

## Praxisbuch für Freiberufler

Alles, was Sie wissen müssen, um erfolgreich zu sein

Bearbeitet von  
Svenja Hofert

4., völlig überarbeitete Neuauflage 2012. Buch. 288 S. Gebunden

ISBN 978 3 86936 435 3

Format (B x L): 16,8 x 24,7 cm

Gewicht: 500 g

[Wirtschaft > Betriebswirtschaft > Betriebswirtschaft: Allgemeines](#)

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

# Inhalt

Vorwort	9
<b>1 Vorbereitung</b>	<b>11</b>
1.1 Fahrplan für Freiberufler	12
1.2 Die häufigsten Fragen von Freiberuflern	14
<b>2 Freiberufler sein</b>	<b>19</b>
2.1 Freiberufler als Lebensform	20
2.2 Status: Freiberufler oder Gewerbetreibender?	21
2.3 Was Freiberufler verdienen	33
2.4 An der Grenze zum Angestellten	34
2.5 Freiberufler in Österreich	43
2.6 Freiberufler in der Schweiz	44
<b>3 Idee und Positionierung</b>	<b>47</b>
3.1 Geschäftsidee und Positionierung finden	48
3.2 Positionierung praktisch	53
3.3 Stärkenkonzentration versus Bauchladen	59
<b>4 Honorare</b>	<b>61</b>
4.1 Kalkulatorischer Stundensatz	62
4.2 Preisfindung anhand von Zielgruppe und Wettbewerb	66
4.3 Honorar und Umsatzsteuer	68
4.4 Honorar-Übersicht	69
<b>5 Gründungszuschuss, Kredite &amp; Co.</b>	<b>73</b>
5.1 Der Gründungszuschuss	74
5.2 Einstiegsgeld	81
5.3 Business-Plan	84
5.4 Kredite für Freiberufler	91
5.5 Wettbewerbe und Förderprogramme	93
5.6 Fallbeispiele zum Gründungszuschuss	94

<b>6 Kooperationen für Freiberufler</b>	<b>97</b>
6.1 »Marke Ich« oder »Marke Wir«?	98
6.2 Chancen der Kooperation	99
6.3 Formen der Kooperation	100
6.4 Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts – GbR	101
6.5 Die Partnergesellschaft	104
6.6 UG oder GmbH als Alternative?	107
6.7 Networking-Kooperation	110
6.8 Die persönliche Seite	111
<b>7 Marketing</b>	<b>121</b>
7.1 Sinnvolle Marketingmaßnahmen	122
7.2 Selbstmarketing	129
7.3 Networking	137
7.4 Pressearbeit	144
7.5 Internet	148
7.6 Neukunden gewinnen	151
7.7 Bekanntheit erhöhen	163
7.8 Vorträge, Fachartikel, Buch/E-Book	164
7.9 Marketing im Social Web	165
7.10 Kunden binden	173
7.11 Marketing-Controlling	174
7.12 Extra: Marketing für Heilberufe	175
7.13 Spezial: Marketing für Anwälte & Co.	179
<b>8 Steuern</b>	<b>183</b>
8.1 Die wichtigsten Antworten zu Steuerfragen	184
8.2 Der Fragebogen zur steuerlichen Erfassung	184
8.3 Gewinn ermitteln	195
8.4 Steuerhöhe	203
8.5 Steuertippkiste für Freiberufler	206
8.6 Betriebsprüfung	211
8.7 Spezielle Steuerfragen für Freiberufler	213
<b>9 Recht</b>	<b>217</b>
9.1 Angebot und Auftrag	218
9.2 Dienst- und Werkvertrag	222
9.3 Andere Verträge	225

<b>10 Versicherungen</b>	<b>229</b>
10.1 Haftpflichtversicherung	230
10.2 Krankenversicherung	232
10.3 Sozialversicherung	234
10.4 Arbeitslosenversicherung	235
10.5 Gesetzliche Rentenversicherung (GRV)	236
10.6 Private Altersvorsorge	239
10.7 Künstlersozialkasse	241
10.8 Berufsständische Versicherungen	245
10.9 Berufsunfähigkeitsversicherung	246
<b>11 Wachstum</b>	<b>247</b>
11.1 Strategisch wachsen	248
11.2 Wachstumsstrategie Delegieren	248
11.3 Wachstumsstrategie Selbstmanagement	250
11.4 Wachstumsstrategie Investieren	251
11.5 Wachstum mit Mitarbeitern	252
11.6 Beschäftigungsmöglichkeiten	253
<b>12 Wenn das Geld nicht reicht</b>	<b>263</b>
12.1 Risiko Freiberuflichkeit?	264
12.2 Aufstockendes Geld für Selbstständige	264
12.3 An- und Abmelden bei der Arbeitsagentur	269
12.4 Optimierungscheck	271
<b>Anhang</b>	<b>273</b>
Freiberufleranalyse – könnten Sie erfolgreicher sein?	274
10 Top-Adressen	276
Glossar	278
Literatur	281
Register	283
Die Autorin	287