

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einleitung</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Wichtige verwendete Begriffe</b>	<b>9</b>
<b>3</b>	<b>Freelancer werden, Freelancer sein</b>	<b>17</b>
3.1	Angestellter versus Freelancer . . . . .	18
3.2	Für die meisten kein Thema: die Unternehmensform . . . . .	29
3.3	Selbständig werden, um Steuern zu sparen – Stammtischparolen bei Licht betrachtet . . . . .	39
3.4	Der richtige Zeitpunkt . . . . .	44
3.5	Schlechte und gute Motivationen . . . . .	54
<b>Teil I</b>	<b>Was ist mein Produkt?</b>	<b>57</b>
<b>4</b>	<b>Das Produkt IT-Dienstleistung</b>	<b>59</b>
4.1	Die fachliche Definition des Produkts . . . . .	65
4.1.1	Mainstream oder Nische? . . . . .	66
4.1.2	Alte oder neue Technologien? . . . . .	68
4.1.3	Spezialist oder Generalist? . . . . .	74
4.2	Die Positionierung des Produkts . . . . .	77
4.2.1	Wie viel Branchennähe? . . . . .	78
4.2.2	Größe des Kundenunternehmens . . . . .	83
4.2.3	Wunschkunden, Wunschprojekte . . . . .	91
4.2.4	Die Rolle in der Auftraggeberorganisation . . . . .	96
4.2.4.1	Unterstützen . . . . .	98
4.2.4.2	Führen . . . . .	100

	4.2.4.3	Beraten	105
	4.2.4.4	Coachen	108
	4.2.4.5	Trainieren	109
4.3		Die kaufmännische Definition des Produkts	112
	4.3.1	Regionale Ausdehnung	112
	4.3.2	Honorarkalkulation	120
	4.3.2.1	Der richtige Honorarsatz	123
	4.3.2.2	Honorarstatistiken	124
	4.3.2.3	Kalkulation eines Mindesthonorars	126
	4.3.2.4	Markthonorare	131
	4.3.2.5	Typische Fehler bei der Honorarermittlung	134
<b>5</b>		<b>Wie präsentiere ich mein Produkt?</b>	<b>141</b>
5.1		Ist Produktdarstellung nur schöner Schein?	141
	5.1.1	Marketing ist nötig	142
	5.1.2	Marketing ist Ehrlichkeit	142
	5.1.3	IT-Dienstleistungsprodukte brauchen Vertrauen	143
5.2		Das Werkzeug Sprache	146
	5.2.1	Sprache – Abbild des Denkens	146
	5.2.2	Das passende Wort	148
	5.2.3	Der verständliche Satz	151
5.3		Die Produktbeschreibung – der Profil-Master	155
	5.3.1	Das Produktangebot	156
	5.3.2	Der Nutzen unseres Dienstleistungsprodukts	164
	5.3.3	Berufs- und Projekterfahrung	169
	5.3.4	Skill-Liste	177
	5.3.5	Berufsbezeichnung	181

---

**Teil II Wie bekomme ich Kunden? 183**


---

<b>6</b>	<b>Vertriebswege</b>	<b>185</b>
6.1	Überblick über die Vertriebswege .....	185
6.2	Geschäftsinteressen der Beteiligten .....	190
6.3	Direktgeschäft mit dem Endkunden .....	192
6.4	Geschäft über Zwischenhändler .....	197
6.5	Geschäft über Personalvermittler .....	210
6.6	Geschäft mit Projektdienstleistern .....	212
6.7	Wie arbeiten Einkäufer? .....	215
6.8	Informationsaustausch mit Vertriebspartnern .....	227
6.9	Kalkulation des Vertriebswegs .....	238
<b>7</b>	<b>Vertriebsinstrumente</b>	<b>243</b>
7.1	Stilfragen .....	244
7.1.1	Das Auftreten des Freelancers .....	244
7.1.2	E-Mail-Kommunikation – Nutzen und Schrecken .....	247
7.1.3	Das Telefon – viel benutzt, selten genutzt .....	250
7.1.4	Gestaltungsfragen – wie viel und was? .....	252
7.2	Das Freelancer-Profil .....	257
7.2.1	Das Datenformat .....	258
7.2.2	Persönliche Daten .....	259
7.2.3	Das Produktangebot .....	260
7.2.4	Das Nutzenversprechen .....	262
7.2.5	Die Skill-Liste .....	263
7.2.6	Die berufliche Erfahrung .....	265
7.2.7	Weitere Elemente .....	266
7.2.8	Das Kurzprofil und Spezialfälle .....	271
7.2.9	Der Unterschied Profil – Bewerbungsunterlagen .....	272
7.3	Die Website .....	273
7.3.1	Mythos und Wirklichkeit .....	273
7.3.2	Grundsätzliches .....	274
7.3.3	Inhalte .....	275

7.3.4	»Content ist König« – vom Umgang mit Suchmaschinen . . . . .	284
7.3.5	Gestaltung . . . . .	285
7.4	Portale von Vertriebspartnern . . . . .	286
7.4.1	Die reinen Portale . . . . .	286
7.4.2	Portale von Zwischenhändlern . . . . .	290
7.5	Business-Netzwerke . . . . .	291
7.6	Persönliches Netzwerk . . . . .	292
7.7	Kontaktaufnahme mit potentiellen Auftraggebern . . . . .	295
7.7.1	Kontaktaufnahme mit Endkunden . . . . .	296
7.7.2	Kontaktaufnahme mit Projektdienstleistern . . . . .	299
7.7.3	Kontaktaufnahme mit Zwischenhändlern und Vermittlern . . . . .	300
7.8	Das Vertriebsgespräch . . . . .	301
7.9	Verhandlungen . . . . .	311
7.10	Öffentlichkeitsarbeit . . . . .	321

### **Teil III Wie erbringe ich meine Leistung? 325**

<b>8</b>	<b>Unternehmensziel Nr. 1: Der zufriedene Auftraggeber</b>	<b>327</b>
<b>9</b>	<b>Die Beraterrolle des Freelancers</b>	<b>357</b>
<b>10</b>	<b>Weiterbildung, Weiterentwicklung</b>	<b>373</b>
10.1	Was sollen wir lernen? . . . . .	374
10.2	Wie sollen wir lernen? . . . . .	377
10.2.1	Seminare . . . . .	379
10.2.2	Wissenschaftliche Fachtagungen . . . . .	380
10.2.3	Tagungen mit Praxisbezug . . . . .	381
10.2.4	Fachbücher . . . . .	384
10.2.5	Fachzeitschriften . . . . .	385
10.2.6	Regionale Arbeitskreise . . . . .	386
10.3	Weiterentwicklung beim Kunden . . . . .	388

## **Teil IV Wie schütze ich meine Interessen? 393**

<b>11</b>	<b>Soziale Absicherung</b>	<b>395</b>
<b>12</b>	<b>Der Vertrag des IT-Freelancers</b>	<b>403</b>
	Von Rechtsanwalt Dr. Christoph Zahrt	
12.1	Der Freelancer und sein Endkunde . . . . .	405
12.1.1	Der rechtliche Rahmen, insbesondere der Vertragsabschluss . . . . .	405
12.1.1.1	Die Vertragsfreiheit und ihre Schranken . . . . .	405
12.1.1.2	Wozu dient ein Vertrag: als Anspruchsgrundlage . . . . .	405
12.1.1.3	Das Vertragsrecht regelt alles . . . . .	406
12.1.1.4	Was sollen Sie regeln? . . . . .	407
12.1.1.5	Wie mit Risiken umgehen? . . . . .	407
12.1.1.6	Der Vertragspartner will seine AGB zum Vertragsbestandteil machen . . . . .	408
12.1.1.7	Wie kommen Verträge zu Stande? . . . . .	410
12.1.1.8	Insbesondere Vollmacht . . . . .	411
12.1.2	Der Inhalt von Verträgen mit Endkunden . . . . .	412
12.1.2.1	Dienstvertrag oder Werkvertrag? . . . . .	412
12.1.2.2	Fragen zu spezifischen Leistungen . . . . .	415
12.1.2.3	Vergütungsformen . . . . .	415
12.1.2.4	Haftung auf Schadensersatz . . . . .	416
12.1.2.5	Geheimhaltung und Wettbewerbsverbot . . . . .	416
12.1.2.6	Schutz von personenbezogenen Daten . . . . .	417
12.1.3	Durchführung von Aufträgen . . . . .	418
12.1.3.1	Vertragsmanagement . . . . .	418
12.1.3.2	Kaufmännische (korrekt: Unternehmerische) Bestätigungsschreiben und Protokolle . . . . .	419
12.2	Der Freelancer und sein Projektdienstleister . . . . .	420
12.2.1	Der rechtliche Rahmen, insbesondere der Vertragsabschluss . . . . .	420
12.2.1.1	Verhältnis der Verträge zueinander . . . . .	420
12.2.1.2	Verhältnis von seinem Angebot zu dem des Projektdienstleisters . . . . .	421

12.2.2	Der Inhalt von Verträgen mit Projektdienstleistern . . . . .	422
12.2.2.1	Tätigwerden des Freelancers beim Endkunden . . . . .	422
12.2.2.2	Vertreten der Interessen des Projektdienst- leisters gegenüber dem Endkunden . . . . .	422
12.2.2.3	Haftung auf Schadensersatz . . . . .	424
12.2.2.4	Geheimhaltung und Wettbewerbsverbot . . . . .	425
12.2.2.5	Schutz von personenbezogenen Daten . . . . .	425
12.2.3	Durchführung von Aufträgen . . . . .	426
12.3	Der Freelancer und sein Zwischenhändler . . . . .	426
12.3.1	Der rechtliche Rahmen . . . . .	426
12.3.2	Der Inhalt von Verträgen mit Zwischenhändlern . . . . .	427
12.3.2.1	Vorzeitiges Kündigungsrecht des Zwischenhändlers . . . . .	428
12.3.2.2	Recht des Zwischenhändlers zur Vertragsverlängerung . . . . .	428
12.3.2.3	Haftung auf Schadensersatz . . . . .	429
12.3.2.4	Geheimhaltung und Wettbewerbsverbot . . . . .	429
12.3.3	Durchführung von Aufträgen . . . . .	430
<b>13</b>	<b>Steuern</b>	<b>431</b>
	Von Steuerberatern Jürgen Brunnhuber, Brigitte Schlammer, Ute Spohrer und Monik Vent	
13.1	Ertragsteuern . . . . .	431
13.1.1	Die richtige Einkunftsart . . . . .	431
13.1.1.1	Einkünfte aus Gewerbebetrieb . . . . .	431
13.1.1.2	Einkünfte aus selbständiger Tätigkeit . . . . .	432
13.1.1.3	Einkünfte aus nichtselbständiger Tätigkeit . . . . .	434
13.1.1.4	Übersicht über die Abgrenzung möglicher Einkunftsarten: . . . . .	434
13.1.1.5	Unterschiede und Abgrenzungen . . . . .	435
13.1.1.6	Übersicht über die Unterschiede der in Frage kommenden Einkunftsarten . . . . .	437
13.1.2	Besteuerungszeitpunkt und Gewinnermittlung . . . . .	437
13.1.2.1	Abgrenzung Gewinnermittlungsart und -ermittlungszeitraum . . . . .	437
13.1.2.2	Betriebsvermögensvergleich . . . . .	438
13.1.2.3	Einnahme-Überschuss-Rechnung . . . . .	444

13.1.3	Betriebsausgaben .....	445
13.1.3.1	Definition .....	445
13.1.3.2	Besondere Betriebsausgaben .....	448
13.2	Umsatzsteuer .....	460
13.2.1	Soll- und Ist-Besteuerung .....	461
13.2.2	Besonderheiten bei Auslandsbeziehungen .....	463
13.2.2.1	Leistungsort .....	463
13.3	Verfahrensrecht .....	470
13.3.1	Erklärungs- und Mitwirkungspflichten .....	470
13.3.1.1	Erklärungspflichten .....	470
13.3.1.2	Mitwirkungspflichten .....	472
13.3.2	Prüfungen durch das Finanzamt .....	473
13.3.2.1	Zulässigkeit von Außenprüfungen .....	473
13.3.2.2	Grundsätzlich keine Prüfung ohne vorherige schriftliche Ankündigung .....	473
13.3.2.3	Wichtige Rechte und Pflichten .....	474
13.3.2.4	Der Datenzugriff .....	475
13.3.2.5	Auswirkungen von Prüfungen bei Auftraggebern und Geschäftspartnern .....	475
<b>14</b>	<b>Scheinselbständigkeit – abhängige oder selbständige Beschäftigung?</b>	<b>477</b>
	Von Rechtsanwalt Thomas G.-E. Müller	
14.1	Einführung .....	477
14.2	Abgrenzung: abhängige Beschäftigung – Selbständigkeit .....	478
14.2.1	Allgemeines: Die Kriterien des Bundessozialgerichts .....	479
14.2.1.1	Eingliederung in fremden Betrieb .....	480
14.2.1.2	Tätigkeit nach Weisungen .....	480
14.2.1.3	Kriterienkatalog .....	482
14.3	Feststellung der Versicherungspflicht .....	486
14.4	Arbeitsrechtliche Folgen .....	488

14.5	Lösungsmodelle .....	488
14.5.1	GmbH .....	489
14.5.2	GbR, oHG, KG .....	489
14.5.2.1	GbR .....	489
14.5.2.2	oHG .....	491
14.5.2.3	KG .....	491
14.5.3	Ergebnis .....	491
<b>15</b>	<b>Literatur</b>	<b>493</b>
	<b>Index</b>	<b>497</b>