

Auf einen Blick

Ein paar Gedanken vorab	8
1 Geschäftsmodell: Selbständig	13
Märkte und Preisgestaltung	14
Kunst oder Kommerz	16
Meine Selbstkosten und ich	20
Exkurs: Grundlagen der Selbständigkeit	22
2 Monatliche Selbstkosten	25
Kosten und Aufwand analysieren	26
Private Ausgaben	32
Tageweise auf Lohnsteuerkarte angestellt	38
Betrieblich veranlasste Ausgaben	51
Zwischenkalkulation	55
Exkurs: Scheinselbständig oder scheinbar selbständig	58
3 Ich sehe was, was Du nicht siehst	61
Unternehmerische Chancen und Risiken	62
Gute und weniger gute Geschäftsideen	65
Prognose in die Zukunft	68
Selbst und ständig	71
4 Business-Plan 2.0	81
Unternehmerische Kalkulation	82
Gewinn	85

Altersvorsorge	86
Weitere Risiken korrekt absichern	91
Erweiterte Zwischenkalkulation	101
5 Steuern zahlen und verdienen	105
Deiner Steuerpflicht nachkommen	106
Steuerpflicht richtig einschätzen	108
Abschlusskalkulation	117
Exkurs: Mehrwertsteuer vs. Umsatzsteuer	120
6 Weitere Schritte	123
Was kann ich tun?	124
Gemeinsam stark	125
Der wirtschaftlichen Entwicklung anpassen	129
Inflation – die ständig schleichende Gefahr	133
Rechnungsstellung vs. Lohnsteuerkarte	136
Exkurs: Prozentrechnung	144
7 Verhandlungen führen	149
Hart aber fair	150
Rabatte verstehen und richtig einsetzen	152
Logische Widersprüche	155
Hartnäckige Mythen	160
8 Miese Zeiten und ganz miese Zeiten	167
Immer schön flüssig bleiben	168
Notfallplan zum finanziellen Wiederaufbau	170
Auftragsflauten sinnvoll nutzen	172
9 Ausblick in die Zukunft	177

Ein paar Gedanken vorab

Willkommen zu meinem Seminar »**Grundlegendes Finanz-Know-How für kreative Selbständige**«! Ich freue mich, dass Du Dich entschlossen hast, Deine Finanzen langfristig auf eine solide Basis zu stellen!

Nichts treibt einen kreativen Selbständigen neben seinen Projekten mehr um, als der permanente Blick auf das Bankkonto. Die Einen bangen, ob das Geld bis zum Monatsende reicht. Die Anderen verdienen sich umgangssprachlich ausgedrückt: »Dumm und dämlich«. Wenn man genau hinschaut, stellt man fest, dass die ärmeren Selbständigen nicht zwangsläufig immer auch eine schlechtere Qualität abliefern als die besser Verdienenden. Sie sind an der Auftragslage gemessen meistens auch nicht »weniger erfolgreich«. Woran liegt es dann, dass die Einen auch Jahre später noch finanziell weit besser über die Runden kommen als die Anderen?

Zusammenhänge erkennen und verstehen

In den letzten 20 Jahren ist in der Kreativbranche die Zahl der finanziell überproportional erfolgreichen und gut verdienenden Selbständigen stark gesunken, während die Zahl derer, die von Auftrag zu Auftrag hetzen und denen es am Ende des Jahres »gerade so« bis »doch nicht ganz« reicht, extrem angestiegen ist. Besonders die älteren Semester merken, dass sich das Hamsterrad in den letzten Jahren immer schneller und schneller dreht und es teilweise völlig unmöglich ist, mit dieser Entwicklung überhaupt noch Schritt zu halten. Woran das genau liegt und **wie Du das Hamsterrad kontrollieren kannst**, erläutere ich Dir in diesem Seminar »Grundlegendes Finanz-Know-How für kreative Selbständige«.

Eines aber vorweg: **Dieses Seminar ist keine Steuer- und Rechtsberatung und ersetzt auch keine qualifizierte Steuer- und Rechtsberatung**, sondern ist ein Workshop, nach dem Du mithilfe dieses Arbeitsbuches genügend Unterlagen erarbeitet und vorbereitet haben wirst, um zusammen mit einem qualifizierten

Steuerberater bzw. Rechtsanwalt das Geschäftsmodell Deiner Selbständigkeit auf eine solide Basis zu stellen! Ich werde Dir erklären, wie Du Deine Finanzen analysierst und in Ordnung bringst und was Du tun musst, um Deinen Tages- bzw. Stundensatz – und damit Deinen Verdienst – **langfristig und vor allem nachhaltig zu erhöhen.**

Ich übernehme jedoch keinerlei Haftung für steuerliche und versicherungsbezogene Maßnahmen sowie Anlageentscheidungen, die auf Grundlage von den in diesem Arbeitsbuch zur Verfügung gestellten Informationen getroffen werden!

Selbst ist der Mann – und auch die Frau

Lege Dir bitte jetzt einen frischen **Notizblock**, einen **Kugelschreiber**, **Bleistift**, **Radiergummi**, verschieden farbige **Leuchtmarker** und einen **Taschenrechner** bereit, damit Du Dir jederzeit Notizen machen kannst. Die Kapitel bauen inhaltlich aufeinander auf und Du kannst am Meisten aus diesem Workshop herausziehen, wenn Du die Aufgaben in jedem Kapitel **immer zuerst bearbeitest, bevor Du weiter liest** und Dich an das nächste Kapitel machst. Deine Ergebnisse kannst Du gleich an den entsprechenden Stellen im Buch eintragen.

Ich kann Dir die einzelnen Aufgaben nicht abnehmen, aber ich kann Dich motivieren, Dich mehr und besser um den betriebswirtschaftlichen Teil Deiner selbständigen Tätigkeit zu kümmern.

»Was du mir sagst, das vergesse ich. Was du mir zeigst, daran erinnere ich mich. Was du mich tun lässt, das verstehe ich.«

Konfuzius (551–479 v. Chr.), chinesischer Philosoph

Keine Angst! Du wirst die Herausforderung meistern und ich hoffe, ich kann Dir damit auch vermitteln, wie viel Spaß es machen kann, **Deine Zahlen fester im Griff zu haben** und mit einem besseren Gefühl aus Honorarverhandlungen herauszugehen! Wenn Du magst, kannst Du Dir dazu auch die einzelnen Kapitel als Video im Internet auf vimeo.com/ondemand/freelancer anschauen.

Ich wünsche Dir viel Spaß beim Lesen und Durcharbeiten!

Stefan Weiß

2

Monatliche Selbstkosten



*»Seinen Preis verhandeln kann nur der,
der seinen Preis auch kennt!«*

Stefan Weiß (selbständiger Unternehmer)

Honorar auf Tagessatzbasis. Wenn Du Tagessätze in Rechnung stellst, teile das Ergebnis (= Deine jährlichen Fixkosten) durch Deinen aktuellen Tagessatz, den Du Deinen Kunden normalerweise durchschnittlich in Rechnung stellst.

Als Ergebnis erhältst Du die Anzahl der Tage, die Du jedes Jahr arbeiten und Deinen Kunden in Rechnung stellen musst, um Deine geschätzten Fixkosten zu decken und Dich bis zum Ende des Jahres nicht zu verschulden oder Dir Geld leihen zu müssen. Trage die Zahlen in die folgenden Kästchen ein:

$$\begin{array}{ccc}
 \boxed{} \text{ €} & : & \boxed{} \text{ €} = \boxed{} \\
 \text{gesch. Jahressumme} & & \text{Tagessatz} & & \text{Tage zu arbeiten}
 \end{array}$$

Honorar auf Stundensatzbasis. Wenn Du Stundensätze in Rechnung stellst, teile das Ergebnis (= Deine jährlichen Fixkosten) durch Deinen aktuellen Stundensatz, den Du Deinen Kunden normalerweise durchschnittlich in Rechnung stellst.

Als Ergebnis erhältst Du die Anzahl der Stunden, die Du jedes Jahr arbeiten und Deinen Kunden in Rechnung stellen musst, um Deine geschätzten Fixkosten zu decken und Dich bis zum Ende des Jahres nicht zu verschulden oder Dir Geld leihen zu müssen:

$$\begin{array}{ccc}
 \boxed{} \text{ €} & : & \boxed{} \text{ €} = \boxed{} \\
 \text{gesch. Jahressumme} & & \text{Stundensatz} & & \text{Stunden zu arbeiten}
 \end{array}$$

$$\begin{array}{ccc}
 \boxed{} & : 8 \text{ h / Tag} = & \boxed{} \\
 \text{Stunden zu arbeiten} & & \text{Tage zu arbeiten}
 \end{array}$$

Wenn Du jetzt denkst: »Super, das kriege ich leicht hin!« muss ich Dich ausdrücklich warnen: **Das ist NOCH NICHT die Rechnung eines Selbständigen!**

Menschenverstand zu urteilen – in den meisten Fällen zurecht mit Erfolg! Denn wenn es genug Arbeit gibt, um mehrere Selbständige das ganze Jahr im Wechsel tageweise auf Lohnsteuerkarte zu beschäftigen, dann müsste man meinen, dass es eigentlich kein Problem sein dürfte, stattdessen eine oder mehrere ganzjährig feste Stellen zu schaffen, wie das z. B. im amerikanischen »Studio-System« bei der Filmproduktion auch gemacht wird.

Fragwürdige Beschäftigungspraxis

In der Film- und Fernsehbranche hat sich in den letzten Jahren durch diese vermeintliche Win-Win-Situation allerdings eine ziemlich »zweifelhafte« Beschäftigungsform etabliert: Arbeitgeber beschäftigen nahezu das ganze Jahr über mehrere scheinbar Selbständige im Wechsel auf Lohnsteuerkarte und haben so mehr oder weniger eine gute Möglichkeit, den gesetzlichen Kündigungsschutz zu unterwandern. Denn wie gesagt: Der tageweise auf Lohnsteuerkarte angestellte, »scheinbar« Selbständige kann es sich nicht leisten, unbequem zu werden, sonst riskiert er von heute auf morgen nicht mehr gebucht zu werden.



Eine Selbständigkeit bedeutet auch, dass Du im Gegensatz zu einem Angestellten täglich fristlos kündbar bist.

Der Arbeitgeber muss sich auch schwerlich Gedanken machen um Behinderter- oder Schwangerenschutz, Langzeiterkrankungen, Teilzeitansprüchen, Elternzeitrückkehrern usw. Außerdem muss er nichts für die Ausbildung tun. **Er »leiht« sich einfach die fertig ausgebildeten, aber nicht zu alten, nichtkranken, nichtschwangeren, nichtbehinderten Arbeitnehmer vom Markt und gibt sie nach Gebrauch an den Sozialstaat zurück.** Wobei man sich in einzelnen Fällen durchaus fragt, wieso die Firma gute Leute nicht das ganze Jahr mit einer Festanstellung an sich bindet, wo die Arbeitsmenge faktisch vorhanden ist und das Arbeitsvolumen »eigentlich« eine feste Stelle rechtfertigen müsste.

um daraus Deinen **theoretischen Jahresbruttolohn** als Arbeitnehmer zu errechnen und den höheren Ausgangswert bzw. Grundwert zur Berechnung der Einkommensteuer und der Beiträge zu den Sozialversicherungen zu erhalten. Falls Dir das gerade zu kompliziert vorkommt, erkläre ich auf Seite 144 nochmal stark vereinfacht die Grundlagen und die Funktionsweise der Prozentrechnung sowie der entsprechenden Begriffe.

Für jetzt musst Du Dir nur merken: Um alle Deine Ausgaben am Ende des Jahres auch bezahlen zu können, musst Du grob gesagt doppelt soviel verdienen, wie die Jahressumme Deiner erfassten Ausgaben in **Tabelle 1-L**. Um beispielsweise private Ausgaben von **30.000 €** pro Jahr bezahlen zu können, solltest Du – vereinfacht gerechnet – einen Jahresbruttolohn von insgesamt mindestens **60.000 €** pro Jahr mit Deinen Aufträgen **auf Lohnsteuerkarte** verdienen.

Aufgabe 5



Ersetze die privaten Ausgaben von **30.000 €** aus dem Beispiel durch die Summe Deiner jährlichen privaten Ausgaben aus **Tabelle 1-L** auf Seite 43 (= **Dein jährliches Mindesteinkommen netto**) und errechne Dein theoretisch zu versteuerndes **Mindesteinkommen brutto**, indem Du die Summe Deiner Ausgaben vereinfacht mit 2 multiplizierst:

$$\boxed{} \text{ €} \times 2 = \boxed{} \text{ €}$$

Mindesteinkommen **netto** pro Jahr
ohne Sozialversicherungsbeiträge

Mindesteinkommen **brutto** pro Jahr
inkl. 20% Sozialversicherungsbeiträge
und 30% Einkommensteuer

Aufgabe 6



Teile nun Dein errechnetes **jährliches Mindesteinkommen brutto** durch **100** und multipliziere das Ergebnis anschließend mit **20**, um pauschal Deinen jährlichen Beitrag zu den Sozialversicherungen zu erhalten. Alternativ kannst Du Dein jährliches Mindesteinkommen brutto auch mit **0,2** multiplizieren.

$$\boxed{\text{€}} \times 0,2 = \boxed{\text{€}}$$

Mindesteinkommen **brutto** pro Jahr
 inkl. 20% Sozialversicherungsbeiträge
 und 30% Einkommensteuer

Summe der
 Sozialversicherungen

Gut geschätzt ist halb gewonnen

Machen wir eine erste Zwischenbilanz und schauen, ob Deine Schätzung Deiner monatlichen Kosten aus Kapitel 1 mit den tatsächlichen Ausgaben, die Du in diesem Kapitel ermittelt hast, zusammenpasst.

Aufgabe 7



Wenn Du Rechnungen stellst, dann vergleiche Deine **tatsächlichen privaten Ausgaben aus Tabelle 1-R** auf Seite 37 mit den monatlichen und jährlichen Summen, die Du in den Kapiteln 1 und 2 auf den Seiten 20 und 30 geschätzt hast.

Wenn Du hingegen tageweise auf Lohnsteuerkarte angestellt wirst, dann vergleiche Dein **Mindesteinkommen brutto** inklusive 20% Sozialabgaben und 30% Einkommensteuer aus Aufgabe 5 auf Seite 48 mit den monatlichen und jährlichen Summen, die Du in den Kapiteln 1 und 2 auf den Seiten 20 und 30 geschätzt hast:

	Monatlich	Jährlich
Geschätzte Ausgaben	€	€
R: Tatsächliche private Ausgaben L: Mindesteinkommen brutto	€	€
DIFFERENZ	€	€

Und um wie viel Euro hast Du mit Deiner Schätzung daneben gelegen? Oder hast Du womöglich genau richtig geschätzt?

Aufgabe 8



Teile nun die **tatsächlichen privaten Ausgaben pro Jahr** (Rechnungssteller) bzw. Dein **Mindesteinkommen brutto** (tageweise auf Lohnsteuerkarte angestellt) erneut durch Deinen bisherigen Tagessatz bzw. Stundensatz. Vergleiche das Ergebnis mit Deinem ersten Ergebnis aus Kapitel 2 auf Seite 31.

Honorar auf Tagessatzbasis

$$\boxed{} \text{ €} : \boxed{} \text{ €} = \boxed{}$$

tats. priv. Ausgaben pro Jahr
bzw. Mindesteinkommen **brutto** Tagessatz Tage zu arbeiten

Honorar auf Stundensatzbasis

$$\boxed{} \text{ €} : \boxed{} \text{ €} = \boxed{}$$

tats. priv. Ausgaben pro Jahr
bzw. Mindesteinkommen **brutto** Stundensatz Stunden zu arbeiten

Wahrscheinlich stellst Du jetzt gerade fest, dass Du **tatsächlich einige Tage bzw. Stunden mehr** arbeiten musst, als Du anfangs geschätzt oder vielleicht gedacht hast. Warum ich sowohl bei Selbständigen als auch bei tageweise auf Lohnsteuerkarte Beschäftigten einen prognostizierten Steuersatz von 30% zur Kalkulation der Tages- bzw. Stundensätze ansetze, erkläre ich ausführlicher in Kapitel 5 »Steuern zahlen und verdienen« auf den Seiten 108 bis 111.



Leider gelingt das nicht immer allen Glücksrittern gleichermaßen gut. Würden wir beide gemeinsam von außen auf einzelne Glücksritter schauen, wären wir uns sicher sehr schnell einig, warum **der eine erfolgreich war und die anderen eben nicht**. Von außen betrachtet lässt sich schneller das Körnchen Sand im Getriebe finden, als wenn man selbst in der Situation steckt. Du siehst im wahrsten Sinne »den Wald vor lauter Bäumen nicht«!

Verdienstmöglichkeiten realistisch einschätzen

Aus diesem Grund werden wir jetzt gemeinsam Dein selbständiges Geschäftsmodell auseinander- und an allen Stellen genau unter die Lupe nehmen:

Aufgabe 12



Schätze spontan, wie viele Tage Du durchschnittlich allen Deinen Kunden zusammen jedes Jahr in Rechnung stellen könntest und notiere eine Zahl zwischen **0** und **365** in das folgende Kästchen:

realistische Arbeitstage
pro Jahr

Mit realistischen Arbeitstagen ist nicht die maximale Anzahl pro Jahr gemeint, die möglich ist, sondern ein **realistischer Wert**, den Du unter »normalen« Bedingungen mit den üblichen Schwankungen kontinuierlich **über mehrere Jahre** in Deiner Branche erreichen kannst. Zum Beispiel 15 Tage bzw. 120 Stunden im Monat oder nur 5 Tage bzw. 40 Stunden im Monat.

Wenn Du mit Monatswerten arbeitest, musst Du diese natürlich mit 12 multiplizieren, um auf die Jahressumme zu kommen.

Prognose in die Zukunft

Das Leben ist in einem ständigen Fluß. Menschen verändern sich oder werden durch äußere Umstände gezwungen, ihr Leben neu auszurichten. Das Gleiche gilt für Firmen und Geschäftsmodelle und somit auch für Deine Selbständigkeit. Natürlich kannst Du nie wissen, was morgen plötzlich alle Deine Pläne über den Haufen wirft! Trotzdem solltest Du Dich so gut wie möglich auf Deine individuellen Risiken vorbereiten. Dafür ist es somit absolut notwendig, dass Du als Erstes Deine Pläne, **Deine persönlichen Risiken** und eventuell eintretende Veränderungen für die nächsten Jahre und für die Zukunft benennst!

Aufgabe 13



- a) Trage in der folgenden **Tabelle R.1** alle **Deine Wünsche und Ziele** ein, die Du für die Zukunft hast: z. B. eine Familie gründen, Geld für das Alter zurücklegen, ein neues Auto kaufen, einen Urlaub machen oder ein Eigenheim erwerben. Schätze dabei die Mehrkosten, die **zusätzlich** zu Deinen monatlichen Ausgaben anfallen werden, wenn Du Deine Ziele realisieren willst:

Tabelle R.1 Wünsche und Ziele

Wünsche und Ziele für die Zukunft	voraussichtliche Kosten
	€
	€
	€
	€
	€
SUMME	€

Hier sind die **Gesamtkosten Deiner Wünsche und Ziele** relevant. Je nachdem, wie hoch diese sind, musst Du die zusätzliche Ansparung unter Umständen **über mehrere Monate oder Jahre** verteilen.

4

Business-Plan 2.0



*»Es ist besser, einen Tag im Monat
über sein Geld nachzudenken,
als einen ganzen Monat dafür zu arbeiten.«*

John D. Rockefeller, 1839–1937, amerikanischer Unternehmer

Gesamtumsatz! In den folgenden Kapiteln beschäftigen wir uns mit einigen weiteren Tipps und Tricks, wie Du Dein Umsatzziel erreichen kannst und welche Argumente Du in zukünftigen Honorarverhandlungen parat haben solltest.

Der wirtschaftlichen Entwicklung anpassen

Legt man die Entwicklung der Inflation im gesamten Bundesgebiet zugrunde, sind die Verbraucherpreise von **1991** bis **2019** um **60,8%** angestiegen. Das bedeutet umgekehrt einen Kaufkraftverlust von **37,8%** (Quelle: Statistisches Bundesamt lange Reihen ab 1948, www.destatis.de).

In den **10** Jahren von **2009** bis **2019** betrug die allgemeine Preissteigerung **14,3%**, die Mietpreise in Deutschland dagegen stiegen von **2006** bis **2016** jedoch **um ca. 40%** von ca. **6,60 €/qm** auf ca. **9,20 €/qm** (Quelle: www.destatis.de).

Tabelle Preissteigerung Miete

Mietpreisentwicklung 2004 – 2016	
Berlin	+ 60 %
Hamburg	+ 40 %
München	+ 52 %

(Quelle: Handelsblatt Online am 08.08.2016)

Tabelle Preissteigerung Eigentum

Entwicklung der Kaufpreise angebotener Eigentumswohnungen 2004 – 2016	
Berlin	+ 104 %
Hamburg	+ 81 %
München	+ 102 %

(Quelle: Handelsblatt Online am 13.01.2017)

7

Verhandlungen führen



»Rabatt ist nur ein anderes Wort für Verzweiflung.«

Gabor Steingart (*1962), deutscher Journalist und Autor

9

Ausblick in die Zukunft



*»Ich kann freilich nicht sagen, ob es besser werden wird,
wenn es anders wird; aber so viel kann ich sagen: es muss
anders werden, wenn es gut werden soll.«*

Georg Christoph Lichtenberg (1742–1799), Mathematiker und Physiker

- wie Du Deine unternehmerischen Risiken entsprechend absichern kannst!
- wie Du mit der allgemeinen Preissteigerung (Inflation) aus unternehmerischer Sicht umgehst!
- wie Du Deine Finanzen endlich nachhaltig in den Griff bekommst!
- wie Du Dich korrekt auf Auftragsflauten vorbereitest und mit ihnen umgehst!
- wie Du als Selbständiger entspannter wirst und ruhiger schlafen kannst!

Falls Du bisher noch keinen Steuerberater beauftragt hast, packe jetzt alle Deine errechneten Unterlagen und Listen aus diesem Seminar zusammen, sortiere sie und suche Dir noch diese Woche fachkundige Hilfe bei einer Steuerberatung, die sich in Deiner Branche auskennt und bestenfalls bereits einige Kunden betreut, die das Gleiche machen wie Du. Frage einfach Kollegen in Deinem Bereich, ob sie eine gute Empfehlung aussprechen können.

Und nochmal: **Eine qualifizierte Steuer- und Rechtsberatung ist für Deine Selbständigkeit unumgänglich!**

Wissen ist Macht

In diesem Seminar hast Du die Grundlagen und das Handwerkszeug gelernt und ich hoffe, ich konnte Dir die Prinzipien und die Zusammenhänge einer Selbständigkeit verständlich machen! Die Umsetzung liegt aber einzig und allein bei Dir! Du musst Deinen Preis für Deine Arbeitszeit und Arbeitskraft verlangen und versuchen, **ihn so gut wie möglich durchzusetzen.**

Mein neuer anzustrebender Tagessatz bzw. Stundensatz:

 €

pro Tag **ohne MwSt**

 €

pro Stunde **ohne MwSt**

Falls Du Fragen zu den in diesem Buch gestellten Aufgaben hast, Hilfe bei den einzelnen Berechnungen benötigst oder der Workshop Dir einfach nur gefallen hat, dann schreibe mit eine E-Mail an

info@stefanweiss.biz

Ich freue mich auf Deine Rückmeldung und über Deine Fortschritte und Erfahrungen, die Du mit Deiner Selbständigkeit nach diesem Workshop machst!

Alles Gute auf Deinem Weg
in eine erfolgreiche Selbständigkeit

Stefan Weiss

