

Schnell-Check Existenzgründung: 15 Tipps für IT-Freiberufler – von Peter Brenner

Für IT-Experten, die sich selbständig machen wollen, haben wir die wichtigsten 15 Punkte zusammengestellt, die bei der Existenzgründung helfen.

(Dieser Artikel erschien am 27.02.08 in der Computerwoche www.computerwoche)

Sind Sie IT-Experte und spielen mit dem Gedanken, sich selbständig zu machen? Dann lohnt es sich, im Vorfeld einige Fragen zur **Existenzgründung**¹ zu klären. Im folgenden Schnell-Check haben wir 15 Punkte zusammengefasst, die IT-Experten Orientierung im Gründersdschungel geben können.

1. Bin ich fachlich geeignet?

Zu Beginn ist es sinnvoll, das Marktumfeld, die Zielgruppe und die Qualität der Dienstleistung, die man anbieten will, zu bewerten. Die fachliche Eignung ergibt sich aus der beruflichen Ausbildung und Erfahrung, den fachlichen Kenntnissen und Fähigkeiten. Schon der gewissenhafte Eintrag in Internet-Portale kann die Qualität der eigenen Skills eindrucksvoll vor Augen führen.

2. Wie schätze ich mich selbst ein?

Ein ausgezeichneter IT-Spezialist zu sein reicht für den geschäftlichen Erfolg in der Selbstständigkeit noch nicht aus. Wichtig ist auch, sich klar zu werden über:

- persönliche, zeitliche, körperliche und geistige Belastbarkeit;
- das Engagement und die Zielverfolgung;
- die Rolle und die Unterstützung durch Familie, Freunde und Bekannte;
- grundlegendes kaufmännisches Wissen und
- Erfahrung im Umgang mit Menschen.

Wer hier selbstkritisch ist und eventuell große Defizite erkennt, sollte sich beizeiten überlegen, wie er sie beheben kann.

3. Wie ausgeprägt sind meine Soft Skills?

Häufig unterschätzte Erfolgsfaktoren sind die **Soft Skills**². Angehende Freelancer sollten sich unter anderem fragen,

- wie es um ihre Kommunikationsfähigkeit bestellt ist;
- ob sie teamfähig oder eher Einzelgänger sind;
- wie sie sich in Krisen verhalten;
- wie es mit dem Sozialverhalten aussieht;
- ob sie zur Führungspersönlichkeit geeignet sind;
- ob sie die Fähigkeit zum Sympathie gewinnenden Small-Talk besitzen?

Bei Schwachstellen helfen geeignete Trainingsprogramme weiter.

4. Benötige ich einen Business-Plan?

Natürlich ist ein komprimierter **Business-Plan**³ erforderlich. Der muss zwar nicht so detailliert und umfassend sein wie bei einem mittelständischen Unternehmen, aber folgende Eckdaten sollten enthalten sein:

- Einnahmen,
- Ausgaben,
- Gewinnerwartung,
- Marktsituation (hier helfen beispielsweise die **Stundensatzauswertungen**⁴ und Marktstudien von **Gulp**⁵ weiter),

- Definition der Unternehmenskonzeption,
- Kapitalbedarf und Finanzierung (jedoch bei IT-Freiberuflern selten erforderlich).

5. Wie muss ich Marketing betreiben und akquirieren?

Wer sich von Beginn an vor Projektaufträgen nicht retten kann, wird sich um **Marketing**⁶ und Akquise wenig Gedanken machen. Allerdings ist dies bei Existenzgründern seltener der Fall - und auch bei erfahrenen IT-Freiberuflern können plötzlich die Projektangebote ausbleiben. Es lohnt sich also, die möglichen Marketing-Aktivitäten genauer zu überprüfen:

- Aussagekräftiges Beraterprofil der eigenen Ausbildung, des Wissens und der Erfahrung erarbeiten.
- Marktgerechte **Honorargrenzen**⁷ bestimmen. Honorarstudien wie etwa den **Gulp-Stundensatzkalkulator**⁸ zu Hilfe nehmen.
- Räumliche und fachliche Grenzen erkennen.
- Sind neben Subunternehmenschaften auch Direktaufträge erzielbar?
- Wenn Sie einen **Internet-Auftritt planen**⁹: Legen Sie die Inhalte fest. (Siehe auch: "**Wie sich IT-Profis elektronisch präsentieren sollten**¹⁰".)
- Firmenlogo, Briefbogen und Visitenkarten layouten (lassen).
- Welche Messen und Kongresse sollte man besuchen?
- Welche Anzeigen kann ich wo und in welcher Form veröffentlichen?
- Welche Fachbücher könnte ich schreiben?
- Welche Fachartikel könnte ich für wen verfassen?
- Gibt es Verbände, in denen sich eine Mitgliedschaft lohnt, um Kontakte aufzubauen?
- Welche **Projektdatenbanken**¹¹ sind sinnvoll, um das eigene Beraterprofil einzutragen?
- Informationen über mögliche zukünftige Klienten zwecks Kaltakquise einholen.
- Ablauf einer **Mailing-Aktion**¹² ausarbeiten.
- Ablauf einer telefonischen Akquise festlegen.
- Kann ich meinen **persönlichen Auftritt**¹³ und meine **Verhandlungstechnik**¹⁴ durch Training verbessern? (Siehe auch: "**Wie sich IT-Profis erfolgreich beim Kunden vorstellen**¹⁵".)
- Muss ich die eigenen Marketing- und Akquisitionsfähigkeiten verbessern?

In puncto Akquise noch ein Tipp: Versuchen Sie möglichst zu Beginn Ihrer Freiberuflichkeit ein erstes Projekt mit einer Dauer von mehr als sechs Monaten zu akquirieren, um nicht sofort nach Beginn eines (kürzeren) Projekts Nachfolgeprojekte akquirieren zu müssen. Es dürfte Ihnen kaum Zeit dazu bleiben.

6. Wie gehe ich mit dem Finanzamt um?

Der offizielle Start der freiberuflichen Tätigkeit erfolgt mit der entsprechenden Anmeldung beim zuständigen Finanzamt. Vorher sollte man aber

- die Art des Unternehmens definieren (keine DV-Beratung);
- den **Freiberuflerstatus**¹⁶ sichern, indem man die künftige Vertragsgestaltung, Rechnungsschreibung, das Firmenlogo, Visitenkarten, den Internet-Auftritt, die Einkommensteuererklärung und Betriebsprüfung klärt (siehe auch "**Wann Entwickler als Freiberufler gelten**¹⁷");
- die Firmierungsfrage klären: Wie soll und darf sich das zukünftige Einzelunternehmen nennen?

Der Status der Gewerblichkeit führt zu erheblichen Nachteilen: **IHK**¹⁸-Pflichtmitgliedschaft, Bilanzierungspflicht und doppelte Buchführung, höhere Steuerberatungskosten und Beiträge zur Berufsgenossenschaft.

7. Bin ich rentenversicherungspflichtig?

Die **Rentenversicherungspflicht**¹⁹ ist zu klären. Bei einer Freistellung für maximal drei Jahre besteht das hohe Risiko, dass die **Deutsche Rentenversicherung Bund**²⁰ (DRB) nach Ablauf dieses Zeitraums die Kriterien prüft. Besser ist die Verhinderung der Rentenversicherungspflicht

durch Erfüllung eines der relevanten Kriterien (Angestellter vorhanden oder mehr als ein Auftrag). Durch die Beauftragung eines Büroservice und die damit verbundene Zuordnung eines Angestellten werden zwei Probleme gelöst: die Rentenversicherungspflicht und die Entlastung von den oft leidigen Büroarbeiten. Die **Rentenversicherungspflicht sollte unbedingt verhindert**²¹ werden, denn jede andere Altersvorsorge bietet eine höhere Rendite.

8. Habe ich Anspruch auf eine staatlich geförderte Existenzgründungsberatung?

Ein Argument für eine Existenzgründungsberatung vorneweg: Sie wird bis zu drei Jahre nach einer **Existenzgründung**²² staatlich gefördert.

Inhaltlich spricht dafür: Der durch die Gesetzgebung und die beteiligten Behörden geschaffene Dschungel aus Vorschriften, Regularien sowie unscharfen Festlegungen birgt für den freiberuflichen IT-Experten erhebliche Risiken. Eigentlich kann er nur Fehler begehen - auch vor einem sehr schädlichen Halbwissen sei gewarnt. Hier hilft ein Existenzgründungsberater, der als Coach fungiert sowie Schwachstellen analysiert und beseitigt.

Nach einer gemeinsamen Sitzung erstellt der Coach einen für die staatliche Förderung erforderlichen Existenzberatungsbericht. Die Förderung wird mit einem aus zwei Seiten bestehenden Formular beantragt und erfolgt innerhalb von vier bis sechs Wochen durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Insgesamt eine sehr einfache und problemlose Abwicklung, die natürlich vom beauftragten Coach bis zum erfolgreichen Abschluss begleitet wird. Die restlichen Kosten sind als Betriebsausgabe absetzbar, so dass für den Existenzgründer ein Eigenanteil von etwa 25 Prozent übrig bleibt.

Innerhalb des Existenzberatungsberichtes wird untersucht, ob der angehende Selbstständige die Kriterien für eine Anerkennung als Freiberufler erfüllt. Außerdem ist es sinnvoll zu prüfen, ob die Kriterien für die Rentenversicherungspflicht oder sogar für eine Scheinselbstständigkeit vorliegen. Gehen beide Prüfungen positiv für den Jungunternehmer aus, kann er ein solches Testat im Streitfall dem Finanzamt oder auch der BfA vorlegen. Wenn der Coach als Gutachter anerkannt ist, bewirkt eine solche Vorlage sowohl die Anerkennung des Freiberuflerstatus als auch die Verhinderung der mit der Scheinselbstständigkeit zusammenhängenden Pflichten.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist anschließend der Zukunftsschutz zur Sicherung der erzielten Anerkennungen. Hier ist der Coach gefordert, die erforderlichen Strategien festzulegen und umzusetzen. Dies gilt auch für die anderen in diesem Schnell-Check genannten Punkte.

9. Welcher Steuerberater ist der richtige?

Wenn man nicht selbst Steuerexperte ist, sollte man einen Steuerberater für das steuerliche Tagesgeschäft (wie Buchführung, Umsatzsteuer-Voranmeldung, Jahresabschluss, notwendige steuerliche Klärungen) haben. Es ist empfehlenswert, einen Steuerberater zu suchen, der darüber hinaus die speziellen Anforderungen eines IT-Freiberuflers kennt und beratend tätig sein kann. In jedem Fall sollte er den Jungunternehmer bei den ständig einzuhaltenden Steuerterminen entlasten. Daher ist in diesem Zusammenhang eine Empfangsvollmacht für den Steuerberater sinnvoll.

10. Um welche steuerlichen Themen muss ich mich kümmern?

Hinsichtlich der Steuer sollten Sie folgende Punkte klären:

- Sonderregelungen für Existenzgründer,
- **Ansparabschreibung**²³,
- Steuermodellierung hinsichtlich Abschreibung von Computern,
- Geschäftsräume beziehungsweise Arbeitszimmer,
- **Fahrtenbuch**²⁴,
- Verpflegungsmehraufwand,
- Telefonkosten,
- Versicherungen und
- Steuermodelle.

All das sollte man für die ersten drei Geschäftsjahre planen. (Siehe auch: "**Wie Freiberufler Schwierigkeiten mit Behörden vermeiden**"²⁵.)

11. Wie steht es mit meiner Altersvorsorge?

IT-Freiberufler sollten beizeiten ihr Konzept für die **Altersvorsorge**²⁶ definieren - und unter anderem dabei überprüfen, ob die steuerlich möglichen Vorsorgeaufwendungen bereits ausgeschöpft sind, welche Alternativen es zu den klassischen Lebensversicherungen gibt und wo die risikoarmen und risikoreichen Alternativkonzepte sind.

12. Welche Versicherungen brauche ich?

Folgende Versicherungen sind für den IT-Freiberufler, der ungern "ohne Netz" leben will, notwendig: Krankenversicherung, Berufsunfähigkeit, Haftpflicht, Vertragshaftpflicht, Firmenrechtsschutz. Im Einzelfall ist anhand von Risikoklassen die Notwendigkeit dieser und weiterer Versicherungen zu prüfen.

13. Was muss ich bei Projekten beachten?

Hinsichtlich der Vertragsgestaltung von Projekten sollten Sie folgende Punkte beachten:

- **Vertragsarten**²⁷,
- Inhalt,
- Haftungsrisiko,
- Aufgabenbeschreibung,
- Kundenschutzklauseln,
- **Scheinselbständigkeit**²⁸ und
- die "Allgemeinen Geschäftsbedingungen".

Wichtig sind die Haftungsfragen hinsichtlich des Vertragspartners, der Vertragsklauseln und des Werkes beziehungsweise der Dienstleistung.

14. Wie bleibt mein Fachwissen aktuell?

Heute noch fachlich an der Spitze, morgen bereits im Hintertreffen - es geht schneller, als man denkt. Deshalb sollten IT-Freiberufler sich kostengünstige, aber gut und systematisch **fortbilden**²⁹. Wie wäre es mit Wochenendseminaren oder **Lernprogrammen aus dem Internet**³⁰?

15. Soll ich Netzwerken beitreten?

Dies ist eine viel diskutierte Frage, die letztendlich auch vom Typ des IT-Freiberuflers abhängt. Stellen Sie alle Angebote (wie etwa **BVSI**³¹, **Gulp**³² Membership, **GI**³³ etc.) unter einem Gesichtspunkt auf den Prüfstand: Welche Ziele erreiche ich mit diesen Partnern? (ka)

Peter Brenner Sachverständiger
0172-5470892
www.svkanzlei.de