

Gründercoaching Deutschland und aktuelle BFH-Urteile eröffnen Informatikern neue Chancen

Selbständige Informatiker: Vom Existenzgründer zum erfolgreichen Unternehmer

Der Start in die Selbständigkeit ist für Informatiker ein mutiger Schritt, der durch neue Aspekte erleichtert wird, berichtet Peter Brenner, Existenzgründungsberater und Coach sowie Sachverständiger im Bereich der Informatik.. Durch die Nutzung dieser neuen Möglichkeiten gilt es die Basis für eine solide Existenz zu schaffen und eine optimale strategische Position zu sichern.

Eine erfolgsversprechende Existenzgründung könnte nach folgendem Szenario verlaufen:

1. Schritt: Ausgangsposition

Bedingt durch Studienabschluß, Arbeitslosigkeit, Outsourcing oder auch als freiwilligen Schritt in die Selbständigkeit wird eine erste Geschäftsidee entwickelt.

Fragen: Was sind meine Kernkompetenzen und wie stelle ich sie dar? Gibt es potentielle Klienten dafür? Wie mache ich auf mich aufmerksam? Verfüge ich über genügend Kontakte? Bin ich bereit Marketing und Akquisition vorzunehmen?

2. Schritt: Persönliche Rahmenbedingungen ermitteln

Wichtig für die Umsetzung einer Geschäftsidee ist deren Bewertung, die Feststellung der eigenen fachliche Eignung und die Selbsteinschätzung des Gründers. Nachfolgend einige Anregungen:

Klärungsbedarf: Ist die Dienstleistung neu auf dem Markt oder mit einem besonderen Service verbunden? Ist die Leistung preislich richtig eingeordnet? Reicht die Qualität der Dienstleistung aus? Wurde die Zielgruppe sorgfältig ermittelt? Kann die Dienstleistung nur schwer von anderen angeboten werden? Wird die Dienstleistung vom persönlichen Können und Engagement bestimmt?

Verfügen Sie über eine Berufsausbildung, die zu Ihrer Geschäftsidee passt, oder haben Sie entsprechende Erfahrungen? Waren Sie dabei auch eigenständig und verantwortlich tätig? Sind Ihre Kenntnisse auf dem neusten Stand? Konnten Sie sich regelmäßig weiterbilden? Beurteilen Sie Ihre Fähigkeiten als überdurchschnittlich gut?

Sind Sie körperlich und geistig stark belastbar? Sind Sie in der Lage, sich für ein Thema hundertprozentig zu engagieren? Können Sie sich selbst Ziele setzen und diese konsequent verfolgen? Kennt Ihre Familie Ihre Planungen zur Existenzgründung? Steht Ihr Partner dem Vorhaben positiv gegenüber? Können Ihnen andere bei den fachlichen oder kaufmännischen Aufgaben helfen? Verfügen Sie mindestens über grundlegendes kaufmännisches Wissen? Verfügen Sie über Erfahrung im Umgang mit Menschen? Macht Ihnen dieser Umgang Spaß?

3. Schritt: Business-Plan erstellen

Ein solcher Plan gibt dem Gründungsvorhaben ein Fundament. Gleichzeitig ergeben sich bei dessen Erarbeitung Fragen die es zu beantworten gilt und es kommt zu notwendigen Festlegungen. Fürs erste genügt eine Einnahme- / Ausgabenrechnung um die Wirtschaftlichkeit der geplanten Unternehmung zu ermitteln.

Inhalte: Geplanter Jahresumsatz (Welchen Stunden- / Tagessatz kalkuliere ich bei wieviel Beratungstagen im Jahr)? Wie hoch sind meine Personal- und Geschäftsraumkosten? Wieviel setze ich für Reisekosten, Telekommunikation, Steuerberater, Abschreibungen, Marketing und Akquisition, Versicherungen, Fortbildung an? Welche Umsatzrentabilität ergibt sich daraus?

4. Schritt: Fördermittel ausloten

Verschiedene Möglichkeiten einer staatlichen Förderung sind gegeben:

Gründungszuschuß von der Agentur für Arbeit

Achtung: ist unbedingt vor einer Gründung zu beantragen. Gutachterliche Stellungnahme ist erforderlich, wie sie z. B. der Verfasser dieses Artikels erstellt. Dafür ist ein Business-Plan notwendig.

Gründercoaching Deutschland der KfW

50 % Zuschuss zu den Coachingkosten, bei Gründung aus der Arbeitslosigkeit sogar 90 %.

Damit lassen sich sämtliche Gründungsfragen lösen: Anerkennung als Freiberufler, keine Rentenversicherungspflicht, Vertragliche Gestaltung, Haftungsfragen, Kundenschutzklauseln, Konzepte für Marketing und Akquisition, Versicherungsfragen, Altersvorsorge und steuerliche Modellierung.

Achtung: das beabsichtigte Gründercoaching ist vor Beginn von der KfW zu genehmigen. Dabei hilft der Coach, genauso wie bei der nachfolgenden Förderabwicklung.

5. Schritt: Marketingunterlagen erstellen

Einige grundsätzliche Festlegungen sind zu treffen um danach die Aussendarstellung des Gründers zu modellieren. Diese Basisdefinitionen sind nicht für alle Berater eine Selbstverständlichkeit, aber unabdingbar für einen zielgerechten und erfolgreichen Marktauftritt: Aussagekräftiges Beraterprofil, Honorarfindung, Einsatzgebiet, Direktaufträge und / oder Subunternehmerschaft, Internetauftritt, Briefbogen, Visitenkarten, Firmenlogo.

Wichtig: Die Inhalte und der Ablauf einer Mailingaktion sind genauso zu erarbeiten wie die einer telefonischen Akquise. Zielgruppe definieren und durch ein mehrfaches telefonisches Nachfassen das Interesse am Projekt ausdrücken, sowie die eigene fachliche Eignung betonen.

6. Schritt: Anmeldung bei den Behörden

Die Anmeldung beim Finanzamt steht an und die Angaben im sogenannten Betriebserfassungsbogen sind sehr genau zu überdenken. Eine Ab- oder Anmeldung bei der Deutschen Rentenversicherung Bund ist nicht erforderlich. Wird der Freiberuflerstatus angestrebt ist die Anmeldung eines Gewerbes kontraproduktiv. Sonst drohen zusätzlich zur Gewerbesteuer, Beiträge bei der IHK und Berufsgenossenschaft, doppelte Buchführung und Bilanzierungspflicht, also der Verlust von Zeit und Geld. Nutzen Sie die neuen BFH-Urteile aus 2009!

Klärungsbedarf: Werden die Kriterien für eine Freiberuflichkeit erfüllt: Ausbildung, Tätigkeit, ingenieurmässiges Vorgehen? Welche Begriffe sind dem Finanzamt mitzuteilen, bei der Anmeldung und später bei der Einkommensteuerklärung? Was darf in Rechnungen und Tätigkeitsnachweisen stehen? Welche Inhalte in Verträgen und auf der Homepage?

Die Deutsche Rentenversicherung Bund prüft in der Regel per Fragebogen, ob ein Berater Rentenversicherungspflichtig ist. Bei negativem Ausgang sind maximal Beiträge für 4 Jahre in Höhe von ca. 24.000. EUR zu entrichten. Das gilt es zu verhindern.

Maßnahmen: Festlegen der Strategie ist innerhalb des Gründercoaching Deutschland möglich. Damit ist sicher das keine Fehlersituationen entstehen, die später nicht mehr reparabel sind. Gutachterliche Testate sind sehr wirkungsvoll, weil die Beamten kaum in der Lage sind die drei Informatikkriterien zu bewerten.

7. Schritt: Ausbau des Netzwerkes

Es reicht nicht sich in den vielen Plattformen des Internets einzutragen wie GULP etc. Das ist eine Aktion die selbstverständlich sein sollte. Wichtiger ist Kontakte aus der Vergangenheit aufzufrischen, Präsenz als Berater auf Kongressen, Messen, Tagungen zu zeigen und auf sich aufmerksam zu machen. Heben Sie sich positiv von den Anderen ab.

Strategie: Warum nicht auch Pressearbeit? Wie wäre es mit einer Mitgliedschaft in einem Berufsverband, um dessen Vorteile für die eigenen Belange zu nutzen? Der BVSI e.V. bietet seinen Mitgliedern kostenlose Patenschaften an und ermöglicht damit unternehmerischen Erfolg. Sie könnten aber auch Vorträge halten. Haben Sie eine Idee für einen Buchtitel, den Sie selbst oder mit Anderen umsetzen?

8. Schritt: Direktaufträge anvisieren

Vermittler reduzieren den Stundensatz eines Beraters um ein- bis sogar zweistellige Prozentsätze. Trotzdem wählen die meisten Informatiker diese Zusammenarbeit, auch um Akquisition zu vermeiden. **Empfehlung:** Ermitteln Sie Ihre Zielgruppe und Ansprechpartner. Dabei helfen u. a. Verzeichnisse über die Tätigkeitsschwerpunkte von möglichen Kooperationspartnern sowie Klienten und den dort zuständigen Kontaktpersonen. Diese Informationen erleichtern die eigene Akquise ungemein.

9. Schritt: Wissen ständig aktualisieren

Die ständige Aktualisierung und Fortentwicklung des Wissens und der Kompetenzen ist eine Pflichtaufgabe für jeden Berater. Projektdruck und die wenige zu nutzende Freizeit verhindern dieses Vorhaben häufig. Beides veraltet und der Markt signalisiert dem Berater dieses Versäumnis mit fehlenden Aufträgen. Neue Technologien und Fortbildungsmöglichkeiten erleichtern die Erfüllung dieser Herausforderung trotz hoher zeitlicher Belastung.

Empfehlung: Durch Mailingaktionen, News auf der Homepage und in den verschiedenen Foren ist neu erworbenes Wissen der Zielgruppe zu avisieren. Gleiches gilt für zwischenzeitlich gesammelte Erfahrung in Projekten.

10. Schritt: Optimierungsmaßnahmen

Jetzt gilt es die bisherige Beratungskompetenz fortzuentwickeln, z. B. vom Softwareentwickler zum Projektleiter. Dafür geeignet sind u. a. verschiedenartige Qualifizierungsmaßnahmen, Zertifizierungen, Online-Schulungen, Selbststudium.

Wichtig: Hier ist an das Finanzamt zu denken. Immer häufiger finden auch bei einem Einzelunternehmer Betriebsprüfungen statt. Diese gilt es vorzubereiten, durch genaue Prüfung der Begrifflichkeiten auf der Homepage, der Rechnung mit Tätigkeitsnachweis und den Inhalten der abgeschlossenen Verträge. Auch hier ist das Gründercoaching Deutschland eine geeignete Maßnahme. Dabei sind weitere steuerlich relevanten Themen eines Informatikers einzubeziehen.

Strategie:

Stärkung des persönlichen Auftritts und der Verhandlungstechnik.

Erweiterung und Verbesserung der eigenen Marketing- und Akquisitionsfähigkeiten

Schwachstellen erkennen und beseitigen.

Profil und Marktauftritt analysieren und schärfen

Steuerliche Modellierung vornehmen, hinsichtlich Abschreibungen, Investitionen, Reisekosten u. a.

Empfehlung:

Falls Sie Gewerbetreibender sind und damit der Gewerbesteuerpflicht mit allen ihren Nachteilen unterliegen, lassen Sie prüfen ob eine rückwirkende Anerkennung als Freiberufler möglich ist. Dann winkt Erstattung der Gewerbesteuer zzgl. 6 % Zinsen für 4 Jahre rückwirkend. Eine gute Geldanlage.

Fazit: Dies konnte nur ein zusammenfassender Auszug der vielen Möglichkeiten auf dem Weg zu einem erfolgreichen Unternehmer sein. Die Schwerpunkte mögen bei dem einzelnen Berater variieren, aber das Grundsätzliche dürfte auf jeden erfolgreichen Informatiker zutreffen.

LESERAKTION und HOTLINE

Peter Brenner ist seit 1978 Informatiker und als Existenzgründungsberater / Coach sowie Sachverständiger im Bereich der Informatik tätig. Ausserdem ist er Gründungs- und Vorstandsmitglied des Berufsverbandes Selbständige in der Informatik e.V. (BvSI) www.bvsi.de.

Bei Rückfragen erreichen Sie ihn unter E-Mail peterbrenner@t-online.de, Telefon 0172-5470892 oder Fax 02203-695854. Zusätzlich können Sie sich unter www.svkanzlei.de informieren.

Herr Brenner steht den Besuchern seiner Homepage für ein kostenloses Telefonat zur Verfügung. Dabei erfolgt in einem zeitlichen Rahmen von ca. 20 Minuten die Prüfung der Aussichten für eine erfolgreiche Existenzgründung, der Anerkennung als Freiberufler, Rentenversicherungsfreiheit und / oder die Festlegung des Weges zum (noch) erfolgreicherem Unternehmer. Nutzen Sie diese Chance auch zum Ausbau Ihrer Marktposition und möglichen Umsatzsteigerungen.

