

# Hinweise zur Existenzgründung als Freiberufler

Stand 22.02.2002 - Inhalt:

1. [Vorbemerkung](#)
2. [Wer ist Freiberufler](#)
3. [Der erste Schritt](#)
4. [Freiberufliche Tätigkeit und das Finanzamt](#)
5. [Einnahme-/ Überschuss Rechnung](#)
6. [Gemeinschaftliche Berufsausübung](#)
7. [Öffentliche Fördermaßnahmen/Liquiditätsplanung](#)
8. [Aus der Arbeitslosigkeit in die Selbstständigkeit](#)
9. [Persönliche Risikovorsorge als Freiberufler](#)
10. [Geschäftsrisiken](#)
11. [Die Suche nach Auftraggebern bzw. Aufträgen](#)
12. [Berechnung der Leistungen /Preiskalkulation](#)

## 1. Vorbemerkung

Sie haben sich an den Landesverband der Freien Berufe Sachsen e.V. 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 ganz branchenspezifische Details geht. Warum?

Die Beantwortung individueller Rechtsfragen ist den Angehörigen der rechtsberatenden Berufen 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. Diese Kammern sind als berufliche Selbstverwaltungen konzipiert und unterliegen als Körperschaften öffentlichen Rechts einer gewissen staatlichen Aufsicht des jeweiligen Fachministeriums.

Viele 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 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. Ein Verzeichnis unserer angeschlossenen Mitgliedsorganisationen, bei denen Sie aber Mitglied werden können und die Ihnen berufsbezogenen weitere Informationen geben können, ist in dieser Homepage einsehbar.

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

[nach oben](#)

## 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 selbstständig tätige Freie Berufe von gewerblich selbstständig Tätigen ab?

Der **Freie Beruf** ist nach Auffassung des Bundesverfassungsgerichts 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 Partnerschaftsgesellschaftsgesetzes 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, so gilt diese Anforderung auch für den ähnlichen Beruf. Sind diese Kriterien nicht erfüllt, so liegt in der Regel eine gewerbliche Tätigkeit vor.

Vier große Freiberufler-Gruppen können unterschieden werden:

- **Freie Heilberufe**

*Arzt - Zahnarzt - Tierarzt - Apotheker - Heilpraktiker - Krankengymnasten - Hebammen - Heilmasseure - Diplom-Psychologen - Psychotherapeuten - Krankenpfleger - Logopäden - Beschäftigungs- und Arbeitstherapeuten - Ergotherapeuten*

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**

*Journalist - Bildberichterstatler - Bildhauer - Dolmetscher - Übersetzer - Schriftsteller - Lehrer - Erzieher/Pädagogen - Fahrlehrer - Musiker - bildende Künstler - Designer - Illustrator - Kameramann - Layouter - Modeschöpfer - Synchronsprecher - Tontechniker - Visagist - Werbefotograf - Zauberer*

Von der Rechtsprechung **nicht** als Künstler anerkannt wurden: Büttenredner - Filmhersteller - Fotograf - Fotomodell - Klavierstimmer - Kunsthandwerker - Kunstsachverständiger - Orgelbaumeister - Restaurator - Schauspieler - Trauerredner

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 nun an, Sie als "Freien Mitarbeiter" zu beauftragen, kommen Sie unweigerlich in die aktuelle (Stand Juni 1999) Diskussion der sog. "**Scheinselbstständigkeit**" oder der "**arbeitnehmerähnlich Selbstständigen**". Von der Problematik dieser sozialversicherungsrechtlichen Tatbestände können aber gleichermaßen gewerblich (selbstständig) und freiberuflich (selbstständig) Tätige betroffen sein, insbesondere als Existenzgründer. Gemäß § 7 Abs. 4 SGB IV gilt für die Scheinselbstständigkeit die sog. Vermutungsregelung, dass "bei Personen, die erwerbsmäßig tätig sind und

1. im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit mit Ausnahme von Familienangehörigen keine versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen,
2. regelmäßig und im wesentlichen nur für einen Arbeitgeber tätig sind,
3. für Beschäftigte typische Arbeitsleistungen bringen, insbesondere Weisungen des Auftraggebers unterliegen und in die Arbeitsorganisation des Auftraggebers eingegliedert sind, oder
4. nicht aufgrund unternehmerischer Tätigkeit am Markt auftreten

sie gegen **Arbeitsentgelt** beschäftigt sind, wenn mindestens zwei der genannten Kriterien vorliegen". Zumindest Kriterium 1. und 2. werden bei Aufnahme einer

selbstständigen Tätigkeit häufig vorliegen, so daß Sie als Arbeitnehmer eingestuft werden könnten.

Nach § 2 Nr. 9 SGB IV wird, wer selbstständig erwerbstätig ist, zum 1.1.1999 als **arbeitnehmerähnlicher Selbstständiger** in die Rentenversicherungspflicht einbezogen, wenn er selbst keine rentenversicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigt und in der Regel nur einen Auftraggeber hat.

Auf die Vielzahl der hiermit verbundenen Zweifelsfragen können wir aufgrund der aktuell nicht abgeschlossenen Diskussion (Stand Juni 1999) nicht eingehen, schon deshalb nicht weil Entscheidungen zur Einstufung nur anhand der Fakten im konkreten Einzelfall möglich sind. Erste Hinweise zur Vorgehensweise finden Sie aber weiter unten.

[nach oben](#)

### **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. Örtlich zuständig ist bei natürlichen Personen, das sind Sie als Einzelperson (also keine Kapitalgesellschaften, d.h. die GmbH oder Aktiengesellschaft, oder Personengesellschaften, d.h. bei Freiberuflern z.B. die sog. Sozietät oder BGB-Gesellschaft) 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. Rechtsanwalts-, Ärzte-, Tierärzte-, Zahnärzte-, Apotheker-, Architekten- oder Steuerberaterkammer)

Sie teilen dem Finanzamt mit einem formlosen Schreiben mit: "Ich habe am ... ein Ingenieurbüro eröffnet". 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.

[nach oben](#)

### **4. 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 Einkommensteuerveranlagung 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.

In diesem Zusammenhang ist auf die Neuregelung zu den sog. "630-EUR-Jobs" und zur "Scheinselbständigkeit" hinzuweisen. 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 Auskunftersuchen 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!**

Sie wissen, dass gerade auch Sie als freiberuflicher Existenzgründer von den Problemen der **"Scheinselbstständigkeit"** betroffen sein können. Bei der AOK Berlin, Arbeitgeberservice AG-1b-2, 10957 Berlin, können Sie den 69-Punkte umfassenden Fragebogen (04200515) zur Beurteilung der Sozialversicherungspflicht abfragen. Im Internet können Sie sich unter <http://www.bma.de>, (Stand Juni 99) Neuregelungen zur Sozialversicherungspflicht bzw. 630 EUR-Jobs, Informationsbroschüren "downloaden".

Sofern Sie Zweifel an Ihre eigenen versicherungsrechtlichen Einordnung bzw. von sog. "Freien Mitarbeitern" haben, die Sie z.B. nur aushilfsweise beschäftigen wollen, sollten Sie sich anwaltlichen Rat holen (zu solchen Auskünften sind Steuerberater nur befugt, soweit es sich um steuerrechtliche Fragen handelt).

Die **Umsatzsteuer** (USt) oder Mehrwertsteuer (MWSt) ist eine sog. Verbrauchssteuer, die nicht von ihnen als Unternehmer getragen, sondern als Preisbestandteil auf den Endverbraucher überwältzt 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**.

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

Für Freiberufler besteht keine Gewerbesteuerpflicht.

*Falls Ihre Tätigkeit - wider Erwarten - nicht als freiberuflich eingestuft, sondern **doch als gewerbliche Tätigkeit** behandelt wird, müssen Sie eine **Gewerbeanmeldung** bei dem zuständigen er 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, die Ihnen die Gewerbesteuerhebenummer mitteilt, mit der Ihr Betrieb geführt wird.*

*Gewerbesteuer fällt nur an, wenn der Gewerbeertrag den Freibetrag von 48.000 EUR 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
Gewerbsteuer	Ja, soweit Freibeträge überschritten werden	nein
Einkommensteuer	Spitzensteuersatz 47 %	Spitzensteuersatz 53 %
Körperschaftsteuer	Steuersatz für einbehaltene Gewinne 40 %;  für ausgeschüttete Gewinn 30 %	nein
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.

[nach oben](#)

## 5. 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. Nachfolgend ein **Beispiel** wie eine solche Gewinnermittlung für einen **Journalisten** aussehen könnte:

Summe aller (Brutto-)Einnahmen*		Summe aller (Brutto-)Ausgaben	
Honorare für Artikel	.....EUR	Kosten für Büro/Arbeitszimmer/  Archivräume/Fotolabor (anteilige Miete/Haus-	.....EUR



		Abschreibung)	
(Bar) erhaltener Auslagenersatz	.....EUR	Arbeitsmaterial (Schere bis Diskette)	.....EUR
Erstattete Kosten	.....EUR	Literatur für Beruf (Zeitungen, Zeitschriften, Bücher, CD-Rom)	.....EUR
Einnahmen aus Vorträgen, Archivlieferungen	.....EUR	Film-, Foto-, Laborkosten	.....EUR
Veräußerung und Entnahme von Gegenständen des Betriebsvermögens (erzielter Wert bzw. Zeitwert)	.....EUR	Telefon-/Telefax-/Btx-/Mailbox-/e-mail-/Internet-Kosten	.....EUR
Ermittelter Anteil der Privatnutzung von Kfz (Fahrtenbuch) und Telefon	.....EUR	Postgebühren/Porto/Paketgebühr	.....EUR
Erhaltene Umsatzsteuer (in Monaten mit größeren Ausgaben als Einnahme)	.....EUR	Beiträge Berufsvereinigungen	.....EUR
Vereinnahmte Rückerstattung früherer Ausgaben	.....EUR	Kosten für Beratung (rechtliche u. steuerliche)	.....EUR
	.....EUR	Kosten für den selbst genutzten PKW	
	.....EUR	Reisekosten (Taxi, Mietwagen, Bahn, Flüge)	.....EUR
	.....EUR	Personalkosten	.....EUR
	.....EUR	Bewirtungskosten (80 % von 100%)	.....EUR
	.....EUR	Geschenke (bis 75 EUR pro Kopf/Jahr	.....EUR
	.....EUR	Anteilige Jahresabschreibung auf Inventar	.....EUR
	.....EUR	Sofortabschreibung geringwertige Wirtschaftsgüter (bis 920 EUR)	.....EUR
	.....EUR	Kosten für EDV-Programme/-Beratung/-Service	.....EUR
	.....EUR	Gezahlte/nachgezahlte Umsatzsteuer	.....EUR
<b>= SUMME ALLER EINNAHMEN</b>	<b>.....EUR</b>	<b>= SUMME ALLER AUSGABEN</b>	<b>.....EUR</b>

\*Der Geldzufluss ist incl. MWSt. zu erfassen

[nach oben](#)

## 6. 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 und Steuerberater beraten lassen.

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, dann 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. Eine Steuerberater-GmbH z.B. wird deshalb zum Doppelmitglied in der (freiberuflichen) Steuerberaterkammer **und** der (gewerblichen) Industrie- und Handelskammer.

[nach oben](#)

## 7. Öffentliche Fördermaßnahmen /Liquiditätsplanung

Leider unterliegt die öffentliche Förderung von Existenzgründungen häufig dem sog. "Windhund-Verfahren", d.h. nur wer zuerst kommt, bekommt auch was, die letzten gehen leer aus. Die finanziellen Zinskonditionen müssen tagesaktuell erfragt werden. Ein Überblick der **Finanzierungshilfen** der Deutschen Ausgleichsbank (DtA):

<b>Gründungshilfen der Deutschen Ausgleichsbank (DtA)</b>		Für Freie Berufe
	ERP-Eigenkapitalhilfe-Darlehen (EKH)	ja
	Eigenkapitalergänzungsdarlehen (EKE)	nein
Risikokapital	Beteiligungskapital für kleine Technologieunternehmen (BTU)	nein
	DtA-Technologie-Beteiligungen	nein
	FUTOUR* in den neuen Bundesländern und Berlin (Ost)	nein
	ERP-Existenzgründungsdarlehen	ohne Heilberufe
	DtA-Existenzgründungsdarlehen	ja
Refinanzierungsdarlehen	DtA-Betriebsmitteldarlehen	ja
	DtA Startgeld	ja
	DtA-Betriebsmittel-Ergänzungsdarlehen	wirtschaftsnahe freie Berufe in den nBL
	ERP-Darlehen für zusätzliche Ausbildungsplätze	ja
Besicherungen	Haftungsfreistellung	ja
	DtA-Bürgschaften	nein
*Förderung und Unterstützung von technologieorientierten Unternehmensgründungen		

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 Sächsischen Aufbaubank.

## Beispiel: Finanzierungsmix für Freiberufler\*

\* Entnommen aus dem Internet, Homepage des Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie: <http://www.bmwi.de> Vgl. auch **Online-Akademie für Existenzgründer und Jungunternehmer**. Focus Online und das Bundeswirtschaftsministerium haben gemeinsam eine Gründer-Akademie im Internet eingerichtet. Sie informiert angehende Jungunternehmer in allen Gründungsphasen: von der ersten Idee und Konzeptentwicklung über Marktanalysen und Finanzierungsfragen bis hin zum Krisenmanagement.

Neben einer umfassenden Information über die vielen Fragen im Rahmen einer Existenzgründung bereitet die Akademie die einzelnen Bausteine übersichtlich und verständlich auf. Sie bietet aber auch Links zu bereits bestehenden Web-Sites, zum Beispiel zur Förderdatenbank des BMWi, zur Deutschen Ausgleichsbank oder zu Börsen für die Betriebsübernahme. Die Gründer-Akademie wird auf diesem Wege die Informationen möglichst vieler Anbieter miteinander vernetzen. So entsteht nach und nach ein Info-Pool, der Gründern nicht nur als erste Anlaufstelle dient, sondern auch die Suche nach Spezialinformationen und Expertenrat erheblich erleichtert. Interessenten finden den Leitfaden unter <http://focus.de/existenzgruendung>.

In Dresden macht sich ein Unternehmensberater in langfristig gemieteten Räumen selbstständig. Der Fachverband befürwortet die Existenzgründung aufgrund der Qualifikation des Antragstellers, des Unternehmenskonzeptes und der Rentabilitätsvorschau.

### So sieht der Investitionsplan aus...

Umbaukosten	70.000.- EUR
Einrichtungen	50.000.- EUR
PKW	40.000.- EUR
<b>Markterschließungsaufwendungen</b>	
Schulungskosten für Mitarbeiter	16.000.- EUR
	<b><u>176.000.- EUR</u></b>

### ... und so der Finanzierungsplan:

Eigene Mittel	26.000.- EUR
ERP-Eigenkapitalhilfe	44.000.- EUR
ERP-Existenzgründungsdarlehen	74.000.- EUR
DtA-Existenzgründungsdarlehen	14.000.- EUR



Sonstiges												
SUMME Auszahlungen												
Überschuß / Fehlbetrag												
Saldo Vormonat												
Effektive Liquidität												

Beim Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi) ist eine kostenlose CD-Rom erhältlich, die Existenzgründern helfen soll, die Unternehmensfinanzierung und die Liquidität gründlich zu planen: Bestelladresse: BMWI, Postfach 30 02 65, 53182 Bonn, Bestellfax: 0228/23 462 oder im Internet: <http://www.bmwi.de> herunterzuladen.

[nach oben](#)

## 8. Sind Sie arbeitslos und wollen Sie freiberuflich selbstständig 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 selbstständige 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 selbstständigen 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...".

Eine diesbezügliche Begutachtung Ihres Vorhabens mit Stellungnahme erhalten Sie nach Abstimmung mit der Beratungsstelle des LFB Sachsen ( Adresse siehe untere Fußleiste).

Als Unterlagen für die Stellungnahme der fachkundigen Stelle sind beizufügen.

Ein Gründungskonzept mit mindestens folgenden Aussagen:

- Kurzbeschreibung des Gründungsvorhabens
- Markt Betrachtungen
- Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan
- Umsatz- und Rentabilitätsvorschau für 3 Jahre
- Lebenslauf (mit Befähigungsnachweisen)
- Bitte beachten Sie, dass auf den neueren Formularen (ab 1.98) zur "Anforderung..." unter **Punkt 10. Anlage: "Kriterien zur Abgrenzung selbstständiger Tätigkeit von abhängiger Beschäftigung"** genannt sind. Das bedeutet, daß aus Ihren Unterlagen hervorgehen muß, daß Sie eine selbstständige Tätigkeit aufnehmen werden. Hier taucht die Problematik der "Scheinselbstständigkeit" auf, auf die wir vorstehend verwiesen haben.

[nach oben](#)

## 9. Persönliche Risikovorsorge als Freiberufler

Als selbstständig 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 Selbstständigkeit 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 Selbstständiger aus (auf das "Damoklesschwert" der Scheinselbstständigkeit und arbeitnehmerähnliche Selbstständigen 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 zugeschnittener 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 Selbstständigen bewusst sein. Auch hierzu bieten die Versicherer Varianten der Risikovorsorge an, als:

- selbstständige 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).



[nach oben](#)

## 10. 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 EUR 500.000 bis 8 Mio EUR) unabdingbare Voraussetzungen, um zum Beruf zugelassen zu werden. Wenden Sie sich bitte hierzu an einen Industrieversicherer, z.B. den Gerling-Konzern, 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.

[nach oben](#)

## 11. 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 Fördermitteln 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 wie Sie sie erreichen?

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 Selbstständigkeit 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 Kapazitätsgründen) nicht die Auftraggeber Ihres bisherigen Arbeitgebers abwerben, aber die Verwertung Ihrer dort gemachten Erfahrungen kann Ihnen niemand verbieten.

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 "Besserwisserei", 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 diversen Innungen veranstalten sehr 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?

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; vgl. Adressen) gibt ein Leistungsverzeichnis seiner Mitglieder heraus, aus dem die Spezialisierungen dieser (ebenfalls freiberuflichen) Unternehmen deutlich wird.

[nach oben](#)

## 12. Wie berechne ich meine Leistungen?

Auch hier gilt wieder nur für bestimmte 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, Ingenieure und andere Planer, die Leistungen im Sinne der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) erbringen, müssen die HOAI anwenden. 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 EUR 2.500 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 EUR 15,62 ausreichen, den Sie Ihrem Auftraggeber berechnen ( $2.500:160$ )? 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 EUR 1.500 im Monat. Wäre EUR 25,- Stundensatz ( $2.500 + 1.500 : 160$ ) dann der richtige Wert? Nein ! Immer noch nicht, denn das würde (u.a.) voraussetzen, dass Sie jede einzelne der 160 Stunden mit EUR 25,- 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 EUR 50,- verdoppeln (bei 50 % Leerzeit für Aquisition etc.).

Nachfolgend ein paar Übersichten als Rechenhilfen:

<b>Berechnung der Arbeitstage im Jahr (Beispiel)</b>	
Tage im Jahr	365
abzgl. Samstage und Sonntage	-104
abzgl. Feiertage	-10
abzgl. Urlaubstage	-28

abzgl. Krankheitstage	-8
<b>Arbeitstage</b>	<b>215</b>
<b>Berechnung der verrechenbaren Stunden (Beispiel)</b>	
Arbeitstage	215
x Stunde pro Tag	8
x produktiv Beschäftigte	2
x Korrekturfaktor (Zeitverluste für Fahrten, vor- und Nacharbeiten)	75 %
<b>Stunden</b>	<b>2.580</b>
<b>Berechnung des Stundenverrechnungssatzes (Beispiel)</b>	
<p><u>*Kosten des Unternehmens = 150.000 EUR</u></p> <p>Verrechenbare Stunden = 2.580</p> <p>= Stundenverrechnungskosten = 58,13 EUR</p> <p>Diese Kosten enthalten noch keinen Gewinn; bei einem angenommenen Gewinn von 10 % beträgt der Stundenverrechnungssatz EUR 63,95 aufgerundet <b>EUR 64,00</b></p>	

<b>*Kosten im Unternehmen/Praxis/Kanzlei</b>	
EUR/EURO 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	EUR
+	Verrechnungssatz	EUR
x	Anzahl der Zeiteinheiten**	
=	Selbstkosten	EUR
+	Gewinnaufschlag (z.B. 10 %)	EUR
=	Nettopreis Eigenleistung (Netto-Angebotspreis)	EUR
+	Fremdleistungen	EUR
+	Fremdleistungszuschlag	EUR
+	Mehrwertsteuer (16 %: Stand Aug. 1999)	EUR

=	Bruttopreis (Angebotspreis)	EUR
---	-----------------------------	-----

*\*\* 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" Preis können Sie ansetzen (49,99 EUR)?*
- *Welchen Preis werden Sie in EURO haben?*
- *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 Unternehmensberater in Anspruch nehmen.

[nach oben](#)

### **Hinweis:**

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.***



**Herzlicher Dank gilt dem Verband der Freien Berufe in Berlin e.V. für die freundlicherweise zur Verfügung gestellte Existenzgründerbroschüre!**

### **Literatur**

Möckershoff (Hrsg.), Handbuch Freie Berufe im Steuerrecht, Erich Schmidt Verlag 1998 (mit weiteren Literaturhinweisen)

BMWi, Wirtschaftliche Förderung für Freie Berufe, Aufl. 1997

Collrepp, Friedrich, Handbuch Existenzgründung - Für die ersten Schritte in die dauerhaft erfolgreiche Selbständigkeit, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 1999