
Hinweise zur Existenzgründung als Freiberufler

Stand 21.07.2004

	SEITE
1. Vorbemerkung.....	2
2. Wer ist Freiberufler.....	3
3. Der erste Schritt.....	5
4. Freiberufliche Tätigkeit und das Finanzamt.....	6
5. Einnahme-/ Überschuss-Rechnung.....	8
6. Gemeinschaftliche Berufsausübung.....	9
7. Öffentliche Fördermaßnahmen/Liquiditätsplanung.....	9
8. Aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit.....	12
9. Persönliche Risikovorsorge als Freiberufler.....	13
10. Geschäftsrisiken.....	14
11. Die Suche nach Auftraggebern, bzw. Aufträgen.....	15
12. Berechnung der Leistungen /Preiskalkulation.....	17
13. Anlagen.....	20

1. Vorbemerkung

Sie haben sich an den Bundesverband der Freien Berufe gewandt, entweder eigenständig oder durch Vermittlung Dritter (z.B. auf Hinweis der Industrie- und Handelskammer). Sie erhoffen von uns die Lösung Ihrer Probleme bei der Gründung einer freiberuflichen Existenz. Enttäuschen müssen wir Sie, wenn es um die Beantwortung individueller und persönlicher Fragen oder um branchenspezifische Details geht. Warum?

Die Beantwortung individueller Rechtsfragen ist den Angehörigen der rechtsberatenden Berufe vorbehalten (Rechtsanwälten und Notaren), wir würden also gegen das Rechtsberatungsgesetz verstoßen.

Außerdem werden Sie aller Wahrscheinlichkeit nach keinem sog. "verkammerten" Beruf angehören. "Verkammerte" Berufe sind solche Berufsgruppen, deren Berufsbild, -tätigkeit, -zulassung und -ausübung von gesetzlichen Voraussetzungen geprägt und abhängig ist. Dazu zählen Ärzte, Tierärzte, Zahnärzte, Apotheker, Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Architekten. Die Angehörigen dieser Berufe werden mit der beruflichen Zulassung (meistens erst nach Ablegung eines staatlichen Berufsexamens) Pflichtmitglieder "ihrer" Kammer, also z.B. der Zahnärztekammer oder Rechtsanwaltskammer (das gleiche gilt für gewerbliche Berufe hinsichtlich der Mitgliedschaft in der Industrie- und Handelskammer oder den handwerklichen Berufen in den Handwerkskammern). Die Angehörigen dieser Berufe kennen aufgrund der zu erfüllenden Berufsvoraussetzungen schon ihre Ansprechpartner für Existenzgründungsfragen. Die Kammern sind als berufliche Selbstverwaltungen konzipiert und unterliegen als Körperschaften öffentlichen Rechts einer staatlichen Aufsicht des jeweiligen Fachministeriums.

Andere freiberufliche Berufsgruppen haben kein öffentlich-rechtliches "Kammersystem", sondern haben sich auf zivilrechtlich (freiwilliger) Basis zu Interessengruppen und -verbänden zusammengeschlossen, z.B. zum Verband der Dolmetscher und Übersetzer oder dem Verband beratender Ingenieure. Und für weitere freie Berufe, auch als „freelancer“ bezeichnet, gibt es aufgrund der geringen Zahl von regional tätigen Berufsangehörigen gar keine Berufsvertretungen, wie z.B. den Modeschöpfern oder Visagisten.

Wir setzen auf Ihr Verständnis, dass wir aufgrund der angedeuteten branchenspezifischen Vielfalt und Details des freiberuflichen Tätigkeitsspektrums Ihr persönliches Anliegen leider oft nicht beantworten können, weil unser Verband ein "Dachverband" für andere Fachverbände und Kammern ist. Der einzelne Freiberufler kann satzungsgemäß kein Mitglied in unserem Verband werden.

Die nachfolgenden Hinweise sollen Ihnen den Start in die Selbständigkeit als Freiberufler erleichtern. Für darüber hinausgehende Fragen wenden Sie sich bitte bei Rechtsfragen an einen Rechtsanwalt und bei steuerrechtlichen Problemen an einen Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer.

2. Wer ist überhaupt Freiberufler?

Bisher waren Sie vielleicht als Arbeitnehmer tätig, vielleicht auch arbeitslos, auf jeden Fall haben Sie beschlossen, sich selbständig zu machen. Aber wie vorgehen?

Ihre wichtigste Frage lautet: "Ist meine beabsichtigte Tätigkeit eine **freiberufliche** oder kommt sie als **gewerbliche** Tätigkeit in Frage?". Dies ist eine (primär) **steuerrechtliche** Entscheidung. Wie grenzen sich selbständig tätige Freie Berufe von gewerblich selbständig Tätigen ab?

Der **Freie Beruf** ist nach Auffassung des Bundesverfassungsgerichts¹ kein eindeutiger Rechtsbegriff, sondern ein soziologischer Begriff. Er ist nicht eindeutig abgrenzbar, sondern jeweils auf die Tatbestandsvielfalt der beruflichen Wirklichkeit und ihren stetigen Wandel abzustellen. Der Gesetzgeber hat im § 1 Abs. 2 des Partnerschaftsgesellschaftsgesetzes² den Satz eingefügt, der eine solche berufssoziologische Definition der Freien Berufe enthält:

„Die Freien Berufe haben im allgemeinen auf der Grundlage besonderer beruflicher Qualifikation oder schöpferischer Begabung die persönliche, eigenverantwortliche und fachlich unabhängige Erbringung von Dienstleistungen höherer Art im Interesse der Auftraggeber und der Allgemeinheit zum Inhalt.“

Bis heute bestehen aber keine verbindlichen Zuordnungsregeln zur Abgrenzung der Freien Berufe von gewerblich selbständig Tätigen. Die **steuerrechtliche** Aufzählung befindet sich im § 18 Abs. 1 Einkommensteuergesetz. Diese ist aber nicht **abschließend**, d.h. außer den erwähnten sog. Katalogberufen, gibt es noch den Katalogberufen **ähnliche Berufe**.

Für die **Katalogberufen ähnlichen Berufe** gelten folgende Anforderungen: Der ähnliche Beruf muss dem Katalogberuf in allen wesentlichen Punkten entsprechen, d. h. er muss die Wesensmerkmale eines konkreten Katalogberufes zumindest nahezu vollständig enthalten:

- **Leitende und eigenverantwortliche Tätigkeit auf Grund eigener Fachkenntnisse. Dabei müssen berufstypische Leistungen in ausreichenden Umfang selbst erbracht werden.**

Die Ausbildungen, als Voraussetzungen für die jeweilige Berufsausübung müssen vergleichbar sein. Ist für die Ausübung eines der Katalogberufe eine amtliche Erlaubnis erforderlich (berufsrechtlicher Betrachtungsweise³), so gilt diese Anforderung auch für den ähnlichen Beruf. Sind diese Kriterien nicht erfüllt, so liegt in der Regel eine gewerbliche Tätigkeit vor.

Anerkannte „ähnliche Berufe“:

Altenpfleger⁴ - Audio-Psycho-Phonologe⁵ - Auslandsgeschäftsberater⁶ - Bildberichterstatte⁷ - Geburtsvorbereiterin⁸ - Podologe⁹ - Medizinische Fußpfleger¹⁰ - Software-Entwickler¹¹

Nicht anerkannte „ähnliche“ d.h. gewerbliche Tätigkeiten sind:

Datenschutzbeauftragter¹² - Erziehungs- und Familienhelfer¹³ - Fußreflexzonenmasseur¹⁴ - Heileurythmisten¹⁵ - Hypnosetherapeut¹⁶ - Krankenschwester (mit hauswirtschaftlicher Betreuung)¹⁷ - Personalberater¹⁸ - Pilot¹⁹ - Planungsberater²⁰ - Projektmanager²¹ - Sprachheilpädagogin²² - Stundenbuchhalterin²³.

¹ BVerfG 10, 354, 364.

² BVerfG 10, 354, 364.

³ BFH, BFH-NV 2000, 1460.

⁴ BFH, BStBI II 2004, 509.

⁵ BFH, BStBI II 2003, 480.

⁶ BFH, BStBI 2002 II, 768.

⁷ BFH, BStBI 2002 II 478.

⁸ FG Köln, EFG 2002, 1264, Rev. anhängig Az: IV R 27/02.

⁹ Seit 1.1.2002, Gesetz über Beruf des Podologen (PodG) v. 4.12.2001, BGBl. 2001 I, 3320.

¹⁰ Ab 1.1.2003 gem. §1 Satz 2 iVm. § 11 PodG, BMF- Schreiben v. 1.10.2002, DB 2002, 2190.

¹¹ FH Hamburg, DStR-Aktuell 2002, 51-52, FG Baden-Württemberg, EFG 2001, 1449.

¹² Nieders. FG, EFG 2002, 814, Rev. anhängig Az: IV R 41/02.

¹³ OFD Frankfurt v. 30.6.2000, StEK EStG § 18 Nr. 229.

¹⁴ BFH, BFH/NV 2003, 114.

¹⁵ OFD Magdeburg v. 17.8.2000, StEK EStG § 18 Nr. 230.

¹⁶ BFH, BFH-NV 2000, 839.

¹⁷ BFH, BStBI 2000 II, 625.

Vier Freiberufler-Gruppen können unterschieden werden:

- **Freie Heilberufe**

Arzt - Zahnarzt - Tierarzt - Apotheker - Heilpraktiker - Krankengymnast - Hebamme - Heilmasseur - Diplom-Psychologe - Psychotherapeut - Krankenpfleger - Logopäde - Beschäftigungs- und Arbeitstherapeut - Ergotherapeut

Von der Rechtsprechung **nicht** als Heilberufe anerkannt wurde: Fußpfleger

- **Freie rechts-, steuer- und wirtschaftsberatende Berufe**

Rechtsanwalt/Rechtsbeistände - Notar - Patentanwalt - Wirtschaftsprüfer - vereidigter Buchprüfer - Steuerberater - Steuerbevollmächtigter - Unternehmensberater - Wirtschaftsberater - Werbeberater - Verkaufsförderer, -trainer - EDV-Berater - Marktforscher

Von der Rechtsprechung **nicht** anerkannt wurden: Anlageberater - PR-Berater - Versicherungsberater - Zollberater

- **Freie technische und naturwissenschaftliche Berufe**

Architekt - Beratende Ingenieure - Erfinder - hauptberuflich technische Sachverständige - Handels-Chemiker - Lotse - Umweltgutachter - Vermessungsingenieur - Markscheider - Baustatiker - Kfz-Sachverständiger - Gartenarchitekt

Von der Rechtsprechung **nicht** anerkannt wurden: Bauleiter - Elektro-Anlagenplaner - Konstrukteur - Schiffssachverständiger

- **Freie künstlerische, publizistische und pädagogische Berufe**

Anleitungen zum Umgang mit technischen Geräten (Schriftstellerische Tätigkeit)²⁴ - Journalist - Bildberichterstatler - Bildhauer²⁵ - Dolmetscher - Übersetzer - Schriftsteller - Lehrer - Erzieher/Pädagogen - Fahrlehrer - Musiker - bildende Künstler - Designer - Illustrator - Kameramann - Layouter - Modeschöpfer - Synchronsprecher - Tontechniker – Verfassen von Drehbüchern²⁶ - Visagist - Werbefotograf - Zauberer²⁷

Von der Rechtsprechung **nicht** als Künstler anerkannt wurden: Büttenredner²⁸ - Filmhersteller - Fotograf - Fotomodell²⁹ - Klavierstimmer - Kunsthandwerker – Kunstrestauratoren³⁰ - Kunst-sachverständiger - Orgelbaumeister - Restaurator - Schauspieler – Stuntman/-frau³¹ - Trauerredner

¹⁸ BFH, BFH/NV 2003, 117.

¹⁹ BFH, BStBl 2002 II, 565.

²⁰ BFH, BStBl 2000 II, 616.

²¹ Nieders. FG, EFG 2001, 1146.

²² BFH, BStBl II 2003, 721; möglicherweise war sie aber unterrichtend oder erzieherisch tätig, vgl. hierzu BFH, BStBl II 1997, 687.

²³ BFH, BStBl 2002 II, 338.

²⁴ BFH, BStBl 2002 II, 475.

²⁵ BFH v. 16.08.1956 - V 68/56, StRK UStG § 4 Ziff. 17 R.9.

²⁶ FG Hamburg, EFG 2001, 907.

²⁷ FG Rheinland-Pfalz v. 13.12.1984, EFG 1985, 128.

²⁸ BFH, BStBl 1987 II, 376.

²⁹ FG Hamburg v. 10.10.1991 – V 298/88, EFG 1992, 332.

³⁰ FG Köln, DStRE 2003, 13, Rev. anhängig Az: IV R 63/02.

³¹ FG München, EFG 2002, 1176.

Von der Finanzverwaltung³² ohne Nachprüfung anerkannt werden Tätigkeiten im Bereich der bildenden Künste, wenn der Künstler die abgeschlossene Ausbildung an einer Kunsthochschule, einer Akademie für bildende Künste, einer Werkschule oder einer Werkkunstschule nachweist.

Abzugrenzen sind auch Begriffe wie "Freiberufler" und "Freie Mitarbeiter". Wie dargelegt, handelt es sich beim Freiberufler um einen steuerrechtlichen (und berufsrechtlichen) Begriff, während der **Freie Mitarbeiter** primär ein **arbeits- und sozialversicherungsrechtlicher** Begriff ist. Ein Freiberufler, z.B. ein Steuerberater, kann als

- ◆ Selbstständiger
- ◆ Gesellschafter (in einer Personen- oder Kapitalgesellschaft)
- ◆ Angestellter (Beamter) oder
- ◆ Freier Mitarbeiter

tätig werden, er bleibt ein Freiberufler!

Wenn Sie bisher in einem festen Mitarbeiterverhältnis standen und Ihr bisheriger Arbeitgeber bietet Ihnen an, Sie als "Freien Mitarbeiter" zu beauftragen, kommen Sie in die Problematik der sog. "**Scheinselbständigkeit**". Von der Problematik dieser sozialversicherungsrechtlichen Tatbestände können gewerblich (selbständig) und freiberuflich (selbständig) Tätige betroffen sein (insbesondere freiberufliche Dozenten als Existenzgründer als „selbstständige Lehrer“ i.S.d. § 229 Abs. 1 Nr. SGB VI).

Die Bezeichnung freier Mitarbeiter sagt noch nichts über die sozialversicherungsrechtliche Beurteilung aus und stellt für sich kein Kriterium für die Annahme einer selbständigen Tätigkeit dar. Die Beurteilung ist im Wege der Gesamtbetrachtung vorzunehmen (vgl. Abschnitt 3.2 und 3.3 des Gemeinsamen Rundschreibens).

Entscheidungen zur Einstufung sind nur anhand der Fakten im konkreten Einzelfall möglich. Es kann schriftlich eine Entscheidung beantragen werden, ob eine Beschäftigung vorliegt. Über den Antrag (VO 27) entscheidet die Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA www.bfa.de) im sog. **Statusfeststellungsverfahren**. Sie entscheidet aufgrund einer Gesamtwürdigung aller Umstände des Einzelfalles, ob eine Beschäftigung vorliegt und teilt den Beteiligten schriftlich mit, welche Angaben und Unterlagen sie für ihre Entscheidung benötigt.

Auch die alleinige Zugehörigkeit zu den freien Berufen reicht nicht aus, um bei diesem Personenkreis auf Selbständigkeit zu erkennen. Maßgeblich ist die im Einzelfall vorzunehmende Gesamtbetrachtung (vgl. Abschnitt 3.2 und 3.3 des Gemeinsamen Rundschreibens), bei der geprüft werden muss, ob der Einzelne in das Unternehmen des Auftraggebers eingegliedert und dadurch Arbeitnehmer ist:

„3.3 Abgrenzung des Beschäftigungsverhältnisses vom Dienst- /Werkvertrag

Das Beschäftigungsverhältnis unterscheidet sich vom Rechtsverhältnis eines freien Dienstnehmers oder Werkvertragnehmers durch den Grad der persönlichen Abhängigkeit bei der Erledigung der Dienst- oder Werkleistung. Arbeitnehmer ist, wer weisungsgebunden vertraglich geschuldete Leistungen im Rahmen einer von seinem Vertragspartner bestimmten Arbeitsorganisation erbringt. Der hinreichende Grad persönlicher Abhängigkeit zeigt sich nicht nur daran, dass der Beschäftigte einem Direktionsrecht seines Vertragspartners unterliegt, welches Inhalt, Durchführung, Zeit, Dauer, Ort oder sonstige Modalitäten der zu erbringenden Tätigkeit betreffen kann, sondern kann sich auch aus einer detaillierten und den Freiraum für die Erbringung der geschuldeten Leistung stark einschränkenden rechtlichen Vertragsgestaltung oder tatsächlichen Vertragsdurchführung ergeben.

³² Finanzverwaltung Bremen v. 10.1.2002, DSfR 2002, 544.

Der Grad der persönlichen Abhängigkeit wird auch von der Eigenart der jeweiligen Tätigkeit bestimmt. Insoweit lassen sich abstrakte, für alle Beschäftigungsverhältnisse geltende Kriterien nicht aufstellen. Manche Tätigkeiten können sowohl im Rahmen eines Beschäftigungsverhältnisses als auch im Rahmen freier Dienst- oder Werkverträge erbracht werden, andere regelmäßig nur im Rahmen eines Beschäftigungsverhältnisses. Aus Art und Organisation der Tätigkeit kann auf das Vorliegen eines Beschäftigungsverhältnisses zu schließen sein. Dabei sind für die Abgrenzung in erster Linie die tatsächlichen Umstände der Leistungserbringung von Bedeutung, nicht aber die Bezeichnung, die die Parteien ihrem Rechtsverhältnis gegeben haben oder gar die von ihnen gewünschte Rechtsfolge. Der jeweilige Vertragstyp ergibt sich aus dem wirklichen Geschäftsinhalt. Dieser wiederum folgt aus den getroffenen Vereinbarungen und der tatsächlichen Durchführung des Vertrages. Aus der praktischen Handhabung lassen sich Rückschlüsse darauf ziehen, von welchen Rechten und Pflichten die Parteien in Wirklichkeit ausgegangen sind.

Selbständig ist im Allgemeinen jemand, der unternehmerische Entscheidungsfreiheit genießt, ein unternehmerisches Risiko trägt sowie unternehmerische Chancen wahrnehmen und hierfür Eigenwerbung betreiben kann.

Zu typischen Merkmalen unternehmerischen Handelns gehört u.a., dass Leistungen im eigenen Namen und auf eigene Rechnung, statt im Namen und auf Rechnung des Auftraggebers erbracht werden, sowie die eigenständige Entscheidung über

- Einkaufs- und Verkaufspreise, Warenbezug,
- Einstellung von Personal,
- Einsatz von Kapital und Maschinen,
- die Zahlungsweise der Kunden (z.B. sofortige Barzahlung, Stundungsmöglichkeit, Einräumung von Rabatten),
- Art und Umfang der Kundenakquisition,
- Art und Umfang von Werbemaßnahmen für das eigene Unternehmen (z.B. Benutzung eigener Briefköpfe).“

Bei Künstlern und Publizisten ist für die versicherungsrechtliche Beurteilung auf die Anlage 1 des Gemeinsamen Rundschreibens der Spitzenorganisationen der Sozialversicherung in der Fassung vom 30.05.2000 abzustellen (<http://www.bfa.de/>).

Als Arbeitgeber können Sie auch für **Sozialversicherungsbeiträge** (Krankenkasse, Rentenversicherungsbeiträge, Arbeitslosenversicherung) in Haftung genommen werden. Es ist zweckmäßig, bei der Krankenkasse eine verbindliche Auskunft nach § 15 SGB I für jeden Arbeitnehmer zu beantragen:

"An die Krankenkasse
Betriebsnummer (Arbeitgeber):
Beitragsnummer (Arbeitgeber) bei zuständiger KK:

Versicherte Person (Arbeitnehmer):
Mitgliedsnummer:
Rentenversicherungs-Nr.:

**Gesetz zur Neuregelung der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse
Antrag nach § 15 SGB I auf Erteilung einer verbindlichen Auskunft**

Sehr geehrte Damen und Herren,

in der Anlage überreiche ich den Erklärungsbogen für o.g. geringfügig Beschäftigte(n). Bitte teilen Sie mir **schriftlich verbindlich** auf der Rückseite dieser Anfrage mit, welche Beiträge für o.a. Arbeitnehmer in den einzelnen Versicherungszweigen zu entrichten sind. Nur vorsorglich stelle ich den Antrag, bei eventueller Überschreitung der Beitragsbemessungsgrenzen durch das erste und zweite Arbeitsverhältnis, mir meinen **anteiligen Beitragszuschuss** zur Krankenversicherung mitzuteilen.

Mit freundlichen Grüßen"

Fügen Sie bitte den Erklärungsbogen für geringfügig Beschäftigte bei. Zur Verdeutlichung: Es sollte für jeden Arbeitnehmer gesondert bzw. einzeln diese Anfrage plus Erklärungsbogen an die zuständige Krankenkasse des Arbeitnehmers gerichtet werden. Mit diesem verbindlichen

Auskunftsersuchen soll vermieden werden, dass die Versicherungsträger in späteren Jahren Beitragsnachforderungen (eventuell für viele Jahre) geltend machen können. Es geht also darum, Ihr **Haftungsrisiko zu mindern!**

3. Was müssen Sie als ersten (formellen) Schritt tun?

Sie gehen innerhalb von einem Monat seit Beginn der Tätigkeit (natürlich auch vor Beginn möglich) zu Ihrem örtlich zuständigen Finanzamt in Berlin (vgl. Anlage 3). Örtlich zuständig ist bei natürlichen Personen, das sind Sie als Einzelperson (also keine Kapitalgesellschaften, d.h. die GmbH oder Aktiengesellschaft, oder Personengesellschaften (bei Freiberuflern z.B. die Sozietät) das Finanzamt, in dessen Bezirk der Steuerpflichtige seinen Wohnsitz oder seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat.

Wenn für Ihre freiberufliche Tätigkeit eine Bestellung oder Zulassung erforderlich ist, geht eine Mitteilung vom Finanzamt an die zuständige Berufskammer, z.B in Berlin:

Apothekerkammer: http://www.akberlin.de/akberlin_neu/oeffentlich/home/

Architektenkammer: <http://www.ak-berlin.de>

Rechtsanwaltskammer (www.rak-berlin.de)

Ärztekammer: <http://www.aerztekammer-berlin.de>

Steuerberaterkammer: <http://www.stbkammer-berlin.de>

Tierärztekammer: <http://www.tieraerztekammer-berlin.de>

Zahnärztekammer: www.zahnaerztekammer-berlin.de

Entweder Sie teilen dem Finanzamt mit einem formlosen Schreiben mit : "Ich habe am ... ein Ingenieurbüro eröffnet", oder Sie verwenden den Vordruck zur Aufnahme einer freiberuflichen Tätigkeit (A 45 c ; vgl. Anlage 4; dazu gibt es auch ein Merkblatt: A 45 ; vgl. Anlage 5; im Internet abrufbar für das Land Berlin bzw. unter

<http://imperia.berlinonline.de/imperia/md/content/senfin/ofd/pdfforms/A45a.pdf>).

Wenn Sie dieser Anmeldepflicht nicht nachkommen, kann das Finanzamt ein Zwangsgeld gegen Sie festsetzen. Auch wenn Sie Ihr Unternehmen verlegen oder aufgeben, müssen Sie dies dem Finanzamt mitteilen.

Freiberufliche Tätigkeit und das Finanzamt

Das Finanzamt teilt Ihnen eine Steuernummer zu und trifft anhand der von Ihnen gemachten Angaben zur beabsichtigten Tätigkeit die Entscheidung, ob eine gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit vorliegt. Gegen die Entscheidung können Sie Rechtsmittel einlegen.

Ihre Angaben dienen für die Festlegung, welche **Steuererklärungen** zukünftig abzugeben sind. Sie müssen auch angeben, welchen voraussichtlichen Umsatz und Gewinn Sie erzielen werden; diese dienen als Grundlagen für die vierteljährlichen **Vorauszahlungen** auf die Einkommensteuer (ESt), Kirchensteuer (KiSt) und den Solidaritätszuschlag (Solz). Wenn Sie Umsatz und Gewinn realistisch einschätzen, vermeiden Sie eventuelle Steuernachzahlungen. Zu optimistisch sollten Sie auch nicht sein, weil Sie Ihrem Betrieb zunächst Liquidität in Form von (Bargeld-)Vorauszahlungen entziehen. Die Vorauszahlungen werden bei der Einkommensteueranlagung angerechnet.

Wenn Sie Arbeitnehmer beschäftigen, müssen Sie zusätzlich eine Betriebsnummer beim Arbeitsamt beantragen. Als Arbeitgeber haften Sie für die richtige Einbehaltung und Abführung

von **Lohnsteuer**, Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer an das zuständige Finanzamt bei jeder Lohnzahlung für diese Beträge.

Die **Umsatzsteuer** (USt) oder Mehrwertsteuer (MWSt) ist eine sog. Verbrauchssteuer, die nicht von ihnen als Unternehmer getragen, sondern als Preisbestandteil auf den Endverbraucher überwälzt wird. Die Pflicht zur Berechnung und Abführung der USt besteht auch für sie als Freiberufler. Besteuert wird der Umsatz (sofern nicht eine Steuerbefreiung greift); dazu zählen Lieferungen (z.B. Warenverkäufe), **sonstige Leistungen (z.B. Beratungsleistungen)**, innergemeinschaftliche Erwerbe (z.B. Warenbezug aus EG-Staaten) und der **Eigenverbrauch**. Auch der Freiberufler ist Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuergesetzes und daher grundsätzlich auch umsatzsteuerpflichtig. Je nach Art der ausgeübten Tätigkeit können sich allerdings Unterschiede beim anzuwendenden Steuersatz (ermäßigter Steuersatz i.H.v. 7 %) oder sogar eine Umsatzsteuerbefreiung ergeben. So unterliegt z.B. die selbständige schriftstellerische Tätigkeit dem ermäßigten Steuersatz von 7 % (§ 12 Abs. 1 Nr. 7c UStG). Die Umsätze eines selbstständigen Arztes sind steuerfrei (§ 4 Nr. 14 UStG).

Nach § 19 UStG wird die Umsatzsteuer von Kleinunternehmern nicht erhoben. Kleinunternehmer ist der im Inland ansässige Unternehmer, dessen Gesamtumsatz

1. im vorangegangenen Kalenderjahr 17.500 € nicht überstiegen hat und
2. im laufenden Kalenderjahr voraussichtlich 50.000 € nicht übersteigen wird.

Der Kleinunternehmer darf die Vorsteuer, **sprich die Umsatzsteuer**, die von anderen Unternehmern in Rechnung gestellt wird, **nicht abziehen**. Es ist dem Kleinunternehmer **verboten, Umsatzsteuer in Rechnung zu stellen**. Die Anforderungen an eine ordnungsgemäße Rechnung haben sich ab dem 1.7.2004 verschärft (§§ 14, 14 a UStG). Insbesondere bei einer Existenzgründung empfiehlt es sich, sich von einem Angehörigen der steuerberatenden oder wirtschaftsprüfenden Berufe beraten zu lassen, um keine finanziellen Nachteile zu erleiden.

Sie erhalten entsprechend auch Vordrucke für die monatlichen/vierteljährlichen Umsatzsteuer-Voranmeldungen.

Für Freiberufler besteht keine Gewerbesteuerpflicht (Stand August 2004)! Die Gewerbesteuerpflicht entfällt außerdem für **Arbeitsgemeinschaften** in Form einer GbR, die nur zur Durchführung eines *einzigsten* Auftrags gebildet wurden. In diesem Fall liegt die Gewerbesteuerpflicht bei den Einzelunternehmern bzw. -unternehmen, die die Arbeitsgemeinschaft bilden.

*Falls Ihre Tätigkeit - wider Erwarten - nicht als freiberuflich eingestuft, sondern **doch als gewerbliche Tätigkeit** behandelt wird, müssen Sie eine **Gewerbeanmeldung** bei dem zuständigen Berliner Bezirksamt, Abteilung Wirtschaft, vornehmen. Eine Erlaubnispflicht besteht nur in Ausnahmefällen, z.B. Handel mit Arzneimitteln, Milcherzeugnissen oder Waffen; ebenso für Gaststätten- oder Verkehrsbetriebe, Makler und Bauträger. Ihr zuständiges Finanzamt wird dann automatisch benachrichtigt. Eine Durchschrift geht auch an die Gewerbesteuerstelle des Bezirksamtes und an die Industrie- und Handelskammer zu Berlin, die Ihnen die Gewerbesteuererhebenummer mitteilt, mit der Ihr Betrieb geführt wird.*

Gewerbesteuer fällt nur an, wenn der Gewerbeertrag den Freibetrag für natürliche Personen oder Personengesellschaften von 24.500 € übersteigt. Der Gewerbeertrag ist der Gewinn aus dem Gewerbebetrieb vermehrt oder vermindert um bestimmte Zu- und Abschläge.

Steuerrechtliche Unterschiede freiberuflicher und gewerblicher Tätigkeit im Überblick:

	Gewerbebetrieb	freiberufliche Tätigkeit
--	----------------	--------------------------

Anmeldung einer Betriebseröffnung	Bei der Gemeinde (Finanzamt wird von der Gemeinde unterrichtet)	direkt beim Finanzamt
Gewerbesteuer	Ja, soweit Freibeträge überschritten werden	nein
Einkommensteuer	Spitzensteuersatz 2004: 51,17 % (incl. 2,67 % Solidaritätszuschlag) 2005: 44,31 % ab 52.152 € zu versteuerndes Einkommen ³⁴	Dto.
Körperschaftsteuer	26,4 % (incl. 5,5, % Soli auf Steuer)	Dto.
Gewinnermittlung	idR durch Bilanzierung (Betriebsvermögensvergleich)	idR durch Einnahme-Überschuss-Rechnung

Sind Sie zur Buchführung verpflichtet?

Nein! Für Einkünfte aus einer freiberuflichen Tätigkeit besteht grundsätzlich keine Buchführungspflicht, da Freiberufler keine Kaufleute sind (Ausnahme Personenhandelsgesellschaften). Freiberuflich Tätige können jedoch freiwillig Bücher führen.

4. Ermittlung des Gewinns durch Einnahme-/ Überschuss- Rechnung

Wenn Sie freiberuflich tätig sind und nicht freiwillig Bücher führen, können Sie den Gewinn durch eine Einnahme-Überschuss-Rechnung nach § 4 Abs. 3 EStG ermitteln. Für Wirtschaftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2003 beginnen, sind ihrer Steuererklärung eine Gewinnermittlung nach amtlich vorgeschriebenem Vordruck beizufügen:

<http://www.bundesfinanzministerium.de/Service/Formulare-A-Z-.866.htm?formkey=716&format=formres>

5. Gemeinschaftliche Berufsausübung

Wenn Sie die freiberufliche Tätigkeit gemeinsam mit anderen Freiberuflern ausüben wollen, stehen Ihnen folgende Gesellschaftsformen offen:

- ◆ Büro-(Praxis-)Gemeinschaft
- ◆ Sozietät (BGB-Gesellschaft)
- ◆ Partnerschaftsgesellschaft
- ◆ GmbH

Zu den einzelnen zivil-, gesellschafts-, steuer- und berufsrechtlichen Vor- und Nachteilen, Voraussetzungen, Gestaltungsmöglichkeiten der einzelnen Rechtsformen, insbesondere den jeweiligen Haftungsrisiken oder steuerlichen Besonderheiten sollten Sie sich durch einen

Anwalt <http://www.anwaltsauskunft.de/> bzw. <http://gewusst-wo.de>

oder Steuerberater

<http://www.stbverband-berlin-bb.de/suchservice/schnellsuche/suchergebnis.html>

beraten lassen.

³³ Für die Aktualität der Steuersätze kann aufgrund fortdauernder Reformen keine Gewähr übernommen werden.

³⁴ Für die Aktualität der Steuersätze kann aufgrund fortdauernder Reformen keine Gewähr übernommen werden.

Zu beachten ist, dass wenn auch nur eine berufsfremde Person z.B. an einer Sozietät beteiligt wird, die Gesellschaft insgesamt als Gewerbebetrieb behandelt wird. Wenn Sie also z.B. ein freiberufliches Ingenieurbüro für Baustatik eröffnen wollen und beteiligen als weiteren Gesellschafter daran einen "tüchtigen" Maurermeister, wird aus Ihrem Ingenieurbüro ein (steuerlicher) Gewerbebetrieb. Dieses Ingenieurbüro würde dann Pflichtmitglied in der regionalen Industrie- und Handelskammer.

Unternehmen in der Rechtsform der GmbH gelten aufgrund ihrer Rechtsform als Kapitalgesellschaft grundsätzlich als Gewerbebetrieb. Z.B. wird deshalb eine Steuerberater-GmbH zum Doppelmitglied in der (freiberuflichen) Steuerberaterkammer **und** der (gewerblichen) Industrie- und Handelskammer.

6. Öffentliche Fördermaßnahmen /Liquiditätsplanung

Leider unterliegt die öffentliche Förderung von Existenzgründungen häufig dem sog. "Windhund-Verfahren": wer zuerst kommt, bekommt was, die letzten gehen oft leer aus. Die finanziellen Zinskonditionen müssen tagesaktuell erfragt werden. **Finanzierungshilfen** der Mittelstandsbank unter: <http://www.kfw-mittelstandsbank.de/mportal/index.jsp>

Die Anträge für Finanzierungshilfen sind an die Bedingungen der öffentlichen Hand gebunden. Das bedeutet z.B.:

- ◆ Die Anträge sind meistens über die Hausbank einzureichen (**Ihre erste Anlaufstelle**).
- ◆ Das Vorhaben darf erst begonnen werden, wenn die Finanzierung mit der Hausbank besprochen oder genehmigt wurde.
- ◆ Die gesamte Finanzierung muss gesichert sein.
- ◆ Nachfinanzierungen und Umschuldungen werden im Normalfall nicht gefördert.
- ◆ Es besteht kein Rechtsanspruch auf die Kredite oder Zuschüsse.
- ◆ Öffentliche Zuschüsse sind entweder als Erträge direkt zu versteuern oder von der Bemessungsgrundlage für die Abschreibung abzusetzen.
- ◆ Über die Verwendung der Finanzmittel ist ein Nachweis zu führen.
- ◆ Die öffentlichen Mittel sind banküblich zu besichern.

Wenn Sie noch nicht laufend durch einen Steuerberater oder Rechtsanwalt beraten werden, wenden Sie sich bitte für die Finanzierungsfragen zunächst an Ihre Hausbank, um die aktuellen Fördermöglichkeiten und Voraussetzungen zu erfragen. Antragsformulare und Informationen zur Gewährung von Existenzgründungsdarlehen sind auch zu erhalten bei der **Investitionsbank** Berlin (vgl. Adressenverzeichnis).

Auch Freiberufler sind Unternehmer! Das bedeutet, daß Sie sich mit "lästigen" betriebswirtschaftlichen Fragen auseinandersetzen müssen. Dazu gehört auch die Planung und Kontrolle von sämtlichen anfallenden Einnahmen und Ausgaben. Stellen Sie Ihren Einnahmen Ihre Ausgaben gegenüber, aus der Differenz ergibt sich der monatliche Saldo, die Liquidität die Sie zur Verfügung haben, um Ihre finanziellen Verpflichtungen nachzukommen. Dazu müssen Sie wissen, **welche** Kosten in Ihrer Praxis/Kanzlei/Betrieb anfallen und **wann**?

Nachstehend ein Muster für eine Liquiditätsplanung:

Einzahlungen	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
---------------------	--------	---------	------	-------	-----	------	------	--------	-----------	---------	----------	----------

Umsätze													
Sonstiges													
SUMME Einzahlungen													
Auszahlungen													
Investitionen													
Personalkosten													
Material/Waren													
Sonstige Betriebskosten													
Zinsen													
Tilgungen													
Umsatzsteuer													
Sonstige Steuer													
Privatentnahmen													
Sonstiges													
SUMME Auszahlungen													
Überschuß / Fehlbetrag													
Saldo Vormonat													
Effektive Liquidität													

7. Sind Sie arbeitslos und wollen Sie freiberuflich selbständig machen?

Sind Sie mindestens seit 4 Wochen arbeitslos oder beziehen Kurzarbeitergeld aufgrund einer schwerwiegenden strukturellen Verschlechterung der Lage des Wirtschaftszweiges, dann kann das regional zuständige Arbeitsamt durch eine finanzielle Unterstützung den Zeitraum von 26 Wochen nach der Existenzgründung überbrücken, wenn der Arbeitsaufwand für die selbständige Tätigkeit wöchentlich mindestens 18 Stunden beträgt und eine fachkundige Stelle die dauerhafte Tragfähigkeit der Existenzgründung bestätigt. Hierzu sind drei Formulare auszufüllen:

- **Antrag auf Gewährung von Überbrückungsgeld zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit**
- **Anforderung der Stellungnahme einer fachkundigen Stelle zur Tragfähigkeit der Existenzgründung (§ 57 SGB III)**
- **Stellungnahme der fachkundigen Stelle zur Tragfähigkeit der Existenzgründung nach § 57 Abs. 2 Nr. 2 SGB III.**

Was bzw. wer als eine sog. "fachkundige Stelle" zu verstehen ist, finden Sie unter Nr. 5. auf dem Formular "Anforderung...". Sofern es Ihnen nicht gelingt, einen geeigneten Ansprechpartner zu finden, sind wir in Einzelfällen und im Rahmen unserer Möglichkeiten bereit, Ihnen zur Seite zu stehen.

Als Unterlagen für die Stellungnahme der fachkundigen Stelle sind beizufügen.

- ◆ Kurzbeschreibung des Gründungsvorhabens
- ◆ Lebenslauf (mit Befähigungsnachweisen)
- ◆ Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan
- ◆ Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

Bitte beachten Sie, dass auf den neueren Formularen (ab 1.98) zur "Anforderung..." unter **Punkt 10. Anlage: "Kriterien zur Abgrenzung selbständiger Tätigkeit von abhängiger Beschäftigung"** genannt sind. Das bedeutet, daß aus Ihren Unterlagen hervorgehen muß, daß Sie eine selbständige Tätigkeit aufnehmen werden. Hier taucht die Problematik der "Scheinselbständigkeit" auf, auf die wir vorstehend verwiesen haben.

Ab 1. Januar 2003: Arbeitslose können sich als "Ich AG" mit Existenzgründungszuschuss vom Arbeitsamt selbständig machen. Mit dem Existenzgründungszuschuss ist ein neues Instrument zur Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit in Form einer "Ich-AG" bzw. "Familien-AG" in das Arbeitsförderungsrecht aufgenommen worden. Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, die ihre Arbeitslosigkeit durch Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit beenden, werden gefördert. Dies gilt für Arbeitslose, die zuvor Entgeltersatzleistungen von der Bundesagentur für Arbeit (BA) bezogen oder an einer Arbeitsförderungsmaßnahme teilgenommen haben. Die Gründerinnen und Gründern einer Ich-AG sind zudem in den Schutz der Sozialversicherung einbezogen. Nähere und aktuelle Auskünfte über www.arbeitsagentur.de

8. Persönliche Risikovorsorge als Freiberufler

Als selbständig tätiger Freiberufler sind sie in jeder Hinsicht Ihres "Glückes eigener Schmied". Hierzu gehört auch die eigenverantwortliche Absicherung für alle Risiken aus der beruflichen Tätigkeit und den persönlichen Lebensumständen. Wegen der Vielfalt denkbarer Umstände können nur Grundzüge aufgezeigt werden.

Persönliche Versicherungen

Mit Beginn der Selbständigkeit endet für Sie die Versicherungspflicht in der **Krankenversicherung** (es sei denn, Sie haben schon als Angestellter die Beitragsbemessungsgrenzen überschritten). Grundsätzlich haben Sie vier Möglichkeiten:

- ◆ Sie versichern sich gar nicht weiter.
- ◆ Sie bleiben freiwillig Mitglied in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV).
- ◆ Sie wechseln zur privaten Krankenversicherung (PKV).
- ◆ Sie kombinieren gesetzlich und freiwillige Krankenversicherung.

Auch aus der **Rentenversicherung** scheiden Sie als Selbständiger aus (auf das "Damoklesschwert" der Scheinselbständigkeit und arbeitnehmerähnliche Selbständigen haben wir verwiesen). Bis zu diesem Zeitpunkt werden Sie schon Rentenanwartschaften erworben haben, die aber vermutlich für eine Altersversorgung nicht ausreichen werden.

Auch hier bieten sich eine Reihe von Gestaltungsmöglichkeiten. Entscheidend ist ihre Lebenssituation:

Alter, Familienstand, Kinder, finanzielle Verpflichtungen, bereits getroffene Vorsorgemaßnahmen, vorhandenes Vermögen (Bargeld, Immobilienbesitz, Wertpapiere, Versicherungen, zu erwartenden Erbschaften usw.); finanzielle Risiken: Ausbildungskosten der Kinder, offene Kredite für Hauseinrichtung, PKW usw., schuldrechtliche Verpflichtungen aus bisherigem Tätigkeitsbereich etc..

Sie sollten deshalb gemeinsam mit einem Rentenberater der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA) Ihre erworbenen Ansprüche erörtern, um einen individuell auf Ihre Lebenssituation zugeschnittenen Versorgungsplan entwickeln zu können.

Lebensversicherung

Zum Schutz der Absicherung Ihrer Familie werden Sie sicher schon eine Lebensversicherung abgeschlossen haben, die als Risiko-Lebensversicherung und als (statische oder dynamische) Kapital-Lebensversicherung abgeschlossen werden kann. Über die Unterschiede, Vor- und Nachteile, Laufzeiten, Umwandlungsmöglichkeiten wird Sie ihr Versicherer informiert haben.

Berufsunfähigkeits-, bzw. Erwerbsunfähigkeits-Versicherung

Das Risiko, nach einem Unfall oder einer Krankheit seinen Beruf dauerhaft nicht mehr ausüben zu können, sollte gerade jedem Selbständigen bewusst sein. Auch hierzu bieten die Versicherer Varianten der Risikovorsorge an, als:

- ◆ selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung
- ◆ Zusatz zur Risiko-Lebensversicherung
- ◆ Zusatz zur Kapital-Lebensversicherung

Unfallversicherung

Mit Beendigung eines Angestelltenverhältnisses endet auch die Pflichtmitgliedschaft in der **Berufsgenossenschaft** und damit in der gesetzlichen Unfallversicherung für Unfälle am Arbeitsplatz und auf dem Weg von und zur Arbeit sowie Berufskrankheiten.

Ob Sie eine freiwillige (ebenfalls statisch oder dynamisch möglich) Unfallversicherung abschließen, müssen Sie anhand Ihrer individuellen Bedürfnisse entscheiden.

Wenn Sie als freiberuflicher Arbeitgeber Arbeitnehmer beschäftigen, müssen Sie diese der Berufsgenossenschaft melden (vgl. Adressen).

9. Geschäftsrisiken

Sicher kennen Sie den Kalenderspruch, der in vielen Büros aushängt: "Wer arbeitet macht Fehler, wer nicht arbeitet macht keine Fehler!". Als Freiberufler sind Sie vor Fehlern nicht gefeit. Sie haften mit Ihrem ganzem persönlichen Vermögen für (finanzielle) Schäden, die Sie Ihrem Auftraggeber zufügen (es sei denn, Sie wählen die Möglichkeit der Haftungsbegrenzung durch eine Tätigkeit in der Rechtsform der GmbH - Gesellschaft mit beschränkter Haftung).

In erster Linie ist an die Abwehr von zivilrechtlichen Haftungsrisiken zu denken, die aus einer fehlerhaften oder mangelhaften Tätigkeit entstehen können. Entscheidende Grundlage ist der Vertrag, den Sie mit Ihrem Auftraggeber abschließen.

Je nachdem ob ein Werk- oder Dienstvertrag geschlossen wird, ergeben sich unterschiedliche Rechtsfolgen. Vereinfacht gesagt, schulden Sie bei einem Werkvertrag den Erfolg einer bestimmten Tätigkeit (z.B. als Pyrotechniker das Zünden des Feuerwerks zu Silvester um 0.00 Uhr und nicht am 3. Januar mittags), beim Dienstvertrag die Tätigkeit als solche (z.B. die laufende Beratung bei der Wartung von Maschinen). Das bedeutet **nicht**, daß Sie bei einer Tätigkeit aus einem Dienstvertrag nicht in Anspruch genommen werden können. Nur die rechtlichen Anspruchsgrundlagen ändern sich, unterschiedliche Verjährungsfristen sind zu beachten und die Rechtsfolgen sind andere. Hierüber sollten Sie sich spezifisch für Ihre beabsichtigte Tätigkeit anwaltlich beraten und ein entsprechendes Vertragsmuster entwerfen lassen, das Ihre Haftung weitestgehend beschränkt oder ausgeschlossen wird.

Zu überlegen ist aber auch, ob Sie für nicht ausschließbare oder vorhersehbare Risiken eine besondere Berufs-Versicherung abschließen. Für bestimmte Berufsgruppen, z.B. Anwälte, Notare, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer sind solche Berufshaftpflichtversicherungen (mit Deckungssummen zwischen € 250.000 bis 4 Mio €) unabdingbare Voraussetzungen, um zum Beruf zugelassen zu werden. Wenden Sie sich bitte hierzu an einen Industrieversicherer, z.B. den Gerling-Konzern (www.Gerling.de), Köln.

Steuerrechtliche Haftung

Als Freiberufler kann neben der zivilrechtlichen Haftung auch eine steuerrechtliche Haftung in Frage kommen. Haftung heißt in diesem Sinne, das "einstehen müssen für eine fremde Schuld". Das bedeutet, dass Sie für eine fremde Steuerschuld als Haftungsschuldner in Anspruch genommen werden. Rechtsgrundlage sind hierfür die §§ 69 bis 75 Abgabenordnung (AO): Haftung als gesetzlicher Vertreter bei Eigentümer von bestimmten Gegenständen, oder als Betriebsübernehmer. Diese Umstände werden für Sie aber nicht der Regelfall sein. Schon eher kommt die Haftung des Arbeitgebers für die Lohnsteuer (§ 42 d EStG) in Betracht. In jedem Fall sollten Sie die Risiken mit Ihrem steuerlichen Berater klären.

10. Wie finde ich Auftraggeber, bzw. bekomme Aufträge?

In den vorstehenden Zeilen haben wir Sie auf die wichtigsten Formalien hingewiesen, die es bei der Existenzgründung zu beachten gilt. Die Erfüllung dieser rechtlichen Voraussetzungen ist selbstverständlich. Was nützen sie aber, wenn niemand Ihre Leistungen nachfragt?

Noch wichtiger ist die Frage, sind Sie persönlich eigentlich ein Unternehmertyp (auch Freiberufler "unternehmen" etwas)?

Wenn Sie erfolgreich sein wollen, müssen Sie von Ihrer **persönlich** erbrachten **Tätigkeit/ Leistung** überzeugt sein, Ihre Familie sollte es sein und Ihre Freunde/Bekannte sollten es zumindest ebenso wohlwollend aufnehmen und verstehen, was Sie anzubieten haben. Wenn Sie schon in diesem, Ihnen vertrauten Kreis, Probleme haben, sich oder Ihre Leistungen überzeugend anzubieten, was erwarten Sie von dem "anonymen Markt", auf dem "knallharter" Wettbewerb herrscht.

Wir kennen viele freiberufliche Existenzgründer, die qualifizierte Leistungen anzubieten haben, aber nicht die geringste "Ahnung", wie man dies planvoll anstellt. Nicht nur wenn, bzw. weil Sie öffentliche Fördermittel in Anspruch nehmen (wollen), sondern auch für sich selbst, sollten Sie ein überzeugendes **Unternehmenskonzept** entwickeln. Vielleicht kommen Sie aus dem technischen Bereich, haben sich seit vielen Jahren mit der Entwicklung eines hochkomplizierten Produkts oder einer komplexen Dienstleistungen beschäftigt, sind also ein technisch versierter "Tüftler". Aber können Sie diese auch kaufmännisch vermarkten? Kennen Sie Ihre Abnehmer und wissen wie Sie, wie sie erreichen, - auch sprachlich („Fachchinesisch“ verkauft sich nicht)? Zweifellos eine der wichtigsten Fragen für jeden Existenzgründer, ob Freiberufler oder gewerblich tätig!

Dass wir hier Ihren "Markt" nicht definieren können, dürfte einleuchtend sein. Deshalb nur einige Hinweise, die als Orientierung dienen können.

Als einzelner Freiberufler werden Sie aus Kostengründen nicht ein Forschungsinstitut beauftragen können, um eine **Marktanalyse** für Sie zu erstellen. Aber müssen Sie das? Analysieren Sie doch einfach Ihr bisheriges berufliches Umfeld. Sie kommen sicher nicht aus einem "luftleeren" Raum, d.h. Sie werden schon bisher in irgendeinem beruflichen Bereich tätig gewesen sein, aus der Sie die Idee oder Anregung zur Selbständigkeit gewonnen haben. Wer war dort Ihr (Markt-)Ansprechpartner, Ihre Kontaktpersonen? Aus welchem Marktsegment rekrutierten sich die Auftraggeber Ihres bisherigen Arbeitgebers? Sie dürfen und werden (schon aus Kapa-

zitätsgründen) nicht die Auftraggeber Ihres bisherigen Arbeitgebers abwerben, aber die Wertung Ihrer dort gemachten Erfahrungen kann Ihnen niemand verbieten³⁵.

Unter Schülern und Jugendlichen kursiert der Spruch: "Lieber heimlich schlau, als unheimlich doof". Sicher gehören auch Sie zu den "Heimlichen" im Lande. Aber wer weiß, daß Sie auf Ihrem Gebiet schlau sind? Sie müssen sich also persönlich "vermarkten", auch wenn das ungewohnt für Sie klingt. Für viele Freiberuflergruppen gibt es Beschränkungen hinsichtlich der Art und Umfang erlaubter Werbemaßnahmen (z.B. Ärzte, Notare, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte). Wenn Sie keinem solch "verkammerten" Beruf angehören, sind Sie hinsichtlich Umfang, Mittel und Medien bei der **Werbung** frei. Rechtsgrenzen setzt das Gesetz zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs (UWG), insbesondere die Generalnorm des § 1.

Sie können also innerhalb der Grenzen des § 1 UWG Werbung betreiben, wie Sie wollen. Die Grenzen sind eher durch Geschmack und Geldbeutel bestimmt. Hinsichtlich des Adressatenkreises sollten Sie sich fragen, wen will ich mit welcher "Botschaft" erreichen und wie wird meine Werbung auf ihn wirken? Ist meine Werbung, unter Berücksichtigung, dass es sich nicht um ein "Marktschreierangebot" handelt, informativ aber auch seriös?

Zu den seriösen Methoden gehört als **indirekte Möglichkeit**, sich durch **Fachvorträge** vor interessiertem Publikum als Fachmann auszuweisen. Diese persönliche "PR-Maßnahme" hat auch den Vorteil, dass sie relativ schnell umsetzbar ist und direkt wirkt. **Literaturbeiträge** in einschlägigen Fachzeitschriften können begleitend eingesetzt werden, die überregionale "Streuwirkung" ist zwar größer, aber die Umsetzung in konkrete Aufträge sicherlich nur mit erheblicher Zeitverzögerung zu erwarten.

Gleichermaßen können Kolumnen, **Fachartikel** oder die Teilnahme an Aktionen wie "Leser fragen - Experten antworten" bei Zeitungsverlagen, Rundfunk- oder Fernsehsendungen nachfragesteigernd wirken. Auch als Autor regelmäßiger Beiträge in den Tageszeitungen können Sie sich einen "Namen" machen. Häufige **Leserbriefe** wirken dagegen eher als "Besserwisseri", zumal kaum Gelegenheit sein dürfte, permanent zu fachspezifischen Themen Stellung zu nehmen.

Wer könnte Ihnen sonst noch die Chance geben, eine **Multiplikatorenwirkung** zu erzielen? Die örtlichen Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und die einzelnen Berufsinnungen veranstalten häufig einschlägige Veranstaltungen, für die Sie sich als Referent anbieten könnten (das Honorar sollte zweitrangig sein). Nehmen Sie also entsprechende Kontakte zu diesen Organisationen auf und erkundigen Sie sich, ob, wann, wie und wo Ihr fachlicher Beitrag möglich ist.

Die genannten Organisationen geben fast alle eigenständige Publikationen heraus, in **diesen** könnte ein Fachbeitrag schon effektiver sein, insbesondere wenn es sich um einschlägige Fachzeitschriften handelt. Die Redaktionen solcher Publikationen sind (fast) immer für kostenlose Beiträge zu aktuellen Themen dankbar.

Kontakte erhalten Sie natürlich auch auf allen **Fachmessen** und **Kongressen**, die Sie regelmäßig besuchen sollten. Übrigens, dass Sie Visitenkarten bei solchen Kontakten mit sich führen, ist selbstverständlich. Haben Sie aber vorgesorgt, dass Sie in einer angemessenen kurzen Frist, die Kontakte nachbearbeiten können, z.B. entsprechende Angebote zusenden oder noch einmal Ihr "Unternehmensprofil" verdeutlichen?

³⁵ Dabei wird unterstellt, dass Sie mit Ihrem bisherigen Arbeitgeber keinen Arbeitsvertrag mit einem verbindlichen Wettbewerbsverbot vereinbart haben, dessen zeitliche, örtliche und sachliche Grenzen Sie beachten müssen.

Beziehungen schaden bekanntlich nur dem, der sie nicht hat! Bauen Sie ein Beziehungs- und **Kontaktgeflecht** zu Personen auf, die aufgrund ihrer Funktion in der Lage (und ggfs. Willens) sind, die Entscheidungen anderer zu Ihren Gunsten zu beeinflussen. Weiß der Mitarbeiter / Filialleiter Ihrer "Bank an der Ecke" überhaupt, dass Sie sich selbständig gemacht haben? Haben Sie Ihrem Versicherungsvertreter/-makler (anlässlich dessen Gesprächs mit Ihnen zur Erhöhung Ihrer eigenen Lebensversicherung) von Ihren Plänen erzählt? Weiß Ihr Steuerberater / Arzt / Computerverkäufer / Büroausstattungsverkäufer davon? Haben Sie schon Kontakt zur Geschäftsführung/Vorstand der relevanten Wirtschafts- und Fachverbände aufgenommen? Wer kennt Sie in der neuen Freiberufler-Funktion bei den öffentlichen Behörden und Verwaltungen ihres Fachbereiches?

Möglich ist z.B. bei einigen Tätigkeitsbereichen auch, seine Leistungen bei Unternehmensberatern als "Subunternehmer" oder "Freier Mitarbeiter" projektbezogen anzubieten. Der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU; www.bdu.de) gibt ein Leistungsverzeichnis seiner Mitglieder heraus, aus dem die Spezialisierungen dieser (ebenfalls freiberuflichen) Unternehmen deutlich wird.

11. Wie berechne ich meine Leistungen?

Auch hier gilt wieder nur für die verkammerten Berufe, dass sie sich an gesetzlich vorgeschriebenen Gebührenordnungen halten müssen. So haben z.B. die Rechtsanwälte die Bundesrechtsanwaltsgebührenordnung (BRAGO), die Steuerberater wenden die Steuerberatergebührenverordnung (StBGebV) an, die Architekten die sog. HOAI und auch die Ärzte und Zahnärzte verfügen über eine staatlich geregelte Kalkulationsbasis. Einige Berufsgruppen haben auf freiwilliger Basis Vergütungsempfehlungen vereinbart, an die sich die jeweiligen Mitglieder der Berufsgruppe bzw. der Vereinigung halten sollen.

Soweit Sie also durch die Berufssparte von allen gesetzlichen oder freiwilligen Selbstbindungen frei sind, könn(t)en Sie Gebühren nehmen, die der "Markt hergibt". Aus wiederholt gemachten Erfahrungen erlauben wir uns ein paar Hinweise, die kaufmännischen Profis banal erscheinen, für andere Berufsgruppen aber nicht unbedingt zum kleinen 1x1 des Geschäftsverkehrs gehören.

Der erzielte **Umsatz** laut Rechnung ist nicht gleichzusetzen mit Ihrem **Einkommen**. Es ist also nicht zulässig (weder rechtlich noch betriebswirtschaftlich), sinnbildlich gesprochen abends in die Kasse zu greifen, einen Betrag x zu entnehmen und zu glauben, dass sie heute aber ein gutes Geschäft gemacht haben. Zum einen sind das **Bruttoumsätze**, d.h. die Umsatzsteuer (derzeit 16 %) ist abzuziehen und - vereinfacht gesagt - alle Kosten. Erst dieser Betrag könnte (annähernd) Ihr (betriebswirtschaftliches) Einkommen darstellen, das Sie persönlich verwenden können.

Wenn sie dauerhaft erfolgreich als Freiberufler existieren wollen, müssen Sie sich mit der Kalkulation Ihrer Angebote auseinandersetzen. Dazu müssen Sie ihre Kosten kennen, das umfaßt die persönlichen Kosten der Lebenshaltung und die Kosten für die Erbringung der jeweiligen Dienstleistung/Produkte.

Vielfach werden Sie Stundensätze verrechnen müssen, weil eine objekt-/produktbezogene Abrechnung nicht möglich ist. Angenommen, Sie haben persönliche Kosten von € 1.250 im Monat (Miete, Essen, Trinken, Gas, Wasser, Telefon, Versicherungen usw.) und Sie gehen von einer 40 Stunden/Woche aus = 160 Stunden im Monat. Würde Ihnen dann ein Stundensatz von € 7,81 ausreichen, den Sie Ihrem Auftraggeber berechnen (1.250:160)? Natürlich werden Sie sagen, dann habe ich meine Kosten für den Auftrag noch nicht einbezogen.

Angenommen die direkten Kosten für die Unterhaltung Ihres freiberuflichen Büros (Miete, Strom, Telefon, Leasing-Gebühr für Kopierer, Büromaterial usw.) betragen € 750 im Monat. Wäre € 12,50 Stundensatz ($1.250 + 750 : 160$) dann der richtige Wert? Nein ! Immer noch nicht, denn das würde (u.a.) voraussetzen, dass Sie jede einzelne der 160 Stunden mit € 12,50 berechnen könnten. Als Existenzgründer werden Sie aber viele Stunden, vielleicht sogar mehr als die Hälfte der gesamten Zeit von 160 Stunden damit verbringen, Aufträge zu bekommen. Das bedeutet, wenn Sie nur eine bestimmte Zeit persönlich zur Verfügung haben (oder zur Verfügung stellen wollen; für Freiberufler gilt: Der Tag hat 24 Stunden und wenn das nicht reicht, nehmen wir noch die Mittagspause hinzu), dann müsste sich Ihr **verrechenbarer** Stundensatz auf € 25,- verdoppeln (bei 50 % Leerzeit für Akquisition etc.).

Nachfolgend ein paar Übersichten als Rechenhilfen:

Berechnung der Arbeitstage im Jahr (Beispiel)	
Tage im Jahr	365
abzgl. Samstage und Sonntage	-104
abzgl. Feiertage	-10
abzgl. Urlaubstage	-28
abzgl. Krankheitstage	-8
Arbeitstage	215

Berechnung der verrechenbaren Stunden (Beispiel)	
Arbeitstage	215
x Stunde pro Tag	8
x produktiv Beschäftigte	2
x Korrekturfaktor (Zeitverluste für Fahrten, vor- und Nacharbeiten)	75 %
Stunden	2.580

Berechnung des Stundenverrechnungssatzes (Beispiel)
$\frac{\text{*Kosten des Unternehmens} = 75.000 \text{ €}}{\text{Verrechenbare Stunden} = 2.580}$
$= \text{Stundenverrechnungskosten} = 29,07 \text{ €}$
<p>Diese Kosten enthalten noch keinen Gewinn; bei einem angenommenen Gewinn von 10 % beträgt der Stundenverrechnungssatz € 31,97 aufgerundet € 32,00</p>

*Kosten im Unternehmen/Praxis/Kanzlei		€/ pro Jahr
Material/Ware		
Personalkosten:		
Löhne		
Gehälter		
Sozialabgaben (freiwillige u. gesetzliche)		
Raumkosten:		
Miete		
Gas, Wasser, Strom		
Instandhaltung		
Zinsen		

Tilgungen	
Steuern (betriebliche)	
Versicherungsbeträge	
Kfz-Kosten:	
Kraftfahrzeugsteuer	
Kraftfahrzeugversicherung	
Sonstige Fahrzeugkosten	
Werbe-/Reisekosten	
Reparaturen/Instandhaltung	
Abschreibungen:	
Abschreibungen auf Anlagevermögen	
Abschreibungen auf geringwertige Anlagegüter	
Sonstige Betriebskosten	
GESAMT	

Preiskalkulation		
	Materialeinsatz für den Auftrag	€
+	Verrechnungssatz	€
x	Anzahl der Zeiteinheiten**	
=	Selbstkosten	€
+	Gewinnaufschlag (z.B. 10 %)	€
=	Nettopreis Eigenleistung (Netto-Angebotspreis)	€
+	Fremdleistungen	€
+	Fremdleistungszuschlag	€
+	Mehrwertsteuer (16 %: Stand Aug. 1999)	€
=	Bruttopreis (Angebotspreis)	€

** Als Maß einer Zeiteinheit bietet sich für Dienstleistungsbereiche auch kleinere Einheiten als eine Stunde, z.B. 10 oder 15 Minuten an.

Orientierungsfragen für Ihre Preisfindung:

- ◆ Was muss Ihr Produkt oder Ihre Leistung mindestens kosten (Kostenpreis)?
- ◆ Wie hoch ist der Preis der Konkurrenz (vergleichbares Angebot)?
- ◆ Welcher Konkurrent hat den höchstens Preis (Unterschiede zu Ihnen)?
- ◆ Wie ist Ihre Leistung steigerbar um den notwendigen Kostenpreis zu erzielen?
- ◆ Wie können Sie Kosten sparen, um sich dem Marktpreis zu nähern?
- ◆ Welchen "psychologischen Grenzpreis" können Sie ansetzen (24,99 €)?
- ◆ Können Sie Preisnachlässe geben; unter welchen Bedingungen?

Versuchen Sie diese Grundsatzüberlegungen individuell abzuwandeln. Entwickeln Sie für Ihren persönlichen und beruflichen Bereich zwei getrennte **Ausgabenpläne als Monats- bzw. Jahresübersicht**, in denen die einzelnen anfallenden Kosten eingetragen werden. Mit der Gegenüberstellung der potentiell anfallenden Einnahmen bzw. eines **Umsatzplanes** läßt sich ein **Finanzierungsplan** entwickeln, den Sie für die Inanspruchnahme des Überbrückungsgeldes vom Arbeitsamt vorlegen müssen, auf den aber auch die Banken bei der Inanspruchnahme von Darlehen bestehen werden.

Dazu können Sie aber auch die professionelle Hilfe eines Steuerberaters oder Unternehmensberaters in Anspruch nehmen. Die Unternehmensberatung zur Existenzgründung kann auch förderfähig sein. Bitte erkundigen Sie sich nach der Aktualität der "Richtlinien über die Förderung von Unternehmensberatungen für kleine und mittlere Unternehmen" (v. 19.1.1991, zul. geändert v.19.12.1996).

Hinweis: Die vorstehenden Angaben sind nach besten Wissen erstellt worden, sie erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Aktualität. Eine Haftung für die Richtigkeit wird ausgeschlossen. Rechtsansprüche können hieraus nicht abgeleitet werden.