

Freiberuflichkeit – Chance oder Risiko?

Thomas Matzner
Berater für Systemanalyse
Gesellschaft für Informatik e.V.

Zur Organisation und Person

- Gesellschaft für Informatik e.V.
 - größter Berufsverband für alle an der IT Interessierten
 - 20.000 Mitglieder
 - Selbständigen-Beirat, lokale Arbeitskreise
 - <http://www.gi-ev.de>
- Thomas Matzner
 - freiberuflicher Berater seit 1992
 - stv. Sprecher des GI-Selbständigen-Beirats
 - Sprecher des Münchner Arbeitskreises Selbständige
 - <http://www.tamatzner.de>



Themen auf dem Weg zur Selbständigkeit

Jeder Selbständige ist Unternehmer und hat
Verantwortung für



Hier sollten Sie
tätig werden

Produkt

Hier sollten Sie
sich informieren



Einkünfte

Kundenbeziehung

soziale Absicherung

staatliche Anforderungen

Das Produkt des IT-Freiberuflers

Arbeitnehmer

- bietet Potential an
- erhält Aufgaben vom Arbeitgeber
- wird vom Arbeitgeber entwickelt

Unternehmer

- bietet Erfahrung an
- definiert sein Dienstleistungsprodukt
- verspricht sofort produktiv zu werden

Produktgestaltung



- Das Produkt muß in einer Minute beschreibbar sein
 - Produkt nicht zu weit fassen: „Ich mache alles“ wirkt unglaubwürdig oder unentschlossen
 - Produkt nicht unnötig eng fassen
- Markt: 20% high-tech, Rest konventionell – die Mischung macht's
- Dienstleistung = dienen und leisten
 - Problem des Auftraggebers zum eigenen machen
 - Lösungen statt Problemen anbieten
 - Was zählt, ist die Fremdwahrnehmung:
Feedback ist breakfast for champions

Gestaltung der Kundenbeziehung

Arbeitnehmer

- Verkaufen = Bewerben, selten
- Kündigung explizites, singuläres Ereignis
- Arbeitgeber trägt soziale Verantwortung
- Loyalität bedeutet volle Identifikation mit Arbeitgeber

Unternehmer

- Verkaufen = Akquirieren, permanent
- Verträge laufen aus
- Kunde ist am Ergebnis interessiert
- Loyalität bedeutet Vertragserfüllung

Vertriebswege, die nicht funktionieren

- Hoffen, daß die gute Konjunktur ewig anhält
- Abwarten, bis sich Kunden melden
- Bequeme Wege
 - Mailings
 - Inserate
 - Websites

Der Endkunde erwartet aktive Ansprache; sein Vertrauen muß gewonnen werden

Vertriebswege, die funktionieren

- Folgeaufträge
- Persönliche Kontakte auf der Basis von **Vertrauen**
- Aktiver Aufbau neuer Kontakte (Kaltakquise) – zeitraubend, teuer, aber lohnend

Projektarbeit führt zu wenigen, dafür intensiven Kontakten; die Breite muß zusätzlich hergestellt werden



Sich verkaufen als Subunternehmer

Vertrag direkt mit Endkunden

- Akquise in Eigenleistung
- Umsatz bleibt beim Selbständigen
- Eigene Gestaltung der Kundenbeziehung
- Eigenes Marktpotential wächst

Als Subunternehmer

- Akquise durch Zwischenhändler
- Vertriebsanteil bleibt beim Zwischenhändler
- Auftreten im Namen des Zwischenhändlers
- Aufbau eigenen Marktpotentials eingeschränkt
 - wenig Marktinfo
 - Wettbewerbsverbote

Fallen in Subunternehmer-Verträgen

- Asymmetrische Kündigungsfristen
- Zahlung des Zwischenhändlers abhängig von Zahlung des Endkunden
- Kundenschutzklauseln, die auch greifen, wenn kein Auftrag zustandekommt

Zwischenhändler nehmen Ihnen viel Vertriebsarbeit ab –
doch Sie allein bleiben verantwortlich für Ihre eigene
Auslastung

Abhängigkeit und Vernetzung sind vielfältig gestaltbar

- Angestellter bei Unternehmensberatung
- Subunternehmer bei Unternehmensberatung
- Subunternehmer mit Kooperationsmöglichkeit
- Netzwerk gleichberechtigter Selbständiger
- Klassischer Einzelkämpfer

Die Unternehmensform ist nicht Selbstzweck, sondern Vehikel zum Erlangen guter Kundenbeziehungen

Einkünfte

Wie kalkuliert man ein Honorar?

- Gehalt für vergleichbare Tätigkeit
- Soziale Absicherung
- Kosten (Büro, Reisen,...)
- Vertriebsaufwand (Kosten und Umsatzausfall)
- Fortbildung (Kosten und Umsatzausfall)
- Auftragslose Zeiten
- Unternehmerisches Risiko



Fehler bei der Honorarermittlung

- Vermischung: Wert der Person – Wert der Dienstleistung
- Niedrig einsteigen, auf Steigerung hoffen
- Akzeptieren unbezahlter Probezeiten
- Sozialdumping
- Vornehmheit: über Geld redet man nicht gerne

Soziale Absicherung



Risiko	Absicherung
Berufsunfähigkeit	Berufsunfähigkeits-Versicherung
Krankheit	Krankenversicherung gesetzlich oder privat
kurzfristiger Umsatzausfall durch Krankheit	selbst tragen
mittelfristiger Umsatzausfall durch Krankheit	Krankentagegeld
Auftragslosigkeit	Rücklagen bilden, keine Versicherungsmöglichkeit
Alter	breites Spektrum, vom ersten Tag an vorsorgen
Tod, Unfall	individueller Bedarf

Stammtischparolen zum Thema Steuern – und die Realität

- Selbständige versteuern nur, was sie wollen
- Selbständige können alles „absetzen“
- Das Auto wird vom Finanzamt bezahlt
- Kleinunternehmer werden nie steuerlich geprüft
- Betriebsprüfer sind blind und können mir sowieso nichts beweisen
- Einkünfte sind fürs Finanzamt voll transparent
- ...dazu braucht man echte Einnahmen und Kosten
- Starke Einschränkungen bei Kfz, meist Verlustgeschäft
- Betriebsprüfungen an der Tagesordnung
- Finanzamt hat sehr starke Position; Unternehmer trägt Beweislast und Prozeßrisiko

Steuer-Strategie



- Selbständige unterliegen gleichem Steuertarif wie Arbeitnehmer
- Geringe Vorteile, z.B. bei Arbeitsräumen
- Schlupflöcher bergen das Risiko hoher Nachzahlungen
- Steuerberater
 - sind keine Steuervermeidungsberater
 - nehmen viel Arbeit ab
 - sorgen für professionelle Umsetzung z.B. der umsatzsteuerlichen Vorschriften
- Jeder Unternehmer sollte wissen, wie eine Betriebsprüfung abläuft

Rat: nichts herschenken, aber korrekt verhalten

Freiberufler vs. Gewerbetreibender

- Freiberufler haben Vorteile
 - keine Gewerbesteuerpflicht
 - keine IHK-Zwangsmitgliedschaft
 - Versteuerung nach tatsächlichem Geldfluß
- Informatiker sind nicht automatisch Freiberufler (Katalogberuf)
- Informieren über BFH-Entscheidungen:
 - Anwendungssoftware-Entwicklung ist Gewerbe
 - Systemanalyse ist freiberufliche Tätigkeit
 - Hochschulabschluß erleichtert die Argumentation



Die neueste staatliche Zumutung: Scheinselbständigkeit



- „Gesetz zur Förderung der Selbständigkeit“
- Entscheidende Webfehler des Gesetzes:
 - Auftraggeber haftet für Verhältnisse, die er nicht beeinflussen kann
 - Unternehmerischer Auftritt des Dienstleisters
 - Personal beim Dienstleister
 - Mehrere Auftraggeber des Dienstleisters
 - Auftraggeber haftet umso höher, je höher der Honorarsatz ist
- Starke Verunsicherung, Zurückhaltung bei manchen Auftraggebern
- Existenzgründer haben 3 Jahre Schonfrist, um die Voraussetzungen zu erfüllen

Wer soll sich selbständig machen?

- Schlechte Motivationen
 - Steuervermeidung
 - Umgehung der Sozialversicherung
 - Keinen Vorgesetzten ertragen können
 - Kein Team ertragen können
- Gute Motivationen
 - Talent und Motivation zur Gestaltung der Kundenbeziehung
 - Verkäuferisches Talent
 - Für eigene Einkünfte besser sorgen können als Chef und Sozialminister

Wann soll man sich selbständig machen?

- Arbeitnehmer → Selbständiger jederzeit möglich
- Selbständiger → Arbeitnehmer problematisch
 - konjunkturabhängig
 - Aufgabe von Freiheiten
- Wann haben Sie hinreichende Erfahrung, um ein Dienstleistungsprodukt anbieten zu können?
- Wann haben Sie ausreichende Kontakte, um Ihre Auslastung sicherzustellen?

Wo bleiben die Chancen?

- Freiheiten bei Gestaltung der (Lebens-)Arbeitszeit
- Bei gutem Verlauf höheres Einkommen
- Flexibilität bei Erprobung neuer Geschäftsideen
- Nähe zum Markt
 - Feedback zum eigenen Produkt
 - Impulse für eigene Entwicklung
 - **Bewegung hält fit**