

FREELANCER

WERDEN



Der **ultimate Guide** für den
Start ins eigene Business

INTRO

Digitalisierung, Flexibilisierung, Individualisierung - die künftige Arbeitswelt wird sich maßgeblich verändern. Job-Anwärter der Zukunft wollen keinen 08/15-Job, kein 9-to-5 und keine durchgeplante 40-Stunden-Woche.

Selbstverwirklichung und Entscheidungsfreiheit werden die Arbeitsmodelle von New Work bestimmen. Einhergehend mit Work-Life-Balance, wird auch das Arbeiten von Zuhause, oder anderen frei gewählten Orten der Welt, die Job-Kultur der Zukunft prägen. Eben aus diesen Gründen entscheiden sich Menschen immer häufiger für den Schritt ins Freelancer-Dasein.

Denn nicht nur die Unabhängigkeit steht hier an erster Stelle, sondern auch die Möglichkeit, deutlich mehr zu verdienen, als in einem festen Beschäftigungsverhältnis.

Inhaltsverzeichnis

1. Was ist ein Freelancer?	4
2. Warum Freelancer werden?	5
2.1 Unabhängigkeit & Flexibilität	5
2.2 Entscheidungsfreiheit & Selbstverwirklichung	5
2.3 Projektvielfalt & Weiterentwicklung	6
2.4 Finanzielle Möglichkeiten	7
2.5 Arbeitsmarkt-Trends	8
3. Herausforderungen des Freelancer-Daseins	9
3.1 Anfängerfehler	9
3.2 Gute Bezahlung	10
3.3 Projektakquise	11
3.4 Work-Life-Balance	11
4. Los geht's - erste Schritte	12
2.1 Businessplan	12
2.2 Nische finden	13
2.3 Marketingplan	14
2.4 Stundensatzkalkulation	15
2.5 Startkapital & finanzielle Rücklagen	16
2.6 Versicherungen & Altersvorsorge	17
2.7 Rechtsform	19
2.8 Anmeldung der Freelancer-Tätigkeit	20
2.9 Netzwerke & Akquise	21
5. Zehn-Schritte-Aktionsplan zum Ausdrucken	22

Hinweis: Klicken Sie auf das jeweilige Thema, um zur gewünschten Seite zu gelangen.

Was ist ein Freelancer?

Der Begriff Freelancer beschreibt Beschäftigte, die einer freiberuflichen und selbstständigen Tätigkeit nachgehen. Dabei sind sie nicht von einem einzigen Auftraggeber abhängig, sondern bearbeiten Projekte bei unterschiedlichen Kunden. Das Beschäftigungsverhältnis unterliegt indes keinerlei Weisungsbefugnis.



Warum Freelancer werden?

UNABHÄNGIGKEIT & FLEXIBILITÄT

Im Gegensatz zu Angestellten in einem festen Beschäftigungsverhältnis, agieren Freelancer unabhängig und teilen ihre Zeit frei ein. Daher bietet sich Freelancing speziell für diejenigen an, die ihre Arbeitszeit flexibel wählen und so aufteilen wollen, dass genug Zeit für private Angelegenheiten und zusätzlich die Möglichkeit auf berufliche Selbstverwirklichung bleibt.

Eine große Rolle spielt hierbei der Faktor Home-Office: Gerade Eltern können, anhand dieses Arbeitsmodells, profitieren. Wer als Freelancer, remote arbeitet, muss allerdings eine Portion Selbstdisziplin mitbringen, um in den eigenen vier Wänden produktiv zu bleiben.

NICE TO KNOW

Unter dem Gesichtspunkt des 'War for Talents' kann es für Arbeitgeber künftig sinnvoll sein, dieses Arbeitsmodell vermehrt anzubieten: Laut der neuesten Recruiting-Trends-Studie des Centre of Human Resources Information Systems, würden 40 Prozent der Generation Z (geboren zwischen 1997 und 2012) ein Arbeitsangebot, ohne die Möglichkeit auf Home-Office, ablehnen.^[1]

ENTSCHEIDUNGSFREIHEIT & SELBSTVERWIRKLICHUNG

Rund 48 Prozent derer, die den Schritt ins Freelancer-Leben gewagt haben, schätzen den Faktor der Entscheidungsfreiheit.^[2] Nicht grundlos, denn Angestellte fühlen sich häufig von Vorgesetzten bevormundet und sind lediglich dazu befugt, Aufgaben abzuarbeiten, statt eigene Ideen einbringen zu können.

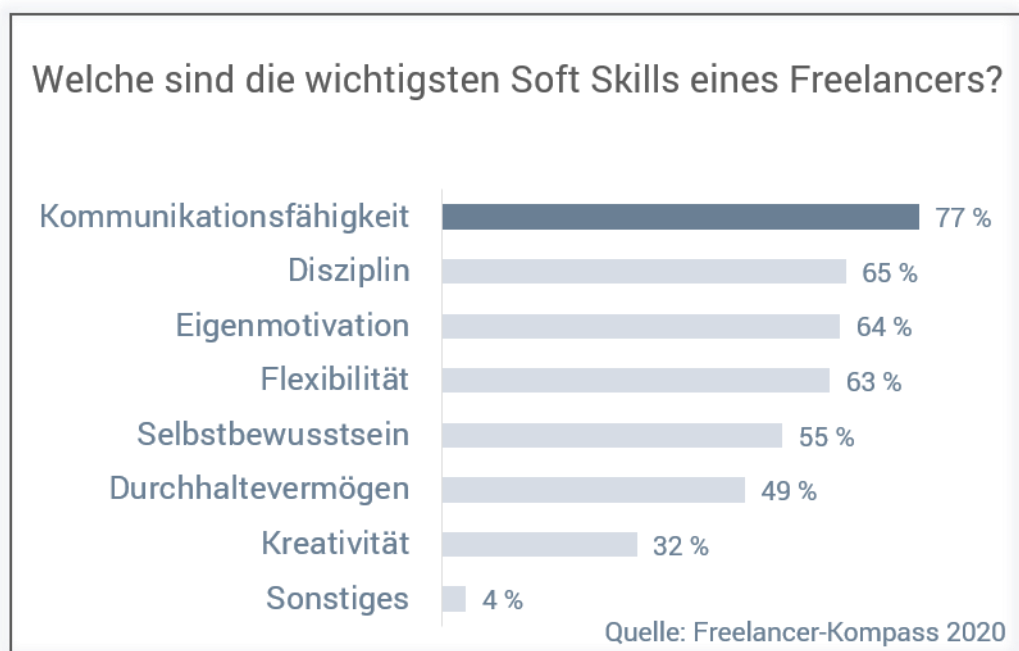
Solo-Selbstständige hingegen können ganz in ihrer Arbeit aufgehen, eigene Entscheidungen treffen und somit ihr Business und sich selbst optimieren - es liegt in deren eigenem Ermessen.

Warum Freelancer werden?

PROJEKTVIELFALT & WEITERENTWICKLUNG

Freelancer arbeiten oft für mehrere Auftraggeber und an mehreren Projekten gleichzeitig. So ergibt sich eine gewisse Vielfalt an Projekten, unterschiedlicher Menschen und neuer Herausforderungen. Ein eigenes Business geht somit oft mit kontinuierlicher persönlicher und beruflicher Weiterentwicklung einher. Im Gegensatz zu Angestellten, die eher dazu tendieren, im Hamsterrad-Denken festzustecken, gehen Freelancer ihre eigenen Wege und fallen weniger oft in einen "Job-Trott".

Mehr als die Hälfte (55%) der Freelancer geben laut Freelancer-Kompass 2020 an, dass ein gutes Selbstbewusstsein eines der wichtigsten Soft Skills eines Freelancers ist.^[2] Speziell bei Honorarverhandlungen müssen Freelancer von sich und ihrer fachlichen Leistung überzeugt sein - Kunden schätzen es, wenn freie Experten ihre Stundensatz-Vorstellungen gut verargumentieren können. So ist es kaum verwunderlich, dass Freelancer die Kommunikationsfähigkeit als wichtigstes Soft Skill angeben.



Warum Freelancer werden?

FINANZIELLE MÖGLICHKEITEN

Je nach Fachgebiet und Branche, können Freelancer einen bis zu dreistelligen Stundensatz verlangen. Etwa im Bereich SAP, lassen sich freie Experten durchschnittlich 111 Euro pro Stunde zahlen.^[2] Für Freelancer der IT-Branche ergibt sich somit ein durchschnittliches Monats-Nettoeinkommen von etwa 5.900 Euro. Angestellte der Informationstechnik hingegen, verdienen, mit durchschnittlich rund 3.300 Euro Netto pro Monat, rund die Hälfte.^[3]

Fachgebiet	Stundensatz in Euro
SAP	111
Beratung & Management	110
IT-Infrastruktur	94
Ingenieurwesen	89
Entwicklung	83
Grafik, Content, Medien	69

Stundensatz der Freelancer nach Fachgebiet. Quelle: Freelancer-Kompass 2020

NICE TO KNOW

Im Jahr 2016 betrug der durchschnittliche Stundensatz eines typischen Freelancers der D-A-CH-Region noch 82,13 Euro. Seitdem ist das Einkommen pro Stunde um mehr als 12 Euro gestiegen: Freelancer verdienen derzeit (2020) rund 94,28 Euro.^[2]

Warum Freelancer werden?

ARBEITSMARKT-TRENDS

Aktuelle Studien rund um Recruiting^[4] und die Generation Z^[1] (geboren zwischen 1997 und 2012) zeigen, dass alternative Arbeitszeitmodelle für Berufstätige eine zunehmend wichtige Rolle spielen. So entwickelt sich aktuell ein erweitertes Verständnis für Work-Life-Balance sowie neue Arbeitsplatz-Anforderungen, beispielsweise das Arbeiten von Zuhause.

Das macht es für Unternehmen schwieriger, Arbeitsplätze schnell und effektiv zu besetzen. Durch die Beschäftigung von Freelancern können diese flexibel auf den Bedarf an Experten reagieren und profitieren dabei langfristig von externem Branchen-Know-how und einem nachhaltigen Wissenstransfer.



Speziell Unternehmen der IT-Branche beklagen einen stetig ansteigenden Mangel an Fachkräften. Die Deckung dieses Personalbedarfs, durch eine langfristige Bindung von spezialisiertem Wissen über Projektzeiten hinaus, ist jedoch sehr kostspielig und auf Dauer weniger rentabel. Die Logische Konsequenz daraus: Unternehmen müssen umdenken.

Herausforderungen

ANFÄNGERFEHLER

Laut Freelancer-Kompass ist ein zu niedrig angesetzter Stundensatz einer der häufigsten Fehler, den Freelancer zu Beginn der Karriere begehen. Neulinge müssen lernen ihre Fähigkeiten realistisch einzuschätzen - hierfür bietet es sich an, sowohl bei der Konkurrenz als auch auf gängigen Projektplattformen, branchenübliche Stundensätze zu vergleichen. Außerdem müssen Einnahmen und Ausgaben gegenübergestellt werden, um clever kalkulieren zu können.

TIPP

Mit steigender Erfahrung, wachsendem Fachwissen und guten Referenzen, sollte der Stundensatz, in periodischen Abständen, angepasst werden. Ein weiterer großer Fehler, an dem angehende Freelancer häufig scheitern, sind mangelhafte oder fehlende finanzielle Rücklagen – besonders am Anfang sollten frisch gebackene Solo-Selbstständige einen nötigen Puffer ansparen, sodass Verdienstauffälle oder unproduktive Zeiten abgefangen werden können. Erfahrene Freelancer empfehlen einen Betrag von etwa 15.000 Euro Startkapital.^[2]

Herausforderungen

GUTE BEZAHLUNG

Um gut verdienen zu können, müssen Freelancer mehrere Dinge beachten. Zuerst sollte das Fachgebiet festgelegt werden. Meist ist die Entscheidung schon dadurch gefallen, welchen Beruf ein angehender Freelancer erlernt oder studiert hat - allerdings finden sich auch immer wieder Quereinsteiger.

Next Step: eine Nische finden. Je "nischiger" ein Thema angelegt ist und je mehr Fachwissen erforderlich, desto weniger Konkurrenzdruck herrscht vor. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass höhere Stundensätze angesetzt werden können. Ein zusätzlich wichtiger Faktor: Weiterbildung. Fachgebiete wie beispielsweise IT und Marketing sind ständig in Bewegung. Hier müssen sich Freelancer häufiger fortbilden, um der Konkurrenz standzuhalten.

NICE TO KNOW

Jeder kann Freelancer werden. Laut Freelancer-Kompass, hat etwa ein Viertel der Freiberufler keinen akademischen Grad, jeder Zehnte hat die Mittlere Reife oder einen Hauptschulabschluss.^[2] Beim Freelancing zählen Know-how und Skills, die nicht nur durch Schulbildung, sondern vor allem durch Berufserfahrung oder Weiterbildung angeeignet werden können.

Herausforderungen

PROJEKTAKQUISE

Die Projektakquise ist das A und O, aber auch die größte Herausforderung des Freelancer-Daseins. Um nicht Gefahr zu laufen, finanziell auf dem Trockenen zu sitzen, müssen Freelancer, auch während laufender Projektzeiten, ständig Akquise betreiben. Hier gilt es, Präsenz zu zeigen, ob auf Networking-Events, einer eigenen Website, sozialen Business-Netzwerken oder Projektplattformen. Nur so ist die Liquidität und ein langfristiger Erfolg als Freelancer garantiert.

WORK-LIFE-BALANCE

Fast jeder zweite Freelancer arbeitet an jedem Wochentag. [2] Besonders zu Beginn der Karriere müssen Solo-Selbstständige Gas geben: Neue Kunden gewinnen, Netzwerke aufbauen, Selbstmarketing betreiben, weiterbilden. Oft heißt es auch "Selbstständige arbeiten selbst und ständig" - für die Anfangszeit sollte das sicher kein Problem darstellen, doch auf lange Sicht kann Überarbeitung auftreten oder ein Burnout entstehen. Um dieser Herausforderung gewachsen zu sein, sollten Freelancer Berufliches und Privates trennen:

- ✓ Arbeits- und Wohnbereich trennen: eigenes Büro im Haus oder Co-Working-Space
- ✓ Konkrete Arbeitszeiten festlegen
- ✓ Feste Sprechzeiten einrichten: nicht immer erreichbar sein
- ✓ Urlaub und Freizeit genehmigen



Los geht's! Erste Schritte.

BUSINESSPLAN

Das Freelancer-Werden ist kein Schnellschuss - Neulinge sollten sich ausreichend Zeit für den Start in die berufliche Unabhängigkeit nehmen. Die wichtigste Grundlage, bei der Gründung eines Unternehmens, ist ein Businessplan. Dieser schafft eine Übersicht über die strategischen und operativen Ziele der Unternehmung.

Zusätzlich werden Chancen und Risiken analysiert sowie die Maßnahmen, zur Umsetzung der Geschäftsidee, in einem Zeitrahmen festgehalten. Neben einem ausgeklügelten Finanzplan, ist eine Markt- und Wettbewerbsanalyse hier das A und O.

TIPP

Um sich optimal vorzubereiten, ist es ratsam, an sogenannten Existenzgründungsseminaren (z. B. bei der örtlichen IHK) teilzunehmen. Diese bieten eine gute Möglichkeit, die Selbständigkeit im Detail zu planen und offene Fragen im Vorfeld zu klären. Über Förderungsmöglichkeiten können sich Freelancer ebenfalls informieren.

Los geht's! Erste Schritte.

NISCHE FINDEN & USP DEFINIEREN

Mit einem Alleinstellungsmerkmal oder auch USP (Unique Selling Proposition), positionieren sich Freelancer bei Auftraggebern als Experten eines speziellen Fachbereichs. Solo-Selbstständige, die eine gewisse Nische gefunden haben, profitieren von einem erweiterten Expertenstatus, weniger Konkurrenz und haben somit die Aussicht auf einen höheren Stundensatz. Um eine passende Nische zu finden, sollten folgende Punkte beachtet werden:

- **FACHGEBIET WÄHLEN**

In diesem Bereich sind Freelancer Mangelware.

- **STÄRKEN DEFINIEREN**

Das kann ich besser als andere.

- **NUTZEN DEFINIEREN**

Das Produkt / die Dienstleistung ist stärker oder nutzbringender als die der Konkurrenz. Die Leistung ist ein Problemlöser.

- **FOKUSSIEREN**

Konzentration auf die Kernkompetenzen, Freelancer müssen keine fachlichen Allrounder sein.

Neulinge sollten hier auch bedenken, dass Freelancer nicht nur Ihre Leistung, sondern auch sich selbst verkaufen. Erfolgreiche Unternehmer positionieren sich ebenfalls durch Soft Skills, wie Verhandlungsgeschick, selbstbewusstes Auftreten und Kommunikationsfähigkeit.

Los geht's! Erste Schritte.

MARKETINGPLAN

Wer sich als Freelancer selbständig macht, sollte sich bereits beim Einstieg in die Selbständigkeit eine geeignete Marketingstrategie überlegen. Um sich bereits von Beginn an von der Konkurrenz abzuheben, ist es für Solo-Selbstständige essentiell, eine persönliche Marke zu schaffen.

So gelingt es, sich vor potenziellen Kunden als Experte zu etablieren und einen gewissen Bekanntheitsgrad zu erlangen. Freelancer, die erfolgreiches Selbstmarketing betreiben, genießen Vertrauen und werden von Auftraggebern weiterempfohlen - ein wichtiger Punkt zum Aufbau des eigenen Netzwerkes und eines stabilen Kundenstammes. Folgende Maßnahmen sind zu empfehlen:

EIGENE WEBSITE

**PROFILE AUF
PROJEKT-PLATTFORMEN**

SOCIAL MEDIA

**EIGENE PRODUKTE
(BÜCHER)**

**GASTBEITRÄGE
IN BLOGS**

VORTRÄGE

MESSEBESUCHE

BRANCHEN-EVENTS

Los geht's! Erste Schritte.

STUNDENSATZKALKULATION

Besonders zu Beginn der Karriere verkaufen sich Freelancer häufig unter Wert, ohne dabei zu beachten, welche Kosten im laufenden Jahr gedeckt werden müssen. Die Kalkulation des Stundensatzes sollte alle monatlichen Kosten, mit Trennung von privaten (z.B. Kleidung, Lebensmittel) und beruflichen (z.B. Büroräume, Arbeitsmaterialien) Ausgaben, beinhalten.

Um den Überblick über die Finanzen zu wahren, kann das 2-Konten-Modell hilfreich sein: Durch die Einrichtung eines Privat- und Geschäftskontos können Freelancer ihre Einnahmen und Ausgaben sicher und unkompliziert organisieren.

Laut Freelancer-Kompass liegt der durchschnittliche Stundensatz eines Freelancers der D-A-CH-Region bei 94 Euro netto, Umsatzsteuer ausgenommen. Als Netto-Monatseinkommen gaben die Befragten einen Durchschnittswert von 5.900 Euro an.^[2]

Neben laufenden Kosten müssen Rücklagen fürs Alter gebildet und Steuern abgeführt werden. Freelancer können bei der Berechnung des Stundensatzes mutig sein, besonders wenn sie Ihren Wert kennen, lernen zu argumentieren und zu verhandeln. Schlussendlich müssen sie darauf achten, dass sie Gewinne erzielen - die Einnahmen müssen höher als die Ausgaben sein.

TIPP

Mit steigender Erfahrung können Freelancer Ihren Stundensatz erhöhen. Auch Weiterbildung ist stets geboten, denn hohe Qualifikationen bedeuten hohe Stundensätze.

Los geht's! Erste Schritte.

STARTKAPITAL & RÜCKLAGEN

Aufgrund nicht oder wenig vorhandener Netzwerke und Referenzen, kann die Projektsuche zu Beginn eine gewisse Zeit dauern. Um anfänglichen finanziellen Schwierigkeiten aus dem Weg zu gehen, sollten sich Freelancer vor dem Start ein finanzielles Polster ansparen.

Laut Freelancer-Kompass starten angehende Solo-Selbstständige mit einem Polster von etwa 7.000 Euro ins Business. Erfahrene Freelancer empfehlen jedoch mit Rücklagen von rund 15.000 Euro ins Freelancer-Dasein zu starten, um (anfängliche) Projektflauten überbrücken zu können.^[2]



Empfehlung finanzieller Puffer

15.000 Euro

TIPP

In Deutschland können Freelancer, abseits von Bankdarlehen, öffentliche Gelder und Zuschüsse beantragen. Die Fördermöglichkeiten können Gründungsinteressierte auf der Website der [Initiative für Existenzgründer](#) "Deutschland startet" ermitteln.

Los geht's! Erste Schritte.

VERSICHERUNGEN & ALTERSVORSORGE

Während Arbeitnehmer im Rahmen der Sozialversicherung größtenteils über ihren Arbeitgeber abgesichert sind, müssen Freelancer selbst vorsorgen. Dabei sind in Deutschland lediglich zwei Versicherungstypen verpflichtend.

PFLICHTVERSICHERUNGEN

Jeder Solo-Selbstständige muss sich privat oder gesetzlich **krankenversichern**. In der Regel bietet sich, für frisch gebackene Freelancer, eine Privatversicherung mit einer höheren Selbstbeteiligung an, da der Beitrag bei der gesetzlichen Krankenkasse vom Verdienst abhängt. Für gewöhnlich ist das Leistungsspektrum der privaten Versicherung deutlich größer und kann, im Gegensatz zur gesetzlichen Versicherung, auf die jeweiligen Bedürfnisse abgestimmt werden.

Eine weitere Pflichtversicherung ist die **Unfallversicherung**. Sie kompensiert beispielsweise Verdienstaufschläge und trägt Rehabilitationskosten, welche die Krankenkasse nicht übernimmt. Auch hier können sich Freelancer gesetzlich oder privat versichern lassen.

ZUSATZVERSICHERUNGEN

Eine **Berufsunfähigkeits-** und **Haftpflichtversicherung** sollte abgeschlossen werden, da unvorhergesehene Ereignisse jederzeit auftreten können. Besonders die Berufshaftpflicht sollten Freelancer dringend in Anspruch nehmen.

Speziell bei Werkverträgen kann dem Auftraggeber, durch Projektverzug oder Missverständnisse bei der Aufgabeninterpretation, ein Vermögensschaden entstehen, der häufig im sechsstelligen Bereich liegt. Bei Schadensersatzforderungen durch den Kunden stehen nicht versicherte Freelancer schnell vor dem finanziellen Ruin.

Los geht's! Erste Schritte.

VERSICHERUNGEN & ALTERSVORSORGE

Auch wenn die Vorsorge fürs Alter freiwillig ist, sollten Freelancer keinesfalls darauf verzichten. Am beliebtesten sind bei Freelancern die Investition in Immobilien und die Vorsorge in Form von gesetzlicher oder privater Rentenversicherung.^[2]



Vergangene Rentenversicherungsberichte der Bundesregierung zeigen, dass die gesetzliche Rentenversicherung in Zukunft zwar für die Deckung der Basisbedürfnisse im Alter aufkommen wird, nicht aber für die Erhaltung des Lebensstandards. Aus Sicherheitsgründen, sollten Freelancer, die dieses Modell in Anspruch nehmen, zusätzlich fürs Alter vorsorgen. Geeignet sind hierfür beispielsweise Wertpapiere, ein Tagesgeldkonto oder die Rürup-Rente.

Los geht's! Erste Schritte.

RECHTSFORM

Freelancer, die sich nicht allein, sondern mit einem Geschäftspartner selbstständig machen, können gewisse Unternehmensformen wählen und somit automatisch für Schadensfälle versichert sein. Für Freelancer, die sich ohne Partner selbstständig machen, ist es ratsam, vorerst von der Wahl einer Rechtsform abzusehen und lediglich eine freiberufliche Tätigkeit anzumelden. Da in diesem Fall kein Startkapital von Nöten ist, gilt diese Rechtsform als typische Wahl für Neueinsteiger.

NICE TO KNOW

Zusätzlich kann es, für den Start ins Freelancer-Dasein, sinnvoll sein, die Kleinunternehmerregelung in Anspruch zu nehmen. So kann der buchhalterische Aufwand gering gehalten werden, da keine Abführung der Umsatzsteuer an das Finanzamt anfällt. Doch Achtung: Ein Kleinunternehmer definiert sich durch seinen Umsatz und muss nach §19 Umsatzsteuergesetz folgende Punkte erfüllen:

Der Umsatz darf im Vorjahr die Grenze von **22.000 Euro** brutto nicht überschreiten.

Der vsl. Umsatz des aktuellen Geschäftsjahres darf maximal **50.000 Euro** brutto betragen.

Los geht's! Erste Schritte.

ANMELDUNG DER FREELANCER-TÄTIGKEIT

Für die Anmeldung ist es ausreichend, ein formloses Schreiben aufzusetzen und an das örtliche Finanzamt zu schicken. In gleicher Instanz wird folgend geprüft, welcher Kategorie der Freelancer angehört. Zu den freiberuflichen Bereichen gehören unter anderem künstlerische, schriftstellerische, informationsvermittelnde oder auch naturwissenschaftliche Berufe.

Die Anmeldung zur freiberuflichen Tätigkeit ist in Deutschland von der Gewerbeanmeldung abzugrenzen. Zukünftige Freelancer sollten sich vor der Anmeldung bewusst sein, in welche Richtung die berufliche Laufbahn eingeschlagen werden soll. Unternehmer, die sich beim Finanzamt als Freiberufler melden, genießen den Vorteil - im Gegensatz zu Gewerbetreibenden - von der Gewerbesteuer befreit zu sein.

NICE TO KNOW

Für Gründer ist es empfehlenswert, die Tätigkeit anzumelden, bevor oder sobald der erste Auftrag angenommen wurde. Die Anmeldefrist liegt bei vier Wochen.

Los geht's! Erste Schritte.

NETZWERKE & AKQUISE

Sind alle nötigen Voraussetzungen geschaffen, können sich Neulinge auf die Suche nach dem ersten Projekt machen. Laut Freelancer-Kompass, sehen fast 70 Prozent der freien Experten, die Projektakquise als größte Herausforderung des Freelancer-Daseins.^[2] Dieser Punkt beruht auf dem Umstand, dass das erfolgreiche Projektgeschäft von einer stetigen Auftragslage abhängig ist. Um nicht in die Bredouille einer Flaute zu kommen, sollten Freelancer ständig Akquise betreiben und ihre Netzwerke erweitern.

Freie Experten mit einem besonders starken Netzwerk, können sich gegenüber der Konkurrenz durchsetzen: Vier von zehn Freelancern sehen Netzwerke als Kriterium für ein erfolgreiches Business.^[2] Dabei ist es essenziell, nicht nur neue Kunden zu akquirieren, sondern auch bestehende Beziehungen zu pflegen.

Kooperationen mit anderen Freelancern können ebenfalls von Vorteil sein, um neue Kontakte zu knüpfen und ein noch größeres Netzwerk aufzubauen. Empfehlungen durch andere freie Experten oder die Zusammenarbeit an interdisziplinären Projekten, können neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnen.



Zehn-Schritte-Aktionsplan

1. USP (Alleinstellungsmerkmal, Nische...)

2. MARKTANALYSE (Zielgruppe, Trends, Konkurrenz...)

3. FINANZEN (Startkapital, Stundensatz, Rücklagen...)

4. RECHTSFORM

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Freiberufliche Tätigkeit | <input type="checkbox"/> PartG |
| <input type="checkbox"/> Kleingewerbe | <input type="checkbox"/> Einzelunternehmen mit beschränkter Haftung |
| <input type="checkbox"/> GbR | <input type="checkbox"/> Andere: _____ |

5. VERSICHERUNGEN

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Krankenversicherung (privat) | <input type="checkbox"/> Krankenversicherung (gesetzl.) |
| <input type="checkbox"/> Rentenversicherung (privat) | <input type="checkbox"/> Rentenversicherung (gesetzl.) |
| <input type="checkbox"/> Berufsunfähigkeit | <input type="checkbox"/> Haftpflicht |
| <input type="checkbox"/> Unfallversicherung | <input type="checkbox"/> Andere: _____ |

Zehn-Schritte-Aktionsplan

6. AUßENAUFTRITT (Kanäle, Events...)

7. ARBEITSPLATZ (Räumlichkeiten, Material...)

8. ANMELDUNG (Wo? Welche Unterlagen nötig?)

9. ERSTER AUFTRAG (Leistungsumfang, Angebot...)

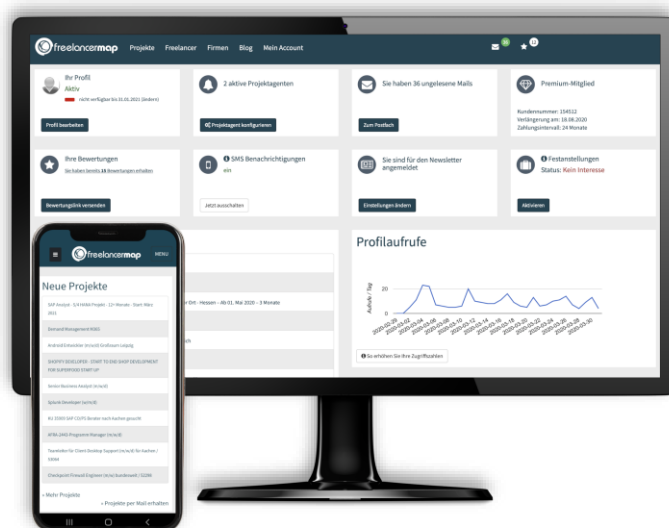
10. RECHNUNG (Inhalt, Pflichtangaben...)

Kostenlose Vorlagen (Angebot, Rechnung etc.) downloaden auf freelancemap.de/blog/vorlagen-muster

FAZIT

Besonders zu Beginn der Karriere treffen Freelancer häufig auf Herausforderungen. Neben der Kalkulation des Stundensatzes und dem Fehlen finanzieller Rücklagen, gibt mehr als ein Drittel an, anfangs die Projektakquise vernachlässigt zu haben.^[2] Erfahrene Solo-Selbstständige wissen: Die Akquise von Projekten ist das A und O eines erfolgreichen Business - denn keine Kunden, keine Einnahmen.

Um Fehler dieser Art zu vermeiden, ist es essenziell, dass Freelancer von Beginn an aktiv Akquise betreiben und eine professionelle Online-Präsenz aufbauen. Neben der eigenen Website, sind hier Profile auf branchenspezifischen Projektbörsen zu empfehlen. So können Solo-Selbstständige Präsenz zeigen, Verfügbarkeit signalisieren und von Reichweite profitieren – direkt dort, wo Auftraggeber nach freien Experten suchen.



TIPP

Registrieren Sie sich auf einer Plattform wie [freelancermap](#) und testen Sie einen kostenlosen Account – so schnuppern Sie unverbindlich Freelancer-Luft und finden erste Projekte.

Über freelancermap

freelancermap spezialisiert sich seit **über 15 Jahren** auf hochqualifizierte Selbstständige, Freiberufler und Auftraggeber des freien Projektgeschäfts. Bereits über 200.000 registrierte Nutzer vertrauen auf eines der meistgenutzten Karriereportale Deutschlands.

DAS SAGEN UNSERE KUNDEN



Durch freelancermap habe ich einen sehr guten Kunden gewonnen. Dort kann ich meine Fähigkeiten in vollem Umfang einbringen und so den Kunden bei seiner Aufgabenstellung unterstützen.

Helmut Grillenberger - angemeldet seit 2018



Zielgerichtet und effektiv erhalte ich vorselektierte Projektangebote durch individuelle Suchagenten – abgerundet durch direkte Angebote von Recruitern.

Leonhard Limburg – angemeldet seit 2006

[freelancermap kostenlos testen](#)

Kontakt & Impressum



freelancermap GmbH
Pretzfelder Straße 7-11
D-90425 Nürnberg
Deutschland

Tel.: +49 911 37750 270
Fax: +49 - 911 - 99 39 94 02
E-Mail: office@freelancermap.de

Vertretungsberechtigte Geschäftsführer:
Michael Amtmann, Thomas Maas

Amtsgericht: Nürnberg
Firmensitz: Nürnberg
HRB: 27944

USt.ID: DE260465872

Verantwortlich für den Inhalt nach § 55 Abs. 2 RStV:
Karoline Grimm, Online Marketing freelancermap

IM PAPER VERLINKTE QUELLEN

[1] [Recruiting-Trends - Studie des CHRIS](#)

[2] [Freelancer-Kompass 2020](#)

[3] [Stepstone Gehaltsreport 2020](#)

[4] [Die Zukunft der Arbeit, Infografik von Statista](#)