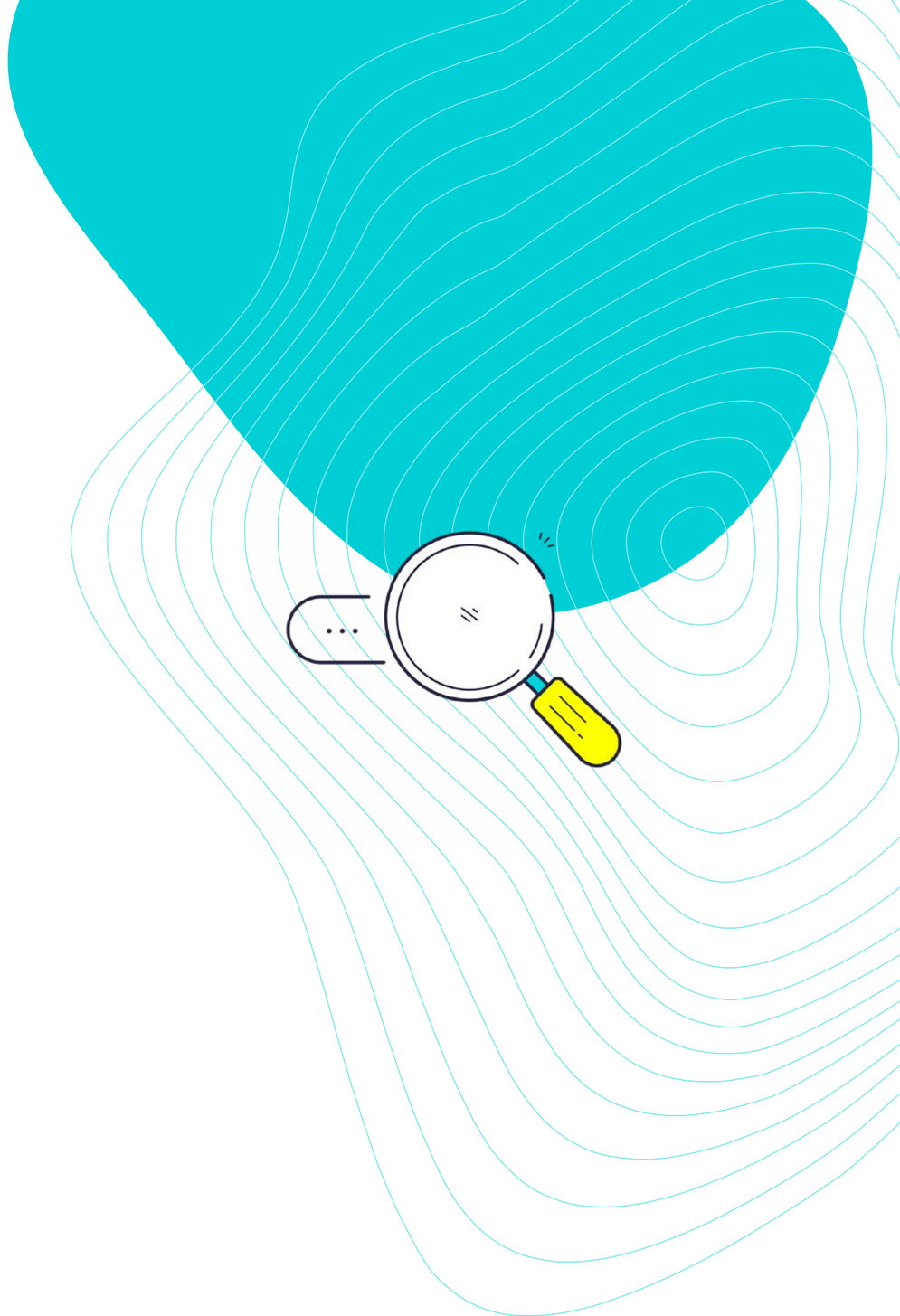
1. Berufshaftpflichtversicherung – speziell bei beratenden Berufen wichtig
2. Vermögensschadenhaftpflichtversicherung
3. Unfallversicherung

7. Rechtsform wählen

Freelancer, die sich nicht allein, sondern mit einem Geschäftspartner selbstständig machen, können gewisse Unternehmensformen wählen und somit **automatisch für Schadensfälle versichert** sein. Für Freelancer, die sich ohne Partner selbstständig machen, ist es ratsam, vorerst von der Wahl einer Rechtsform abzusehen und lediglich eine freiberufliche Tätigkeit anzumelden. Da in diesem Fall kein Startkapital von Nöten ist, gilt diese als typische Wahl für Neueinsteiger.

Passende Rechtsformen für 1-Personen-Unternehmen:

- Einzelunternehmen mit unbeschränkter Haftung (Freelancer, Kleingewerbe)
- Einzelunternehmen mit beschränkter Haftung (GmbH, UG)
- Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)
- Partnerschaftsgesellschaft (PartG)



8. Anmeldung der freiberuflichen Tätigkeit

Für die Anmeldung ist es ausreichend, ein formloses Schreiben aufzusetzen und an das örtliche Finanzamt zu schicken. In gleicher Instanz wird geprüft, welcher Kategorie der Freelancer angehört.

Zu den freiberuflichen Bereichen gehören unter anderem künstlerische, schriftstellerische, informationsvermittelnde oder auch naturwissenschaftliche Berufe. Für Gründer ist es empfehlenswert, **die Tätigkeit vor dem ersten Auftrag anzumelden – die Frist liegt bei vier Wochen.**

9. Der unternehmerische Auftritt

Nachdem die Planung vorerst abgeschlossen und die Anmeldung erledigt ist, geht es darum, das **eigene Business zu bewerben**. Mit den vielfältigen Möglichkeiten, die das Internet bietet, lässt sich leicht ein professioneller Online-Auftritt auf verschiedenen Kanälen erstellen.

Diese Online-Marketing-Maßnahmen bieten sich für Freiberufler besonders an:

- Business-Profil auf Social Media (Kanal je nach Zielgruppe)
- Profil auf sozialen Business-Netzwerken
- Eigene Website
- Profil auf einer Freelancer-Plattform

Freelancer können darüber hinaus Events, Messen oder Vorträge als Gelegenheit nutzen, um Kontakte zu knüpfen, neue Kunden zu gewinnen und den Expertenstatus zu stärken.

10. Aktiv Akquise betreiben

Besonders zu Beginn der Karriere müssen Solo-Selbstständige Gas geben: Die Projektakquise ist das A und O, aber auch die größte Herausforderung des Freelancer-Daseins. Um nicht Gefahr zu laufen, finanziell auf dem Trockenen zu sitzen, müssen Freelancer, am besten bereits vor dem Start und auch während laufender Projektzeiten, Akquise betreiben. Hier gilt es, Präsenz zu zeigen, ob auf Networking-Events, einer eigenen Website, sozialen Business-Netzwerken oder Projektplattformen. Nur so sind **Liquidität und langfristiger Erfolg** als Freelancer garantiert.

Checkliste für den erfolgreichen Start ins eigene Business

- [ ] **Businessplan erstellen**
  Hast du die strategischen und operativen Ziele deines Business geplant?
- [ ] **Marketingplan erstellen**
  Kennst du deine Zielgruppe und deine Marktposition?
- [ ] **Nische finden und USP definieren**
  Hast du ein Alleinstellungsmerkmal, das dich von der Konkurrenz abhebt?
- [ ] **Stundensatz kalkulieren**
  Hast du einen realistischen Finanzplan aufgestellt und weißt, wie viel du verdienen musst?
- [ ] **Startkapital und Rücklagen bilden**
  Hast du mindestens 15.000 € Rücklagen, um Projektflauten auszugleichen?
- [ ] **Versicherungen und Altersvorsorge abschließen**
  Hast du alle nötigen Versicherungen und Pläne für die Altersvorsorge?
- [ ] **Rechtsform wählen**
  Brauchst du für dein Business eine Rechtsform? Wenn ja, welche?
- [ ] **Anmeldung der freiberuflichen Tätigkeit**
  Hast du deine freiberufliche Tätigkeit beim Finanzamt gemeldet?
- [ ] **Der unternehmerische Auftritt**
  Welche Kanäle und Plattformen willst du für dein Selbstmarketing nutzen?
- [ ] **Aktiv Akquise betreiben**
  Hast du schon erste Kunden oder musst du noch aktiv netzwerken?

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 immer mehr Menschen dafür entscheiden, sich beruflich auf eigene Beine zu stellen.

Besonders beim Start in die Selbstständigkeit treffen Freelancer häufig auf Herausforderungen. Um Fehler zu vermeiden, ist es essenziell von Beginn an aktiv Akquise zu betreiben und eine professionelle Online-Präsenz aufbauen. Hierbei können Profile in sozialen Business-Netzwerken und auf branchenspezifischen Projektbörsen hilfreich sein. So können Solo-Selbstständige Präsenz zeigen, Verfügbarkeit signalisieren und von der Reichweite des Portals profitieren – direkt dort, wo Auftraggeber nach freien Experten suchen.

Du hast Lust, es mal als Freelancer zu versuchen? Finde deine ersten Projekte über freelancermap: Die Registrierung ist kostenlos und dauert nur wenige Sekunden.

Jetzt registrieren

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