

Schnell-Check „Existenzgründung“: 15 Punkte, deren Beachtung sich lohnt

Eine komprimierte Zusammenstellung von Peter Brenner

(August 2004)

Angebote zuhauf. Informationen, was zu tun und was in jedem Fall zu tun ist, gibt es mehr als genug – als frisch gebackener IT-Freiberufler (und auch später), der sich um seine geschäftliche Existenz kümmert, ist man angesichts der Informationsflut zuweilen eher verwirrt als schlauer. Mit einem Schnell-Check hat der Existenzgründungsberater, Coach und Sachverständige Peter Brenner 15 Punkte zusammengefasst, die zu beachten sich für einen IT-Freiberufler lohnen können:

1. Wie bewerte ich mein Potenzial und meine fachliche Eignung?

Zu Beginn ist es sinnvoll, das Marktumfeld, die Zielgruppe, die Qualität der Dienstleistung und deren Eigenschaften zu bewerten. Die fachliche Eignung ergibt sich aus der beruflichen Ausbildung und Erfahrung, den bestehenden fachlichen Kenntnissen und der Beurteilung der eigenen Fähigkeiten. Schon der gewissenhafte Eintrag ins z. B. GULP Profil kann hier die Qualität der eigenen Skills eindrucksvoll vor Augen führen.

2. Wie schätze ich mich selbst ein?

Ein ausgezeichneter IT-Spezialist zu sein, reicht noch nicht aus für den geschäftlichen Erfolg in der Selbstständigkeit. Wichtig ist auch, sich klar zu werden über:

- persönliche, zeitliche, körperliche und geistige Belastbarkeit,
- das Engagement und die Zielverfolgung,
- die Rolle und die Unterstützung durch Familie, Freunden und Bekannten,
- das Vorliegen von grundlegendem kaufmännischen Wissen,
- die Erfahrung im Umgang mit Menschen.

Wer hier selbstkritisch ist und eventuell große Defizite erkennt, sollte sich beizeiten überlegen, wie er diese ändern kann.

3. Wie ausgeprägt sind meine sogenannten Soft-Skills?

Häufig unterschätzte Erfolgsfaktoren sind die so genannten Soft-Skills:

- Wie ist es um meine Kommunikationsfähigkeit bestellt?
- Bin ich teamfähig oder eher Einzelgänger?
- Wie verhalte ich mich in Krisensituationen?
- Wie stellt sich mein Sozialverhalten dar?
- Bin ich zur Führungspersönlichkeit geeignet?
- Besitze ich die Fähigkeit zum Sympathie gewinnenden Small-Talk?

Bei Schwachstellen helfen geeignete Trainingsprogramme weiter.

4. Benötige ich einen Businessplan?

Natürlich ist ein komprimierter Businessplan erforderlich. Nicht so detailliert und umfassend wie bei einem mittelständischen Unternehmen, aber die Eckdaten sind zu benennen:

- Einnahmen,
- Ausgaben,
- Gewinnerwartung,
- Marktsituation (hier helfen z. B. oft die Stundensatzauswertungen und Marktstudien von GULP weiter),
- Definition Unternehmenskonzeption,
- Kapitalbedarf und Finanzierung (jedoch bei IT-Freiberuflern selten erforderlich).

5. Welche Marketing- und Akquisitionsstrategien sind erforderlich?

Wer sich von Beginn an vor Projektaufträgen nicht retten kann, wird sich aktuell um Marketing und Akquise wenig Gedanken machen. Allerdings ist dies bei Existenzgründern seltener der Fall – und auch bei erfahrenen IT-Freiberuflern können plötzlich die Projektangebote ausbleiben. Ergo: Folgende möglichen Aktivitäten einmal genauer anschauen und auf ihre individuelle Tauglichkeit überprüfen:

- Aussagekräftiges Beraterprofil der Ausbildung, des Wissens und der Erfahrung definieren.
- Marktgerechte Honorargrenzen bestimmen. Honorarstudien wie z. B. den GULP Stundensatzkalkulator zu Hilfe nehmen.
- Beschränktheiten wie räumliches und fachliches Einsatzgebiet erkennen.
- Sind neben Subunternehmenschaften auch Direktaufträge erzielbar?
- Wenn Internetauftritt geplant: Inhalte festlegen.
- Geschäftsausstattung, bestehend aus Firmenlogo, Briefbogen und Visitenkarten layouts (lassen).
- Welche Messen und Kongresse sind zu besuchen?
- Welche Anzeigen sind wo und in welcher Form zu veröffentlichen?
- Welche Fachbücher könnten geschrieben werden?
- Welche Fachartikel sind für wen zu verfassen?
- Gibt es Verbände, bei denen sich eine Mitgliedschaft lohnt um Kontakte aufzubauen?
- In welche Projektdatenbanken ist es sinnvoll, sein Beraterprofil einzutragen?
- Informationen über mögliche zukünftige Klienten zwecks Kaltakquise einholen.
- Ablauf einer Mailingaktion ausarbeiten.
- Ablauf einer telefonischen Akquise festlegen.
- Sind persönlicher Auftritt und Verhandlungstechnik mit Trainingsmaßnahmen optimierbar?
- Ist erforderlich, die eigenen Marketing- und Akquisitionsfähigkeiten zu verbessern?

Und als Tipp:

Versuchen Sie möglichst zu Beginn ein erstes Projekt mit einer Dauer von mehr als 6 Monaten zu akquirieren, um nicht sofort nach Beginn des Projektes erneut akquirieren zu müssen. Es dürfte Ihnen kaum Zeit dazu bleiben.

6. Wie gehe ich mit dem Finanzamt um?

Der offizielle Start der freiberuflichen Tätigkeit erfolgt mit der entsprechenden Anmeldung beim zuständigen Finanzamt. Vorher sollte man aber

- die Art des Unternehmens definieren (keine EDV-Beratung)
- den Freiberuflerstatus sichern, indem man klärt: künftige Vertragsgestaltung, Rechnungsschreibung, Firmenlogo, Visitenkarten, Internetauftritt, Einkommensteuererklärung und Betriebsprüfung.
- die Firmierungsfrage klären: Wie soll und darf sich das zukünftige Einzelunternehmen nennen?

Zu beachten ist, dass die Gewerblichkeit zu erheblichen Nachteilen führt: IHK-Pflichtmitgliedschaft, Bilanzierungspflicht und doppelte Buchführung, höhere Steuerberatungskosten, Beiträge zur Berufsgenossenschaft.

7. Bin ich rentenversicherungspflichtig?

Die Rentenversicherungspflicht ist zu klären. Bei einer Freistellung für maximal drei Jahre besteht das hohe Risiko, dass die Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA) nach Ablauf dieses Zeitraums die Kriterien prüft. Besser ist die Verhinderung der Rentenversicherungspflicht durch Prüfung und Erfüllung eines der relevanten Kriterien (Angestellter vorhanden oder mehr als ein Auftrag). Durch die Beauftragung eines Büroservice und die damit verbundene Zuordnung eines Angestellten werden zwei Probleme gelöst: Die Rentenversicherungspflicht und die Entlastung von den oft leidigen Büroarbeiten. Die Rentenversicherungspflicht ist zwingend zu verhindern, denn jede andere Altersvorsorge bietet eine höhere Rendite.

8. Habe ich Anspruch auf staatlich geförderte Existenzgründungsberatung?

Ein Argument für eine Existenzgründungsberatung vorneweg: Sie wird bis zu 2 Jahren nach einer Existenzgründung staatlich gefördert.

Aber es gibt auch inhaltlich gewichtige Argumente: Der durch die Gesetzgebung und die beteiligten Behörden definierte Dschungel aus Vorschriften, Regularien sowie unscharfen Festlegungen birgt für den freiberuflichen IT-Experten erhebliche Risiken und Gefahren. Eigentlich kann er nur Fehler begehen – auch vor einem sehr schädlichen Halbwissen sei gewarnt. Hier hilft ein Existenzgründungsberater, der als Coach fungiert sowie Schwachstellen analysiert und beseitigt. Mehrere Scripten vertiefen das Basiswissen.

Nach einer gemeinsamen Sitzung erstellt der Coach einen für die staatliche Förderung erforderlichen Existenzberatungsbericht. Die Förderung wird mit einem aus zwei Seiten bestehenden Formular beantragt und erfolgt innerhalb von 4 bis 6 Wochen durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Insgesamt eine sehr einfache und problemlose Abwicklung, die natürlich vom beauftragten Coach bis zum erfolgreichen Abschluss begleitet wird. Die restlichen Kosten sind als Betriebsausgabe absetzbar, so dass für den Existenzgründer ein Eigenanteil von etwa 25 Prozent übrig bleibt.

Innerhalb des Existenzberatungsberichtes wird untersucht, ob der angehende Selbstständige die Kriterien für eine Anerkennung als Freiberufler erfüllt. Außerdem ist es sinnvoll zu prüfen, ob die Kriterien für die Rentenversicherungspflicht oder sogar für eine Scheinselbstständigkeit vorliegen. Gehen beide Prüfungen positiv für den Jungunternehmer aus, kann er ein solches Testat im Streitfall dem Finanzamt oder auch der BfA vorlegen. Wenn der Coach als Gutachter anerkannt ist, bewirkt eine solche Vorlage sowohl die Anerkennung des Freiberuflerstatus als auch die Verhinderung der mit der Scheinselbstständigkeit zusammenhängenden Pflichten.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist anschließend der Zukunftsschutz zur Sicherung der erzielten Anerkennungen. Auch hier ist der Coach gefordert die erforderlichen Strategien festzulegen und umzusetzen. Dies gilt auch für die anderen in diesem Schnell-Check genannten Punkte.

9. Welcher Steuerberater ist der Richtige?

Wenn man nicht selbst Steuer-Experte ist, sollte man einen Steuerberater für das steuerliche Tagesgeschäft (z. B. Buchführung, Umsatzsteuer-Voranmeldung, Jahresabschluss, notwendige steuerliche Klärungen) haben. Es ist empfehlenswert, einen Steuerberater zu suchen, der nicht nur das steuerliche Tagesgeschäft abwickelt, sondern auch die speziellen Anforderungen eines IT-Freiberuflers kennt und beratend tätig sein kann. Es gibt Parameter mit deren Hilfe ein geeigneter Steuerberater zu identifizieren ist. In jedem Fall sollte ein Steuerberater den Jungunternehmer bei den ständig einzuhaltenden Steuerterminen entlasten – weshalb in diesem Zusammenhang auch eine Empfangsvollmacht für den Steuerberater sehr sinnvoll ist.

10. Um welche steuerlichen Themen muss ich mich kümmern?

Hinsichtlich der Steuer sind folgende Punkte zu klären:

- Nutzung vorhandener Sonderregelungen für Existenzgründer,
- Ansparabschreibung,
- Steuermodellierung hinsichtlich Abschreibung von Computern,
- Geschäftsräume bzw. Arbeitszimmer,
- Fahrtenbuch,
- Verpflegungsmehraufwand,
- Telefonkosten,
- Versicherungen,
- Steuermodelle.

Generell sollte man eine persönliche steuerliche Gestaltung für die ersten drei Geschäftsjahre durchführen.

11. Wie steht es mit meiner Altersvorsorge?

Beizeiten an später denken und die Finanzierung des Lebensabends sichern: IT-Freiberufler sollten IHR Konzept für die Altersvorsorge definieren – und unter anderem dabei überprüfen,

- ob die steuerlich möglichen Vorsorgeaufwendungen bereits ausgeschöpft sind,
- welche Alternativen es zu den klassischen Lebensversicherungen gibt,
- wo die risikoarmen und risikoreichen Alternativkonzepte sind.

12. Welche Versicherungen sind erforderlich?

Folgende Versicherungen sind für den IT-Freiberufler, der ungern „ohne Netz“ leben will, notwendig: Krankenversicherung, Berufsunfähigkeit, Haftpflicht, Vertragshaftpflicht, Firmenrechtsschutz. Im Einzelfall ist anhand von Risikoklassen die Notwendigkeit dieser und weiterer Versicherungen zu prüfen.

13. Das Projekt: Was ist bei der Vertragsgestaltung und den Haftungsregelungen zu beachten?

Bei der Vertragsgestaltung zu beachten sind Vertragsarten, Inhalt, Haftungsrisiko, Aufgabenbeschreibung, Kundenschutzklauseln, Scheinselbstständigkeit und die „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“. Bei den Haftungsregelungen sind wichtig die Haftungsfragen hinsichtlich des Vertragspartners, der Vertragsklauseln und des Werkes bzw. der Dienstleistung.

14. Wie bleibt mein Fachwissen aktuell?

Heute noch fachlich an der Spitze, morgen bereits im Hintertreffen – es geht schneller als man denkt. Es zeichnet deshalb den vorausschauenden IT-Freiberufler aus, wenn er ein Konzept erarbeitet hat, das ihm trotz hoher Projektauslastung eine kostengünstige, aber qualitative Fortbildung ermöglicht. Wie wäre es mit Wochenendseminaren oder Lernprogrammen aus dem Internet?

15. Ist es wichtig für mich, Netzwerke zu nutzen?

Eine viel diskutierte Frage, die letztendlich auch vom Typ des IT-Freiberuflers abhängt. Ungeachtet dessen kann es nicht schaden – alle Angebote (Berufsverband für Informatiker wie z. B. den BVSI, GULP Membership, GI, BDU etc.) auf eine Frage hin auf den Prüfstand zu stellen: Welche Ziele erreiche ich mit diesen Partnern?

Nähere Informationen zum Thema und zum Autor unter www.sykanzlei.de.

Der Autor behält sich alle Rechte am Artikel vor. © 2004 Peter Brenner (E-Mail peterbrenner@t-online.de)