

Beim Start einer Selbständigkeit sind bürokratischen Hürden zu bewältigen

## Existenzgründung von Informatikern und deren Konsequenzen

Gründer sollten von Anfang an auf eine strategisch ausgerichtete Positionierung im Beratermarkt achten: Welche Themen kann und will der IT-Freiberufler beraten? Wie kann sich der Selbständige den Freiberuflerstatus sichern und die Scheinselbständigkeit bzw. Rentenversicherungspflicht verhindern? Wichtig ist auch das Thema der Vertragsgestaltung hinsichtlich Haftung und Kundenschutz.

Eine erfolgsversprechende Existenzgründung könnte nach folgendem Szenario verlaufen:

### **1. Step: Startposition**

Bedingt durch Studienabschluß, Arbeitslosigkeit, Outsourcing oder auch als freiwilligen Schritt in die Selbständigkeit wird eine erste Geschäftsidee entwickelt. Zu klärende Fragen sind beispielhaft: Was sind meine Kernkompetenzen und wie stelle ich sie dar? Gibt es potentielle Klienten dafür? Was ist im Markt gefragt? Wie mache ich auf mich aufmerksam? Verfüge ich über genügend Kontakte? Bin ich bereit Marketing, Akquisition und Networking vorzunehmen?

### **2. Step: Persönliche Rahmenbedingungen checken**

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

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? Verfügen Sie mindestens über grundlegendes kaufmännisches Wissen? Verfügen Sie über Erfahrung im Umgang mit Menschen? Macht Ihnen dieser Umgang Spaß?

### **3. Step: Business-Plan definieren**

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.

### **4. Step: Fördermittel nutzen**

Verschiedene Möglichkeiten einer staatlichen Förderung sind gegeben:

Gründungszuschuß von der Agentur für Arbeit

Ist unbedingt vor einer Gründung zu beantragen. Stellungnahme einer fachkundigen Stelle 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, einschließlich der Anerkennung als Freiberufler, sowie keine Scheinselbständigkeit und Rentenversicherungspflicht. Sollte eine Förderung zeitlich nicht mehr möglich sein hilft die Erstellung eines Gutachtens, um die Finanzbehörde von der Freiberuflichkeit eines Informatikers zu überzeugen. Gleiches gilt sinngemäß für die Deutsche Rentenversicherung Bund.

### **5. Step: Marketingbasis schaffen**

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 mit Schlüsselargumenten und Kernkompetenzen, Ausrichtung der Honorarhöhe, Einsatzgebiet, Direktaufträge und / oder Subunternehmerschaft, Internetauftritt, Briefbogen, Visitenkarten, Firmenlogo.

### **6. Step: 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 und definieren Sie Ihre Anerkennungsstrategie!

Die Deutsche Rentenversicherung Bund prüft in der Regel per Fragebogen, ob ein Berater Scheinselbständig bzw. 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.

Festlegen der Strategien sind 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. Step: Optimales Networking**

Es reicht nicht sich in den vielen Plattformen des Internets einzutragen. 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. Nutzen Sie die Möglichkeiten die Social Media bietet.

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. Step: Unabhängigkeit von Vermittlern durch Direktaufträge**

Vermittler reduzieren den Stundensatz eines Beraters um ein- bis sogar zweistellige Prozentsätze. Trotzdem wählen die meisten Informatiker diese Zusammenarbeit, auch um Akquisition zu vermeiden.

## **9. Step: Wissen ist Ihr Kapital!**

Die ständige Aktualisierung und Fortentwicklung des Wissens und der Kompetenzen ist eine Pflichtaufgabe für jeden Berater und ein Schlüsselargument bei der Akquise. Projektdruck und die sowieso geringe 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. Durch Mailingaktionen, News auf der Homepage und in den verschiedenen Foren ist neues Wissen der Zielgruppe zu avisieren.

## **10. Step: Optimieren Sie Ihre Selbständigkeit**

Jetzt gilt es z. B. die bisherige Beratungskompetenz fortzuentwickeln.

Schwachstellen erkennen und beseitigen.

Profil und Marktauftritt analysieren und schärfen.

Ist mein Honorar noch zeitgemäß?

Welche neuen Beratungsthemen kann ich zusätzlich anbieten?

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

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.

Bereiten Sie schon jetzt eine spätere Betriebsprüfung vor in dem sie die relevanten Unterlagen checken. 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.

Fazit: Es gibt viele Stolpersteine die einem existenzgründenden Informatiker und nach Beginn seiner selbständigen Tätigkeit das Leben und die wirtschaftliche Ausrichtung seines Unternehmens erheblich erschweren können. Diese Artikelserie bringt Licht in den Dschungel der vielen unterschiedlichen Informationen und damit verbundenen Unsicherheiten.

Dieser Artikel wird in weiteren 3 Teilen fortgesetzt. Zunächst mit dem Thema

> Neue Erkenntnisse im Behördendschungel <.

## 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](http://www.bvsi.de).

Bei Rückfragen zu diesem Artikel erreichen Sie ihn unter E-Mail [peterbrenner@t-online.de](mailto:peterbrenner@t-online.de)

Telefon 0172-5470892 oder Fax 02203-695854. Zusätzlich können Sie sich unter [www.svkanzlei.de](http://www.svkanzlei.de) informieren.

