

Wieviel  
Gewinn  
bleibt vom  
Umsatz?



Wie viel Gewinn bleibt vom Umsatz?



### **Stefan Weiß**

Berater, Speaker, Coach

Freiberuflich selbständig seit 2006. In Zusammenarbeit mit der Künstlerkanzlei Schmidt-Hug und den Berufsverbänden der Kreativ- und Medienbranche gibt er in Seminaren und Workshops grundlegendes kaufmännisches Finanz-Know-How an selbständig arbeitende Kollegen zur Überprüfung ihres Geschäftsmodells und ihrer Preiskalkulation weiter.

Stefan Weiß

Wieviel  
Gewinn  
bleibt vom  
Umsatz?

Selbständig und erfolgreich sein



**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN: 978-3-00-056410-9

5. Auflage 2021

© 2021 by Stefan Weiß

Das vorliegende Werk ist in all seinen Teilen urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks und der Wiedergabe auf fotomechanischem Wege oder auf elektronischen Datenträgern, vorbehalten.

**Lektorat:** Kai Rübsamen, Dr. Erwin Weiß

**Satz:** Kai Rübsamen

**Illustration:** Steffen Hand

**Herstellung:** BoD – Books on Demand, Norderstedt

**Verlag:** whmedia, Gilching

[www.stefanweiss.biz](http://www.stefanweiss.biz)

Alle Informationen in diesem Buch wurden mit größtmöglicher Sorgfalt recherchiert und von einer Steuerkanzlei sowie einer Anwaltskanzlei auf steuerrechtliche und juristische Korrektheit geprüft. Es können sich jedoch mit der Zeit Änderungen ergeben und selbst Fehler sind nicht mit Sicherheit auszuschließen.

Weder der Autor noch der Verlag können dafür haften, dass alle Angaben vollständig und richtig sind – ausgenommen davon ist natürlich die Haftung für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit. Holen Sie deshalb auf jeden Fall noch fachlichen Rat ein, bevor Sie wichtige und kostenträchtige Entscheidungen fällen! Sollten Sie Änderungsvorschläge oder Anmerkungen haben, teilen Sie uns diese gerne mit. Lesermeldungen bitte per E-Mail an [info@stefanweiss.biz](mailto:info@stefanweiss.biz)

*Dieses Buch ist allen kreativen Selbständigen gewidmet.  
Es soll dazu beitragen, übliche Fehler zu erkennen und zu vermeiden  
und dabei helfen, die eigene Situation maßgeblich zu verbessern.*

*Mein besonderer Dank gilt  
Fabian, Kai, Sabine, Michael, Steffen, Monika und Erwin*

# Auf einen Blick

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Ein paar Gedanken vorab</b>                             | <b>8</b>  |
| <b>1 Geschäftsmodell: Selbständig</b>                      | <b>13</b> |
| Märkte und Preisgestaltung .....                           | 14        |
| Kunst oder Kommerz .....                                   | 16        |
| Meine Selbstkosten und ich .....                           | 20        |
| Exkurs: Grundlagen der Selbständigkeit .....               | 22        |
| <b>2 Monatliche Selbstkosten</b>                           | <b>25</b> |
| 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        |
| <b>3 Ich sehe was, was Du nicht siehst</b>                 | <b>61</b> |
| Unternehmerische Chancen und Risiken .....                 | 62        |
| Gute und weniger gute Geschäftsideen .....                 | 65        |
| Prognose in die Zukunft .....                              | 68        |
| Selbst und ständig .....                                   | 71        |
| <b>4 Business-Plan 2.0</b>                                 | <b>81</b> |
| Unternehmerische Kalkulation .....                         | 82        |
| Gewinn .....   | 85        |

|   |            |
|---|------------|
| Altersvorsorge .....                              | 86         |
| Weitere Risiken korrekt absichern .....           | 91         |
| Erweiterte Zwischenkalkulation .....              | 101        |
| <b>5 Steuern zahlen und verdienen</b>             | <b>105</b> |
| Deiner Steuerpflicht nachkommen .....             | 106        |
| Steuerpflicht richtig einschätzen .....           | 108        |
| Abschlusskalkulation .....                        | 117        |
| Exkurs: Mehrwertsteuer vs. Umsatzsteuer .....     | 120        |
| <b>6 Weitere Schritte</b>                         | <b>123</b> |
| 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        |
| <b>7 Verhandlungen führen</b>                     | <b>149</b> |
| Hart aber fair .....                              | 150        |
| Rabatte verstehen und richtig einsetzen .....     | 152        |
| Logische Widersprüche .....                       | 155        |
| Hartnäckige Mythen .....                          | 160        |
| <b>8 Miese Zeiten und ganz miese Zeiten</b>       | <b>167</b> |
| Immer schön flüssig bleiben .....                 | 168        |
| Notfallplan zum finanziellen Wiederaufbau .....   | 170        |
| Auftragsflauten sinnvoll nutzen .....             | 172        |
| <b>9 Ausblick in die Zukunft</b>                  | <b>177</b> |

# 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](https://vimeo.com/ondemand/freelancer) anschauen.

Ich wünsche Dir viel Spaß beim Lesen und Durcharbeiten!

Stefan Weiß

### **Haftungsausschluss**

Alle in diesem Arbeitsbuch zur Verfügung gestellten Informationen dienen allein der Bildung und der Unterhaltung. Sie sind weder als Steuerberatung noch als finanzielle Anlageberatung zu verstehen! Alle Informationen wurden von mir und einer Steuerkanzlei auf Plausibilität und steuerrechtliche Korrektheit geprüft. Ich bedanke mich auch herzlich bei Rechtsanwalt Steffen Schmidt-Hug von der Künstlerkanzlei für die Durchsicht des Manuskripts.

Trotzdem kann es aufgrund von politischen und gesellschaftlichen Veränderungen oder durch Änderungen der Gesetzeslage sein, dass sich die Informationen in der Zukunft als nicht mehr zeitgemäß, fehlerhaft oder sogar als falsch erweisen. Alle genannten Zahlen, Prozentangaben, Steuertabellen und Statistiken basieren auf den aktuellen Werten und dem Wissenstand zum Datum der Herausgabe. Jede steuerliche Veranlagung ist Sache der Finanzämter und von Bürger zu Bürger individuell und von Land zu Land unterschiedlich. Jede Versicherung – ob gesetzlich oder privat – ist ebenfalls Sache jedes Einzelnen und damit von Fall zu Fall unterschiedlich. Für die Rechenbeispiele berufe ich mich zur besseren Vergleichbarkeit auf die zum Zeitpunkt der Herausgabe geltenden gesetzlichen Werte der einzelnen Länder.

Die Entwicklung von Tages- bzw. Stundensätzen unterliegt markttechnischen Schwankungen und ist von Branche zu Branche unterschiedlich. Die erfolgreiche Entwicklung eines selbständigen Geschäftsmodells sowie die Steigerung der Tages- bzw. Stundensätze ist zudem auch stark mit der einzelnen Persönlichkeit der Betroffenen verbunden und von den Fertigkeiten des einzelnen Selbständigen anhängig. Es gibt deshalb keine Garantie dafür, dass finanzielle Ziele wie gewünscht erreicht werden und ehemals tragfähige Geschäftsmodelle durch persönliche, wirtschaftliche sowie technologische Entwicklungen auch in Zukunft noch wirtschaftlich sein werden.

### **Begriffsklärung**

Dieser Kurs richtet sich an selbständige Unternehmer zur Überprüfung ihrer Preiskalkulation. Selbständige Unternehmer werden gemäß dem Einkommensteuergesetz EStG in zwei Bereiche unterteilt: **Gewerbetreibende** (nach §15 EStG – Einkünfte aus Gewerbebetrieb) und **Freiberufler** (nach §18 EStG – Einkünfte aus freiberuflicher Tätigkeit). Unter welchen Bereich Du mit Deiner Selbständigkeit fällst und was die genauen Unterschiede sind, wird Dir Deine

Steuerberatung im Detail erklären. Für diesen Kurs ist eine detaillierte Unterscheidung nicht notwendig, da die Preiskalkulation in beiden Fällen auf den gleichen Grundlagen basiert. Aus diesem Grund verwende ich für beide den Überbegriff »Selbständige/r« bzw. »selbständige/r Unternehmer/in«.

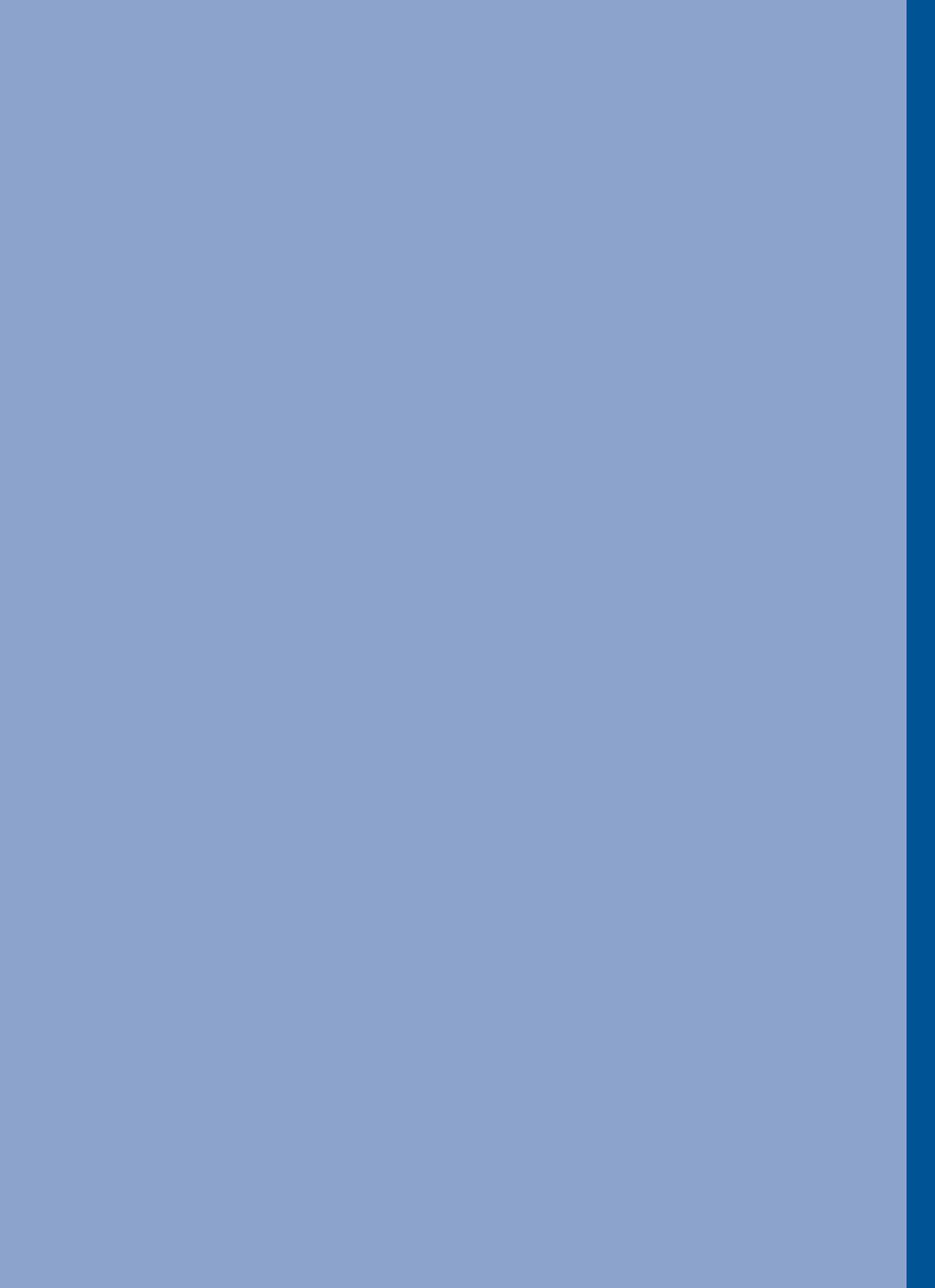
Desweiteren unterscheide ich in diesem Kurs **zwei Arten von Gewinn**:

**Betrieblicher Gewinn.** Der betriebliche Gewinn errechnet sich aus allen Betriebseinnahmen abzüglich der entstandenen Betriebsausgaben. Davon muss der Selbständige dann seine gesamten privaten Ausgaben inklusive Steuern und aller selbstzutragenden Kosten für seine soziale Absicherung bezahlen. Der betriebliche Gewinn kann somit auch als »unternehmerischer Gewinn« bezeichnet werden.

**Privater Gewinn.** Der private Gewinn ist der Betrag, der Dir nach Abzug Deiner sämtlichen privaten Ausgaben, Versicherungen und Steuern vom betrieblichen Gewinn am Ende »noch in der Tasche übrig bleibt«. Der private Gewinn entspricht steuerrechtlich dem Liquiditätsüberschuss in Deiner betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA), die Dein Steuerberater hoffentlich für Dich anfertigt. Eine Liquiditätsunterdeckung bedeutet, dass Du mehr ausgegeben als eingenommen hast. Das heißt: Du hast einen Verlust erwirtschaftet.

Dieser Kurs dient dazu, ein besseres Verständnis für die betriebswirtschaftlichen Themen Deiner Selbständigkeit zu schaffen! Dieser Kurs dient auch dazu, mit Deinem Steuerberater besser sprechen und ihn besser verstehen zu können. Ebenso soll Dir der Kurs ermöglichen, ein besseres Verständnis für Deine betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) zu bekommen, die Dein/e Steuerberater/in Dir vierteljährlich oder jeden Monat zuschickt!

**Eine qualifizierte Steuerberatung ist für Deine Selbständigkeit unumgänglich!** Spare nicht an einer qualifizierten Steuer- und Rechtsberatung. Die Kosten dafür stehen in keinerlei Relation zu den Folgekosten, Mahngebühren und Säumniszuschlägen, die Du unter Umständen zu tragen hast, wenn etwas in Deiner Buchhaltung oder Deiner Einkommensteuererklärung nicht korrekt ist. Abgesehen von dem Ärger und dem zeitlichen Aufwand, den Du unter Umständen hast, um mit den Finanzbehörden wieder auf einen Nenner zu kommen, falls das Kind schon in den Brunnen gefallen ist.





# Geschäftsmodell: Selbständig



*»Man sollte nie so viel zu tun haben,  
dass man zum Nachdenken keine Zeit mehr hat.«*

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

## Märkte und Preisgestaltung

Wenn man 100 Selbständige fragt, was ihre Dienstleistung kostet, bekommt man in der Regel 100 verschiedene Angebote, deren Schwankungsbreite derart groß ist, dass man sich zurecht fragen muss: »Wie kann das sein?«

### **Billiger Fusel oder überteuerter Wein?**

Stundensätze schwanken zwischen 20 € und 300 €, die Tagessätze zwischen 100 € und weit über 2.000 € pro Arbeitstag. Wie ist das möglich? Warum sind die einen so unverschämt teuer und die anderen so unfassbar billig? Sind die Teuren wirklich so unglaublich viel besser als die Konkurrenz? Oder ist es am Ende wie bei einem guten alten Wein: Ab einem Preis von 50 € aufwärts schmecken 90 % der Weinliebhaber keinen wirklichen Unterschied mehr. Aber weil teure Weine und andere hochpreisige Produkte dennoch fleißig gekauft werden, muss doch irgendetwas dran sein. Wie ist es bei Dienstleistern? Sind sie ihren Preis wirklich immer wert? Oder sind die Supersportler unter den Selbständigen einfach nur maßlos und gierig? Wie kann der eine dieselbe Leistung zum Bruchteil des Preises eines anderen anbieten?

Ab einem bestimmten Preis rechtfertigt die reine Qualität eines Produktes keine weiteren Preiserhöhungen mehr, denn betriebswirtschaftlich sind die maximalen Selbstkosten in der Regel schon lange erreicht. Danach bezahlt man für Verarbeitungsqualität, Verwendung hochwertiger Rohstoffe, Tradition, Markennamen, Exklusivität und das Gefühl das wirklich Beste gekauft zu haben, das es auf der Welt gibt. Gewinnmargen von mehreren 1 000 % sind da keine Seltenheit mehr.

Allerdings sinkt die Zahl der potentiellen Käufer rapide auf einen kleinen Kreis exklusiven Klientels ab, die sich diese exorbitanten Summen überhaupt noch leisten können und wollen. Für die ist das Beste aber gerade gut genug und das lassen sie sich auch gerne etwas kosten. So werden zum Teil völlig überzogene Summen für Produkte oder Dienstleistungen bezahlt, die in keinerlei Relation mehr zu dem eigentlichen Gegenwert des Gekauften stehen. Zu zeigen, dass man sich etwas leisten kann, das andere sich nicht leisten können, treibt viele erfolgreiche Menschen an und verstärkt bei vielen Menschen das Selbstwertgefühl.

## Zeig mir, was Du hast ...

Im alltäglichen Konkurrenzkampf vergleicht sich jeder mit jedem und sobald der Nachbar das größere Auto fährt, muss nachgezogen werden. »Zeig mir was Du hast und ich sage Dir, was für ein toller Hecht Du bist!«

Obwohl die eine Firma ein Produkt völlig überteuert auf den Markt bringt, rennen die Kunden ihr den Laden ein, während die andere Firma, deren Produkt nur ein Bruchteil des Konkurrenzproduktes kostet, sogar noch Rabatt geben muss, damit es sich überhaupt verkauft. Man muss sich fragen: Ist das eine Produkt wirklich so viel schlechter als das andere?

In der Preisgestaltung spielt heutzutage viel Psychologie mit. Auch das Kaufverhalten der Menschen ist in zahlreichen Studien inzwischen ausreichend erforscht und die Werbung und Heerscharen von Marketingstrategen machen sich diese Erkenntnisse zu nutze. Wie entsteht aber nun ein Preis für ein konkretes Produkt oder für eine konkrete Dienstleistung? Was kostet ein Tag oder eine Stunde Deines alltäglichen Lebens? Ich habe diese Frage bereits für mich und für meine weitere Zukunft beantwortet.



## Kunst oder Kommerz

Was würde es mich kosten, wenn ich Dich bitten würde, das Deckengewölbe der sixtinischen Kapelle zu bemalen? Diese Frage hätte Michelangelo damals sicher auch nicht spontan beantworten können. Abgesehen von der Frage, wie lange er für die gesamten Arbeiten voraussichtlich brauchen würde. Allerdings ist die Antwort auf diese Frage sowohl aus der Sicht von Michelangelo als auch aus der des Bauherrns vor Arbeitsbeginn extrem wichtig, denn der Bauherr musste auf der einen Seite vor der Beauftragung einschätzen können, ob **er sich so einen Auftrag überhaupt leisten kann** und Michelangelo sollte auf der anderen Seite am Ende – außer einer tollen Referenz – auch finanziell etwas davon haben. Ich stelle diese Frage auch immer den Teilnehmern der Live-Seminare und jedes Mal antwortet mindestens einer der Teilnehmer:

1.000.000€

Wieso genau eine Million – und nicht zwei oder 7,5 Millionen? Weil keiner eine ausgearbeitete Kalkulation parat hat und alle einfach nur eine pauschale Summe schätzen. Dabei ist eine Million heute gar nicht mehr so viel. Ich würde sogar schätzen, dass eine Million für die Ausgestaltung der Sixtinischen Kapelle heute bei Weitem nicht mehr ausreicht. Michelangelo würde mit ziemlicher Sicherheit am Ende aus eigener Tasche draufzahlen oder nachverhandeln müssen, um seine Arbeit fertigstellen zu können. **Zum Vergleich:** Die Kosten für den Wiederaufbau und die Restauration der durch Bomben im Zweiten Weltkrieg zerstörten Frauenkirche in Dresden werden auf deren Internetseite (*Quelle: [www.frauenkirche-dresden.de/bauwerksdaten](http://www.frauenkirche-dresden.de/bauwerksdaten)*) mit folgender Summe beziffert:

182.600.000€

Wie hätte Michelangelo dieses Problem am sinnvollsten gelöst? Einfach mal anfangen? Oder dieses **einmalige Referenzprojekt** ablehnen? Nein! Bloß nicht! So eine Chance wäre wahrscheinlich nie wieder gekommen! Lieber nichts daran verdienen! Danach würde er sich die Aufträge aussuchen können! Wäre es allerdings schief gegangen, hätte er sich sicher einen anderen Beruf suchen müssen.

## Produkt oder künstlerisches Werk

Bei einer Ware – beispielsweise einem Auto – ist eine Berechnung der Kosten für die Meisten noch relativ leicht nachvollziehbar. Aber bei einem Kunstwerk wie dem Deckengewölbe von Michelangelo ist das jedoch sehr viel schwieriger:

Man kann daher entweder **die reinen Herstellungskosten errechnen** oder **den künstlerischen Wert** dieses beeindruckenden Werkes »schätzen«. Weil ein Gemälde neben den reinen Herstellungskosten allerdings immer auch noch einen künstlerischen und ideellen Wert für den Käufer, den Interessenten oder den Kunden hat, ist eine künstlerische Kalkulation des »Wertes« auf Basis der reinen Herstellungskosten und der erbrachten Arbeits- bzw. Lebenszeit faktisch nicht möglich und basiert einzig und allein auf Schätzungen und dem Wert, den jemand »freiwillig« bereit ist, dafür zu bezahlen.

Um darauf eine akzeptable Antwort zu finden, würde sich Michelangelo am sinnvollsten hinsetzen, den künstlerischen Wert seiner Arbeit ignorieren und **nur die reinen Kosten schätzen und zusammenzählen**. Er würde sich überlegen: Wie viel Material, Farbe und Pinsel werde ich für die 250 qm Fläche des Deckengewölbes voraussichtlich brauchen? Wie viele Gerüste werde ich aufbauen lassen müssen? Wie lange brauche ich, um 1 qm Fläche farbig auszumalen? Wie lange werde ich brauchen, um die Entwürfe fertig zu stellen? Wie viel Papier werde ich verkritzeln? Wie viele Helfer werde ich engagieren müssen? Wie viel kosten die Lebensmittel, die meine Helfer und ich in den 4 Jahren essen und trinken werden? Wie viel kostet die monatliche Miete für die Schlafräume? Wie viel will ich selbst an diesem Auftrag verdienen? Wie hoch soll der Monatslohn meiner Helfer sein? Und so weiter und so weiter. Am Ende käme eine durchaus stattliche Summe zusammen – **nur** für die reine Herstellung des Gemäldes und die Erbringung seiner Dienstleistung. Wie hoch ist nun aber der ideelle bzw. künstlerische Wert?

$$\text{Preis} = \text{Selbstkosten} + \text{Gewinnaufschlag}$$

Betriebswirtschaftlich gesehen entsteht der Preis durch die Summe der Selbstkosten plus einem Gewinnaufschlag. Vereinfacht gesagt heißt das: Der Verkaufspreis ist höher als der Einkaufspreis oder die Selbstkosten. Oder besser gesagt: der Verkaufspreis pro Einheit **sollte immer** höher sein als deren Einkaufspreis.

## Künstler oder Unternehmer

Du kennst sicher die Startup-Sendung im Fernsehen »Die Höhle der Löwen«? Wenn die Investoren bei der Vorstellung der oft pfiffigen Ideen oder Produkte erfahren, dass die Herstellungskosten weit mehr als die Hälfte des Verkaufspreises betragen und damit nur eine sehr geringe Gewinnmarge vorhanden ist oder für den Verkaufspreis ein Vielfaches der Produktionskosten angesetzt wird, dann geben sie dem Produkt – einer Dienstleistung oder einer Ware – **keine Marktchancen**. Die Chance für ein finanzielles Engagement der Investoren ist umso größer, je überzeugender und realistischer der mit Zahlen untermauerte Businessplan der Startup-Gründer ist. Von dieser Sendung kannst Du für Deine finanzielle Kalkulation und das Marketing Einiges lernen.

Nur wenn Michelangelo mehr verlangen kann als ihn die reine Herstellung tatsächlich kosten wird, dann erwirtschaftet er einen Gewinn, von dem er selbst leben kann. Das gilt nicht nur für Michelangelo, das gilt für jeden selbständigen Unternehmer auf der Welt:

*Ist der Verkaufspreis pro Einheit  
höher als der Einkaufspreis,  
erwirtschaftet der Unternehmer einen Gewinn.*

Ist der Verkaufspreis pro Einheit jedoch niedriger als der Einkaufspreis, macht der Unternehmer Verlust und wird über kurz oder lang »**seinen Laden dicht machen**« müssen, wenn er nicht in absehbarer Zeit wieder Gewinne erwirtschaftet. Dieser Zusammenhang ist bei Produkten und Sachwaren jedem völlig klar, der täglich seine Lebensmittel einkaufen muss. Beim Friseur, beim Fliesenleger oder allgemein bei Dienstleistungen sieht das Ganze aber völlig anders aus:

Da wird auch ein günstiger Haarschnitt für 20 € oder ein Stundensatz von 50 € – ohne Anfahrt – vereinzelt als »maßlos überteuert« empfunden, obwohl der Preis für den Erbringer der Dienstleistung in Wahrheit kaum noch Gewinn abwirft – wenn man genau nachrechnet. Festangestellte haben oft wenig Verständnis für das Honorar der Dienstleister weil sie es automatisch mit ihrem eigenen Monatslohn vergleichen, der allerdings einer völlig anderen Berechnung unterliegt.

*Ist der Verkaufspreis pro Zeiteinheit höher  
als die Kosten für die Erbringung der Dienstleistung,  
erwirtschaftet der Dienstleister einen Gewinn.*

Auch der Dienstleister muss sein Geschäft nach mehreren schlechten Jahren aufgeben, solange er ständig mehr aufgewendet hat, um seine Arbeit zu erbringen, als er damit verdienen konnte – und somit ebenfalls Verlust gemacht hat. Dann kommt meistens ein Neuer, der sein Glück versucht und meint, es besser zu können. Manchmal klappt es, oft aber auch nicht. Zudem kommen bei Ladengeschäften mit Verkaufsräumen noch viele Faktoren hinzu, die einen kreativen Selbständigen unter Umständen erst einmal nicht so stark betreffen: Die Lage des Geschäfts, die Zahl der Mitarbeiter, die Höhe der monatlichen Fixkosten für Ladenmiete und Materialkosten etc. Dennoch gelten einige Gesetze auch für Kreative, denn beide haben eine Gemeinsamkeit: **Sie sind selbständig.**

*»Mein Beruf ist doch damit nicht vergleichbar! Ich habe weder einen Laden, noch habe ich Angestellte, produziere Autos oder handle mit Teppichen! Ich liebe meinen Job! Ich bin kreativ! Meine Kunden buchen mich für meine Arbeit und bezahlen mich immer angemessen!«*

#### **Freie Berufe**

Auch Übersetzer, Rechtsanwälte, Steuerberater, Ärzte, Physiotherapeuten, Masseure, Hebammen, Sachverständige, Architekten und viele mehr zählen zu den freien Berufen, sind **selbständig** und müssen **unternehmerisch kalkulieren!**

Am Ende holt viele Selbständige jedes Jahr wieder die gleiche Erkenntnis ein:

*»Ich habe so viel gearbeitet und wirklich gut verdient! Wo ist das verdammte Geld? Warum ist jetzt am Ende des Jahres davon nichts übrig? Ich habe so sparsam gelebt und fahre keinen Porsche!«*

*Bist Du bereit, die Antwort herauszufinden?*

## Meine Selbstkosten und ich

Um herauszufinden, wie die genaue Lage bei Dir ist, müssen wir als Erstes der Frage nachgehen, wie viel Dich ein Tag Deines Lebens kostet und wie hoch Deine Selbstkosten – auch monatliche Fixkosten genannt – wirklich sind! Viele Selbständige haben eine **ungefähre Ahnung**, wie viel Geld sie jeden Monat zum Leben brauchen. Die Meisten wissen es allerdings nicht bzw. bei weiterer Nachfrage »ehrlich gesagt **nicht genau**«.

Weißt Du auf Anhieb, wie hoch Deine wirklichen privaten Selbstkosten sind? Wenn ja, dann trage die Zahl spontan hier in das folgende Kästchen ein! Wenn nein, dann schätze einfach mal:

pro Monat

### Geld stinkt nicht – oder doch?

Stell' Dir vor, Du könntest aus gesundheitlichen Gründen jedes Jahr nur zwei Tage arbeiten. Die Miete Deiner Wohnung kostet jeden Monat 1.000 €. Wieviel müsstest Du an jedem der zwei Tage verdienen, damit Du davon Deine Miete ein ganzes Jahr bezahlen kannst? Richtig:

*6.000€ pro Tag (zzgl. 19% MwSt = 7.140€)*

Und, wie gut hast Du oben geschätzt hast? Ich gebe zu, die Ermittlung Deiner wahren privaten Selbstkosten ist der unangenehmste Teil an diesem Workshop. Zum Einen, weil es nervt, sich mit blöden Zahlen und Finanzen zu beschäftigen, zum Anderen, weil es Dir aber die Augen öffnet, für was Du jeden Monat Dein hart verdientes Geld am Ende aus gibst. Da es sich bekanntlich mehr lohnt, über sein Geld nachzudenken als dafür zu arbeiten, ist die allerschlimmste Erkenntnis allerdings nicht, wofür Du jeden Monat Geld aus gibst, sondern die Tatsache, **dass sich die Meisten überhaupt nicht mit ihren Finanzen beschäftigen.**

»Wieso auch? Irgendwie reicht es ja doch immer? Und wenn es mal eng wird, dann spare ich halt oder leihe mir kurzfristig was!«

Sich mit Geld zu beschäftigen hat für viele komischerweise immer einen negativen Beigeschmack. Oft ist die Vorstellung von Geld auch mit negativen Gefühlen besetzt. Es stimmt, dass man mit viel Geld sehr viel Schaden und Leid auf Kosten anderer Menschen verursachen kann. Aber Geld per se ist nichts Schlechtes. Außerdem leben wir aktuell in einem Wirtschaftssystem, **in dem Geld eine wichtige Rolle** für jeden von uns spielt. Sich also vernünftig mit seinen eigenen Zahlen zu beschäftigen und einen Überblick zu haben, ist moralisch völlig in Ordnung. Für Unternehmer und Solo-Selbständige wie Dich und mich, ist es jedoch **überlebenswichtig!**

### Aufgabe 1



Frage Dich selbst einmal, was Geld für Dich bedeutet? Notiere 60 Sekunden lang in der folgenden Liste oder auf einem leeren Blatt Papier alles, was Dir spontan zu Geld einfällt und was es für Dich bedeutet.

*Geld bedeutet für mich:*

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

# Exkurs: Grundlagen der Selbständigkeit

Bevor wir uns auf Deine Geschäftszahlen stürzen, möchte ich mit Dir noch ein bisschen über selbstbestimmtes Arbeiten, Freiberuflichkeit, sein eigener Chef zu sein und Unternehmertum im Allgemeinen sprechen. Warum? **Weil Du als Selbständiger** – finanziell gesehen – in erster Linie **ein Unternehmer bist!**

## Auch der eigene Chef hat Pflichten

Selbstbestimmt zu arbeiten und sein eigener Chef zu sein, davon träumen viele und die Vorstellung hat auch ihre Reize. Vielleicht hast Du Dich gerade deshalb selbständig gemacht, weil Du gerne Dein eigener Chef sein willst. Weil Du selbst entscheiden möchtest, welche Jobs Du machst und weil Du gerne unabhängiger leben möchtest. Jeder Unternehmer hat neben sozialen Verpflichtungen gegenüber seinen Mitarbeitern allerdings auch noch unternehmerische Verpflichtungen **gegenüber seinem Geschäftsmodell**. Das klingt im ersten Moment etwas seltsam, heißt vereinfacht gesagt aber Folgendes:

Er muss rechtzeitig die richtigen Entscheidungen treffen, damit seine Firma nicht bankrott geht oder schließen muss. Anders herum gesagt: Er muss jederzeit dafür sorgen, dass sein Geschäft floriert und er jeden Monat **und auch in Zukunft** davon leben kann. Da er als Chef selbst keinen Chef mehr hat, der ihm jeden Monat pünktlich sein Gehalt überweist, muss er sich permanent darum kümmern, dass die Firma so viel Geld abwirft, damit er sein Leben davon bestreiten kann – **nachdem er vorher alle seine Mitarbeiter und seine Ausgaben bezahlt hat**.

Würde die Firma keinen Gewinn erwirtschaften, würde der Unternehmer im Gegensatz zu seinen Angestellten als Einziger kein Geld verdienen und müsste sogar noch Geld einzahlen, um eventuell täglich entstehende Verluste auszugleichen. Und folglich: Wenn der Unternehmer seine Mitarbeiter nicht mehr bezahlen kann, wird er sie verlieren oder entlassen müssen. Das wiederum führt

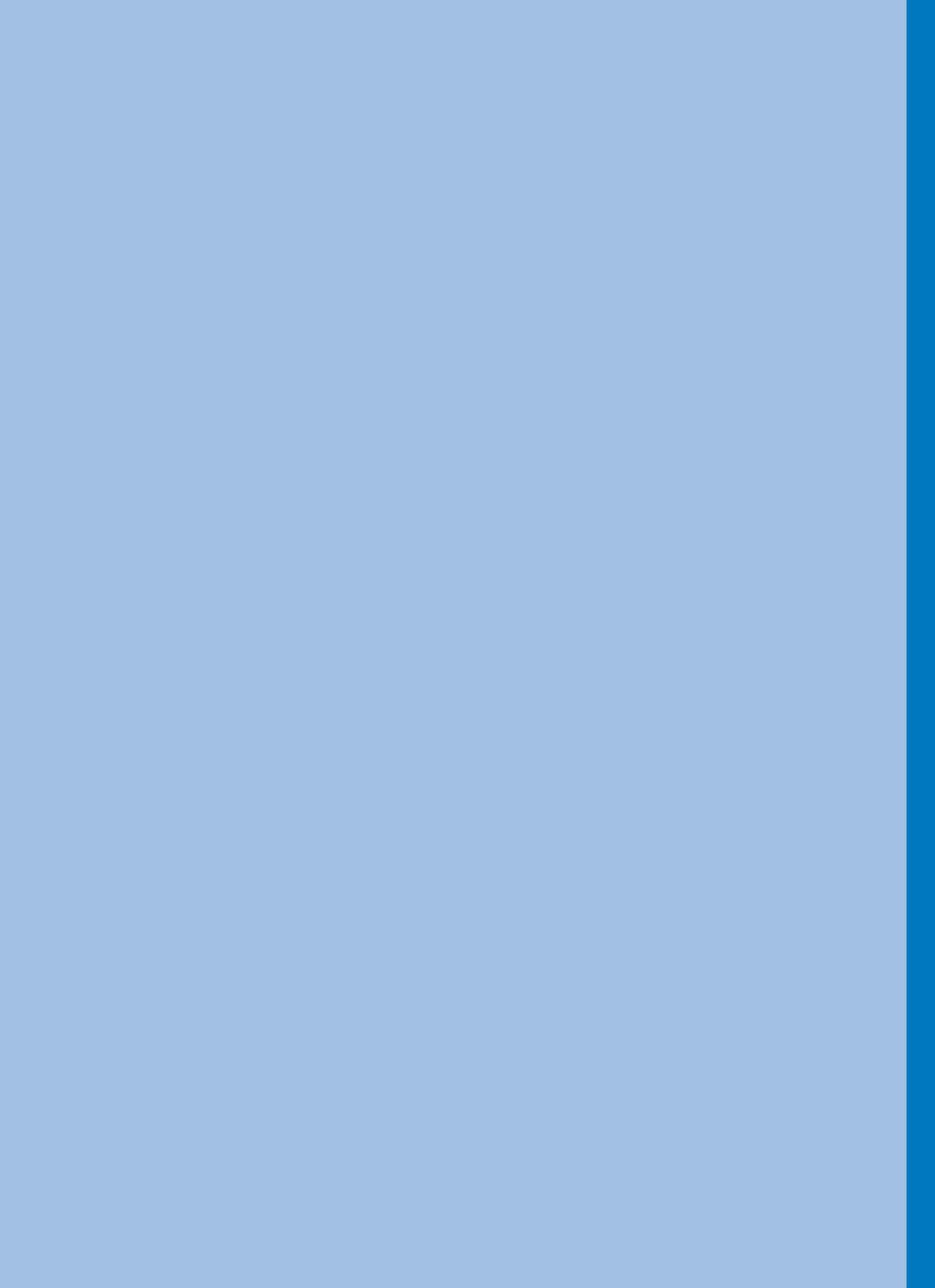
dazu, dass der Chef alleine die Firma nicht mehr weiterführen kann. Die Firma muss geschlossen werden. Aus und vorbei. Wenn der Unternehmer die Insolvenz gesetzeskonform abwickelt, hat er – mit viel Glück – am Ende nicht auch noch einen riesigen Schuldenberg abzahlen. Und das wäre nicht leicht, ohne dabei Arbeit zu haben und ein regelmäßiges Gehalt zu beziehen. **Jeder Unternehmer muss bzw. sollte daher zwingend einige grundlegende Punkte beachten**, um seinen Laden nicht im nächsten oder übernächsten Jahr wieder zusperren zu müssen und sich wieder anstellen zu lassen.

Als »Solo-Selbständiger« oder Einzelunternehmer bist Du jetzt zwar Dein eigener Chef, aber Du bist auch wie jeder Firmenchef **zugleich Unternehmer Deines eigenen Unternehmens**. Das heißt:

- Du musst dafür sorgen, dass Du heute **und auch noch in 10 oder 30 Jahren** davon leben kannst!
- Du musst dafür sorgen, dass Dein Geschäft **keine Schulden** macht **und regelmäßige Gewinne erwirtschaftet** – um zum Beispiel davon neue Arbeitsgeräte und Hardware kaufen und Reparaturen bezahlen zu können!
- Du musst **neben Deiner täglichen Arbeit** zusätzlich auch noch die Arbeit Deines Chefs machen, denn der bist ja jetzt ebenfalls Du!

Ich weiß, Dein eigener Chef zu sein klingt auf den ersten Blick ziemlich toll! Aber es bedeutet auch **eine große Portion mehr Anstrengung**, um erfolgreich zu sein anstatt im bequemen Sessel einer Festanstellung zu sitzen – mit betrieblicher Altersvorsorge, Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, Urlaubsanspruch, uvm.

Falls das für Dich vollkommen neu klingt: Keine Angst! In den folgenden Kapiteln werden wir gemeinsam nacheinander Deine wichtigsten unternehmerischen Pflichten überprüfen, und schauen wie gut Du bereits aufgestellt bist – und wo Du eventuell noch nachbessern musst. Wahrscheinlich musst Du dazu einige Zahlen aus Deiner Steuererklärung und Deiner Buchhaltung neu zusammensuchen. Du wirst aber auch eine ganze Reihe neuer Zahlen errechnen und aufschlussreiche Daten über Dein Geschäftsmodell erhalten. Dadurch wirst Du mehr Kontrolle über Deine Selbständigkeit bekommen und sofort merken, ab wann Du ein gutes Geschäft machst und etwas daran verdienst oder ab wann Du unter Umständen am Ende sogar aus eigener Tasche draufzahlst.



# 2

## Monatliche Selbstkosten



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

Stefan Weiß (selbständiger Unternehmer)

## Kosten und Aufwand analysieren

Um einen höheren Tagessatz oder Stundensatz durchzusetzen, musst Du als Erstes Deinen individuellen Marktpreis kennen, um zu merken, wann Du bei Verhandlungen ein gutes oder ein schlechtes »Geschäft« machst und **Du am Ende draufzahlst**. Dazu ermitteln wir als Erstes Deine monatlichen Selbstkosten.

### Monatliche Selbstkosten

Mit »monatlichen Selbstkosten« meine ich hier Deine monatlichen betrieblichen Fixkosten, die der Betrieb Deiner Selbständigkeit verursacht plus Deine monatlichen privaten Fixkosten, die Du zur Aufrechterhaltung Deines Lebensunterhaltes benötigst. Steuerlich korrekt setzt sich der Verdienst eines Selbständigen wie folgt zusammen:

|       |   |
|-------|---|
|       | <b>Betriebseinnahmen netto</b>                                  |
|       | (Verkaufspreis Tagessatz / Stundensatz netto ohne Umsatzsteuer) |
| -     | <b>Betriebsausgaben netto</b>                                   |
| <hr/> |   |
| =     | <b>Betrieblicher Gewinn</b>                                     |

Der Betriebliche Gewinn wird vom Finanzamt zur Berechnung der Einkommenssteuer herangezogen und nach Abzug der Einkommensteuer muss der Selbständige von dem verbleibenden Rest seine individuellen vollen selbstzutragenden Kosten zu seiner sozialen Absicherung (**KV, AV, PV, RV**) abziehen. Ein Selbständiger muss im Gegensatz zu einem Angestellten **sowohl den Arbeitnehmer- als auch den Arbeitgeberanteil** selbst tragen, es sei denn, er erhält Zuschüsse wie z. B. durch die KSK – die dann seine Arbeitgeberanteile übernimmt.

Nach Abzug all dieser Kosten inklusive der Steuer verbleibt ein Restbetrag, der dann unter monatlicher Betrachtung »in etwa« dem Netto-Lohn eines Festangestellten entspricht. **Erst davon** kannst Du dann Deine restlichen privaten Fixkosten wie z. B. Miete, Lebenshaltungskosten usw. bezahlen.

**Betrieblicher Gewinn**

– **Private Fixkosten** (inkl. aller Versicherungen und Steuern)

---

= **Liquiditätsüberschuss**

Der **Liquiditätsüberschuss** ist das Geld, dass Dir – **nachdem Du alles bezahlt hast** – am Ende des Jahres in der Tasche übrig bleibt und das Du – theoretisch gesehen – für alles auf den Kopf hauen kannst, worauf Du Lust hast. Sinnvollerweise sparst Du einen Teil, bevor Du die nächste Weltreise buchst, Dein neues Auto kaufst oder teure Geschenke für Deine Familie bestellst. Falls Du Kinder hast, kannst Du dieses Geld zum Beispiel auch für deren spätere Ausbildung, ihr Studium oder den Führerschein zurücklegen.

Falls Du mehr aus gibst als Du einnimmst, erhältst Du am Ende statt einem Liquiditätsüberschuss eine **Liquiditätsunterdeckung** und Du hast mit Deiner Selbständigkeit **Verlust** gemacht. In anderen Worten: **Du hast Dich – obwohl Du gearbeitet hast – privat verschuldet.**

**Verkaufspreis pro Einheit** (Tag / Stunde)

– **Selbstkosten pro Einheit** (Tag / Stunde)

---

= **Gewinn**

Deine Steuerberatung erfasst in der Regel alle vorgelegten Daten und fasst alles in Deiner **Betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA)** zusammen. Falls Du bereits regelmäßig eine BWA von Deiner Steuerberatung erhältst, dann schau sie Dir bitte unbedingt genauer an!

An den Ausgaben für eine qualifizierte Steuerberatung solltest Du als Selbständige/r nicht sparen! Das Steuerrecht ist leider nicht so einfach, dass jeder seine Steuererklärung ohne Ausbildung selbst machen kann. Für Angestellte gibt es bereits sehr gute Computerprogramme, aber **für eine Selbständigkeit brauchst Du unbedingt fachkundige Hilfe!**

**Fixkosten** oder »fixe Kosten« sind wiederkehrende Ausgaben, die jeden Monat oder **in regelmäßigen Abständen** – jährlich oder vierteljährlich – entstehen. Deine privaten Fixkosten setzen sich zusammen aus Deinen monatlichen Ausgaben für Deine Lebenshaltung – z. B. Miete, Strom, Telefon, Essen, uvm. – sowie Deinen Ausgaben für Deine privaten Risikoabsicherungen, Deine Altersvorsorge und verschiedene Rücklagen.

Betriebliche Fixkosten werden steuerrechtlich gerne auch als »betrieblich veranlasste Ausgaben« bzw. »Betriebsausgaben« bezeichnet. Betriebliche Ausgaben sind im Normalfall nicht zu vermeiden, so dass sie als Erste zunächst die Betriebseinnahmen mindern. **Erst vom verbleibenden betrieblichen Gewinn kannst Du Deine privaten Fixkosten bezahlen!**

### **Ich unterteile meine privaten Fixkosten gerne in folgende Kategorien:**

- Wohnen
- Kommunikation und Information
- Mobilität
- Lebenshaltung
- Freizeit und Vergnügen
- Familie
- Private Versicherungen (insbesondere Krankenversicherung)
- monatliche Beiträge zur Ansparung von Rücklagen und der Altersvorsorge
- sonstige regelmäßig wiederkehrende Ausgaben

Als selbständiger Unternehmer hast Du zudem noch **Betriebsausgaben**, die zur **Aufrechterhaltung und zur Erweiterung** Deines Unternehmens dienen. Diese Ausgaben nennen wir »Deine betrieblichen Fixkosten« und haben buchhalterisch erst einmal **nichts mit Deinen privaten Ausgaben** zu tun! Aus diesem Grund solltest Du neben Deinem Privatkonto unbedingt auch ein separates Geschäftskonto haben, von dem Du alle betrieblich veranlassten Ausgaben bezahlst! Wenn Du also noch kein Geschäftskonto besitzt, dann lege Dir umgehend eines an! Eine strikte Trennung hilft – neben Deiner Buchhaltung – auch Deiner Steuerberatung, wenn es um die Erstellung Deiner BWA geht.

**Betriebliche Ausgaben sind zum Beispiel:**

- Büromiete
- Ausgaben für Fuhrpark
- Ausgaben für Mitarbeiter (Angestellte und Sub-Unternehmer)
- Ausgaben für Anschaffungen von Inventar
- Ausgaben für Büromaterial und Arbeitsmittel
- Ausgaben für Jobakquise (Telefon, Internet, Flyer, Visitenkarten)
- Ausgaben für Aus- und Weiterbildung, Fachliteratur
- Betriebliche Versicherungen
- Ansparungen von Rücklagen
- Ansparungen für zukünftige Investitionen
- Ausgaben für Buchhaltung, Steuerberatung, Rechtsanwalt uvm.

**Zusätzliche (gesetzlich vorgeschriebene) Ausgaben für die Steuer:**

- Einkommensteuer (entspricht bei Selbständigen der Lohnsteuer von Angestellten)
- Gewerbesteuer (bei Gewerbetreibenden)
- Körperschaftsteuer (z. B. bei GmbHs, KGs, AGs)

Die Gewerbesteuer wird bei der Einkommensteuer angerechnet (nicht bei Kapitalgesellschaften). Bei Gemeinden bis zu einem Hebesatz von **400 %** entsteht dem Steuerpflichtigen keine Mehrbelastung.

Bei Selbständigen vermischen sich die betrieblichen Ausgaben oft stark mit den privaten Ausgaben und lassen sich zum Teil auch gegenseitig miteinander verrechnen. Deine Steuerberatung erklärt Dir gerne, welche Ausgaben das in Deinem Fall sind. Dass es aber weiterhin zwei absolut getrennte Bereiche – sowohl buchhalterisch als auch kalkulatorisch – sein müssen, **ist den meisten Selbständigen nicht wirklich bewusst**. Deshalb fällt den Meisten auch nicht auf, dass ihr Geschäft über Jahre hinweg stagniert oder gar schleichend immer einen kleinen kaum spürbaren Verlust produziert. Diesen leichten aber ständigen Verlust nennt man betriebswirtschaftlich einen »**negativen Cashflow**«.

Das ist dann der Punkt, an dem Du eines Abends mit Deiner jährlichen Renteninformation alleine an der Bar sitzt und Dich fragst:

*»Ich arbeite und arbeite wie ein Irrer und meine Aufträge laufen wirklich gut, aber irgendwie bleibt davon am Ende des Jahres nie etwas übrig ...? Wie soll ich in ein paar Jahren davon meine Rente bestreiten? Das reicht doch heute schon nicht für ein sparsames Leben!«*

Wenn Du Dich das schon einmal oder mehrmals gefragt hast, dann ist es **höchste Zeit** für Dich zu handeln, denn Dein Geschäftsmodell ist langfristig **nicht tragfähig!** Du machst entweder keinen Gewinn oder sogar Verlust.

## Auch der längste Weg beginnt mit dem ersten Schritt

Den ersten Schritt in die richtige Richtung hast Du bereits gemacht: Du hast dieses Buch gekauft und bis hierher gelesen! Wenn Du bist zum Ende durchhältst, wirst Du die wichtigsten Grundlagen gelernt haben, um ab sofort Deine Geschäftszahlen besser im Griff zu haben und erfolgreich eine selbständige Tätigkeit ausüben zu können. Ich verspreche Dir, dass es nicht immer angenehm werden wird. Aber keine Angst! Am Ende wirst Du daraus wichtige Erkenntnisse über Deine Selbständigkeit gewinnen und endlich einen klaren Blick auf die Dinge bekommen, die Du ändern kannst und solltest, wenn Du Dich entscheidest, diesen Weg zu gehen.

### Aufgabe 2



Multipliziere Deine **geschätzten monatlichen Ausgaben**, die Du in Kapitel 1 auf Seite 20 in das Kästchen eingetragen hast mit 12. Als Ergebnis erhältst Du die Gesamtsumme, die Du jedes Jahr verdienen musst, damit Du mit Deinem jetzigen Lebensstandard am Ende des Jahres **nicht ins Minus kommst**. Trage die geschätzte Jahressumme in das folgende Kästchen ein:

---

€

pro Monat  $\times$  12 = pro Jahr

**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:

$$\begin{array}{ccc}
 \boxed{\phantom{00000}} \text{ €} & : & \boxed{\phantom{00000}} \text{ €} = \boxed{\phantom{00000}} \\
 \text{gesch. Jahressumme} & & \text{Tagessatz} & & \text{Tage zu arbeiten}
 \end{array}$$

**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:

$$\begin{array}{ccc}
 \boxed{\phantom{00000}} \text{ €} & : & \boxed{\phantom{00000}} \text{ €} = \boxed{\phantom{00000}} \\
 \text{gesch. Jahressumme} & & \text{Stundensatz} & & \text{Stunden zu arbeiten}
 \end{array}$$
  

$$\begin{array}{ccc}
 \boxed{\phantom{00000}} & : 8 \text{ h / Tag} = & \boxed{\phantom{00000}} \\
 \text{Stunden zu arbeiten} & & \text{Tage zu arbeiten}
 \end{array}$$

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

# Private Ausgaben

Fangen wir an, gemeinsam Deinen **wirklichen Tagessatz bzw. Stundensatz** und Deine **korrekte Auslastungsplanung** zu machen! Als Erstes überprüfen wir, ob Du mit Deiner Schätzung richtig liegst:

## Aufgabe 3



Hole jetzt Deine Kontoauszüge und durchforste sie nach so vielen wiederkehrende Positionen wie möglich, die **regelmäßig jeden Monat** von Deinem Konto abgebucht werden. Trage die Werte in die Tabelle 1-R (Private Ausgaben, Rechnungssteller) auf Seite 35 ein. Diese regelmäßig wiederkehrenden Ausgaben sind Deine sogenannten »monatlichen privaten Fixkosten«.

Falls Du Dich damit schwer tust, habe ich Dir hier einige private Ausgaben nach Kategorien aufgelistet, nach denen Du in Deinen Kontoauszüge suchen kannst:

### Wohnen

- Miete (Kalt)
- Kredite für Wohneigentum (monatlicher Kapitaldienst = Zins + Tilgung)
- Wohnnebenkosten (Strom, Wasser, Heizung, Müllgebühren, Hausmeister)

### Kommunikation und Information

- Handyvertrag, Telefon und Internet
- Rundfunkbeitrag (GEZ)
- Abonnements von Zeitschriften und Zeitungen

### Mobilität

- Monatskarten für den öffentlichen Nahverkehr
- Benzinkosten
- Fahrkarten, Zug- und Flugtickets, Parkkosten
- KFZ-Steuer und KFZ-Versicherung

- jährliche Inspektionen, Kundendienst und Reparaturen
- Leasingraten und Autokredite
- Mitgliedsbeiträge für den ADAC, Car sharing o. ä.

Manche Ausgaben, wie z.B. Versicherungen, werden meist jährlich abgebucht, so dass Du für die Erfassung der korrekten monatlichen Ausgaben die Jahressumme jeweils **durch 12** teilen musst. Trage das Ergebnis dann in die Monatsspalte ein. Vierteljährliche Abbuchungen, wie z.B. der öffentlich rechtliche Rundfunkbeitrag oder Grundsteuern, teilst Du folglich **durch 3**.

### Lebenshaltung

- Lebensmittel, um Essen selbst zu kochen
- Ausgaben für Essen, Trinken (Restaurants, Cafés, Bars etc.)
- Kleidung
- tägliche Suchtmittel (z. B. Zigaretten, Alkohol, Kaffee, Eis usw.)
- Haushaltswaren (Putzmittel, Mülltüten, Klopapier usw.)
- Produkte für Hygiene und Körperpflege (Zahnpasta, Cremes, Makeup, etc.)

### Freizeit und Vergnügen

- Ausgehen, Party, Getränke, Eintritte in Clubs, Spaß haben
- Kino, Theater, Kulturveranstaltungen
- Sonstige Hobbies (z. B. Musik, sportliche Aktivitäten)

### Familie

- Geschenke für Familie und Freunde (Geburtstag, Weihnachten usw.)
- Kinderbetreuung und Kindergartenplatz
- Aktivitäten und Hobbies der Kinder
- Kosten für Schule, Nachhilfe, Ausflüge
- Kosten für Urlaube
- Futter und Arztkosten für Haustiere

## **Private Versicherungen**

- Haftpflichtversicherung
- Hausratversicherung
- private Krankenzusatzversicherung
- Unfallversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- (Kapital-) Lebensversicherungen
- Rechtsschutzversicherung

## **Rechnungssteller**

- Private oder freiwillige gesetzliche Krankenversicherung
- Private oder freiwillige gesetzliche Pflegeversicherung
- Private Rentenversicherung
- Private Arbeitslosenversicherung

**Tipp:** Lastschriftabbuchungen lassen sich leicht zuordnen. Falls Du regelmäßig Bargeld abhebst und davon Positionen der folgenden Tabelle bar bezahlst, solltest Du anfangen, ein Haushaltsbüchlein zu führen und notieren, was Du von Deinem abgehobenen Bargeld bezahlst! So kannst Du nach 3 Monaten auswerten, welche regelmäßigen Ausgaben Du in welcher Höhe bar bezahlst und wieviel Geld Du dafür jeden Monat durchschnittlich am Automaten abhebst.

## **Ansparung zum Vermögensaufbau und zur Altersvorsorge**

- monatliche Sparpläne (langfristig und mittelfristig)
- Aktiensparpläne und Fondssparpläne
- monatliche Sparbeträge auf ein Tagesgeldkonto
- Bausparverträge

## **Sonstige regelmäßig wiederkehrende Ausgaben**

- regelmäßige Bargeldabhebungen am Geldautomaten
- unerfasste Barausgaben für Bäcker, Eis oder diverse Spontankäufe

Tabelle 1-R Private Ausgaben, Rechnungssteller

| Ausgabenkategorie                   | Betrag monatlich<br>(: 12) | Betrag jährlich<br>(× 12) |
|-------------------------------------|----------------------------|---------------------------|
| <b>WOHNEN</b>                       |                            |                           |
| Kaltmiete                           | €                          | €                         |
| Wohnnebenkosten                     | €                          | €                         |
| Heizkosten                          | €                          | €                         |
| Strom                               | €                          | €                         |
| Kreditrate (inkl. Zins und Tilgung) | €                          | €                         |
| <b>KOMMUNIKATION / INFORMATION</b>  |                            |                           |
| Telefon, Internet                   | €                          | €                         |
| Handyvertrag                        | €                          | €                         |
| Rundfunk- u. Fernsehgebühren, Kabel | €                          | €                         |
| Vereinsbeiträge                     | €                          | €                         |
| Zeitungen, Abos                     | €                          | €                         |
| <b>MOBILITÄT</b>                    |                            |                           |
| Kfz-Steuer                          | €                          | €                         |
| Inspektionen, Reparaturen           | €                          | €                         |
| ADAC, Car Sharing, Stadtauto        | €                          | €                         |
| Leasingraten, Autokredit            | €                          | €                         |
| Regelmäßige Fahrtkosten, ÖNV        | €                          | €                         |
| <b>LEBENSHALTUNG</b>                |                            |                           |
| Lebensmittel                        | €                          | €                         |
| Bar- und Restaurantbesuche          | €                          | €                         |
| Kleidung                            | €                          | €                         |

| Ausgabenkategorie                         | Betrag monatlich<br>(: 12) | Betrag jährlich<br>(× 12) |
|---|----------------------------|---------------------------|
| Tägliche Suchtmittel                      | €                          | €                         |
| Haushaltswaren                            | €                          | €                         |
| Körperpflege und Hygieneprodukte          | €                          | €                         |
| Bargeld ohne genaue Zuordnung             | €                          | €                         |
| <b>FREIZEIT</b>                           |                            |                           |
| Ausgehen, Party, Getränke, Spaß           | €                          | €                         |
| Kino, Theater, Kultur                     | €                          | €                         |
| Fitnessstudio oder sportliche Aktivitäten | €                          | €                         |
| Sonstige Hobbies                          | €                          | €                         |
| <b>FAMILIE</b>                            |                            |                           |
| Geschenke für Familie, Freunde            | €                          | €                         |
| Kinderbetreuung                           | €                          | €                         |
| Aktivitäten und Hobbies der Kinder        | €                          | €                         |
| Kosten für Schule und Nachhilfe           | €                          | €                         |
| Kosten für Haustiere                      | €                          | €                         |
| <b>VERSICHERUNGEN</b>                     |                            |                           |
| Kfz-Haftpflichtversicherung               | €                          | €                         |
| Kfz-Kaskoversicherung                     | €                          | €                         |
| Privathaftpflichtversicherung             | €                          | €                         |
| Hausratversicherung                       | €                          | €                         |
| Krankenversicherung                       | €                          | €                         |
| Pflegeversicherung                        | €                          | €                         |
| Unfallversicherung                        | €                          | €                         |

| Ausgabenkategorie                     | Betrag monatlich<br>(:12) | Betrag jährlich<br>(× 12) |
|---------------------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Berufsunfähigkeitsversicherung        | €                         | €                         |
| (Kapital-) Lebensversicherung         | €                         | €                         |
| Arbeitslosenversicherung              | €                         | €                         |
| <b>VERMÖGENSAUFBAU</b>                |                           |                           |
| Monatliche Sparpläne                  | €                         | €                         |
| Bausparverträge                       | €                         | €                         |
| <b>SONSTIGE REGELMÄßIGE AUSGABEN</b>  |                           |                           |
|                                       | €                         | €                         |
|                                       | €                         | €                         |
|                                       | €                         | €                         |
|                                       | €                         | €                         |
|                                       | €                         | €                         |
|                                       | €                         | €                         |
|                                       | €                         | €                         |
|                                       | €                         | €                         |
|                                       | €                         | €                         |
| <b>SUMME MEINER PRIVATEN AUSGABEN</b> | €                         | €                         |

Nimm keine doppelten Beträge auf! Viele bezahlen von den Bargeldabhebungen ihren Lebensunterhalt, Freizeitaktivitäten, Ausgehen usw. Diese Punkte werden zum Teil aber bereits in der Auflistung **separat genannt!** Falls Du viele Dinge in der Liste bar bezahlst, lasse die entsprechenden Positionen frei und trage einen **monatlichen Sammelbetrag** z.B. »unerfasstes Bargeld« am Ende der Liste ein! Erfasse zusätzlich in einem kleinen Haushaltbuch, **wofür Du Dein Bargeld jeden Monat aus gibst und wie viel!**

## Tageweise auf Lohnsteuerkarte angestellt

In der Film- und Fernsehbranche hat sich in den letzten Jahren ein Sonderfall als übliche Beschäftigungspraxis etabliert: Der »tageweise auf Lohnsteuerkarte angestellte Selbständige«. Oder wie ich ihn nenne: »scheinbar selbständig«. Genau genommen ist diese Bezeichnung völlig absurd, denn ein auf Lohnsteuerkarte Angestellter kann nicht zur gleichen Zeit selbständig sein – es sei denn, er arbeitet neben dem Arbeitsverhältnis auf Lohnsteuerkarte parallel als angemeldeter Freiberufler oder Gewerbetreibender.

### Eierlegende Wollmilchsau

Arbeitet der »scheinbar Selbständige« jedoch ausschließlich tage- oder projektweise auf Lohnsteuerkarte und meldet sich dazwischen arbeitslos, ist er weder Fisch noch Fleisch, denn arbeits- und sozialrechtlich gilt er als angestellt, wirtschaftlich gesehen ist er jedoch selbständig und unterliegt einem weitaus höheren wirtschaftlichen Risiko als ein Festangestellter (Stichwort »Auslastungsrisiko«).

Der scheinbar Selbständige wird überwiegend von Produktionsfirmen auf Produktionsdauer befristet angestellt und am Ende wieder in die Arbeitslosigkeit entlassen. Der Status ähnelt dem Saisonarbeiter, der über den Winter wegen den klimatischen Bedingungen »stempeln« geht. Zwischen den Produktionen bzw. »Aufträgen« meldet sich der scheinbar Selbständige vorbildlich beim Arbeitsamt arbeitslos und wartet auf die nächste Anstellung. Das geht in der Regel mehrmals im Jahr und man könnte ihn somit auch als »Projektarbeiter« bezeichnen. Insgesamt ist das im Vergleich zum Rechnungssteller auf den ersten Blick eine ziemlich vernünftige Sache und bietet für den tageweise auf Lohnsteuerkarte Angestellten auch einige wichtige Vorteile:

- Er muss sich keine Gedanken um seine Sozialversicherungen machen, denn die werden über die Lohnsteuerkarte wie bei allen Festangestellten gleich zur Hälfte vom Lohn abgezogen und abgeführt. Die andere Hälfte übernimmt der Arbeitgeber. In Zeiten der Arbeitslosigkeit übernimmt die Arbeitsagentur (bzw. die Beitragsgemeinschaft, in die Selbständige, Beamte, Richter, Abgeordnete und Rentner nicht einzahlen) diese Abgaben.

- Er hat Anspruch auf Urlaub, Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, ggf. Betriebliche Altersvorsorge und damit fast alle Annehmlichkeiten eines Festangestellten ... allerdings nur fast!

## Vermeintliche Win-Win-Situation

Diese Beschäftigungspraxis hat natürlich auch einige Vorteile für die Arbeitgeber, die im Umkehrschluss zu nicht unerheblichen Nachteilen für diese Art von scheinbar Selbständigen werden können. Die **vermeintliche Win-Win-Situation**, bei der die selbständigen Auftragnehmer auf der einen Seite ein wenig Sicherheit gegen mehr Freiheit eintauschen, nutzt auf der anderen Seite letztlich **nur den Arbeitgebern**:

- Der Arbeitgeber bezahlt ausschließlich die tatsächlich angefallene Arbeitszeit und muss den Arbeitnehmer nicht das ganze Jahr bezahlen. Das ist besonders angenehm, wenn bei der Firma gerade Auftragsflaute herrscht und wenig bis keine Umsätze gemacht werden. In diesem Fall wird der scheinbar Selbständige ans Arbeitsamt weitergereicht und der Staat kümmert sich während der Auftragsflaute **anstelle des Arbeitgebers** um dessen soziale Absicherung.
- Der Arbeitgeber hat auch keine Probleme mit dem Kündigungsschutz mehr, denn das Arbeitsverhältnis ist tageweise befristet und unterliegt daher nur noch bedingt dem Kündigungsschutzgesetz. Das verringert die Personalkosten des Auftraggebers erheblich und ermöglicht es ihm, unbequeme Mitarbeiter – in diesem Fall »Auftragnehmer« – elegant und kostengünstig wieder loszuwerden, in dem man sie ab sofort einfach nicht mehr bucht. Somit muss auch nicht mehr gekündigt werden, denn das Arbeitsverhältnis endet formlos hier und jetzt.

Dadurch findet der Kündigungsschutz praktisch kaum mehr Anwendung, obwohl das Arbeitsverhältnis offiziell natürlich dem gesetzlichen Kündigungsschutz unterliegt. Gegen eine Kündigung klagende Arbeitnehmer sind in diesem Fall auch kaum zu erwarten. Es sein denn, der ein oder andere erfüllt die Kriterien für einen Kündigungsschutz – was bei den öffentlich rechtlichen Fernsehanstalten in Deutschland in den letzten Jahren zu einer regelrechten Klagewelle geführt hat, bei der langjährige freie Mitarbeiter ihren dadurch entstandenen Anspruch auf eine Festanstellung geltend machen. Und das – nach normalem

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, Teilzeitanprüchen, 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.

Insgesamt ist das eine äußerst fragliche Praxis, bei der rechtliche Schlupflöcher auf Kosten vieler selbständig oder frei arbeitender Menschen ganz offiziell und legal ausgenutzt werden. Das Problem an dieser Beschäftigungspraxis ist auch, dass hier von den Meisten unbemerkt einige unternehmerische Risiken, wie z. B. das Auslastungsrisiko der Firma, zum Teil mit auf die Arbeitnehmer übergehen und sie **indirekt am Firmenverlust beteiligt sind, von Firmengewinnen allerdings nicht profitieren.**

Die Gefahr darin besteht, dass man sich »scheinbar sicher angestellt und dabei gleichzeitig auch scheinbar selbständig« fühlt, was vermeintlich die besten Teile von beiden Modellen vereint, aber in Wahrheit die Sicherheit die von Gewerkschaften mühevoll errungenen Erfolge einer Festanstellung aushebelt.

Verwechsle dabei **»scheinbar selbständig«** nicht mit **»scheinselbständig«**! Mehr zum Thema Scheinselbständigkeit findest Du im Exkurs auf Seite 58.

Durch die Vermischung beider Modelle wird das Auslastungsrisiko des Arbeitgebers in Krisenzeiten auf den Arbeitnehmer abgewälzt und **die Lohnfortzahlung im Krankheitsfall nahezu abgeschafft.** Dafür profitieren die Arbeitnehmer von dem sofortigen Abzug der Sozialversicherungen, so dass dieser sich nicht komplett selber absichern muss und dabei Gefahr läuft, sich unzureichend privat abzusichern.

Für Leute, die es mit Unternehmertum, Zahlen, Steuern und Rechnungen nicht so haben, ist das ein durchaus angenehmes Beschäftigungsmodell: Es sorgt dafür, dass die Arbeitnehmer das Geld nicht ausgeben können, das Rechnungssteller äußerst diszipliniert selbst für ihre Absicherung auf die Seite legen müssen.

Falls Du ausschließlich auf Rechnung arbeitest und Deine Kosten bereits im Kapitel 2 »Private Ausgaben« in der Tabelle 1-R auf Seite 35 erfasst hast, kannst Du dieses Kapitel überspringen und auf Seite 49 bei Aufgabe 7 weiterlesen. Falls Du eine **Mischform aus Beidem** hast und Aufträge sowohl auf Rechnung als auch über Lohnsteuerkarte abrechnest, solltest Du **umgehend mit Deiner Steuerberatung klären**, wie beides korrekt miteinander verrechnet wird!

## Aufgabe 4



- a) Wenn Du »selbständig« tageweise auf Lohnsteuerkarte arbeitest, trage bitte Deine regelmäßigen monatlichen Ausgaben in die **Tabelle Nr. 1-L** auf Seite 43 ein. Manche Ausgaben, wie Versicherungen, werden meist jährlich abgebucht, so dass Du für die Erfassung der korrekten monatlichen Ausgaben die Jahressumme jeweils durch 12 bzw. die vierteljährlichen Summen durch 3 teilen musst. Trage dann das jeweilige Ergebnis in die Monatsspalte der Tabelle Nr. 1-L ein.
- b) Rechne alle Positionen – **bis auf die Sozialversicherungen** – zu einer Monatssumme zusammen und trage die Summe in die Monatsspalte unter »meine privaten Ausgaben« am Ende der Tabelle ein.
- c) Multipliziere diese Summe mit 12 und trage das Ergebnis in die rechte Spalte »Betrag jährlich« ein.

Im Mitgliederbereich meiner Webseite **login.stefanweiss.biz** kannst Du vorgefertigte Vorlagen für die Programme Excel, Open Office und Numbers herunterladen, die Dir das Ausfüllen, Rechnen und Auswerten erleichtern. In den Vorlagen sind bereits alle mathematischen Formeln fertig hinterlegt. Du musst nur noch die entsprechenden Einzelwerte in die vorgesehenen Felder eintragen und die Vorlage rechnet Dir automatisch alle Summen und Ergebnisse aus.

Lade hierzu bitte die Vorlage »**Kalkulationsrechner für tageweise auf Lohnsteuerkarte Angestellte**« herunter, wenn Du bei Deinen Aufträgen über Lohnsteuerkarte abgerechnet und bezahlt wirst und die Vorlage »**Kalkulationsrechner für Rechnungssteller**«, wenn Du Deinen Kunden Rechnungen schreibst.

Eine Videoanleitung wie Du die Formulare richtig benutzt, findest Du ebenfalls im Mitgliederbereich auf meiner Webseite.

**Tabelle 1-L** Private Ausgaben, Lohnsteuerkarte

| Ausgabenkategorie                    | Betrag monatlich<br>(: 12) | Betrag jährlich<br>(× 12) |
|--------------------------------------|----------------------------|---------------------------|
| <b>WOHNEN</b>                        |                            |                           |
| Kaltmiete                            | €                          | €                         |
| Wohnnebenkosten                      | €                          | €                         |
| Heizkosten                           | €                          | €                         |
| Strom                                | €                          | €                         |
| Kreditrate ( inkl. Zins und Tilgung) | €                          | €                         |
| <b>KOMMUNIKATION / INFORMATION</b>   |                            |                           |
| Telefon, Internet                    | €                          | €                         |
| Handyvertrag                         | €                          | €                         |
| Rundfunk- u. Fernsehgebühren, Kabel  | €                          | €                         |
| Vereinsbeiträge                      | €                          | €                         |
| Zeitungen, Abos                      | €                          | €                         |
| <b>MOBILITÄT</b>                     |                            |                           |
| Kfz-Steuer                           | €                          | €                         |
| Inspektionen, Reparaturen            | €                          | €                         |
| ADAC, Car Sharing, Stadtauto         | €                          | €                         |
| Leasingraten, Autokredit             | €                          | €                         |
| Regelmäßige Fahrtkosten, ÖNV         | €                          | €                         |
| <b>LEBENSHALTUNG</b>                 |                            |                           |
| Lebensmittel                         | €                          | €                         |
| Bar- und Restaurantbesuche           | €                          | €                         |

| Ausgabenkategorie                        | Betrag monatlich<br>(: 12) | Betrag jährlich<br>(× 12) |
|--|----------------------------|---------------------------|
| Kleidung                                 | €                          | €                         |
| tägliche Suchtmittel                     | €                          | €                         |
| Haushaltswaren                           | €                          | €                         |
| Körperpflege und Hygieneprodukte         | €                          | €                         |
| Bargeld ohne genaue Zuordnung            | €                          | €                         |
| <b>FREIZEIT</b>                          |                            |                           |
| Ausgehen, Party, Getränke, Spaß          | €                          | €                         |
| Kino, Theater, Kultur                    | €                          | €                         |
| Fitnessstudio oder sortliche Aktivitäten | €                          | €                         |
| Sonstige Hobbies                         | €                          | €                         |
| <b>FAMILIE</b>                           |                            |                           |
| Geschenke für Familie, Freunde           | €                          | €                         |
| Kinderbetreuung                          | €                          | €                         |
| Aktivitäten und Hobbies der Kinder       | €                          | €                         |
| Kosten für Schule und Nachhilfe          | €                          | €                         |
| Kosten für Haustiere                     | €                          | €                         |
| <b>VERSICHERUNGEN</b>                    |                            |                           |
| Kfz-Haftpflichtversicherung              | €                          | €                         |
| Kfz-Kaskoversicherung                    | €                          | €                         |
| Privathaftpflichtversicherung            | €                          | €                         |
| Hausratversicherung                      | €                          | €                         |
| Unfallversicherung                       | €                          | €                         |
| Berufsunfähigkeitsversicherung           | €                          | €                         |

| Ausgabenkategorie                     | Betrag monatlich<br>(:12)       | Betrag jährlich<br>(× 12) |
|---------------------------------------|---------------------------------|---------------------------|
| (Kapital-) Lebensversicherung         | €                               | €                         |
| <b>SONSTIGE REGELMÄßIGE AUSGABEN</b>  |                                 |                           |
|                                       | €                               | €                         |
|                                       | €                               | €                         |
|                                       | €                               | €                         |
|                                       | €                               | €                         |
|                                       | €                               | €                         |
|                                       | €                               | €                         |
|                                       | €                               | €                         |
|                                       | €                               | €                         |
| <b>SOZIALVERSICHERUNGEN</b>           |                                 |                           |
| Rentenversicherung                    | <b>führt der Arbeitgeber ab</b> |                           |
| Arbeitslosenversicherung              | <b>führt der Arbeitgeber ab</b> |                           |
| Krankenversicherung                   | <b>führt der Arbeitgeber ab</b> |                           |
| Pflegeversicherung                    | <b>führt der Arbeitgeber ab</b> |                           |
| <b>SUMME MEINER PRIVATEN AUSGABEN</b> | €                               | €                         |

Ermittle anhand der voranstehenden Tabelle Deine gesamten jährlichen Ausgaben ohne die Beiträge zu den Sozialversicherungen (= **Dein Mindesteinkommen netto**) und notiere Dir das Ergebnis in dem nachfolgenden Feld. Diese Summe musst Du im Laufe eines Jahres mindestens verdienen, um Deine jetzigen monatlichen Ausgaben das ganze Jahr über bezahlen zu können:

€

Mindesteinkommen netto pro Jahr  
ohne Sozialversicherungsbeiträge

### **Arbeitnehmeranteile zur Sozialversicherung (Stand 2020):**

*Die Versicherungsanteile werden jeden Monat über die Lohnsteuerkarte direkt vom Gehalt abgezogen und vom Arbeitgeber an die Sozialversicherungsträger überwiesen.*

#### **Deutschland**

9,30 % Rentenversicherung  
7,3 % gesetzl. Krankenversicherung  
+ Zusatzbeitrag von 0 % – 1,7 % je nach Krankenversicherung  
(allein vom Arbeitnehmer zu tragen – durchschnittlich 1,1 %)  
1,20 % Arbeitslosenversicherung  
1,525 % Pflegeversicherung + 0,25 % für Kinderlose  
(Sachsen 2,025 % + 0,25 % für Kinderlose)

#### **Österreich (Dienstnehmer)**

10,25 % Pensionsversicherung §51 ASVG  
3,87 % Krankenversicherung §51 ASVG  
3 % Arbeitslosenversicherung

Anmerkung:

Die vollen Beitragssätze für freiberuflich selbständig Erwerbstätige betragen:  
18,50 % Pensionsversicherung nach dem GSVG  
20,00 % Pensionsversicherung nach dem FSVG  
7,65 % Krankenversicherung §51 ASVG

#### **Schweiz (Arbeitnehmer)**

4,35 % Alters- und Hinterlassenenversicherung AHV  
0,7 % Invalidenversicherung IV  
0,225 % Erwerbsersatzordnung EO  
1,1 % Arbeitslosenversicherung ALV (bis 148.200,- CHF)  
1 - 3 % Nichtberufsunfallversicherung NBUV  
Die Krankenversicherung ist abhängig von Alter und Wohnort voll selbst zu zahlen

Anmerkung:

Die vollen Beitragssätze für Selbständigerwerbende in der Schweiz betragen  
(ab 56.900,- CHF pro Jahr):

8,1 % Alters- und Hinterlassenenversicherung AHV  
1,4 % Invalidenversicherung IV  
0,45 % Erwerbsersatzordnung EO

Zwischen 9.500 CHF und 56.900 CHF sind die Beiträge gestaffelt. Unter 9.500 CHF gilt der Mindestbeitrag von 496 CHF.

## Aufzinsen oder Abzinsen?

In Deutschland summieren sich die Beiträge zu den Sozialversicherungen inzwischen auf **19,325 % des Bruttolohns eines Arbeitnehmers**. Wenn man noch die Zusatzbeiträge der einzelnen Krankenkassen hinzurechnet, landet man je nach Einzelfall sogar über 20 % bzw. ein Fünftel des Bruttolohns. Deshalb runden wir zum einfacheren Verständnis den Anteil der Sozialabgaben für unsere Berechnung pauschal auf glatte **20 %** auf, um das Prinzip verständlich zu machen.

**Tabelle** Summenwerte der Sozialversicherungen Deutschland

| Sozialversicherung   | Prozentsatz, Stand 2020 |
|----------------------|-------------------------|
| RV                   | 9,30 %                  |
| GKV                  | 7,3 %                   |
| AV                   | 1,20 %                  |
| PV                   | 1,525 %                 |
| <b>SUMME GESAMT:</b> | <b>19,325 %</b>         |

Neben den Beiträgen zu den Sozialversicherungen wird allerdings auch die Einkommensteuer von dem höheren Grundwert des Arbeitnehmerbruttolohns aus berechnet, den wir am Anfang von jedem Jahr durch die schwankende und bis dahin noch unklare Auftragslage nicht kennen. Als Selbständige/r gehen wir aber davon aus, dass es auch dieses Jahr wieder ein erfolgreiches Jahr für uns werden wird. Das hat allerdings zur Folge, dass – **je erfolgreicher Du in diesem Jahr bist** – neben Deinem Verdienst gleichzeitig leider auch Deine zu zahlende Einkommensteuer stark steigen wird. Das heißt: Je höher Dein Umsatz, desto höher Dein Einkommensteuersatz.

Als einfache Faustregel prognostizieren wir pauschal einen **Einkommensteuersatz von 30 %**, so daß wir zusammen mit den Beiträgen zu den Sozialversicherungen auf insgesamt **50 % Abzüge des Jahresbruttolohns** kommen. Da die Summe Deiner Ausgaben in **Tabelle 1-L** Dein **restliches Mindesteinkommen netto** darstellt, dass Dir nach allen Abzügen mindestens zum Leben **übrig bleiben** sollte, müssen wir die jeweiligen Summen rückwärts wieder drauf rechnen,

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:

$$\boxed{\phantom{00000}} \text{ €} \times 2 = \boxed{\phantom{00000}} \text{ €}$$

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   | €         | €        |
| <b>R: Tatsächliche private Ausgaben</b><br><b>L: Mindesteinkommen <b>brutto</b></b> | €         | €        |
| <b>DIFFERENZ</b>  | €         | €        |

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

$$\boxed{\phantom{000000}} \text{ €} : \boxed{\phantom{000000}} \text{ €} = \boxed{\phantom{000000}}$$

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

### Honorar auf Stundensatzbasis

$$\boxed{\phantom{000000}} \text{ €} : \boxed{\phantom{000000}} \text{ €} = \boxed{\phantom{000000}}$$

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.



## Betrieblich veranlasste Ausgaben

Nachdem Du jetzt alle Deine regelmäßigen privaten Konsumausgaben erfasst und Deine monatlichen Fixkosten errechnet hast, schauen wir uns als Nächstes die Ausgaben an, die durch Deine Selbständigkeit verursacht werden und mit Deinen privaten Ausgaben erst einmal nichts zu tun haben.

### Aufgabe 9



Suche aus Deinen Kontoauszügen Deines Geschäftskontos alle Ausgaben heraus, die Du **monatlich im Rahmen Deines Geschäfts aus gibst** oder die jeden Monat regelmäßig abgebucht werden. Trage diese Werte in die **Tabelle 2-B** (Betrieblich veranlasste Ausgaben) auf Seite 53 ein und rechne die Monats- sowie die Jahressumme aus.

Weil Dein Honorar aber eine **Prognose Deiner Einnahmen in die Zukunft** – einen sogenannten »Businessplan« – darstellt, sind höhere Schätzungen Deiner Ausgaben für eine solide Berechnung Deines Tagessatzes bzw. Stundensatzes grundsätzlich zu empfehlen. In Deinem Tages- bzw. Stundensatz wird dadurch ein leichter Überschuss mit eingerechnet und Du erhältst damit einen zusätzlichen finanziellen Sicherheitspuffer. In Kapitel 3 werde ich das noch einmal genauer aufgreifen.

Am Ende nützt aber alles nichts: Abgesehen von einigen Steuervorteilen musst Du jeden Monat **sowohl Deine privaten als auch Deine betrieblichen Ausgaben** von Deinen Einnahmen bezahlen!

Zu den betrieblichen Ausgaben zählen z. B.

#### Büro

- Miete
- Nebenkosten für Reinigung, Versorgung und Entsorgung, Heizung, Strom
- Telefon- und Internetanschluss
- Mobiltelefon

- Ausgaben für Hardware, Arbeitsgeräte oder Computer
- Ausgaben für Softwarelizenzen und Updates
- Ausgaben für Büroausstattung und Büromaterial
- Ausgaben für Getränke
- Ausgaben für Kundenbetreuung (z. B. für Bewirtung)
- Ausgaben für Werbemaßnahmen, Internetseite, öffentlichen Auftritt
- Kurierkosten, Porto für Postsendungen
- Mitgliedsbeiträge zu Berufsverbänden
- Fortbildungskosten für Seminare und Fachliteratur
- Buchhaltungs-, Steuerberatungs- und Rechtsanwaltskosten
- Versicherungen (z. B. Forderungsausfallversicherung)

### **Bank**

- Kontoführungsgebühren und Zinsen
- Transaktionskosten
- Kredite oder Leasing für Hardware, Ausstattung, Firmenwagen

### **Mobilität**

- Ausgaben für Firmenwagen
- Reparaturen
- Benzin
- Reisekosten (Flugtickets, Zugfahrkarten, Hotelrechnungen)
- Parkkosten

Falls Du bisher kein extra Konto hast, über das Deine geschäftlichen Einnahmen und Ausgaben laufen, solltest Du Dir umgehend ein **entsprechendes Geschäftskonto anlegen**, um damit Deine geschäftlichen Ausgaben von Deinen privaten Ausgaben zu trennen! Deine Steuerberatung erklärt Dir, wie das am Besten geht und hilft Dir dabei.

**Tabelle 2-B** Betrieblich veranlasste Ausgaben netto (ohne MwSt)

| Ausgabenkategorie (betrieblich)           | Betrag monatlich<br>(: 12) | Betrag jährlich<br>(× 12) |
|---|----------------------------|---------------------------|
| Miete für Büro oder Arbeitsplatz          | €                          | €                         |
| Nebenkosten                               | €                          | €                         |
| Heizkosten                                | €                          | €                         |
| Strom                                     | €                          | €                         |
| Telefon und Internet                      | €                          | €                         |
| Hardware, Geräte, Computer                | €                          | €                         |
| Softwareupdates und Lizenzen              | €                          | €                         |
| Büroausstattung, Porto, Büromaterial      | €                          | €                         |
| Marketing, Netzwerken, Jobakquise         | €                          | €                         |
| Bewirtung                                 | €                          | €                         |
| Weiterbildung, Seminare, Workshops        | €                          | €                         |
| Fachliteratur                             | €                          | €                         |
| Mitgliedsbeitrag zu Berufsverband         | €                          | €                         |
| Fahrtkosten zur Arbeitsstätte, ÖNV        | €                          | €                         |
| Unterhaltskosten für Fuhrpark             | €                          | €                         |
| Reparaturen                               | €                          | €                         |
| Reisekosten                               | €                          | €                         |
| Kontoführungsgebühren, Transaktionskosten | €                          | €                         |
| Kredite oder Leasingverträge              | €                          | €                         |
| Forderungsausfallversicherung             | €                          | €                         |
| Steuerberatung, Rechtsanwalt              | €                          | €                         |

| Ausgabenkategorie (betrieblich)         | Betrag monatlich<br>(: 12) | Betrag jährlich<br>(× 12) |
|---|----------------------------|---------------------------|
| <b>SONSTIGE BETRIEBLICHE AUSGABEN</b>   |                            |                           |
|   | €                          | €                         |
|   | €                          | €                         |
|   | €                          | €                         |
|   | €                          | €                         |
| <b>SUMME DER BETRIEBLICHEN AUSGABEN</b> | €                          | €                         |

Wie Du siehst, wiederholen sich einige Positionen, die Du bereits bei Deinen privaten Ausgaben eingetragen hast. Für die Berechnung Deines Tagessatzes bzw. Stundensatzes ist das aber erst einmal nicht so entscheidend, denn mit Deinen Einnahmen musst Du sowohl Deine privaten Ausgaben als auch Deine betrieblichen Ausgaben sowie weitere Ausgaben für Deine Risikoabsicherung und Deine Steuerlast decken können.

Wenn Du nur einen privaten Telefonanschluss besitzt, trage ihn entweder in der einen oder anderen Liste ein **aber nicht in beide!** Falls Du aber auch noch einen extra Büroanschluss besitzt, musst Du Deinen privaten in die **Tabelle 1-R bzw. 1-L** und Deinen betrieblichen im Büro in die **Tabelle 2-B** eintragen. Genauso verfährt Du mit allen anderen Positionen.

Bei der Berechnung Deiner betrieblich veranlassten Ausgaben in **Tabelle 2-B** kann es sein, **dass Deine Steuerberatung zu anderen Ergebnissen als Du kommt**, denn als Selbständiger kannst Du einige Deiner »privaten« Ausgaben teilweise betrieblich ansetzen und z. B. Kosten für Telefon, Handy und für Dein Auto statt den privaten Ausgaben den betrieblichen Ausgaben zurechnen.

**Dein Jahresumsatz muss insgesamt die Summe aller Deiner Ausgaben inklusive Deiner Steuern decken können!**

**Beachte:** Wir haben Deine **Steuern** noch nicht erfasst, aber auch sie **zählen** natürlich noch **zu Deinen Ausgaben!** Die Berechnung Deiner Steuern werden wir allerdings erst in Kapitel 5 »Steuern zahlen und verdienen« vornehmen!

Ich berechne meine Honorare immer aus den Gesamtsummen bzw. auf Basis aller anfallenden Ausgaben, die ich aus meinen gesamten Jahreseinnahmen decken können muss. Was Deine Steuerberatung am Ende des Jahres errechnet, hängt immer davon ab, was Du unterm Strich bis zum Jahresende wirklich verdient hast und wie gut Dein Geschäft in dem Jahr gelaufen ist. Da Du das aber zu Beginn des Jahres nie wissen kannst, ist die Kalkulation Deines Tages- bzw. Stundensatzes immer nur »Deine Schätzung bzw. **Deine Prognose in die Zukunft**«. Was das genau bedeutet, erkläre ich Dir in den folgenden Kapiteln.

## Zwischenkalkulation

Nachdem Du jetzt weißt, wie viel Dich Dein tägliches Leben und wie viel Dich Deine berufliche Tätigkeit pro Monat und pro Jahr kostet, ist es an der Zeit eine **erste Zwischenbilanz** zu ziehen. Im weiteren Verlauf des Buches werden zwar noch weitere Kosten hinzukommen, allerdings lohnt es sich zum besseren Verständnis, die Berechnung Deines Stundensatzes bzw. Tagessatzes schrittweise vorzunehmen. Schauen wir uns also an, wo Du mit Deinen bis hierher ermittelten Werten bei Deinem Stundensatz bzw. Tagessatz (**ohne Steuern!**) liegen müsstest:

### Aufgabe 10



- a) Addiere Deine monatlichen privaten Ausgaben (aus **Tabelle 1-R** bzw. **1-L**) zu Deinen monatlichen betrieblichen Ausgaben (aus **Tabelle 2-B**) und multipliziere anschließend die Summe mit 12. Das Ergebnis trägst Du bitte in die folgenden Felder ein:

|                           |        |                          |
|---------------------------|--------|--------------------------|
| €                         | × 12 = | €                        |
| monatl. gesamte Fixkosten |        | jährl. gesamte Fixkosten |

- b) Teile Deine jährlichen gesamten Fixkosten pro Jahr aus dem rechten Feld auf Seite 55 wieder durch Deinen Tages- bzw. Stundensatz, den Du Deinen Kunden aktuell durchschnittlich in Rechnung stellst und trage die Ergebnisse in die Felder ein:

**Honorar auf Tagessatzbasis.** Anzahl der Tage, die ich zum aktuellen Tagessatz mindestens pro Jahr arbeiten und in Rechnung stellen muss, um meine gesamten jährlichen Ausgaben decken zu können:

$$\begin{array}{ccc}
 \boxed{\phantom{000000}} \text{ €} & : & \boxed{\phantom{000000}} \text{ €} = \boxed{\phantom{000000}} \\
 \text{jährl. gesamte Fixkosten} & & \text{Tagessatz} \qquad \qquad \text{Tage zu arbeiten}
 \end{array}$$

**Honorar auf Stundensatzbasis.** Anzahl der Stunden, die ich zum aktuellen Stundensatz mindestens pro Jahr arbeiten und in Rechnung stellen muss, um meine gesamten jährlichen Ausgaben decken zu können:

$$\begin{array}{ccc}
 \boxed{\phantom{000000}} \text{ €} & : & \boxed{\phantom{000000}} \text{ €} = \boxed{\phantom{000000}} \\
 \text{jährl. gesamte Fixkosten} & & \text{Stundensatz} \qquad \qquad \text{Stunden zu arbeiten}
 \end{array}$$

$$\begin{array}{ccc}
 \boxed{\phantom{000000}} & : 8 \text{ h / Tag} = & \boxed{\phantom{000000}} \\
 \text{Stunden zu arbeiten} & & \text{Tage zu arbeiten}
 \end{array}$$

Vergleiche nun die Ergebnisse mit Deiner Schätzung auf Seite 31.

Wenn ich während des Workshops wechselweise von Tagessatz oder Stundensatz spreche, meine ich immer beides, da sie logischerweise korrespondieren. Einige Selbständige arbeiten auf Stundensatzbasis, andere rechnen auf Tagessatzbasis ab. Die Prinzipien zur Ermittlung und Kalkulation sind aber – wie Du vielleicht schon bemerkt hast – in beiden Fällen die Gleichen.

Und? Wie weit lagst Du mit Deiner Schätzung daneben? Hast Du weniger geschätzt als Du tatsächlich aus gibst? Oder gibst Du eventuell weniger aus, als Du dachtest? **Vergiss nicht, dass wir Deine Steuern in dieser Rechnung noch nicht beachtet haben!**

Falls Du hier bereits eine Zahl erhältst, die **größer als 200** (Arbeitstage) oder **1.600** (Stunden) ist, ist Dein Tagessatz bzw. Stundensatz **definitiv zu niedrig** und Du solltest dringend über eine schrittweise Erhöhung Deiner Preise nachdenken! Wie Du das am Ende auch in die Tat umsetzt und bei Deinen Kunden erzielst, behandeln wir gemeinsam in Kapitel 7 »Verhandlungen führen« ab Seite 149.

Wenn Deine Zahl **größer als 300 Tage oder 2 400 Stunden** ist, verschuldest Du Dich mit nahezu **100 %iger Sicherheit** Jahr für Jahr privat immer weiter, zehrt Deine Rücklagen auf oder finanzierst die Lücke in Deinem negativen Cashflow aus einer anderen Quelle:

- Hast Du eventuell ein zweites Standbein z. B. Zusatzeinkünfte aus einem Nebenjob in einer anderen Branche?
- Hast Du eventuell private Zusatzeinnahmen aus Kapitaleinkünften, Zinsen oder Mieteinnahmen?
- Hast Du Kredite aufgenommen oder Leasingverträge und »lebst auf Pump«?
- Hast Du eventuell eine/n Ehe- bzw. Lebenspartner/in mit der/dem Du Dir Deine privaten Konsumausgaben wie Miete, Essen, etc. teilst oder die/der einen Großteil aus ihrem/seinem eigenen Job in die gemeinsame Kasse bezahlt?
- Hast Du eventuell das Glück, private Gönner, Sponsoren oder Mäzene zu haben, die Künstler finanziell unterstützen und einen Teil Deiner Ausgaben ohne Gegenleistung für Dich decken – z. B. Deine Eltern?

Warum ich mir mit meiner Aussage so sicher sein kann und 300 Arbeitstage bzw. 2 400 Stunden über mehrere Jahre bzw. Jahrzehnte absolut unrealistisch sind, werden wir uns im folgenden Kapitel genauer anschauen.

# Exkurs: Scheinselbständig oder scheinbar selbständig

Zum Thema Scheinselbständigkeit herrscht in Deutschland eine gewisse Rechtsunsicherheit, denn das Gesetz zur Bekämpfung der Scheinselbständigkeit wurde in den letzten Jahrzehnten mehrfach geändert und teilweise wurden einzelne Absätze darin wieder gestrichen. Dennoch finden die darin aufgeführten Kriterien, die für eine Scheinselbständigkeit sprechen, in der Rechtsprechung Anwendung, da von der Scheinselbständigkeit sowohl das Sozialversicherungsrecht, das Arbeitsrecht und auch das Steuerrecht betroffen sind. Der Gesetzgeber ahndet dabei sowohl Verstöße gegen das Schwarzarbeitsbekämpfungsgesetz (Schwarz-ArbG) als auch Verstöße gegen § 266a Abs. 1 StGB wegen nicht abgeführten Arbeitnehmeranteilen zu den Sozialversicherungen.

## **Mögliche Kriterien, die für eine Scheinselbständigkeit sprechen:**

- Du arbeitest überwiegend regelmäßig nur für einen Auftraggeber. Rund **5/6 des Gesamtumsatzes pro Jahr** kommen über einen einzigen Auftraggeber.
- Du arbeitest nicht in Deinen eigenen Büroräumen, sondern **vorrangig in den Räumen Deiner Auftraggeber.**
- Du beschäftigst selbst **keine eigenen festangestellten Mitarbeiter.**
- Festangestellte nichtselbständige Mitarbeiter Deines Auftraggebers verrichten regelmäßig **die gleichen Tätigkeiten wie Du als Selbständiger.**
- Deine Selbständigkeit entspricht nicht offensichtlich den **typischen Merkmalen einer unternehmerischen Tätigkeit** z. B. Streben nach Gewinn, Akquisetätigkeiten, Aussenwerbung etc.
- Du verrichtest als Selbständiger **die selben Tätigkeiten** für Deinen Auftraggeber, die Du verrichtet hast, **als Du noch bei ihm fest angestellt warst.**

*(Quelle: Begleitbroschüre zum eTraining »Existenzgründung und freie Berufe« des Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Januar 2010)*

Inzwischen existieren unzählige Gerichtsurteile, bei denen die Kriterien für eine Scheinselbständigkeit von den Richtern geprüft aber je nach Einzelfall unterschiedlich ausgelegt worden sind. Somit muss auch heute noch jedesmal neu überprüft werden, ob bei einem Beschäftigungsverhältnis ein sozialversicherungspflichtiges Arbeitsverhältnis oder eine echte selbständige Tätigkeit vorliegt.

Unter Umständen wird für einzelne Arbeitsverhältnisse des Selbständigen ein anderer Status festgestellt als für seine restlichen Tätigkeiten – was im schlimmsten Fall zu nicht unerheblichen Nachzahlungen an Sozialversicherungsbeiträgen führen kann. Auf der Internetseite der **Deutschen Rentenversicherung DRV** werden die Kriterien für eine Festanstellung folgendermaßen formuliert:

**Ein Mitarbeiter muss festangestellt werden wenn er/sie:**

- die uneingeschränkte Verpflichtung (*hat*), **allen Weisungen** des Auftraggebers **Folge zu leisten**.
- die Verpflichtung (*hat*), **bestimmte Arbeitszeiten einzuhalten**.
- die Verpflichtung (*hat*), **dem Auftraggeber** regelmäßig in kurzen Abständen detaillierte **Berichte zukommen zu lassen**.
- die Verpflichtung (*hat*), **in den Räumen des Auftraggebers** oder an **von ihm bestimmten Orten** zu arbeiten.
- die Verpflichtung (*hat*), bestimmte Hard- und Software zu benutzen, sofern damit **insbesondere Kontrollmöglichkeiten des Auftraggebers** verbunden sind.

Derartige Verpflichtungen eröffnen dem Auftraggeber Steuerungs- und Kontrollmöglichkeiten, denen sich **ein echter Selbständiger nicht unterwerfen muss**. Wer dagegen tatsächlich selbständig ist, trägt das unternehmerische Risiko **in vollem Umfang selbst und kann seine Arbeitszeit frei gestalten**. Der Erfolg des finanziellen und persönlichen Einsatzes ist dabei ungewiss und hängt nicht von dritter Seite ab. Wichtig für die Beurteilung, ob Sie selbständig sind, ist vor allem die Ausgestaltung von Verträgen mit Ihren Geschäftspartnern. Aber nicht immer sind die Worte auf dem Papier deckungsgleich mit der Realität. Es kommt auf die tatsächlichen Verhältnisse im beruflichen Alltag an.

(Quelle: [www.deutsche-rentenversicherung.de](http://www.deutsche-rentenversicherung.de))



# 3

## Ich sehe was, was Du nicht siehst



*»Führe Dein Geschäft,  
oder es wird Dich führen.«*

Benjamin Franklin, 1706–1790, amerikanischer Politiker

## Unternehmerische Chancen und Risiken

Nachdem Du im vorigen Kapitel neben Deinen gesamten jährlichen Ausgaben auch Deine Arbeitstage bzw. Arbeitsstunden errechnet hast, die Du **mindestens arbeiten musst, um diese Kosten überhaupt decken zu können**, müssen wir uns im nächsten Schritt unternehmerischen Risiken Deiner Selbständigkeit widmen.

Ich habe bewusst den Ausdruck »vermeintlich« verwendet, da ich Dich erinnern möchte, dass wir auf einer Reise sind und das eigentliche Ziel noch in weiter Ferne liegt. Vermutlich kannst Du Dir schon denken, was ich damit meine: Richtig, wir haben uns noch nicht über Deine Steuern unterhalten! Aber das heben wir uns noch ein wenig auf. Widmen wir uns zuerst einigen wichtigen Pflichten, die ein Unternehmer gegenüber seinem Unternehmen hat. Oder anders ausgedrückt: »Die Du als Selbständige/r gegenüber Deiner Selbständigkeit hast«. Als selbständigen Unternehmer würde ich in erster Linie jemanden bezeichnen, der eine gute Geschäftsidee hat, mit deren Umsetzung er Geld verdienen kann. Als erfolgreich würde ich ihn aber erst bezeichnen, wenn er über längeren Zeitraum mit einem positiven Cashflow am Markt agiert.

### Warmes Nest oder raue Wildnis

Warum aber verlassen immer wieder Menschen das vom Staat gut organisierte und sichere soziale Nest eines festangestellten Arbeitnehmers und machen sich selbständig? Eine sehr gute Frage wie ich finde. Warum? Weil dahinter immer eine **bestimmte Motivation** liegt, die maßgeblich entscheidend für den Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmers ist. Warum bist Du selbständig geworden? Was hat Dich aus dem sicheren Nest heraus in die raue Wildnis getrieben?

#### Aufgabe 11



Schreibe jetzt sofort und ohne groß nachzudenken spontan alle Gründe auf, **warum Du Dich für eine Selbständigkeit entschieden hast**. Wenn Du gerade noch ganz am Anfang stehst, wird es Dir besonders leicht fallen, da Du ja gerade noch mitten drin bist.

---

*Ich bin selbständig geworden, weil:*

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

Und? Was hast Du notiert? Ist es die reine Neugier? Ist es der Reiz des großen Geldes, der Traum Dein eigener Chef zu sein oder gar der Zauber von Ruhm und Ehre? Hast Du Dich **aus eigenem Antrieb dafür entschieden** oder war es eine Situation, die – oder gar jemand der – Dich mehr oder weniger dazu gezwungen hat, Dein Glück zu versuchen?

### Vom Glück verlassen

Ich finde die Formulierung »Dein Glück zu versuchen« übrigens sehr passend. Deswegen bezeichne ich Selbständige auch gerne als »Glücksritter«, die ausziehen, um die Welt zu erobern. Sie wittern auf einmal eine Chance – z. B. einen sich abzeichnenden Trend – und haben eine **erfolgsversprechende Geschäfts-idee**. Oder sie haben die Vision, eine coole Szenebar am Strand von Malibu zu besitzen, und versuchen diese erfolgreich zu verwirklichen.

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.

## Gute und weniger gute Geschäftsideen

Jede selbständige Existenz gründet in der Regel auf einer guten Geschäftsidee, die sich in vielen Fällen jedoch leider nur besser anhört, als sie es beim genauen Hinsehen in Wirklichkeit ist. Dennoch kann ein guter Geschäftsmann auch in der Lage sein, mit einer suboptimalen Geschäftsidee ein florierendes Geschäft aufzubauen. Laut der KfW Mittelstandsbank und des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung scheitern die meisten Unternehmer hauptsächlich an den folgenden vier Ursachen:

- Falsche Finanzierung
- Qualifikationsmängel
- Zu wenig Informationen
- Schlechte Planung

Da selbständige Dienstleister aber neben ihrer fachlichen Qualifikation ihren Kunden in erster Linie ihren **zeitlichen Aufwand** in Form von Tagen oder Stunden in Rechnung stellen, sollten wir uns neben den reinen Kosten als nächstes auch mit der folgenden Frage beschäftigen:

*Wie viele Tage pro Jahr kann man eigentlich arbeiten?*

Warum ist diese Frage wichtig? Die zeitliche Komponente ist für einen Dienstleister mit Stunden- oder Tageshonorar von **existentieller Bedeutung** und stellt gleichzeitig auch eine unüberwindliche Grenze dar: Die maximal verfügbare Zeit pro Jahr begrenzt auf natürliche Weise den Verdienst des Selbständigen. Vielleicht sagst Du: »Ich arbeite so viele Tage wie ich will!« oder »So viele Tage wie möglich!« Oder aber Du bist ehrlich und sagst: »Das kommt darauf an!« Dein maximaler Verdienst pro Jahr jedoch hängt unweigerlich davon ab

- wie viele Tage Du überhaupt arbeiten kannst
- wie viele Tage Du krank bist
- ob Du einen Unfall hast
- wie viele Stunden Du für Deine Familie da sein möchtest

- wie viele Aufträge Du von Deinen Kunden bekommst
- wie viele neue Kunden Du hinzugewinnst
- wie viele alte Kunden Du verlierst
- wie sich die Marktlage entwickelt
- wie sich Technologien weiterentwickeln
- wie sich die weltweite Lage ändert
- wie sich Deine Gesundheit verändert
- wie viele private Dinge Dich am Geld verdienen hindern

## Ein Eiskratzer auf Jamaika

Da kein Selbständiger seine Auftragsentwicklung des kommenden Jahres und auch der kommenden Jahre sicher vorhersagen kann, musst auch Du mit Schätzungen und Prognosen arbeiten. Du brauchst einen sogenannten »**Business-Plan**«. Jede Firma erstellt aus genau diesem Grund immer einen Businessplan für das kommende **und die zukünftigen Jahre**. Daraufhin wird ein Mindestpreis für ihr Produkt errechnet und mit den aktuellen Marktforschungsergebnissen verglichen:

*»Welchen Preis brauchen wir und welche Stückzahlen müssen wir verkaufen, um die Firma weiter zu betreiben, die Mitarbeiter weiter zu bezahlen, Kredite weiter abzuzahlen und Geld für zukünftige Investitionen zurückzulegen? Und: Können wir unser Produkt zu dem errechneten Preis am Markt überhaupt verkaufen? Wie viele potentielle Kunden gibt es für mein Produkt?«*

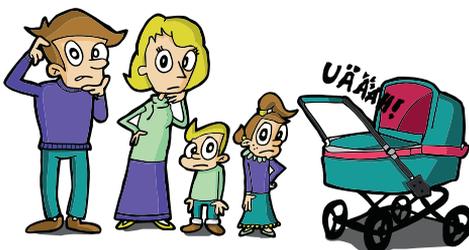
Einen Eiskratzer für zugefrorene Autoscheiben in Jamaika zu verkaufen ist logischerweise ein schlechtes Geschäftsmodell. Auch wenn der Eiskratzer vielleicht der beste der Welt ist: Es wird ihn in Jamaika keiner kaufen, denn dort gibt es so gut wie keine zugefrorenen Autoscheiben. Genauso unsinnig wäre es eine Metzgerei in einem Ort voller Vegetarier zu eröffnen. Wobei, das hätte schon wieder seine Reize. Jedes Produkt und jede Dienstleistung braucht eine Notwendigkeit, damit sie auch gekauft wird. Auf der anderen Seite ist es ebenso schwierig, einen Liter Milch für 5 € zu verkaufen, wenn 1 Liter Milch überall nur für ca. 1 € angeboten wird. Warum soll ich für das Gleiche 4 € mehr bezahlen?

## Einer macht es immer billiger

Und genau hier liegt Dein Problem, weswegen Du finanziell nicht auf einen grünen Zweig kommen kannst: Solange es genügend andere gibt, die das Gleiche für weniger Geld machen, musst Du Deinem Kunden entweder sehr viel mehr Leistung oder Qualität bieten, damit er für mehr Geld auch mehr bekommt. Deine Konkurrenz ist zu groß! Dein Markt ist gesättigt! Deine Dienstleistung ist »nichts Besonderes mehr«! Dieses Problem werden wir im Kapitel 6 »Was kann ich tun« noch genauer betrachten.

Weil Du – wie bereits erwähnt – Deine zukünftige Auftragslage für dieses Jahr und für die nächsten Jahre nicht kennst, brauchst Du auf jeden Fall eine Prognose, die mit **möglichst wenig Abweichung** Deiner **möglichen zukünftigen Realität** und Deiner weiteren Entwicklung entspricht! Immer unter der Annahme, dass sich Deine jetzige Situation nicht unvorhergesehen dramatisch verändert. Aus diesem Grund solltest Du als Selbständige/r diese Prognose während des Jahres regelmäßig überprüfen und gegebenenfalls anpassen und korrigieren, sobald sich Deine Situation – aus welchen Gründen auch immer – ändert.

Es muss aber nicht immer gleich eine Naturkatastrophe oder eine politische Veränderung in Deinem Land sein, die alle Pläne von Heute auf Morgen über den Haufen wirft. Viel einschneidender sind meistens Veränderungen im privaten Umfeld – wie zum Beispiel **plötzlich auftretende Schicksalsschläge** oder eine überraschende Krankheit. Auch plötzliche Wohnungswechsel, Beziehungen, die in die Brüche gehen oder Unfälle, die zum Verlust Deiner Arbeitsfähigkeit führen, können Deine Selbständigkeit von heute auf morgen plötzlich unerwartet stark beanspruchen. Oder was die meisten Selbständigen völlig unterschätzen: **Die finanzielle Mehrbelastung einer Familiengründung**. Aber auch dazu später mehr.



*Die tatsächlichen Ausgaben einer Familie sind unterm Strich sehr viel höher als man denkt.*

## 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 |
|-----------------------------------|-------------------------|
|                                   | €                       |
|                                   | €                       |
|                                   | €                       |
|                                   | €                       |
|                                   | €                       |
| <b>SUMME</b>                      | €                       |

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.

- b) Schreibe in die folgende **Tabelle R.2** alles, was Dir passieren und dazu führen könnte, dass Du **weniger verdienen könntest**: z. B. ein Unfall beim Mountainbiken, eine Krankheit, ein Kunde ist unzufrieden und zahlt Deine Rechnung nicht, ein Stammkunde bricht weg usw. Multipliziere die Anzahl der Arbeitstage bzw. Arbeitsstunden, die Du durch die jeweilige Veränderung verlieren würdest, mit Deinem aktuellen Tages- bzw. Stundensatz. Das ergibt die Kosten für das jeweilige finanzielle Risiko, das Du als Selbständiger **jederzeit mit Deinen Rücklagen abfangen können musst**:

**Tabelle R.2** Mögliche Risiken

| Möglicher Verdienstaufschlag durch | voraussichtliche Kosten |
|------------------------------------|-------------------------|
|                                    | €                       |
|                                    | €                       |
|                                    | €                       |
|                                    | €                       |
|                                    | €                       |
| <b>SUMME</b>                       | €                       |

**Beispiel:** Drei Wochen Zwangspause durch einen Unfall entsprechen 15 Tagen multipliziert mit Deinem Tagessatz bzw. 120 Stunden (15 Tage  $\times$  8 Std. pro Tag) multipliziert mit Deinem Stundensatz. Eine Woche krankheitsbedingter Ausfall entspricht 5 Tagen multipliziert mit Deinem Tagessatz usw.

- c) Notiere in der folgenden **Tabelle R.3** alles, was Dir passieren und **plötzlich zu steigenden Ausgaben führen könnte**, die Du nicht eingeplant hast: z. B. das Auto, der Computer oder die Waschmaschine gehen kaputt, Deine Miete wird erhöht, die Preise für Lebensmittel, Strom, Benzin oder den öffentlichen Nahverkehr werden erhöht, eine plötzliche ungewollte – oder auch gewollte – Schwangerschaft, neue Klamotten für das Kind, steigendes Schulgeld, Anwaltskosten für eine anstehende Scheidung oder weil ein Kunde nicht zahlt, Kosten für den Tierarzt, Steuernach- und Vorauszahlungen uvm.

**Tabelle R.3** Außergewöhnliche Mehrbelastungen

| Zukünftige finanzielle Mehrbelastung durch | voraussichtliche Kosten |
|--|-------------------------|
|  | €                       |
|  | €                       |
|  | €                       |
|  | €                       |
|  | €                       |
| <b>SUMME</b>                               | €                       |

- d) Addiere nun in **Tabelle R.4** die Summen von allen drei Tabellen: **Tabelle R.1** ergibt die Kosten, die Du für das Erreichen Deiner Wünsche und Ziele benötigst. **Tabelle R.2** ergibt die geschätzte Verdiensteinbuße, die Du von Deinen Rücklagen ausgleichen können musst, falls alle finanziellen Risiken auf einmal eintreten. **Tabelle R.3** ergibt die zu erwartenden Mehrbelastungen, auf die Du Dich ab jetzt kontinuierlich vorbereiten solltest, damit diese plötzlich auftretenden Veränderungen keine tiefen Löcher in Deinen Geldbeutel reißen und Dich nicht in eine finanzielle Schief- bzw. Notlage bringen.

**Tabelle R.4** Gesamter finanzieller Mehrbedarf

| Gesamter finanzieller Mehrbedarf  | voraussichtliche Kosten |
|-----------------------------------|-------------------------|
| Wünsche und Ziele für die Zukunft | €                       |
| Verdienstaustausch                | €                       |
| ungeplante zusätzliche Ausgaben   | €                       |
| <b>SUMME</b>                      | €                       |

Die Summe aus **Tabelle R.4** musst Du zusätzlich zu Deinen in den vorigen Kapiteln ermittelten Gesamtausgaben »verdienen«, um Deine zukünftigen Ziele zu erreichen und finanziell auf Deine möglichen Risiken vorbereitet zu sein. Selbstverständlich kannst Du die gesamte Summe nicht sofort im nächsten Jahr dazuverdienen! Aber Du solltest zumindest planen, diese Summe in den nächsten

2 bis 3 Jahren **anteilig** hinzu zu verdienen. Bei den Kosten für eine Immobilie solltest Du als Zwischenziel zuerst die Ansparung von Eigenkapital berechnen, das von Banken meist gefordert wird. Nichts desto trotz ist es gut, sich über die gesamten Anschaffungskosten einer Immobilie Gedanken zu machen.

## Woher soviele Geld nehmen?

Nachdem Du jetzt Deinen **finanziellen Mehrbedarf** für das Erreichen Deiner Wünsche und Ziele und Deine **finanziellen Risiken** ermittelt hast, ermitteln wir als Nächstes die Arbeitstage, die Du im Jahr zur Verfügung hast, um die Kosten für Deine zukünftigen Ziele und die Absicherung Deiner Risiken zu verdienen bzw. zu erwirtschaften. Dazu schauen wir uns auf der einen Seite an, wie viel Du an Deinen jetzigen Kunden zu Deinem aktuellen Tagessatz bzw. Stundensatz **maximal pro Jahr verdienen könntest** und auf der anderen Seite, wie viel Du **mindestens verdienen musst**, damit Du auf jeden Fall jeden Monat Deine Fixkosten bezahlen und damit Deinen jetzigen Lebensstandard beibehalten kannst. Wie viele Tage bzw. Stunden im Jahr kann ich maximal arbeiten? Oder besser formuliert:

*»Wie viele Tage bzw. Stunden kann ich meinen Kunden maximal pro Jahr in Rechnung stellen?«*

## Selbst und ständig

Jedes Jahr hat bekanntlich **365** Tage, an denen Du theoretisch jeden Tag arbeiten könntest. Aber auch wenn sich das Wort »Selbständigkeit« bekanntlich aus den beiden Wörtern »Selbst« und »ständig« zusammensetzt, ist die Vorstellung jedoch ziemlich unrealistisch. Jeder Mensch braucht über längeren Zeitraum immer wieder auch Regenerationsphasen, um gesund zu bleiben, eine Krankheit auszukurieren, Sport zu treiben, seine sozialen Kontakte zu Familie, Freunde und Kollegen zu pflegen oder um einfach mal die Seele baumeln zu lassen.

## Reale Auslastung und Wunschauslastung

Für eine bessere Vergleichbarkeit orientieren wir uns für die Erstellung unserer Prognose, bzw. unseres Business-Plans, an dem bewährten Wochenrhythmus von festgestellten Erwerbstätigen:

Von den **365** Tagen im Jahr fallen bei **52** Wochen **104** Tage auf die Wochenenden, an denen wir möglichst nicht arbeiten wollen, um uns wie Festangestellte von einer anstrengenden Woche oder von anstrengenden Projekten zu erholen und um Zeit für Familie, Freunde oder für Dich zu haben. Es verbleiben somit **261** restliche mögliche Arbeitstage:

|   | <b>Tage</b> |
|---|-------------|
| Kalendertage                            | 365         |
| Wochenenden                             | - 104       |
| restliche mögliche Arbeitstage pro Jahr | <b>261</b>  |

Je nach Land gibt es zwischen **9** und **16** Feiertage, an denen wir wie alle Anderen möglichst auch nicht arbeiten wollen, wenn wir nicht müssen. Für unser Beispiel ziehe ich hier einen durchschnittlichen Mittelwert von **11** Tagen ab. Daraus ergeben sich **250** restliche mögliche Arbeitstage, die wir theoretisch noch zum Arbeiten zur Verfügung haben. Hier kannst Du die jeweiligen Feiertage aus Deiner Region einsetzen und mit eigenen Werten rechnen.

|   | <b>Tage</b> |
|---|-------------|
| Kalendertage                            | 365         |
| Wochenenden                             | - 104       |
| Feiertage (9 – 16)                      | - 11        |
| restliche mögliche Arbeitstage pro Jahr | <b>250</b>  |

## Krank sein kann ich mir nicht leisten

Nach dem Fehlzeitenreport des Wissenschaftlichen Instituts der Allgemeinen Ortskrankenkassen WidO meldeten sich die Arbeitnehmer 2018 durchschnittlich **19,4** Tage im Jahr krank (*Quelle: www.wido.de*).

Neben Atemwegserkrankungen sind inzwischen psychische Krankheiten wie Überlastung, Burnout und Depressionen stark auf dem Vormarsch. Weil die meisten Selbständigen sich Kranksein **wegen mangelnder finanzieller Rücklagen** weder leisten können noch ihre Kunden an »Ersatz-Konkurrenten« verlieren wollen, arbeiten sie mit Aufputschmitteln vollgepumpt weiter und riskieren damit oft weit schlimmere gesundheitliche Schäden, als bei einer rechtzeitigen Regenerationsphase. Hinzu kommt, dass kein Auftraggeber einem diesen Einsatz noch dankt, wenn man in ein paar Jahren an den Spätschäden einer verschlepperten Herzmuskelentzündung oder an schweren psychischen Schäden leidet. Für dieses unvernünftige Verhalten ziehe ich für das Beispiel statt **19,4** Fehltagen nur **5** Tage ab, die wir uns als Selbständige/r für das Kranksein im Jahr reservieren. Es verbleiben **245** restliche mögliche Arbeitstage pro Jahr:

|   | <b>Tage</b> |
|---|-------------|
| Kalendertage                            | 365         |
| Wochenenden                             | – 104       |
| Feiertage (9 – 16)                      | – 11        |
| Krankheit                               | – 5         |
| restliche mögliche Arbeitstage pro Jahr | <b>245</b>  |

## Urlaub – Du arbeitest doch gar nicht jeden Tag?

Bei Honoraren von **1.000 €** pro Tag oder Stundensätze von **200 € und mehr** scheint es für die meisten Festangestellten völlig klar zu sein, warum Selbständige ein tolles Leben und unter der Woche gefühlt permanent frei haben, während sie selbst das ganze Leben von Montag bis Freitag durcharbeiten und dann zusammen mit allen anderen am Wochenende im Stau stehen.

Obwohl Selbständige über das Jahr hinweg immer wieder einzelne Leerlaufstage haben, an denen sie weder Büroarbeiten, Akquise oder andere geschäftliche Aktivitäten ausüben – und somit rein praktisch immer wieder Phasen zu Regeneration zur Verfügung haben – solltest Du Dir dennoch zwingend einen Teil des Jahres fest als Erholungsurlaub reservieren! Für unser Beispiel rechne ich mit **4 Wochen (20 Werktagen)** Jahresurlaub, in denen auch Erholungsreisen unternommen werden. Zum Vergleich: Festangestellte haben je nach Einzelfall Anspruch auf zumeist **30 Arbeitstage (6 Wochen)** Jahresurlaub.

#### **Gesetzlicher Urlaubsanspruch (Stand 2020)**

**Deutschland:** Nach dem Bundesurlaubsgesetz (BUrlG § 3) beträgt der jährliche Mindesturlaub 24 Werktagen (das entspricht bei einer 6-Tage-Woche – davon geht das Gesetz aus – einem Urlaubsanspruch von 4 Wochen).

**Österreich:** In Österreich beträgt der jährliche Urlaubsanspruch (gemäß §2 UrlaubsG) 5 Wochen (25 Werktagen ausgehend von einer 5-Tage-Woche, jedoch 30 Werktagen ausgehend von einer 6-Tage-Woche).

**Schweiz:** In der Schweiz beträgt der jährliche Ferienanspruch (gemäß Artikel 329a OR) 4 Wochen bzw. 20 Werktagen.

Nach Abzug von **20 Tagen** Jahresurlaub verbleiben nun noch maximal **225** restliche mögliche Arbeitstage für den Selbständigen.

|   | <b>Tage</b> |
|---|-------------|
| Kalendertage                            | 365         |
| Wochenenden                             | – 104       |
| Feiertage (9 – 16)                      | – 11        |
| Krankheit                               | – 5         |
| Urlaub                                  | – 20        |
| restliche mögliche Arbeitstage pro Jahr | <b>225</b>  |

## Selbst und ständige Weiterbildung

Wie schnell ist ein Anderer gefunden, der etwas Neues kann, das Du (noch) nicht leisten kannst? Und schon ist der langjährige Kunde bei der Konkurrenz. Das kennst Du bestimmt aus eigener Erfahrung oder von Kollegen, deren Kunde am Ende gar bei Dir gelandet ist anstatt bei Deinem Mitbewerber. Das funktioniert allerdings nur, wenn Du Dich neben Deiner eigentlichen Arbeit als Selbständige/r regelmäßig und kontinuierlich weiterbildest, um im täglichen Wettbewerb zu bestehen und mit den ständigen Neuentwicklungen in Deiner Branche Schritt halten zu können.

Und weil Tutorials anschauen, Bücher lesen, Programme ausprobieren und Seminare besuchen nicht nur kostspielig, sondern vor allem auch enorm zeitintensiv ist, musst bzw. solltest Du Dir jedes Jahr zwingend Zeit für Deine eigene Fortbildung reservieren, einplanen und allem voran auch budgetieren (siehe Kapitel 4, Seite 94 »Weitere Risiken korrekt absichern«). Für dieses Beispiel plane ich 5 Arbeitstage im Jahr für Fort- und Weiterbildung ein – was äußerst optimistisch ist und in der Realität eher mehr Tage in Anspruch nimmt. Restliche mögliche Arbeitstage im Jahr: **220**.

|   | <b>Tage</b> |
|---|-------------|
| Kalendertage                            | 365         |
| Wochenenden                             | – 104       |
| Feiertage (9 – 16)                      | – 11        |
| Krankheit                               | – 5         |
| Urlaub                                  | – 20        |
| Fort- und Weiterbildung                 | – 5         |
| restliche mögliche Arbeitstage pro Jahr | <b>220</b>  |

Das Finanzamt rechnet bei einem Festangestellten üblicherweise mit **230 Arbeitstagen pro Kalenderjahr** bei einer 5-Tage-Woche und mit **280 Arbeitstagen pro Kalenderjahr** bei einer 6-Tage-Woche.

## Unproduktive Zeit

Als Selbständige/r hast Du neben Deiner eigentlichen beruflichen Tätigkeit jedoch noch eine ganze Reihe an Bürotätigkeiten in Deinem eigenen Unternehmen zu managen, die bei einem Festangestellten die Buchhaltung des Arbeitgebers für ihn übernimmt: Du musst Rechnungen und Mahnungen schreiben, unbezahlte Rechnungen eintreiben, Belege und Kontoauszüge einsortieren, eine monatliche Buchhaltung machen, Marketing und Akquise von Neukunden betreiben, selbstgenutzte Technik wie z. B. Computer und Laptops auf dem neuesten Stand halten, in neue Technik investieren und vieles mehr.

Da Du das allerdings nicht in der Zeit machen kannst, in der Du im Auftrag Deiner Kunden unterwegs bist oder gerade an einem Projekt arbeitest, bleiben diese Tätigkeiten entweder spät nachts an Dir hängen oder Du reservierst Dir dafür noch einige zusätzliche Tage jedes Jahr. Für unser Beispiel reservieren wir dafür weitere **20** Arbeitstage für Verwaltung und Administration. Insgesamt verbleiben damit immerhin noch ganze **200** restliche mögliche Arbeitstage pro Kalenderjahr übrig, die Du Deinen Kunden in Rechnung stellen könntest – sofern Du entsprechend viele Aufträge erhältst.

|   | <b>Tage</b> |
|---|-------------|
| Kalendertage                            | 365         |
| Wochenenden                             | - 104       |
| Feiertage (9 - 16)                      | - 11        |
| Krankheit                               | - 5         |
| Urlaub                                  | - 20        |
| Fort- und Weiterbildung                 | - 5         |
| Unproduktive Zeit / Verwaltung / Büro   | - 20        |
| restliche mögliche Arbeitstage pro Jahr | <b>200</b>  |

**Aufgabe 14**

**Vergleiche anhand Deiner Rechnungen** der vergangenen Jahre, wie viele Arbeitstage Du Deinen Kunden jeweils in Rechnung gestellt hast bzw. wie viele Tage Du pro Jahr für Deine Kunden aufgewendet hast und trage die Jahressummen in die folgende Tabelle ein. Laut § 147 der **Abgabenordnung** (AO) hat jeder Unternehmer alle Eingangs- und Ausgangsrechnungen sowie Buchungsbelege und steuerlich relevanten Unterlagen **10 Jahre** nach rechtskräftiger Veranlagung bzw. Erlass des Steuerbescheides **aufzubewahren**. Somit solltest Du keine Probleme haben, diese Aufgabe umzusetzen. 😊

**Tabelle** Durchschnittliche Auslastung

|                                      | gearbeitete Tage                 |
|--------------------------------------|----------------------------------|
| Letztes Jahr                         |                                  |
| Vorletztes Jahr                      |                                  |
| vor 3 Jahren                         |                                  |
| vor 4 Jahren                         |                                  |
| vor 5 Jahren                         |                                  |
| (... wenn nötig beliebig fortsetzen) |                                  |
| <b>SUMME INSGESAMT</b>               |                                  |
| geteilt durch die Anzahl der Jahre   | (= durchschnittl. Tage pro Jahr) |

Wenn du bereits 10 Jahre selbständig bist, dann gehe durch alle 10 Jahre und ermittle Deinen **langfristigen Durchschnitt!**

Nachdem Du nun Deine in Rechnung gestellten Arbeitstage der letzten Jahre aus Deinen Unterlagen ermittelt hast, wirst Du wahrscheinlich festgestellt haben, dass Du nie oder nur in einzelnen Jahren die **200** Tage erreicht bzw. übertroffen hast. Und wenn doch: Herzlichen Glückwunsch! Zumindest wirst Du festgestellt haben, dass die Zahl Deiner Arbeitstage von Jahr zu Jahr mehr oder weniger stark schwankt, jedoch **nie konstant bleibt**.

## Aufgabe 15



Ermittle aus der vorigen Tabelle »Durchschnittliche Auslastung«, Seite 77, wie viele Tage Du **durchschnittlich über alle Jahre** hinweg pro Kalenderjahr in Rechnung stellen konntest: Addiere die Tage von allen Jahren und teile die Summe durch die Anzahl der Jahre. Das Ergebnis ist Dein langfristiger Durchschnitt, **den Du in Deiner neuen Kalkulation als Optimalwert zu Grunde legen solltest**. Vergleiche Deinen realen langfristigen Durchschnitt mit Deiner anfänglichen Schätzung auf Seite 64:

Durchschnittliche Arbeitstage pro Jahr:

geschätzt

tatsächlich

Und? Hast Du gut geschätzt? Oder war Deine Schätzung vielleicht etwas zu optimistisch? Liegt Deine reale durchschnittliche Auslastung eventuell sogar weit unter dem was Du bisher gedacht hast?

Die meisten Selbständigen kommen je nach Auftragslage auf eine Zahl zwischen **120 und 160 Arbeitstagen pro Jahr**. Allgemein gehen die Berufsverbände für freie Berufe von einer realistischen Auslastung von ca. **12 Arbeitstagen pro Monat** aus, was in etwa **140 – 150 abrechenbaren Arbeitstagen pro Jahr** entspricht. Bei Abrechnung auf Stundenbasis entsprechen diese Werte bei einem Arbeitstag mit 8 Stunden **ca. 90 – 100 abrechenbaren Arbeitsstunden pro Monat** bzw. **ca. 1.100 – 1.200 abrechenbaren Arbeitsstunden pro Jahr**. Diese Auslastung ist logischerweise durch die üblichen Auftragsschwankungen jedes Jahr unterschiedlich. Das langfristige Mittel über 10 Jahre oder mehr pendelt sich jedoch bei den Meisten in etwa diesem Bereich ein. Je nach Branche können diese Werte noch leicht variieren. Erkundige Dich deshalb aber bitte unbedingt bei Deinem entsprechenden Berufsverband nach üblichen Erfahrungswerten für Deinen Bereich.





the *Journal of Applied Behavior Analysis* (JABA) and the *Journal of Experimental and Applied Behavior Analysis* (JEA).

There are a number of reasons why the *Journal of Applied Behavior Analysis* (JABA) and the *Journal of Experimental and Applied Behavior Analysis* (JEA) are important.

First, they provide a platform for the dissemination of research findings in the field of behavior analysis. This is particularly important for applied behavior analysis, where research findings are often used to inform practice.

Second, they provide a forum for the discussion of theoretical issues in behavior analysis. This is important for the development of a coherent theoretical framework for the field.

Third, they provide a venue for the presentation of empirical data. This is important for the advancement of the field, as it allows researchers to share their findings and receive feedback from their peers.

Finally, they provide a platform for the dissemination of information about behavior analysis to the general public. This is important for the promotion of the field and the application of its findings to real-world problems.

In conclusion, the *Journal of Applied Behavior Analysis* (JABA) and the *Journal of Experimental and Applied Behavior Analysis* (JEA) are important publications in the field of behavior analysis. They provide a platform for the dissemination of research findings, a forum for the discussion of theoretical issues, a venue for the presentation of empirical data, and a platform for the dissemination of information about behavior analysis to the general public.

References

Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable variable in social psychological research: Conceptual, strategic and statistical concerns. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1173-1182.

Bollen, K. A. (1989). *Structural equations with latent variables*. New York: Wiley.

Bollen, K. A., & Stoker, N. (2006). *Latent variables in psychology and education: An introduction to structural equation modeling*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Bollen, K. A., & Stoker, N. (2006). *Latent variables in psychology and education: An introduction to structural equation modeling*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Bollen, K. A., & Stoker, N. (2006). *Latent variables in psychology and education: An introduction to structural equation modeling*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Bollen, K. A., & Stoker, N. (2006). *Latent variables in psychology and education: An introduction to structural equation modeling*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Bollen, K. A., & Stoker, N. (2006). *Latent variables in psychology and education: An introduction to structural equation modeling*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Bollen, K. A., & Stoker, N. (2006). *Latent variables in psychology and education: An introduction to structural equation modeling*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Bollen, K. A., & Stoker, N. (2006). *Latent variables in psychology and education: An introduction to structural equation modeling*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Bollen, K. A., & Stoker, N. (2006). *Latent variables in psychology and education: An introduction to structural equation modeling*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

# 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

## Unternehmerische Kalkulation

Nachdem Du Deinen finanziellen Bedarf ermittelt und eine reale Auswertung Deiner Auftragslage gemacht hast, können wir uns wieder der Berechnung Deines neuen Tages- bzw. Stundensatzes widmen, den Du benötigst, damit Dein Geschäftsmodell Deine aktuellen Ausgaben erwirtschaftet, Deine Altersvorsorge entsprechend abdeckt und dabei über mehrere Jahre nachhaltig Gewinne abwirft und krisenfest wird:

### Aufgabe 16



Multipliziere Deine jährlichen gesamten Fixkosten von Seite 55 mit **1,15** (=15%). Das Ergebnis ziehst Du von Deinen jährlichen gesamten Fixkosten wieder ab:

$$\boxed{\text{€}} \times 1,15 = \boxed{\text{€}}$$

jährl. Gesamtsumme der priv. + betriebl. Fixkosten                      jährl. Gesamtsumme inkl. Liquiditätsüberschuss

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

jährl. Gesamtsumme inkl. Liquiditätsüberschuss      jährl. Gesamtsumme der priv. + betriebl. Fixkosten      Liquiditätsüberschuss pro Jahr

Trage Deinen errechneten Liquiditätsüberschuss in die **Tabelle 3-U** »Unternehmerische Ausgaben« auf Seite 83 in die Zeile »Liquiditätsüberschuss bzw. Privater Gewinn (mind. 15%)« ein.

Das ist der **minimale Liquiditätsüberschuss**, der jedes Jahr allgemein als wirtschaftlich sinnvoll anzustreben ist. Von Deinen gesamten Einnahmen Deiner Selbständigkeit sollten also jedes Jahr **mindestens 15% übrig bleiben** – nach Abzug aller betrieblichen und privaten Ausgaben inkl. Steuern – damit sich Dein Geschäft »rentiert«!

**Tabelle 3-U** Unternehmerische Ausgaben

| Ausgabenkategorie (Rücklagen)             | Betrag monatlich (: 12) | Betrag jährlich (× 12) |
|---|-------------------------|------------------------|
| <b>ALTERSVORSORGE (mind. 20 %)</b>        |                         |                        |
| Sparpläne für die Rente                   | €                       | €                      |
| Pensionskasse                             | €                       | €                      |
| KSK, Deutsche Rentenversicherung          | €                       | €                      |
| Wertpapiere, Aktien, Fonds etc.           | €                       | €                      |
| Steigende Private Krankenversicherung     | €                       | €                      |
| Private Zusatzversicherungen              | €                       | €                      |
| <b>ARBEITSFREIE ZEIT</b>                  |                         |                        |
| Urlaub (=1 Monateinkommen netto)          | €                       | €                      |
| Krankheitsausfall (z. B. 10 Tage im Jahr) | €                       | €                      |
| Marketing, Netzwerken, Akquise            | €                       | €                      |
| Fort- und Weiterbildung                   | €                       | €                      |
| Arbeitslosigkeit, Auftragsflaute          | €                       | €                      |
| <b>BETRIEBLICHE INVESTITIONEN</b>         |                         |                        |
| Neue Hardware oder Computer               | €                       | €                      |
| Softwareupdates und Lizenzen              | €                       | €                      |
| Neue Büroausstattung                      | €                       | €                      |
| <b>PRIVATE INVESTITIONEN</b>              |                         |                        |
| Instandhaltung Wohneigentum               | €                       | €                      |
| Ansparung Eigenkapital für Wohneigentum   | €                       | €                      |
| Ansparung neues Auto, Möbel, Wohnung      | €                       | €                      |
| Sonderausgaben für Reparaturen            | €                       | €                      |

| Ausgabenkategorie (Rücklagen)     | Betrag monatlich<br>(: 12) | Betrag jährlich<br>(× 12) |
|-----------------------------------|----------------------------|---------------------------|
| <b>UNTERNEHMENSABSICHERUNG</b>    |                            |                           |
| Insolvenzrisiko (mind. 10%)       | €                          | €                         |
| Liquiditätsüberschuss (mind. 15%) | €                          | €                         |
| <b>SONSTIGE RÜCKLAGEN</b>         |                            |                           |
|                                   | €                          | €                         |
|                                   | €                          | €                         |
|                                   | €                          | €                         |
|                                   | €                          | €                         |
|                                   | €                          | €                         |
|                                   | €                          | €                         |
|                                   | €                          | €                         |
|                                   | €                          | €                         |
|                                   | €                          | €                         |
|                                   | €                          | €                         |
|                                   | €                          | €                         |
|                                   | €                          | €                         |
| <b>SUMME MEINER RÜCKLAGEN</b>     | €                          | €                         |

**Wenn Deine Steuerberatung von »Gewinn« spricht, meint sie:**

Betriebseinnahmen

– Betriebsausgaben

= **betrieblicher Gewinn**

**Wenn Du (oder ich) von »privatem Gewinn« sprechen, meinen wir:**

Betrieblicher Gewinn

– Private Ausgaben

= **Liquiditätsüberschuss** (Privater Gewinn)

## Gewinn

Wieviel Gewinn allerdings angemessen ist, ist eine **rein subjektive Entscheidung**. Wie viel privaten Gewinn Du erzielen willst, kannst Du theoretisch selbst bestimmen. Wenn Du 500 % privaten Gewinn oder »Liquiditätsüberschuss« erzielen möchtest, musst Du nur die entsprechend höheren Tages- bzw. Stundensätze Deinen Kunden verkaufen können. Je nach Branche sind derart hohe Gewinnmargen allerdings kaum realistisch, weil Deine Konkurrenz zu groß und Deine Dienstleistung von anderen Anbietern zu einem branchenüblichen Marktpreis zu bekommen ist.

### Warum 15 % privater Gewinn?

Warum nicht? Schließlich soll sich Deine Arbeit auch lohnen und kein plus-minus Nullgeschäft sein! Wenn Du aber keine Vorstellung hast, wie viel Gewinn »vertretbar« und »angemessen« ist, dann orientiere Dich an den empfohlenen 15 % und versuche, **private Gewinnmargen zwischen 10 % und 30 % zu erzielen**. Komplette auf eine private Gewinnmarge zu verzichten, ist aus unternehmerischen Gründen nicht vernünftig, denn sonst wäre es ein Nullgeschäft! Der grundsätzliche Sinn von Unternehmen ist, Gewinne zu erzielen!

*Wofür arbeitest Du als Unternehmer denn sonst?*

Außerdem ermöglicht Dir erst ein eingepreister Gewinn, Rabatte zu geben und Deinem Auftraggeber während der Preisverhandlung entgegen zu kommen. Und es gehört zum unternehmerischen System unter Geschäftsleuten, zu verhandeln. Ohne Gewinn hast Du aber **keinen Verhandlungsspielraum** mehr und kannst den Zuschlag für einen Auftrag unter Umständen verlieren, weil Du sofort in die Verlustzone rutschst, wenn Du auf Dein volles gefordertes Honorar pochst. Dadurch stehst Du mit dem Rücken zur Wand und hast am Ende vielleicht überhaupt keinen Auftrag, weil Du bei dem Vergleichsangebot eines Mitbewerbers nicht oder nur unter Verlusten mitgehen kannst. Du hast den Preiskampf verloren oder bezahlst den an Land gezogenen Auftrag zum Beispiel mit Deiner Altersvorsorge oder anderen privaten Einbußen.

## Altersvorsorge

Von festangestellten Arbeitnehmern verlangt der Gesetzgeber, dass sie knapp 20 % von ihrem Lohn in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen (Stand 2020: 18,6% RV). In Österreich beträgt der volle Beitragssatz für Selbständige zur Pensionsversicherung genau 20 %. (Siehe Seite 46, Kapitel 2 »Tageweise auf Lohnsteuerkarte angestellt«.)

Als Selbständige/r solltest Du ebenfalls **mindestens 20 %** Deines betrieblichen Gewinns (= Betriebseinnahmen abzüglich Betriebsausgaben) für die Altersvorsorge reservieren, um nicht schlechter gestellt zu sein als ein Arbeitnehmer in einer vergleichbaren Festanstellung. Wie Du bereits gelernt hast, entspricht Dein betrieblicher Gewinn dem Bruttogehalt einer Festanstellung. Davon werden Deine zu zahlenden Steuern und die Beiträge zur gesetzlichen Krankenversicherung bemessen. Allerdings kannst Du den betrieblichen Gewinn am Jahresanfang nicht voraussehen und es hängt stark davon ab, wie hoch Deine Betriebsausgaben sein werden – was den betrieblichen Gewinn und damit Dein Bruttogehalt unter Umständen erheblich schmälert.

### Aufgabe 17



Multipliziere Deine auf Seite 55 in Aufgabe 10 ermittelten Jahresfixkosten mit **1,25** (= 25 %), um Deine jährliche Rentenleistung zu errechnen. Trage das Ergebnis vorerst nur mit einem Bleistift in der **Tabelle 3-U** »Unternehmerische Ausgaben« auf Seite 83 in die Zeile »Altersvorsorge mind. 20%« ein.

$$\boxed{\text{€}} \times 1,25 = \boxed{\text{€}}$$

jährl. Gesamtsumme der priv. + betriebl. Fixkosten      Gesamtsumme pro Jahr inkl. 25% Altersvorsorge

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

jährl. Gesamtsumme inkl. 25% Altersvorsorge      jährl. Gesamtsumme der priv. + betriebl. Fixkosten      25% Rentenleistung

## Warum 25 % Rentenleistung?

Da Dein Tagessatz oder Dein Stundensatz erstmal auf Deiner Prognose Deiner zukünftigen Auftragslage basiert – die eintreten kann oder auch nicht – bin ich vorsichtig und reserviere lieber mehr für mein Alter als zu wenig. Ich rechne vereinfacht mit **25 % meines Jahresumsatzes**, den ich erreichen müsste, um alle meine Kosten inklusive meiner Steuern bezahlen zu können. In guten Jahren lege ich sogar **30 % oder weit mehr** für mein Alter zurück. Schließlich möchte ich vermeiden, dass ein schlechtes Jahr meine Altersvorsorge gefährdet.

Weil ich mich als Selbständige/r klar dafür entschieden habe, mich um alles – und damit meine ich wirklich alles – selbst zu kümmern, muss ich mich auch selbst um meine Altersvorsorge kümmern! Meine Auftraggeber werden es jedenfalls nicht tun, denn sie kümmern sich um ihre eigene Altersvorsorge. Festangestellte haben zusätzlich oft noch über ihre Arbeitsstelle die Möglichkeit, in eine Betriebsrente einzuzahlen, die ihre gesetzliche Rente ergänzt und aufbessert.

Falls Du als selbständiger **Künstler und Publizist** Mitglied in der Künstlersozialkasse (**KSK**) bist, werden Deine monatlichen Beiträge zur KSK ebenfalls von Deinem betrieblichen Gewinn bemessen, den Du jedes Jahr anhand Deiner zu erwartenden Auftragslage erneut selbst schätzen musst. Dann greifen die gleichen Prozentsätze zu den Sozialversicherungen wie bei einem Festangestellten. **Du zahlst aber – wie ein Arbeitnehmer – nur die Hälfte der Beiträge!**

Mit einem selbständigen Honorar auf Rechnung von 300 € pro Tag oder 40 € pro Stunde **ohne 19 % Umsatzsteuer** lässt sich allerdings in den meisten Fällen kaum eine angemessene Altersvorsorge aufbauen, da die hohen Lebenshaltungskosten in Ballungszentren den Liquiditätsüberschuss nahezu auffressen.

## Rente mit 55?

Zu spät erkennen viele Selbständige leider auch das folgende Problem: Die sinkende Auftragslage ab **55** Jahren. Selbständige können im Gegensatz zu Festangestellten nicht damit rechnen, bis **67** genauso volle Auftragsbücher wie während ihrer Lebensmitte zu haben. Das hat mehrere einfache Gründe:

Zum einen sind Selbständige in körperlich aktiven Berufen, wie z. B. freiberufliche Kameramänner bzw. -frauen, im Alter von **60** Jahren nicht mehr in der Lage, die körperlichen Anforderungen noch so zu erfüllen wie ihre jüngeren Kollegen. Das bedeutet, einige Aufträge, die sie früher ausführen konnten, können sie heute nicht mehr annehmen und bekommen sie im fortgeschrittenen Alter auch nicht mehr angeboten.

Zum anderen haben ältere Selbständige durch Familie, Wohneigentum, Hobbies, Private Krankenversicherung uvm. über die Jahre einen weit höheren Lebensstandard und damit auch einen weit größeren Kostenapparat zu bedienen als ihre jungen Kollegen, die gerade frisch in ihr erstes WG-Zimmer eingezogen sind und auf ihr erstes Auto sparen. Das bedeutet, dass ältere Selbständige in der Regel auch weit teurer und weniger flexibel sind als jüngere. Gut, sie haben meistens mehr Berufserfahrung, aber das heißt nicht zwangsläufig, dass sie sich auch genauso gut mit den neuen Technologien und aktuellen Trends auskennen wie ihre jüngeren Kollegen. Wer nicht auf der Höhe der Zeit bleibt, hat durch höhere Tagessätze zwangsläufig einen doppelten Wettbewerbsnachteil: »Zu teuer und nicht auf dem aktuellen Stand«.

Hast Du eigentlich schon einmal darüber nachgedacht, dass eine Selbständigkeit nichts anderes ist, als eine Arbeit, bei der Du von Monat zu Monat ein **unterschiedlich hohes Gehalt** bekommst? Stell Dir vor, Dein Arbeitgeber bezahlt Dir jeden Monat ein anderes Gehalt, ohne Dir vorher zu sagen, wie viel es dieses Mal sein wird! Und dann stell Dir noch vor, Dein Arbeitgeber sagt plötzlich – obwohl Du diesen Monat wie ein Tier mit Überstunden, Sonntags- und Nachtarbeit gearbeitet hast: »Es tut mir leid, aber diesen Monat zahle ich Dir **überhaupt kein Geld**, weil ich pleite bin!«

Wenn Dir diese Vorstellung gerade ein flaes Gefühl im Magen verursacht, dann solltest Du Deine Selbständigkeit **noch mal überdenken** und hinterfragen, ob Du wirklich für eine **stetig unsichere Selbständigkeit** gemacht bist oder ob eine Festanstellung nicht doch eine bessere Alternative für Dich wäre, mit der Du Dich wohler fühlst. Es ist übrigens **keine Schande**, sich das einzugestehen. Und wenn, dann besser jetzt als in 10 Jahren, wenn es vielleicht zu spät ist.

Ein völlig unterschätztes, aber enorm gefährliches Detail, ist übrigens **das plötzliche Wegbrechen des beruflichen Netzwerkes und der Stammkontakte**, bei denen Du Dir über Jahre einen guten Namen gemacht hast. Was meine ich damit?

Viele Kunden gehen aus dem pragmatischen Grund verloren, weil Dein bisheriger Ansprechpartner in der Firma plötzlich nicht mehr vorhanden ist. Menschen können sterben, gehen selbst in Rente oder wechseln ganz einfach mehrmals im Leben die Firma. Und dann übernimmt ein neuer Mitarbeiter mit seinen Kontakten und seinem Netzwerk dessen Funktion.

Aus diesem Grund sind **ständige Neukunden** für Dich als Selbständige/r das Wichtigste, um langfristige Stabilität und eine kontinuierliche Steigerung Deines Verdienstes zu gewährleisten. Wer über Jahre hinweg ausschließlich für die gleichen Kunden arbeitet, wird spätestens ab 55 Jahren mit dem Wegbrechen von Stammkunden rechnen müssen, da diese genauso altern, in Rente gehen und dann von neuen Kollegen ersetzt werden – und Dich somit auch nicht weiter buchen werden.

Unter allen Gesichtspunkten reichen ca. **20 %** Rentenleistung pro Jahr, die bei Festangestellten vom Gesetzgeber vorgesehen sind (2020 – 18,6 % RV) **keinesfalls**, um als Selbständiger eine **annähernd gleichwertige Altersvorsorge** aufzubauen. Der Festangestellte kann im Gegensatz zum Selbständigen bis zum gesetzlichen Rentenalter mit durchgängigen Einnahmen rechnen, sofern er eine Arbeitsstelle hat. Konservativ gerechnet müsstest Du als Selbständiger also **weit mehr als 20 % Deines Jahresumsatzes** dafür kalkulieren und auch ein früheres »Zwangs-Rentenalter« in Deinen Tages- bzw. Stundensatz einpreisen! Junge Berufseinsteiger, die anfangs noch niedrige Lebenshaltungskosten haben, sollten daher in den ersten **10 Jahren überproportional viel Gewinn erwirtschaften**, um im Alter gegen eine eventuell sinkende und abreißende Auftragslage gewappnet zu sein.

### Aufgabe 18



Errechne 20 % Deines jetzigen Tagessatzes bzw. 20 % Deines Stundensatzes und ziehe das von Deinem jetzigen Tagessatz bzw. Stundensatz ab, um ein Gefühl dafür zu bekommen, wieviel davon neben einer minimalen Altersvorsorge für Dich zum Leben und zum Decken aller restlichen Kosten übrig bleibt:

$$\begin{array}{ccc}
 \boxed{\text{€}} & \times 0,8 = & \boxed{\text{€}} \\
 \text{jetziger Tages- / Stundensatz} & & \text{abzgl. 20\% Altersvorsorge}
 \end{array}$$

## Aufgabe 19



Errechne auf gleiche Weise, wie viel **25 % Deines Jahresumsatzes** sind und investiere diese Summe **jedes Jahr** in Deine Altersvorsorge! Setze dabei aber nicht nur auf ein Pferd, sondern verteile Dein Geld auf verschiedene Säulen zur Altersvorsorge: Rentenversicherungen, Aktien, Fonds, Sparpläne, Immobilien usw.

$$\boxed{\text{€}} \times 0,25 = \boxed{\text{€}}$$

Jahresumsatz  Anteil 25 % Altersvorsorge

*Rechenhilfe: 20 % von Y sind gleich  $Y \times 0,2$  ( $Y = \text{Tagessatz bzw. Stundensatz}$ )  
oder direkt gerechnet:  $Y \times 0,8 = Y - (Y \times 0,2)$*

Wenn Du Deinen Jahresumsatz noch nicht kennst oder abschätzen kannst, dann multipliziere Deine Jahresfixkosten von Seite 55 statt mit **1,2** nun mit **1,25 oder höher**, wenn Du mehr für Deine Altersvorsorge investieren willst und ziehe vom Ergebnis Deine gesamten Jahresfixkosten wieder ab.

Korrigiere bitte jetzt den mit Bleistift eingetragenen Wert in der Position »Altersvorsorge mind. 20 %« in **Tabelle 3-U** auf Seite 83 und trage stattdessen das Ergebnis ein, dass Du jedes Jahr für Deine Altersvorsorge zur Seite legen möchtest. Wenn Du möchtest, kannst Du hier auch mit **1,3** (30%), oder wenn Du es Dir finanziell leisten kannst, mit einem höheren Wert rechnen. Besonders wenn Du schon etwas älter bist und der Altersvorsorge bisher nicht die nötige Aufmerksamkeit gewidmet hast. Dann musst Du **deutlich mehr als 30 %** für Deine Altersvorsorge zurücklegen, um die zu niedrige Rentenleistung der vergangenen Jahre wieder auszugleichen!

Denk daran, dass die Altersvorsorge **nicht das Einzige ist**, das Du von Deinem Tagessatz bzw. Stundensatz abziehen musst! Wie der Festangestellte muss auch ein/e Selbständige/r – neben seinem unternehmerischen Risiko – Steuern, Versicherungen und eine ganze Reihe weitere Positionen beachten, die wir in Kapitel 3 bereits aufgezählt haben.

Warum zähle ich die Altersvorsorge zu den (privaten) Fixkosten? Ganz einfach: Ich möchte Altersvorsorge kontinuierlich aufbauen und muss dafür regelmäßig Geld zur Seite legen, das ich nicht zum täglichen Leben benötige. Aus diesem Grund musst Du Deine Altersvorsorge in jedem Fall in alle Deine Tagessätze bzw. Stundensätze einpreisen, denn wenn Du sie nicht verdienst, hast Du am Ende auch keine Altersvorsorge. Eigentlich ganz logisch oder?

Falls Du in den **Tabellen 1-R und 1-L** (private Selbstkosten) auf Seite 35 bzw. Seite 43 bereits Beträge zu einer privaten Rentenversicherung, zu einer kapitalbildenden Lebensversicherung mit Rentenauszahlung oder anderweitigen Produkten zur Altersvorsorge erfasst und eingetragen hast, müsstest Du nun die Summe dieser Beiträge von den errechneten 25 % zur Altersvorsorge abziehen, um die Beträge nicht doppelt in Deinen Tagessatz bzw. Stundensatz einzupreisen. Wobei, am Ende würde ich sagen: »**Lieber mehr als zu wenig!**« Solange Du Deinen Kunden den dadurch höheren Satz verkaufen kannst, ist »mehr« im Hinblick auf Deine Zukunft keine schlechte Sache und schadet auch niemandem.

## Weitere Risiken korrekt absichern

Welche Risiken können auftreten? Auf den Seiten 68 bis 71 in Kapitel 3 »Prognose in die Zukunft« hast Du bereits eine Liste an möglichen Risiken gemacht, die Dir passieren könnten, **wenn es mal schief geht**. Und wie Du ja weißt: Wenn es schief geht, dann geht es meist richtig schief!

### Insolvenzurücklage

Das unangenehmste Risiko für selbständige Unternehmer ist, dass ein Kunde eine Ware oder eine Dienstleistung erhält und in Anspruch nimmt, sie aber nicht bezahlt. Für Selbständige ist das doppelt unangenehm, denn sie zahlen doppelt drauf wenn die Arbeitsleistung bereits erbracht wurde: Die monatlichen Ausgaben laufen unerbittlich weiter während sie zur gleichen Zeit aber **nichts daran verdienen**. Und dass ein Kunde nicht zahlt passiert häufiger als Du denkst!

## Aufgabe 20



Nimm erneut Deine jährliche Gesamtsumme Deiner privaten und betrieblichen Fixkosten von Seite 55 und multipliziere sie mit **0,1** (=10%). Trage das Ergebnis in der **Tabelle 3-U** »Unternehmerische Ausgaben« auf Seite 83 in die Zeile »Insolvenzurücklage mind. 10%« ein.

$$\boxed{\text{€}} \times 0,1 = \boxed{\text{€}}$$

jährl. Gesamtsumme der priv. + betriebl. Fixkosten                      Anteil 10% Insolvenzurücklage

Diese Summe solltest Du **immer als Rücklage auf einem Extrakonto haben**, um Dich gegen den Fall abzusichern, dass einer Deiner Kunden nach erbrachter Dienstleistung Deine Rechnung **nicht oder nur teilweise** bezahlt.

## Warum 10% Insolvenzurücklage?

Ganz einfach: Als Selbständige/r unterliegst Du dem gleichen allgemeinen Vertrags- und Zivilrecht wie Firmen und andere Vertragspartner. Und um eine nicht-bezahlte Rechnung einzufordern, **musst Du Klage bei einem Zivilgericht einreichen**. Dafür benötigst Du meist einen Anwalt und bis Du Recht bekommst, kann einige Zeit vergehen. Ob Du am Ende neben Deinen zusätzlichen Anwaltskosten aber überhaupt noch Geld erhältst, steht bekanntlich auf einem anderen Blatt. In den meisten Fällen muss der Selbständige einen großen Teil seiner Einnahmen abschreiben und kann nur hoffen, wenn er durch die entgangenen Umsätze seinen Betrieb nicht mangels Zahlungsunfähigkeit schließen muss.

Als Selbständige/r muss Dir bewusst sein, dass auch Deine Kunden plötzlich in finanzielle Schwierigkeiten kommen und ihrerseits ihre Rechnungen nicht mehr bezahlen können. Sie melden Insolvenz an. Dann greift das Insolvenzrecht und Du kannst froh sein, wenn Du nach Abwicklung der Firma überhaupt noch einen Teil Deiner Rechnung ausbezahlt bekommst. Besonders unangenehm wird es, wenn der Insolvenzverwalter von Dir eine an Dich bereits beglichene Rechnung zzgl. Zinsen zurückfordert, weil Deine Forderung mit in die Insolvenzmasse fällt.

Wenn Du z. B. 20 Tage gearbeitet hast und dafür danach kein Geld bekommst, macht sich das auf Deinem Konto gleich doppelt so hart bemerkbar. Für diesen hoffentlich nie eintretenden Fall solltest Du **immer** eine eiserne Reserve – am besten auf einem täglich verfügbaren Tagesgeldkonto – parat haben, die Dich **mindestens drei Monate über Wasser hält** oder von denen Du zumindest zusätzliche Ausgaben wie Anwalts- und Gerichtskosten bestreiten kannst!

## Professionell beraten

Neben den gesetzlichen Möglichkeiten kannst Du Deine Forderung aber auch an eine Inkassofirma oder besser eine vertrauensvolle Anwaltskanzlei abzutreten, die sich dann an Deiner Stelle darum kümmert, dem Schuldner auf die Füße zu treten und Deine Forderung einzutreiben. Du kannst Dich aber mit Deinen Kunden auch schriftlich auf eine Ratenzahlung des geschuldeten Betrags einigen, weil Du den ganzen Betrag auf einmal in den meisten Fällen sowieso nicht mehr erhältst. Lieber ein bisschen als gar nichts mehr! Viele Auftraggeber sind in der Praxis sehr kooperativ und dankbar, weil ihnen die Ratenzahlung Zeit verschafft, sich aus eigener Kraft wieder aus ihrer Misere zu holen und die finanzielle Last auf kleine Häppchen verteilt, so dass sie ihr Geschäft nicht wegen Zahlungsunfähigkeit der ganzen Summe komplett schliessen müssen. In den meisten Fällen sind sie wie Du auch selbständige Unternehmer und unterliegen den gleichen Gesetzen wie Du! Verständnis für die eigene Lage wirkt oft mehr, als die Drohung mit dem Anwalt.

Am besten vereinbarst Du dabei, dass bei Verzug mit einer Rate von z. B. 7 Werktagen die gesamte Zahlung fällig wird. Wenn Verzug eintritt, gibst Du die Sache lieber früher als später – oder am Besten sofort – an einen Anwalt ab, denn dann beginnt erfahrungsgemäß in Kürze der »**Wettlauf der Gläubiger**«.

## War's das jetzt?

So leid es mir tut: In der Kalkulation fehlen immer noch einige wichtige Positionen, über die wir bisher noch gar nicht oder nur am Rande gesprochen haben! Wir haben zwar bis hier die wichtigsten unternehmerischen Risiken soweit angemessen abgesichert und können damit neben einer angemessenen

Altersvorsorge unregelmäßig auftretende Arbeitsflauten und eventuelle Zahlungsausfälle einigermaßen abfedern und überbrücken, aber für ein **langfristig tragfähiges Geschäftsmodell** haben wir aber folgende essentielle unternehmerische Positionen bislang noch außer acht gelassen:

- Fortbildungskosten
- Urlaubskosten
- Ansparungen für zukünftige Investitionen
- Rücklagen zur Deckung der unweigerlich steigenden Beiträge zur privaten Krankenversicherung
- Rücklagen für unerwartet auftretende Extremsituationen (z. B. Schicksalsschläge, politische, gesellschaftliche oder wirtschaftliche Veränderungen)
- ein finanzielles Polster, nur um einfach erstmal ruhiger schlafen zu können

## **Fortbildungskosten**

Ja, Du hast richtig gelesen! Um weiterhin als Experte auf dem Markt aufzutreten, musst Du mit den technologischen und kreativen Veränderungen Schritt halten. Dass die Technologien sich in jeder Branche weiterentwickeln, ist eine völlig logische Sache, denn sonst gäbe es keinen Fortschritt. Und auch wenn Fortschritt nicht immer gleich positiv sein muss, so findet er trotzdem jede Sekunde überall auf der Welt statt. Zugleich entstehen dabei aber immer auch neue Chancen und Möglichkeiten, die Du als Unternehmer für Dich nutzen kannst und solltest. Wenn Du Dir keine Zeit reservierst, um aktuelle Branchenentwicklungen zu beobachten und auf dem aktuellen Stand zu bleiben, verlierst Du irgendwann Deine Kunden an Kollegen oder Konkurrenten, die die neuen Technologien besser beherrschen als Du.

Die Folge dürfte Dir klar sein: **Du wirst nicht mehr gebucht und verlierst Kunden.** Diese Einnahmen fehlen Dir wiederum im Umsatz und somit schwindet langsam Deine finanzielle Grundlage, um jeden Monat Deine Rechnungen bezahlen zu können. Ein selbständiger Unternehmer kann es sich einfach nicht leisten, den Anschluss zu verlieren! Das große Problem dabei ist allerdings: Du brauchst dafür **Zeit!** Zeit, die Du nicht arbeiten und in Rechnung stellen kannst. Und weil es am Ende nicht ausreicht, hunderte kostenlose Videotutorials – von

wem auch immer – im Internet anzuschauen, musst Du hin und wieder etwas Geld in die Hand nehmen und **kostenpflichtige Seminare oder Workshops besuchen**, um in kurzer Zeit von Profis aufbereitetes Wissen zu erlernen. Daran führt, wenn wir ehrlich sind, nichts vorbei.

Aus diesem Grund reserviere ich mir persönlich jedes Jahr **5–10 Tage**, um auf dem aktuellsten Stand zu bleiben und eventuell auch ganz neue Techniken und Fähigkeiten zu erlernen. Oft entsteht dadurch sogar ein neuer Geschäftsbereich, den ich meinen Kunden zusätzlich anbieten kann und der mich unabhängiger gegenüber Großkunden macht. Dazu reserviere ich mir einen **jährlichen Geldbetrag von 1.000 €**, von dem ich – wenn nötig – Teilnahmegebühren für Seminare bezahle und Fortbildungen besuche. Wie viel Geld Du für Deine Fortbildung einsetzt und wie viele Tage Du jährlich dafür reservieren willst bzw. kannst, entscheidest am Ende nur Du alleine!

### Aufgabe 21



Trage Deinen gewünschten Betrag, den Du gerne jährlich für Fortbildungen zur Verfügung haben möchtest, in das folgende Kästchen und in die Position »Fort- und Weiterbildung« in der **Tabelle Nr. 3-U** auf Seite 83 ein. Erkundige Dich auch unter **www.bildungspraemie.info**, ob Du die Voraussetzungen für eine Bildungsprämie oder einen Bildungsgutschein erfüllst und darüber einen finanziellen Zuschuss für Fortbildungsmaßnahmen erhalten kannst!

|  |   |
|--|---|
|  | € |
|--|---|

Rücklage für Weiterbildung

Falls Du Dich bisher nicht mit dem Thema Fortbildungskosten auseinandergesetzt hast, kannst Du Dich erst einmal an einem Betrag zwischen **500 – 1.000 € pro Jahr** orientieren. Falls Du in Deinen Tabellen bereits einen Betrag für Fortbildungskosten eingetragen hast, solltest Du Dir überlegen, ob er ausreichend ist, oder ob Du ihn gegebenenfalls an dieser Stelle aufstocken solltest. Sofern er ausreichend ist, brauchst Du an dieser Stelle keinen weiteren Betrag erfassen.

## Wer braucht schon Urlaub?

Ganz ehrlich: Ich habe lange überlegt, ob ich dazu überhaupt etwas schreiben soll. Urlaub machen, Dich erholen und damit Deine Arbeitskraft zu erhalten sollte eigentlich eine selbstverständliche Sache sein. Allerdings scheint es vielen Selbständigen nicht zu gelingen, eine ausgewogene »Work-Life-Balance« zu finden. Oft ist es das unzureichende finanzielle Polster und ein ständiges Wiederaufzehren von gerade erst angehäuften Rücklagen, das die meisten Selbständigen dauerhaft und ohne Verschnaufpause unerbittlich bis zur Erschöpfung weiter vor sich herpeitscht. Aber **das muss nicht sein!** Eigentlich ist es ziemlich einfach: Du bist Dein eigener Chef, also musst Du Dir auch selbst freigeben und Deinen Urlaubsantrag genehmigen. Die Kosten für einen angemessenen Urlaub und den dadurch entstehenden Einkommensverlust sollten – weil Du während Deines Urlaubs logischerweise keine Einnahmen erwirtschaften kannst – daher in jeder soliden Kalkulation eingepreist sein. Sonst kannst Du Dir einen Urlaub defacto finanziell einfach nicht leisten. Wieviel dabei angemessen ist, entscheidest Du. Dass der Urlaub einer vierköpfigen Familie mit Kindern teurer sein wird als der Backpacker-Trip eines ledigen Pärchens, brauche ich wohl nicht zu erwähnen.



*Eine ausgeglichene Work-Life-Balance ist die Basis für eine langfristig erfolgreiche Selbständigkeit, an der Du viele Jahre Freude hast.*

### Aufgabe 22



Addiere großzügig die geschätzten Kosten für einen 2 bis 3-wöchigen Urlaub (Reisekosten, Unterkunft, Verpflegung, Eintrittsgelder für Sehenswürdigkeiten, Shopping etc.) und trage das Ergebnis in das folgende Kästchen und in die Zeile »Ausgaben für arbeitsfreie Zeit – Urlaub« in **Tabelle 3-U** auf Seite 83 ein.

|   |
|---|
| € |
|---|

Rücklage für Jahresurlaub

## Investitionen? Ich investiere nicht! Viel zu riskant!

Sollest Du aber tun! Und wenn Du ehrlich zu Dir bist, hast Du bereits investiert, sobald Du Dir einen Laptop kaufst, auf dem Du Deine Dienstleistung für Deine Kunden erbringst. Sobald Du Hardware anschaffen musst, um Deine Dienstleistung zu erbringen, investierst Du in Arbeitsmittel. Diese trägt Deine Steuerberatung in Deine Bilanz unter dem Posten »Anlagevermögen« ein. Auch Dein Auto, das Du nutzt, um zu Deinen Kunden zu fahren, ist in gewisser Weise bereits eine Investition.

Anders als Hardware zählen Wareneinkäufe zu den laufenden Kosten und diese gehen unmittelbar in die Betriebsausgaben. **Deine Steuerberatung weiß, welche Deiner Ausgaben zum Anlagevermögen und welche zu den Betriebsausgaben zählen!** Das Anlagevermögen enthält Wirtschaftsgüter, die dem Betrieb auf Dauer oder mindestens länger als ein Jahr dienen.

Hardware geht kaputt oder veraltet und muss in von Zeit zu Zeit durch neue ersetzt werden, damit Du weiterhin Deine Arbeitsleistung erbringen kannst. Es könnte auch sein, dass Du aufrüsten möchtest, weil Dein jetziges Auto nicht genügend Ladefläche oder Dein Computer nicht genügend Leistung für steigende Anforderungen hat. Mit einem 10-Jahre alten Laptop wirst Du heute keine professionelle Dienstleistung mehr erbringen und nicht mit Deinen Kollegen konkurrieren können. Technischer Fortschritt erfordert auch regelmäßige Updates, Upgrades und den Einsatz aktueller Technologien. Weil es das alles nicht umsonst gibt, musst Du dafür frühzeitig einen Teil Deiner Umsätze auf die Seite legen. Das bedeutet: Du musst mit jedem Tages- bzw. Stundensatz neben Deinen täglichen Ausgaben bereits auch schon das Geld zusätzlich mitverdienen, dass Du in der Zukunft einmal ausgeben wirst, um den Betrieb Deines Geschäfts weiter aufrecht erhalten zu können.

Die Höhe der zukünftigen Investitionen bestimmst Du aufgrund Deiner Wünsche, Ziele und weiteren Pläne. In Kapitel 3 »Prognose in die Zukunft« hast Du bereits darüber nachgedacht, welche zukünftigen Anschaffungen Du in nächster Zeit tätigen möchtest und welche Anschaffungen eventuell in ein oder zwei Jahren auf Dich möglicherweise zukommen, weil zum Beispiel Reparaturen anfallen oder Dinge kaputt gehen könnten.

### Aufgabe 23



Überlege Dir, in wie vielen Monaten Du Deine Anschaffungen kaufen möchtest und teile die Kosten dafür durch die Anzahl der Monate. Diesen Geldbetrag musst Du jeden Monat zurücklegen, wenn Du die gewünschte Investition nach der geplanten Ansparzeit auch kaufen können möchtest. Die Summe aller Investitionen trägst Du in das folgende Kästchen und in die Zeile »Ansparungen für Investitionen« in **Tabelle 3-U** auf Seite 83 ein.

|   |
|---|
| € |
|---|

Rücklage für Investitionen

Bei größeren Anschaffungen, wie z. B. ein Auto, wird sich das nicht komplett auf einmal realisieren lassen und Du wirst zusätzlich andere Finanzierungsmöglichkeiten, wie Kredite, Ratenzahlung oder Leasing, hinzuziehen müssen. Dazu wird Dir Deine Steuerberatung weitere Auskünfte geben können und Dir bei der Finanzplanung helfen.

Falls Du keine Idee hast, wie viel Du als Investitionsrücklage zurücklegen sollst, kannst Du erst einmal mit **5 % Deiner Gesamtkosten** anfangen und schauen, wie sich daraufhin Dein Tagessatz bzw. Stundensatz entwickelt. Je nachdem, wie hoch Deine zukünftigen Investitionskosten sein werden, musst Du die 5 % entsprechend erhöhen oder kannst sie reduzieren. Das Ergebnis kann von Jahr zu Jahr unterschiedlich sein. Ich empfehle Dir aber, zum Start einen festen gleichbleibenden Betrag zu definieren, den Du in der Zukunft entsprechend Deiner Geschäftsentwicklung jährlich anpasst.

### Steigende private Krankenversicherung

Beiträge zu einer privaten Krankenversicherung steigen bekanntlich über die Jahre mit zunehmendem Alter. Das hat damit zu tun, dass Du in jungen Jahren überwiegend gesund bist und weniger Kosten für medizinische Behandlungen als im Alter versachst. Darauf basiert das Berechnungsmodell der privaten Krankenversicherungen. Grundsätzlich wäre es kein Problem, wenn Dein Einkommen

mit zunehmendem Alter in gleichem Maße steigt. Bei Festangestellten ist das in der Regel öfter der Fall als bei Selbständigen, denn die Auftragslage von Selbständigen ist – wie wir bereits gesehen haben – erheblichen Risiken und Schwankungen unterworfen und lässt kaum solide Prognosen in die Zukunft zu. Zum Anderen können Selbständige nicht davon ausgehen, bis 67 genauso gut beschäftigt zu sein wie Festangestellte. Selbständige müssen ab 55 Jahren mit sinkender Auftragslage rechnen (siehe Kapitel 4 »Altersvorsorge« Seite 86).

Bis zum Renteneintritt haben sich die Beiträge zur privaten Krankenversicherung in der Regel **verdoppelt**. Das wird kein Berater einer privaten Krankenversicherung jemals offen zugeben. Du kannst es Dir aber ganz einfach mit einer Excelliste ausrechnen, wenn Du die Steigerungen der letzten 5 Jahre Deiner privaten Krankenversicherung kennst.

Hole Dir bitte rechtzeitig rechtliche Beratung, falls Du wegen zu hoher Beiträge von einer privaten Krankenversicherung wieder zurück in die gesetzliche Krankenversicherung wechseln möchtest! Dafür musst Du allerdings Deine Selbständigkeit als Haupterwerb aufgeben. Da das jedoch von Einzelfall zu Einzelfall individuell entschieden und professionell beraten werden muss, kann ich an dieser Stelle keine weiteren Empfehlungen aussprechen, sondern verweise auf die entsprechend ausgebildeten Beratungsstellen.

## **KSK – Künstlersozialkasse**

Die Künstlersozialkasse wurde eingerichtet, um selbständigen Künstlern und Publizisten Zugang zu den Sozialversicherungen, wie der Deutschen Rentenversicherung, die gesetzliche Krankenversicherung und die Pflegeversicherung, zu ermöglichen (ausgenommen: die Arbeitslosenversicherung). In der Regel betreiben diese Berufsgruppen keine Firma, in der sie festangestellte Mitarbeiter beschäftigen, Waren produzieren oder mit der sie Dienstleistungen anbieten. Sie sind sogenannte »Solo-Selbständige« und zumeist in einem **Niedriglohnssektor** wie in der Kreativbranche oder im Kulturbereich tätig, wo sie kaum in der Lage sind, von ihren Einnahmen die vollen Prozentsätze (**insgesamt 38,65 %**, Stand Deutschland 2020) zu den Sozialversicherungen zu bestreiten. Die Künstlersozialkasse schlüpft für diese Gruppen in die Rolle eines Arbeitgebers und übernimmt quasi dessen AG-Anteile zu den Sozialversicherungen. Somit **reduziert sich die**

**Last der Sozialabgaben für diese Berufsgruppen um 50 % auf 19,325 %** – wodurch sie deren finanzielle Belastung stark reduziert und einem Festangestellten gleichstellt. Anders könnten viele Künstler und Publizisten ihrer Verpflichtung, sich als Selbständige voll umfänglich sozial abzusichern, nicht nachkommen.

Was viele nicht wissen: Für die meisten Selbständigen besteht auch eine **Versicherungspflicht in der Rentenversicherung** (z. B. Handwerker, Hebammen, Seelotsen, Rechtsanwälte, Architekten und auch Künstler). **Eine Versicherung über die Künstlersozialkasse ist für kreative Selbständige mit niedrigen Einkommen unbedingt zu empfehlen!** Mehr Informationen zur Künstlersozialkasse und zu den Aufnahmebedingungen findest Du unter [www.kuenstlersozialkasse.de](http://www.kuenstlersozialkasse.de) oder wende Dich an einen darauf spezialisierten Fachanwalt.

## **Vorarbeit geschafft**

Gratuliere! Wir haben jetzt endlich alle wichtigen Posten erfasst, die wir für eine solide und langfristige Berechnung Deines Tagessatzes bzw. Stundensatzes brauchen. Wenn Du magst, kannst Du natürlich noch die restlichen Positionen in **Tabelle 3-U** auf Seite 83 ausfüllen und – je nachdem wie Dein Geschäftsmodell aussieht – um eigene Positionen ergänzen. Solltest Du sowohl eine freiberufliche Tätigkeit als auch ein Gewerbe mit einem Gewerbeschein betreiben, z. B. Technikvermietung oder andere gewerbliche Tätigkeiten, musst Du für Deine freiberufliche Tätigkeit als auch für Dein Gewerbe jeweils eine eigene unabhängige Kostenkalkulation machen. Es handelt sich dabei um zwei getrennte Geschäftsmodelle mit eigenen Kalkulationen, die jeweils für sich alleine tragfähig sein müssen.

Solltest Du eine Mischkalkulation zwischen Beidem machen, läufst Du Gefahr, den Markt durch intransparente Preise und Quersubventionierung in beiden Bereichen kaputt zu machen! Was es bedeutet, wenn Du Deine zu niedrig kalkulierten Preise Deiner freiberuflichen Tätigkeit mit den Einnahmen der gewerblichen Tätigkeit – und anders herum – aufstockst und dadurch quersubventionierst, sollte Dir spätestens am Ende dieses Seminars klar sein. Es sind zwei getrennte Bereiche. Also behandle sie auch entsprechend.

## Erweiterte Zwischenkalkulation

Nachdem Du jetzt sowohl Deine jährliche Rentenleistung, Deine unternehmerischen Risiken, Investitionskosten und eventuelle Zusatzausgaben errechnet und in Tabelle 3-U auf Seite 83 eingetragen hast, ist es Zeit für eine erneute Zwischenkalkulation Deines Tages- bzw. Stundensatzes:

### Aufgabe 24



Addiere alle jährlichen Kosten aus **Tabelle 3-U auf Seite 83**, teile die Summe durch 12 und schreibe beide Ergebnisse in die folgenden Kästchen:

|                     |        |                      |
|---------------------|--------|----------------------|
| €                   | : 12 = | €                    |
| jährl. Zusatzkosten |        | monatl. Zusatzkosten |

Addiere jetzt die monatlichen Zusatzkosten zu Deinen monatlichen gesamten Fixkosten aus Deiner ersten Zwischenkalkulation auf Seite 55 und trage das Ergebnis in folgende Felder ein:

|  |        |   |
|--|--------|---|
| €  | × 12 = | €   |
| unternehmerische<br>Gesamtkosten pro Monat |        | unternehmerische<br>Gesamtkosten pro Jahr |

Teile die unternehmerischen Gesamtausgaben pro Jahr (= die Summe aus den **Tabellen 1-R , 2-B und 3-U** bzw. bei Abrechnung über die Lohnsteuerkarte die Summe aus den **Tabellen 1-L, 2-B und 3-U**) diesmal durch die Anzahl der Tage bzw. Stunden, die Du bisher **durchschnittlich pro Jahr** Deinen Kunden in Rechnung gestellt hast und trage die Ergebnisse in die nachfolgenden Felder ein! Die Zahl hast Du in Kapitel 3 »Selbst und ständig« auf Seite 78 ermittelt.



Wenn Dir dieser Tages- bzw. Stundensatz im ersten Moment vielleicht extrem hoch und völlig unrealistisch erscheint: Es ist kein Scherz! **Diesen Tagessatz bzw. Stundensatz musst Du verlangen**, wenn Du alle Deine unternehmerischen Ausgaben und Kosten decken, angemessen fürs Alter vorsorgen und gegen die üblichen Risiken abgesichert sein willst! Wovon sollst Du sonst Deine bis hier ermittelten Ausgaben bezahlen?

Ich hoffe, Du verstehst, worauf ich hinaus will: Um Dir Dein jetziges und Dein zukünftiges Leben sowie Deinen Altersruhestand über eine selbständige Haupterwerbstätigkeit leisten zu können, musst Du auch entsprechend viel Geld verdienen! Und wie Du bereits gelernt hast, hast Du als Dienstleister/in dafür jedes Jahr nur eine begrenzte Zeit zur Verfügung, in der Du alle Deine finanziellen Ziele erreichen musst. Du bist Dein eigener Chef und willst auch in Zukunft Dein Leben über Deine Selbständigkeit finanzieren.

Kurz gesagt: Du musst entsprechend hohe Tages- bzw. Stundensätze verlangen und durchsetzen, damit Du finanziell nicht permanent mit dem Rücken an der Wand stehst und Dir eine langfristige und krisensichere Existenzgrundlage schaffen kannst!



*Die Grundlage von jedem guten Betrieb ist eine gesunde Kalkulation.*

Vielleicht hast Du Dich schon gefragt, warum es eigentlich immer noch »Zwischenkalkulation« heißt? Ganz einfach: Wir haben immer noch nicht alles in unsere Berechnung miteinbezogen, was wir für eine abschließende Kalkulation Deines Stundensatzes bzw. Tagessatzes benötigen. Keine Angst, den Großteil hast Du bereits geschafft! Wie Du aber schon richtig vermutest, fehlt als Letztes noch ein Posten, an dem wir – laut Gesetz – nicht herumkommen und der vorallem nicht unerheblich ist: Die Einkommensteuer!



# 5

## Steuern zahlen und verdienen



*»Nur zwei Dinge auf Erden sind uns ganz sicher:  
Der Tod und die Steuer.«*

Benjamin Franklin (1706–1790), US-amerikanischer Politiker

## Deiner Steuerpflicht nachkommen

Steuern zu zahlen ist im Grunde **keine schlechte Sache**, denn würde der Staat keine Steuern erheben, gäbe es viele Annehmlichkeiten der heutigen Welt in dieser Form nicht: Straßen, staatliche Bildungseinrichtungen, Justiz, Polizei, Sozialleistungen, Wirtschaftsförderungen, Forschung, Kultur, Gesundheitswesen, Rentenversorgung, staatlicher Wohnungsbau, Schulen, Kindergärten, öffentliche Parkanlagen, Wasser- und Energieversorgung und vieles mehr.

Für Festangestellte ist das im Großen und Ganzen auch keine wirklich komplizierte Sache, denn für sie übernimmt der Arbeitgeber jeden Monat die automatische Abführung der Lohnsteuer und der Sozialversicherungsbeiträge. Der Staat zieht praktisch seine Steuern »per Vorkasse« vom monatlichen Lohn der Bürger ab und deren häufigster Sport besteht darin, sich nach Ablauf des Jahres möglichst viel davon wieder zu holen.

### Bessere Regeln für Unternehmer?

Für selbständige Unternehmer gelten jedoch **völlig andere Regeln**. Und die werden vielen spätestens alle drei Jahre regelmäßig zum Verhängnis. Der Hauptgrund ist, dass Unternehmer keinen regelmäßigen Lohn erhalten, sondern nach jedem Jahr eine **Gewinn-und-Verlustrechnung** bzw. eine **Einnahmen-überschussrechnung** erstellen müssen auf Basis derer vom Finanzamt erst im Folgejahr die jeweils nachträglich zu zahlende Steuerlast berechnet werden kann. Anhand des darin ausgewiesenen und erwirtschafteten betrieblichen Gewinns wird die Einkommenssteuer des Selbständigen berechnet und nachträglich vom Finanzamt eingefordert.

Grundsätzlich klingt das alles auf den ersten Blick nach zwei enormen finanziellen Vorteilen, die Unternehmer gegenüber Festangestellten haben:

- Sie können mit dem eingenommenen Steuergeld – also die noch nicht ans Finanzamt gezahlten Steuern, die ihnen nicht gehören – je nach Zyklus noch mehrere Monate bis Jahre arbeiten und handeln.

- Sie können durch die Ausgestaltung der Ausgabeseite ihre letztendlich zu zahlende Steuerlast maßgeblich beeinflussen, indem sie einige Anschaffungen tätigen bevor die Berechnung der Steuer erfolgt. Angestellte können ihre Anschaffungen erst nach Abzug der Steuern über die Lohnsteuerkarte von dem am Monatsende verbleibenden Geld kaufen.

Auf den zweiten Blick betrachtet, kann das aber zu einem nicht unerheblichen Problem für Selbständige werden, denn sobald die entsprechende Steuerlast festgesetzt wurde, verlangt das Finanzamt im gleichen Atemzug in der Regel auch gleich noch die sogenannte Einkommensteuervorauszahlung für das kommende Jahr, die ebenfalls sofort ans Finanzamt zu zahlen ist. Und das, obwohl die Meisten das Geld zum fälligen Zeitpunkt noch gar nicht verdient haben. Dadurch entsteht bei Selbständigen alle drei Jahre eine Art Ziehharmonikaeffekt bei dem »urplötzlich« die gesamte Steuerlast der vergangenen Jahre als auch die des kommenden Jahres auf einen Schlag zu entrichten ist. Wer darauf nicht entsprechend vorbereitet ist, bekommt spätestens dann echte Schwierigkeiten, die bei sorgfältigem Umgang relativ leicht zu vermeiden sind.



*Steuerschulden können ein Unternehmen ohne Weiteres in die Insolvenz treiben.*

Um nicht von plötzlichen Steuernach- und Steuervorauszahlungen überrascht zu werden, ist jeder selbständige Unternehmer daher verpflichtet, seine Geschäfte langfristig und vorausschauend zu planen und entsprechend sorgfältig mit seiner Steuerpflicht umzugehen. Wer sich mit der Materie auskennt, profitiert je nach Ausgestaltung mehr oder weniger von diesen Vorteilen. Wer sich jedoch nicht auskennt, läuft schnell Gefahr, von heute auf morgen **plötzlich handlungsunfähig zu werden** und unter Umständen dadurch seine Firma unbeabsichtigt für immer gegen die Wand zu fahren.

## Steuerpflicht richtig einschätzen

Weil kein Selbständiger am Jahresanfang wissen kann, ob sich seine Auftragslage über das Jahr hinweg überdurchschnittlich gut oder eher schlecht entwickelt, steht auch die zu erwartende Steuerlast bis zum Jahresende in den Sternen.

Bis zu einem Grundfreibetrag von **9.408 €** (Stand 2020) fallen in Deutschland zum Beispiel überhaupt keine Steuern an. Bei ungefähr **50.000 €** zu versteuerndes Einkommen (= Gesamtumsatz minus Betriebsausgaben minus Sonderausgaben – z.B. Versicherungsbeiträge und außergewöhnliche Belastungen) werden bei einem Alleinstehenden allerdings bereits ca. **13.000 €** Einkommensteuer inklusive Solidaritätszuschlag fällig. Und solltest Du Mitglied in der Kirche sein, kommen nochmal **8%** oder **9%** je nach Bundesland oben drauf.

In **Österreich** liegt der Grundfreibetrag bei **11.000 €** Jahreseinkommen. Darüber wird die Einkommensteuer nach einem 6-stufigen Tarifmodell berechnet.

In der **Schweiz** ist die Steuerbelastung **je nach Kanton unterschiedlich** und die Grundfreibeträge variieren je nach Kanton um mehrere tausend Franken. Hier erkundigst Du Dich am Besten bei Deiner zuständigen Kantonsverwaltung.

## Steuerfreies Einkommen

Bei einem Tagessatz von **300 €** kannst Du somit jedes Jahr plus minus bis zu 30 Tage – oder 2 bis 3 Tage pro Monat – arbeiten, ohne Steuern zahlen zu müssen. Eigentlich sind es mehr Tage, da auch hier Betriebsausgaben, Sonderausgaben und außergewöhnliche Belastungen abgezogen werden können. Bei einem zu versteuernden Einkommen von **50.000 €** arbeitest Du bei gleichem Tagessatz allerdings schon ca. **44** Tage im Jahr **nur für das Finanzamt**.

Bei einem Stundensatz von z. B. **50 €** wären das immerhin **188** Stunden komplett steuerfreie Arbeitszeit im Jahr. Auch hier variiert die Zahl der steuerfreien Arbeitsstunden durch Abzug der Betriebsausgaben, Sonderausgaben und außergewöhnliche Belastungen. Bei einem zu versteuernden Einkommen von **50.000 €** hast Du hingegen ganze **260** Stunden im Jahr nur dafür gearbeitet, dass Du am Ende des Jahres Deine Steuern zahlen kannst.

Das ist eine interessante Betrachtung oder? Aber warum ist das wichtig? Ganz einfach: Der größte Fehler, den kreative Selbständige immer wieder machen, ist:

*Sie lassen die Steuer bei ihrer Preiskalkulation  
komplett außer acht.*

### »Schaun mer mal, dann seng ma scho!«

Niemand kann im Vorhinein wissen, wie gut das kommende Jahr laufen wird! Deshalb kann auch niemand im Vorhinein genau sagen, wie viel Steuern er am Jahresende wirklich zahlen muss. Weil aber ein finanziell gutes Jahr sehr schnell die Steuerlast unerwartet hoch ansteigen lässt, erwischt es die Meisten immer erst 2–3 Jahre später, sobald der Steuerbescheid im Briefkasten liegt und die gesammelte Steuernachzahlung sowie gleichzeitig auch noch die daraufhin neu festgesetzten Steuervorauszahlungen auf einmal fällig werden. Im Gegensatz zu einem Festangestellten bekommt der Selbständige seine Einkommenssteuer nicht monatlich in kleinen Happen gleich vom über die Lohnsteuerkarte vom Lohn abgezogen, sondern darf das Geld erst einmal auf seinem Konto behalten und »kann damit arbeiten«.

*Aber wo ist das Problem?*

Theoretisch gibt es kein Problem! Das Geld, das Du dem Staat als Einkommenssteuer schuldest, **muss eigentlich irgendwo auf Deinem Konto vorhanden sein**. Und Du müsstest es jederzeit ans Finanzamt überweisen können, wenn das Finanzamt danach fragt. In der Praxis »arbeiten« allerdings die meisten kreativen Selbständigen nicht damit oder investieren es in ihre Firma, sondern **bezahlen davon teilweise immer wieder ihre monatlichen laufenden Kosten**, ihre Altersvorsorge, ungeplante Sonderausgaben, ihren Urlaub usw.

*Warum machen sie das? Das ist doch so nicht vorgesehen!*

Korrekt: Das ist so nicht gedacht! Das Problem daran ist, dass die **mangelhaft bis gar nicht kalkulierten Stunden- bzw. Tagessätze** viel zu niedrig sind, um neben den Lebenshaltungskosten und der Miete auch noch die immensen Kosten eines Selbständigen für Altersvorsorge, Krankheit, Urlaub, Investitionen, Rücklagen, Risikoabsicherungen etc. angemessen abzudecken.

## Unsachgemäße Verwendung von Steuergeld

Die mit steigendem Verdienst ebenfalls stark steigende Einkommenssteuer ist leider bei den Meisten ebenfalls nicht sauber in die Tages- und Stundensätze eingepreist. Das führt dann dazu, dass Du das Steuergeld gerade dann nicht auf dem Konto hast, wenn das Finanzamt danach fragt ... Oder Du hast das Geld zwar parat aber leider kein Geld mehr, um Deine unternehmerischen Risiken aus Kapitel 3 »Ich sehe was, was Du nicht siehst« und Kapitel 4 »Businessplan 2.0« angemessen abzusichern und für das Alter vorzusorgen.

Die beste Lösung für das ewig wiederkehrende Problem wäre so einfach: **Du legst von jeder Rechnung, die Du stellst, äußerst diszipliniert regelmäßig immer genau den Geldbetrag auf die Seite**, den Du später voraussichtlich als Steuer sowieso zahlen musst. Es ist zwar schade, dass Du das Geld die ganze Zeit nicht anfassen darfst, aber eigentlich ist das auch egal, denn es gehört Dir ja sowieso nicht!

*»Ich weiß doch erst am Jahresende, wie viel ich verdient habe und wie viel Steuern ich zahlen muss!  
Außerdem kann ich als Selbständiger meine Steuer doch noch ein wenig »optimieren«!*

Gutes Argument, aber leider der falsche Ansatz, um aus dem Dilemma herauszukommen. Weil Du nie wissen kannst, wie sich Deine Auftragslage und damit Dein Verdienst übers Jahr hinweg entwickeln wird, musst Du bereits von vornherein immer mit einer groben und vor allem **pessimistischen** Schätzung arbeiten. Kalkuliere lieber ein wenig mehr als Steuerrücklage ein, als zu wenig.

**Aufgabe 25**

Richte bei Deiner Bank ein extra Konto mit dem Namen »Steuerrücklage« ein, auf das Du **ab heute** von jeder Deiner Rechnungen sofort nach Zahlungseingang **30 % des** Rechnungsbetrages (ohne MwSt!) als Steuerrücklage überweist.

$$\begin{array}{ccc}
 \boxed{\text{€}} & \times 0,3 = & \boxed{\text{€}} \\
 \text{Rechnungsbetrag netto} & & \text{Steuerrücklage pro Rechnung}
 \end{array}$$

**Verwende dieses Geld nicht dazu, Deine täglichen Ausgaben zu decken! Lege es solange auf die Seite, bis das Finanzamt danach fragt!** Wenn Du bereits ein extra Konto für Deine Steuerrücklagen hast, stocke den Betrag Deiner Rücklagen sicherheitshalber **um 10 %** auf, sofern Du das Geld gerade übrig hast.

Wenn Du in der Vergangenheit bereits einen höheren Steuersatz als **30 %** gehabt haben solltest, dann richte Dich nach dem höchsten Steuersatz, den Du jemals bezahlt hast, runde ihn auf den nächsten 5er-Schritt auf und lege ab heute von jeder Rechnung diesen Prozentsatz konsequent auf die Seite.

*»30 %? Dann bleibt aber nicht mehr viel übrig!«*

Ich hoffe nicht, dass Dir gerade dieser Satz durch den Kopf geschossen ist, denn spätestens jetzt sollte Dir klar sein, dass das Geld Dir in Wahrheit nicht gehört und Du es auch nicht zur Deckung Deiner Lebenshaltungskosten verwenden darfst! Falls Du Dich aber gerade dabei ertappt hast, dann ist es **höchste Zeit für Dich, etwas zu ändern** und Dein Geschäftsmodell zu überarbeiten!

*Bereit? Hast Du alle Zahlen parat?*

Weil wir Deine zukünftige Auftragslage nicht kennen, brauchen wir als Erstes eine Prognose, die möglichst der Realität entspricht. Dazu schauen wir uns auf der einen Seite an, wie viel Du an Deinen jetzigen Kunden zu Deinem aktuellen

Tagessatz bzw. Stundensatz maximal pro Jahr verdienen könntest und auf der anderen Seite, **wie viel Du mindestens verdienen musst**, damit Du auf jeden Fall jeden Monat Deine Fixkosten zahlen und damit Deinen jetzigen Lebensstandard beibehalten kannst:

## Aufgabe 26



Hast Du alle Positionen in den **Tabellen 1-R** (Seite 35), **2-B** (Seite 53) und **3-U** (Seite 83), bzw. den **Tabellen 1-L** (Seite 43), **2-B** und **3-U** bei Beschäftigung auf Lohnsteuerkarte ausgefüllt? Wenn nein, dann versuche auch die letzten Positionen mit einer groben Schätzung auszufüllen. Wenn Du die Listen ausgedruckt und mit einem Stift ausgefüllt hast, dann summiere jetzt die jeweiligen Spalten Monat und Jahr und trage die Ergebnisse jeweils in die folgenden Felder ein:

|                            |   |        |                           |   |
|----------------------------|---|--------|---------------------------|---|
| <input type="text"/>       | € | × 12 = | <input type="text"/>      | € |
| Gesamte Ausgaben pro Monat |   |        | Gesamte Ausgaben pro Jahr |   |

Im Mitgliederbereich auf meiner Webseite **login.stefanweiss.biz** kannst Du Dir verschiedene vorgefertigte Vorlagen herunterladen, in denen bereits alle Formeln hinterlegt sind und die Dir alle Summen automatisch ausrechnen. Du kannst diese Formulare bequem am Computer ausfüllen und am Ende ganz einfach und schön übersichtlich ausdrucken.

Schauen wir uns als Nächstes an, wie viel Du in einem sehr gut laufenden Jahr mit vollen Auftragsbüchern maximal verdienen könntest, wenn Du weiterhin Deinen aktuellen Tagessatz verlangst und so viel arbeitest wie möglich, ohne Dich zu überarbeiten.

**Aufgabe 27**

Rechne nun anhand Deines **bisherigen Tages- bzw. Stundensatzes** Deinen jährlichen Maximalverdienst bzw. Maximalumsatz aus, den Du in einem sehr guten Jahr bei Vollauslastung erreichen kannst:

**Honorar auf Tagessatzbasis.** Trage Deinen **bisherigen Tagessatz** in das Feld ein und multipliziere ihn mit 200 Arbeitstagen:

|                      |                      |                           |
|----------------------|----------------------|---------------------------|
| €                    | × 200 =              | €                         |
| Bisheriger Tagessatz | Arbeitstage pro Jahr | Maximalverdienst pro Jahr |

**Honorar auf Stundensatzbasis.** Trage Deinen **bisherigen Stundensatz** in das Feld ein und multipliziere ihn mit 1.600 Arbeitsstunden (= 200 AT x 8h pro Tag):

|                        |                         |                           |
|------------------------|-------------------------|---------------------------|
| €                      | × 1.600 =               | €                         |
| Bisheriger Stundensatz | Arbeitsstunden pro Jahr | Maximalverdienst pro Jahr |

Vom Ergebnis rechnest Du jetzt eine **Steuerrücklage von 30 %** weg, die Du, wie besprochen, **ab sofort auf ein extra Steuerkonto überweisen wirst!**

|                           |         |   |
|---------------------------|---------|---|
| €                         | × 0,7 = | €   |
| Maximalverdienst pro Jahr |         | Maximaleinkommen abzgl. 30% Einkommensteuer |

Vergleiche die bereits ausgerechnete Summe Deiner gesamten jährlichen Ausgaben von Seite 112 mit dem Ergebnis! Sind Deine gesamten Ausgaben pro Jahr eventuell höher als Dein möglicher maximaler Verdienst abzüglich der **30 %** Einkommenssteuer? Dann hast Du ein ziemlich großes Problem!

## Von Denken und Wunschdenken

Wie wir bereits festgestellt haben, ist ein Jahr, in dem Du **200** Arbeitstage oder **1 600** Arbeitsstunden abrechnen kannst, ein sehr sehr gutes Jahr. Das durchschnittliche Mittel liegt bei den Allermeisten jedoch nur bei ca. **140–150** Arbeitstagen bzw. bei ca. **1 100–1 200** abrechenbaren Arbeitsstunden.

### Aufgabe 28



Berechne Deinen **realistischen Verdienst** in einem **durchschnittlich guten Jahr**:

#### Honorar auf Tagessatzbasis

|                              |   |  |                                     |   |
|------------------------------|---|--|-------------------------------------|---|
| <input type="text"/>         | € | × 150 =                                | <input type="text"/>                | € |
| Dein bisheriger<br>Tagessatz |   | Durchschnittl. Arbeitstage<br>pro Jahr | Realistischer Verdienst<br>pro Jahr |   |

#### Honorar auf Stundensatzbasis

|                                |   |   |                                     |   |
|--------------------------------|---|---|-------------------------------------|---|
| <input type="text"/>           | € | × 1.150 =                                 | <input type="text"/>                | € |
| Dein bisheriger<br>Stundensatz |   | Durchschnittl. Arbeitsstunden<br>pro Jahr | Realistischer Verdienst<br>pro Jahr |   |

Ziehe erneut eine **Steuerrücklage von 30%** ab und vergleiche dieses Ergebnis mit Deinen ermittelten gesamten jährlichen Ausgaben von Seite 112:

|                                     |   |         |   |   |
|-------------------------------------|---|---------|---|---|
| <input type="text"/>                | € | × 0,7 = | <input type="text"/>                                  | € |
| Realistischer Verdienst<br>pro Jahr |   |         | Realistisches Einkommen<br>abzgl. 30% Einkommensteuer |   |

Das macht einige tausend Euro Unterschied, die zu haben oder nicht zu haben und die Dein Leben, Deine Risikoabsicherung und den Aufbau Deiner Altersvorsorge **maßgeblich** beeinflussen. Wie können wir aber nun das Problem der ungewissen Auftragslage und der nicht vorhersehbaren Steuerbelastung lösen?

## Das Worst Case Szenario

Ganz einfach: Wir berechnen unseren Tagessatz bzw. unseren Stundensatz anstatt mit **200** oder **150** Tagen mit einer **sehr konservativen Schätzung von 100 Arbeitstagen** bzw. **800 Arbeitsstunden** pro Jahr. Damit nehmen wir in erster Linie den täglichen Druck aus der ganzen Sache. Den psychischen Druck dieses Jahr – und auch nächstes **und in allen zukünftigen Jahren** – mindestens **200** Tage oder **1.600** Arbeitsstunden verkaufen zu müssen, hält kaum jemand aus. Und ehrlich gesagt: **Es ist auch nicht realistisch!** 100 Tage bzw. 800 Stunden entsprechen einer **50 %igen Auslastung** pro Jahr. Das bedeutet: Wenn Du **50 %** Deines Jahres gebucht wirst und Deine Dienstleistung verkaufen kannst, solltest Du mit dem Umsatz und ein paar kleinen Einsparungen jederzeit zumindest Deine Selbstkosten decken, Deine Altersvorsorge weiter bedienen und auch Deine Steuern bezahlen können.

Im Hotel- oder Gastronomiegewerbe wird üblicherweise davon ausgegangen, **mit einer 30 bis 40%igen Jahresauslastung** die Selbstkosten decken zu können. Übersetzt heißt das: Wenn ein Hotel mit **100** Betten jeden Tag nur **30** Betten belegen kann, macht es keinen Gewinn. Es kann aber mit **30 %** seinen Grundbetrieb weiterhin aufrecht erhalten, in schlechten Zeiten seine Fixkosten decken und seine Mitarbeiter weiter bezahlen, ohne den Laden zusperrern zu müssen.

## Break-Even-Point

Diese Grenze nennt man in der Betriebswirtschaft auch »Gewinnschwelle« oder »Break-Even-Point«. Dabei sind die Einnahmen aus den **30** Betten genau so hoch wie die Ausgaben für den Betrieb des Hotels. Übernachten weniger als **30** Gäste pro Tag, schreibt das Hotel Verluste. Übernachten mehr als **30** Gäste pro Tag, kommt das Hotel in die Gewinnzone. **Auf unsere Selbständigkeit übertragen** würde es bei unserer Gewinnschwelle von **50 %** bedeuten:

- Werde ich dieses Jahr genau **100** Tage gebucht, reichen die Einnahmen aus den **100** Tagen gerade soweit, dass ich meine monatlichen Fixkosten weiterhin decken kann. **Allerdings mache ich dabei auch keine Gewinne**, die ich für zukünftige Ansparungen oder zukünftige Wünsche, wie eine Familie oder eine Immobilie, zurücklegen könnte.
- Werde ich weniger als **100** Tage im Jahr gebucht, mache ich Verlust und verschulde mich, weil meine Ausgaben höher sind als meine Einnahmen aus den 100 Tagen. Damit ist mein Geschäftsmodell **nicht tragfähig, weil ich davon meine monatlichen Ausgaben nicht bezahlen kann**.
- Werde ich dieses Jahr allerdings mehr als **100** Tage – z. B. **150** Tage oder mehr – gebucht, **mache ich Gewinn** und kann das Geld für zukünftige Anschaffungen und Wünsche zurücklegen.

Wie Du siehst, macht es durchaus Sinn, als Selbständige/r Deine monatlichen Ausgaben, Deine Risiken und Deine Wünsche zu erfassen, um daraus eine **solide Preiskalkulation für Deine Dienstleistung** zu machen. **100** Tage – oder **800** Stunden – solltest Du **auf jeden Fall jedes Jahr verkaufen** können. Und das sollte auch in den kommenden Jahren zu schaffen sein, denn sonst würde ich es nicht mehr als Haupterwerb für Deinen Lebensunterhalt bezeichnen.

**Tabelle** Durchschnittlicher Jahresumsatz (nicht Gewinn!) nach Tages-/Stundenhonorar

| Tageshonorar | Stundenhonorar | Arbeitstage/-stunden | Jahresumsatz |
|--------------|----------------|----------------------|--------------|
| 100,00€      | 12,50€         | 100 AT / 800 h       | 10.000,00€   |
| 200,00€      | 25,00€         | 100 AT / 800 h       | 20.000,00€   |
| 300,00€      | 37,50€         | 100 AT / 800 h       | 30.000,00€   |
| 400,00€      | 50,00€         | 100 AT / 800 h       | 40.000,00€   |
| 500,00€      | 62,50€         | 100 AT / 800 h       | 50.000,00€   |
| 600,00€      | 75,00€         | 100 AT / 800 h       | 60.000,00€   |
| 700,00€      | 87,50€         | 100 AT / 800 h       | 70.000,00€   |
| 800,00€      | 100,00€        | 100 AT / 800 h       | 80.000,00€   |
| 900,00€      | 112,50€        | 100 AT / 800 h       | 90.000,00€   |
| 1.000,00€    | 125,00€        | 100 AT / 800 h       | 100.000,00€  |

## Abschlusskalkulation

So, nun hast Du es geschafft: Du hast alle Vorarbeiten geleistet, um Deinen neuen **finanziell tragfähigen Tagessatz bzw. Stundensatz** berechnen zu können!

### Aufgabe 29



Addiere alle folgenden Beträge, die Du bis hier ermittelt hast. Als Ergebnis erhältst Du den Betrag, den Du unbedingt verdienen musst, damit Deine Selbständigkeit langfristig funktioniert:

|  |   |
|--|---|
| <b>Jahressumme Tabelle 1-R bzw. 1-L</b> (private Ausgaben)           | € |
| + <b>Jahressumme Tabelle 2-B</b> (betriebliche Ausgaben)             | € |
| + <b>Jahressumme Tabelle 3-U</b> (unternehmerische Ausgaben)         | € |
| + <b>Steuerrücklage</b> (mind. 30% der Summen aus Tabellen 1, 2 + 3) | € |

Trage das Ergebnis in das folgende Feld ein:

€

Meine jährlichen Gesamtkosten  
inkl. Einkommensteuer

**Berechnung auf Tagessatzbasis.** Teile das Ergebnis durch Deine durchschnittlichen Arbeitstage pro Jahr und Du erhältst den Tagessatz, den Du bei einem durchschnittlich guten Jahr **verlangen solltest, um alle Kosten – einschließlich der Einkommensteuer – decken zu können:**

|  |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|
| €  | : |   | = | €   |
| jährl. Gesamtkosten<br>inkl. Einkommensteuer |   | durchschnittliche<br>Arbeitstage pro Jahr |   | Mindesthonorar<br>pro Tag <b>ohne</b> 19% MwSt! |

**Berechnung auf Stundensatzbasis.** Teile das Ergebnis durch Deine durchschnittlichen Arbeitsstunden pro Jahr und Du erhältst den Stundensatz, den Du bei einem durchschnittlich guten Jahr **verlangen solltest, um alle Kosten – einschließlich der Einkommensteuer – decken zu können:**

$$\begin{array}{ccc}
 \boxed{\phantom{000000}} \text{ €} & : & \boxed{\phantom{000000}} = \boxed{\phantom{000000}} \text{ €} \\
 \text{jährl. Gesamtkosten} & & \text{durchschnittliche} \\
 \text{inkl. Einkommensteuer} & & \text{Arbeitsstunden pro Jahr} \\
 & & \text{Mindesthonorar} \\
 & & \text{pro Stunde ohne 19\% MwSt!}
 \end{array}$$

**Denke an das Auslastungsrisiko und den Break-Even-Point auf Seite 115!**

Dort haben wir unsere Schätzung auf **50%** (= **100 Tage** bzw. **800 Stunden**) ausgelegt, um jährliche Schwankungen auszugleichen und **auch in schlechten Zeiten** unseren Betrieb aufrecht erhalten zu können. Deshalb berechnest Du Deinen korrekten Tages- bzw. Stundensatz nicht mit Deiner durchschnittlichen Auslastung, **sondern mit einer ca. 50%igen Jahresauslastung!**

**Aufgabe 30**



**Krisenfeste Berechnung auf Tagessatzbasis mit 50 % Jahresauslastung.** Diesen Tagessatz solltest Du **mindestens verlangen, damit Deine Selbständigkeit langfristig funktioniert:**

$$\begin{array}{ccc}
 \boxed{\phantom{000000}} \text{ €} & : 100 = & \boxed{\phantom{000000}} \text{ €} \\
 \text{jährl. Gesamtkosten} & & \text{Krisenfestes Mindesthonorar} \\
 \text{inkl. Einkommensteuer} & & \text{pro Tag ohne 19\% MwSt!}
 \end{array}$$

**Krisenfeste Berechnung auf Stundensatzbasis mit 50 % Jahresauslastung.** Diesen Stundensatz solltest Du **mindestens verlangen, damit Deine Selbständigkeit langfristig funktioniert:**

$$\begin{array}{ccc}
 \boxed{\phantom{000000}} \text{ €} & : 800 = & \boxed{\phantom{000000}} \text{ €} \\
 \text{jährl. Gesamtkosten} & & \text{Krisenfestes Mindesthonorar} \\
 \text{inkl. Einkommensteuer} & & \text{pro Stunde ohne 19\% MwSt!}
 \end{array}$$

Zusammengefasst könnte man sagen: Dein Tages- oder Stundensatz ist eine **möglichst realistische Einschätzung** bzw. Prognose **Deiner zukünftigen Auftragslage** unter Berücksichtigung aller zu erwartenden Schwankungen.

## Warum das alles?

Nachdem Du nun Deinen korrekten Tagessatz bzw. Stundensatz errechnet hast, den Du für eine langfristig erfolgreiche Selbständigkeit brauchst, verstehst Du wahrscheinlich, warum es bisher nie »so richtig« funktioniert hat. Ich weiß, dass trockene Zahlen keinen wirklich Spaß machen und lästig sind. Aber als Dein eigener Chef musst Du Dich bei dem betriebswirtschaftlichen Teil Deiner Selbständigkeit genauso professionell verhalten wie bei Deiner eigentlichen Tätigkeit. Deine Zahlen fest im Griff zu haben ist wichtig,

- weil Du damit Deine Selbständigkeit solide und tragfähig berechnest.
- weil Du Dir eine nachhaltige und krisensichere Existenzgrundlage schaffst.
- weil es **Deine** Zukunft betrifft.
- weil es Dir ermöglicht, so zu leben, **wie Du leben möchtest**.
- weil **Du** die Früchte Deiner Arbeit ernten solltest – und nicht andere.
- weil Du Deine Arbeitskraft **nicht unter Wert** verkaufen solltest.
- weil Du Deine Lebenszeit **nicht für lausiges Geld** an Deine Auftraggeber **verschenken solltest**.
- weil Du damit Dumpingpreise vermeidest und aufhörst, die Preise in Deiner Branche **weiter kaputt zu machen**.
- weil Du »Nein« zu Lohndumping und »Ja« zu **angemessener Bezahlung** sagst.

Lass mich Dir eine Frage stellen:

*Warum hast Du diese Rechnungen bisher nicht gemacht?*

# Exkurs: Mehrwertsteuer vs. Umsatzsteuer

Die **Mehrwertsteuer** wird im wirtschaftlichen Kontext vielmehr **Umsatzsteuer** genannt. Weiterführende Definitionen finden sich im Internet, führen aber hier eher zu Verwirrung. Bei der Umsatzsteuer musst Du nur eine Sache wissen:

*Die Umsatzsteuer gehört Dir genauso wenig  
wie die Einkommenssteuer!*

Sofern Du nicht von der Kleinunternehmerregelung nach § 19 UStG Gebrauch machst, überweisen Dir Deine Kunden auf Deine Rechnungsbeträge immer **19 %** mehr, als Du ihnen netto in Rechnung gestellt hast. Es sei denn, Du unterliegst nach § 12 UStG dem ermäßigten Steuersatz von **7 %**. Dem ermäßigten Steuersatz von **7 %** unterliegen nach § 12 Absatz 2 Nr 7 c Umsätze, bei denen Urheberrechte entstehen, die dem Urheberrechtsgesetz unterliegen.

Weil kreative Selbständige meistens Urheber eines Werkes bzw. Kunstwerkes sind oder einen kreativen Schaffensprozess durchlaufen, unterliegen sie genaugenommen diesem ermäßigten Umsatzsteuersatz. Allerdings ist die genaue Leistung in der Kreativbranche nicht immer so eindeutig und kann auch anders ausgelegt werden. Deshalb empfehle ich – ob Urheber oder nicht – sicherheitshalber immer **19 % USt** zu nehmen, es sei denn, es ist unstrittig und hundertprozentig klar belegbar, dass die entsprechende Leistung dem ermäßigten Steuersatz unterliegt. So vermeidest Du, dass Du hohe Umsatzsteuerzahlungen nachzahlen musst, falls eine oder mehrere Leistungen bei einer Prüfung unerwartet der vollen Umsatzsteuer von **19 %** zugerechnet werden. Wenn Du Dich für **7 %** entscheidest, solltest Du jedoch auch strikt auf die Wahrnehmung Deiner Urheberrechte achten.

Von Deinen Kunden erhältst Du somit immer **19 %** – oder **7 %** – **mehr Geld** als Dir laut Deinem Netto-Rechnungsbetrag zustehen. Dieses Geld musst Du

entweder quartals- oder monatsweise regelmäßig per **Umsatzsteuervoranmeldung**, die Deine Steuerberatung erstellt, an das Finanzamt überweisen. Warum erwähne ich das alles hier so deutlich? Ganz einfach: **Finger weg von der Umsatzsteuer! Geld, das Dir nicht gehört, solltest Du auch nicht ausgeben.**

Bei zu geringen Einnahmen – z. B. wegen unerwarteter Arbeitsflaute oder unwirtschaftlichem viel zu niedrig angesetzten Tagessatz – verwenden eine Reihe Selbständige allerdings die eingekommene Umsatzsteuer immer wieder temporär oder dauerhaft, **um davon ihre monatlichen Ausgaben zu bezahlen.** Weil viele das Geld aber bis zur Überweisung ans Finanzamt – z. B. bei vierteljährlicher Meldung – **nicht konsequent woanders parken und somit ihrem monatlichen Geldkreislauf entziehen,** ist das Geld weiterhin auf ihrem Konto für Zahlungen aller Art verfügbar. Das Guthaben auf Deinem Konto entspricht jedoch nicht dem Betrag, den Du verdient hast und nun auf den Kopf hauen kannst. Ein Teil des Geldes **gehört Dir** in Wirklichkeit gar **nicht.**

## Unzureichende Liquiditätsreserve

Wenn Du nicht genügend Rücklagen hast, um Deine monatlichen Fixkosten weiter zu bezahlen, entsteht eine **Finanzierungslücke** und Dir steht das Wasser sehr bald bis zum Hals. Da ist es nur allzu verführerisch und absolut nachvollziehbar, wenn Du vorerst Deine Ausgaben von den **19%** – oder **7%** – bezahlst, die Du zwar auf Deinem Konto hast, **die Dir aber nicht gehören.** Vielleicht kannst Du davon eine kleine Durststrecke überbrücken und das Geld wieder auffüllen, wenn Deine Auftragslage sich verbessert oder Deine Einnahmen wieder sprudeln.

*Ganz ehrlich: »LASS ES!«*

Warum? Weil Du Dir damit nur noch mehr Probleme aufhalst! **Das Geld gehört Dir nicht** und das Finanzamt versteht absolut keinen Spaß, wenn Du sein Geld für Handyverträge, Miete oder sonstige Dinge aus gibst. Wenn Du neben einer Auftragsflaute oder einem nichtzahlenden Kunden keine weiteren Probleme haben möchtest, dann überweist Du **regelmäßig Deine eingekommene Umsatzsteuer auf ein extra Konto.** Das sollte Dir auch mathematisch keine Probleme bereiten, denn die entsprechenden Beträge stehen auf Deinen Rechnungen.



# 6

## Weitere Schritte



*»Die Bildung kommt nicht vom Lesen,  
sondern vom Nachdenken über das Gelesene.«*

Carl Hilty (1833–1909), schweizer Staatsrechtler

## Was kann ich tun?

Herzlichen Glückwunsch. Du hast es geschafft! Ich freue mich, dass Du bis hierher durchgehalten hast. Du hast Deinen **minimalen Tagessatz bzw. Stundensatz** berechnet und weißt jetzt, **wie viel Du verlangen musst**, um die Früchte Deiner Arbeit zu ernten und Deine Zukunft auf eine solide finanzielle Basis zu stellen.

### Das zahlt doch keiner

Wahrscheinlich bist Du wegen der Höhe des errechneten Tages- bzw. Stundensatzes ein wenig schockiert und Du fragst Dich sicher gerade, wer derartig hohe Summen für eine Stunde Arbeit oder einen Tag überhaupt bezahlt? Vielleicht fällt Dir aber auch auf, dass Du damit gar nicht mehr so weit weg von den üblichen Stunden- und Tageshonoraren von IT-Spezialisten oder Rechtsanwälten bist. Selbst für einen Besuch beim Zahnarzt stehen schnell mal einige hundert Euro auf der Rechnung. Falls du privat versichert bist, kannst Du auf Deinen Arzt- und Krankenhausrechnungen nachschauen und anhand des Rechnungsbetrages selbst ausrechnen, wie hoch am Ende der jeweilige Stunden- bzw. Tagessatz ist. Selbst eine Arztpraxis ist ein selbständiges Unternehmen mit angestellten Mitarbeitern, hohen laufenden Kosten, einer Gewinnabsicht und einem unternehmerischen Risiko, dass sich in den letzten Jahren vorallem in dem schleichenden Praxissterben in ländlichen Regionen widerspiegelt.

*»Aber wenn ich jetzt bei meinen Kunden diese Preise aufrufe, werde ich ab morgen doch nie wieder gebucht!«*

In einigen Branchen, wie der Medienbranche oder der Kreativbranche, sind die Preise seit Langem **durch gegenseitiges Lohndumping und Unwissenheit vieler Beteiligter weit unter das betriebswirtschaftlich sinnvolle Niveau gesunken** und werden sich auch nicht über Nacht verdoppeln lassen. Deine Stammkunden werden eine plötzliche Erhöhung Deines Honorars nicht mittragen, da es ja bekanntlich »genug andere auf dem Markt gibt«, die es zu dem – aus selbständiger Sicht – völlig unwirtschaftlichen Preis trotzdem machen.

## Gemeinsam stark

Im Film- und Fernsbereich haben sich die Tagessätze in Deutschland zum Beispiel seit Jahren auf die »magischen 300 Euro« eingependelt und sind weiter am Sinken. **In den letzten 20 Jahren haben die kreativen Medienschaffenden in Deutschland mehr oder weniger stillschweigend eine reale Honorarkürzung von 35 – 40 % hingenommen.** Einige Gewerke stehen inzwischen – bezogen auf eine allgemeine Durchschnittsauslastung von 140 – 150 Tagen im Jahr – knapp an der Harz IV Grenze und können sich eine angemessene Altersvorsorge de facto aus ihren Jahresumsätzen nicht mehr leisten. Ausführliche Informationen dazu kannst Du bei Deinem jeweiligen Berufsverband erhalten.

»Solidarisch handeln heißt, freiwillig die Suppe auszulöffeln, die andere sich eingebrockt haben.«

Prof. Querulix ( \*1946), deutscher Satiriker

## Berufsverbände kreativer Medienschaffender

Eine Mitgliedschaft in einem Berufsverband ist für Selbständige in jedem Fall zu empfehlen, da Du dort eine offizielle Anlaufstelle für Fragen hast und nebenbei viele Kollegen kennen lernst, mit denen Du Dich austauschen, gegenseitig unterstützen und auf dem aktuellsten Stand in Deiner Branche halten kannst.

### Deutschland

- AG Animationsfilm: *ag-animationsfilm.com*
- ADC Art Directors Club: *adc.de*
- AGD Allianz deutscher Designer: *agd.de*
- AG Dokumentarfilm: *www.agdok.de*
- AG Kurzfilm: *ag-kurzfilm.de*
- BaTB Berufsverband ausgebildeter Trainer und Berater: *bundesverband-ausgebildeter-trainer-und-berater.de*
- BdG Berufsverband der Deutschen Kommunikationsdesigner: *bdg-designer.de*

- BDVT Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches: *bdvt.de*
- BDS Bund der Szenografen: *szenografen-bund.de*
- Berufsfotografen: *berufsfotografen.com*
- BFF Berufsverband Freie Fotografen und Filmgestalter: *bff.de*
- BFS Bundesverband Filmschnitt-Editor: *bfs-filmeditor.de*
- BFFS Berufsverband Schauspiel: *bffs.de*
- BVB Bundesverband Beleuchtung und Bühne: *bvb-verband.de*
- BVC Bundesverband Casting: *castingverband.de*
- BVCP Bundesverband Copter Piloten: *bvcp.de*
- BVFK Bundesverband der Fernsehkameralente: *bvfk.tv*
- BVFT Bundesvereinigung Filmton: *bvft.de*
- BVK Berufsverband Kinematografie: *kinematografie.org*
- BVL Bundesverband Locationscout: *bvlocation.de*
- BVM Bundesvereinigung Maskenbild: *maskenbild.de*
- BVR Bundesverband Regie: *regieverband.de*
- BVS Bundesverband Deutscher Stuntleute: *german-stunt-association.de*
- CC Composers Club: *composers-club.de*
- DEFKOM Deutsche Filmkomponistenunion: *defkom.de*
- DFJV Deutscher Fachjournalisten-Verband: *dfjv.de*
- DJV Deutscher Journalisten-Verband: *djv.de*
- DKV Deutscher Komponistenverband: *komponistenverband.de*
- fairTV Interessensverband für faire TV-Produktionen in Deutschland: *fairtv.net*
- Freelens Verein der FotojournalistInnen und Fotojournalisten: *freelens.com*
- Illustratoren Organisation: *io-home.org*
- IDS Interessenverband Deutscher Schauspieler: *ids-ev.eu*
- IVS Interessenverband Synchronschauspieler: *ivs-ev.info*
- VDD Verband Deutscher Drehbuchautoren: *drehbuchautoren.de*
- VDR/SD Verband der Requisiteure und Set Decorator: *vdr-sd.de*
- VeDRA Verband für Film- und Fernseh dramaturgie: *dramaturgenverband.org*

- ver.di FilmUnion: *bundesfilmverband.de*
- VDS Verband Deutscher Sprecher: *sprecherverein.de*
- VGSD Verband der Gründer und Selbständigen Deutschland: *vgsd.de*
- VSK Verband der Berufsgruppen Szenenbild und Kostümbild: *v-sk.de*

## Österreich

- AAC Verband Österreichischer Kameraleute: *aacamera.org*
- ADA Österreichischer Regieverband: *directors.at*
- AEA Österreichischer Verband Film- und Videoschnitt: *editors.at*
- dok.at: *dok.at*
- DVA Drehbuchverband Austria: *drehbuchverband.at*
- MKAG Musiker-Komponisten-AutorenGilde: *musikergilde.at*
- ÖTMV Österreichische Ton- und Musikgestalter Vereinigung: *oetmv.org*
- VFMÖ Verband der FilmmaskenbildnerInnen Österreich: *vfmoe.com*
- VFÖ Verband der Filmregisseure Österreichs: *austrian-directors.com*
- VÖF Verband Österreichischer FilmaustatterInnen: *filmdesigners.at*
- VÖFS Verband Österreichischer Filmschauspieler: *vöfs.at*
- VOESD Verband Österreichischer Sounddesigner: *voesd.at*

## Schweiz

- ACT Berufsverband der freien Theaterschaffenden: *a-c-t.ch*
- ARF/FDS Verband Filmregie und Drehbuch Schweiz: *realisateurs.ch*
- GARP Gruppe Autoren, Regisseure, Produzenten: *garp-cinema.ch*
- SBKV Schweizerischer Bühnen Künstler Verband: *sbkv.com*
- SCS Schweizerische Gesellschaft Chefkameraleute: *swisscameramen.ch*
- SMECA Berufsverband der Schweizer Medien-Komponisten: *smeca.ch*
- SSA Schweizerische Autorengesellschaft: *ssa.ch*
- SSFV Schweizer Syndikat Film- und Video: *ssf.v.ch*
- SSM Schweizer Syndikat Medienschaffender: *ssm-site.ch/de*

- SVFJ Schweizerischer Verband der FilmjournalistInnen: *filmjournalist.ch*
- SVTB Schweizer Verband Technischer Bühnenberufe: *svtb-astt.ch*
- SVV Schweizerischer Video-Verband: *svv-video.ch*
- VPS Vereinigung professioneller SprecherInnen: *vps-asp.ch*

Falls Du in der Auflistung keinen entsprechende Anlaufstelle für Dich oder Deinen Bereich gefunden hast, kannst Du weitere Berufsverbände und Ansprechpartner in Deiner Region im Internet oder unter **www.crew-united.com** finden.

## Von Konkurrenten zu Kollegen

Es ist also nicht nur für Dich allerhöchste Zeit, etwas zu ändern! Tausche Dich darüber mit Deinen Kollegen und Kolleginnen aus und trage diese Informationen weiter, **um etwas an der allgemeinen Situation zu verbessern**. Besonders junge Berufsanfänger sollten sich mit diesen Themen stärker beschäftigen und intensiv aufgeklärt werden, **bevor sie in eine Selbständigkeit starten**.

Da Du jetzt den betriebswirtschaftlichen Teil des Workshops erfolgreich abgeschlossen hast, möchte ich Dir noch ein paar weitere unternehmerische Grundlagen und Gedanken zur Selbständigkeit mitgeben. Neben korrekten Zahlen gehören auch soziale Fähigkeiten zu einer erfolgreichen Selbständigkeit: Du kannst jetzt zwar besser rechnen, aber Du kannst Dich vielleicht noch nicht gut genug verkaufen, um Deinen neuen Tages- bzw. Stundensatz ab morgen zu erreichen und durchzusetzen. Ja, Du wirst diesen neuen Tages- bzw. Stundensatz nicht von heute auf morgen verdienen und verlangen können. Aber Du kennst jetzt Dein langfristiges Ziel und musst jetzt anfangen, schrittweise darauf hinzuarbeiten.

Wenn Du realistisch gesehen nicht in einem absehbaren Zeitraum von zwei bis höchstens drei Jahren auf die in diesem Seminar kalkulierten Stunden- bzw. Tagessätze kommen kannst, **solltest Du Dir einen anderen Job suchen!**

Preiserhöhungen von **30 – 50 € pro Tag** oder **5 – 15 € pro Stunde** sind realistisch! Versuche ab jetzt **bei jedem neuen Kunden einen möglichst hohen neuen Einstiegspreis** zu platzieren und steigere somit Schritt für Schritt Deinen jährlichen

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](http://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](http://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)

Falls Du als Selbständige/r bereits **10** Jahre auf dem Markt bist, schau nun bitte in Deinen zurückliegenden Rechnungen nach und errechne in der folgenden Aufgabe anhand einer Preissteigerung von pauschal **15 %** den Tagessatz bzw. den Stundensatz, **den Du heute mindestens verlangen müsstest**, wenn Du die Preissteigerungen der letzten **10** Jahre nahezu ausgleichen und insgesamt keinen Kaufkraftverlust erleiden möchtest. Falls Du bisher nur Pauschalen abgerechnet hast, solltest Du unbedingt dazu übergehen, Deinen effektiven Stunden- bzw. Tagessatz anhand Deines tatsächlichen Arbeitsaufkommens auszurechnen!

### Aufgabe 31



Überprüfe, wie hoch Dein Tages- bzw. Stundensatz **vor 10 Jahren** war. Multipliziere Deinen 10-Jahre alten Tagessatz bzw. Stundensatz (**ohne MwSt**) mit **1,15**. Das Ergebnis vergleichst Du mit Deinem **heutigen Tagessatz**.

|  |          |  |
|--|----------|--|
| €  | × 1,15 = | €  |
| Tages- / Stundensatz<br>vor 10 Jahren            |          | Tages- / Stundensatz<br>nach Inflationsausgleich |
| €  |          | €  |
| Tages- / Stundensatz<br>nach Inflationsausgleich |          | Tages- / Stundensatz<br>aktuell                  |

Wenn Du heute mehr verdienst als errechnet, hast Du in den letzten **10** Jahren nicht nur erfolgreich die Inflation ausgleichen, sondern auch Deinen Verdienst um die Differenz zum Rechenergebnis gesteigert. Herzlichen Glückwunsch! 😊

Wenn Dein Ergebnis höher ist als Dein heutiger Tagessatz, dann verdienst Du heute leider weniger pro Tag als noch vor **10** Jahren und Du hast damit quasi eine **versteckte Gehaltskürzung** erlitten. Wahrscheinlich hast Du es nicht einmal gemerkt und fragst Dich nur, warum trotz guter Auftragslage am Ende des Jahres immer weniger übrig bleibt als bisher. Für Dich ist es allerhöchste Zeit, Dein Geschäftsmodell und Deine Preisgestaltung zu überdenken. Wie und in welcher Form haben wir in Teilen gemeinsam in diesem Workshop bereits erarbeitet.

Dazu rechnen wir als Erstes Deinen Kaufkraftverlust in Prozent aus, den Du in den letzten Jahren erzielt hast:

### Aufgabe 32



Teile das Zwischenergebnis aus der vorigen Rechnung auf Seite 130 (= Tages- bzw. Stundensatz nach Inflationsausgleich) durch **100** und Du erhältst **1 %**. Teile als nächstes Deinen **aktuellen Tagessatz bzw. Stundensatz** durch den Prozentwert des errechneten **1 %** und Du erhältst Deinen **heutigen Kaufkraftwert** in Prozent.

- Ist das Ergebnis **größer als 100**, verdienst Du heute mehr als damals: (Ergebnis minus 100 = Steigerung in Prozent)
- Ist Dein Ergebnis jedoch **kleiner als 100**, verdienst Du heute weniger als damals: (Ergebnis unter 100 = Restwert Deines heutigen Tagessatzes)

Ziehe nun als Letztes Deinen Kaufkraftwert in Prozent von **100 %** ab und Du erhältst **Deinen Kaufkraftverlust**:

€

Mein Kaufkraftverlust

#### Rechenhilfe:

$$400,00 \text{ € (2010)} \times 1,15 = 460 \text{ €}$$

460 € sind 2020 in etwa gleich viel wert wie im Jahr 2010.

$$460 \text{ €} : 100 = 4,6 \text{ (1 \%)}$$

$$420,00 \text{ €} : 4,6 = 91,3 \%$$

$$100 \% - 91,3 \% = \mathbf{8,7 \%}$$

Eine Honorarerhöhung von 400,00 € auf 420,00 € ist am Ende eine tatsächliche **Gehaltskürzung von 8,7 %** in den letzten **10 Jahren**.

Als selbständiger Unternehmer müsste Dich dieses Ergebnis nun sofort zum Umdenken anregen, denn aus unternehmerischer Sicht bedeutet das: **Deine »Firma« fährt seit 10 Jahren zwar langsam aber schön gleichmäßig gegen eine Wand.** Oder anders ausgedrückt: Deine Einnahmen sinken kontinuierlich. Wenn im Gegenzug Deine privaten Ausgaben seit damals weiter gestiegen sind, könnten wir nun ausrechnen, wie viele Jahre Du Dir Deine Firma bzw. Deine Selbständigkeit **»noch leisten kannst«** und wann Du sie schließen werden musst, solange sich Deine jetzige Ausgangssituation nicht ändert.

## Irgendwann ist Schluß

Es gibt zwei Möglichkeiten einem schleichenden Einkommensverlust entgegen zu steuern: Eine Möglichkeit wäre, bei gleichbleibendem Tages- bzw. Stundensatz jedes Jahr mehr Tage zu arbeiten bzw. Aufträge anzunehmen. In unserem Beispiel müsstest Du so **in 10 Jahren 8,7% mehr Aufträge** oder Tage pro Jahr arbeiten, um den Kaufkraftverlust auszugleichen. Bei **200 Arbeitstagen** müsstest Du **in 10 Jahren 17 Tage mehr** im Jahr arbeiten. Oder anders gesagt: In 10 Jahren hast Du **3 Wochen** weniger Urlaub! Die wirtschaftlich sinnvollere Möglichkeit ist allerdings, Dein Honorar **jedes Jahr um die jährliche Preissteigerung zu erhöhen.**

*»Der Mensch hat dreierlei Wege klug zu handeln: durch Nachdenken ist der edelste, durch Nachahmen der einfachste, durch Erfahrung der bitterste.«* (Konfuzius, chinesischer Philosoph)

Ich bin mir ziemlich sicher, dass Du das so nicht bemerkt hast, denn Du hattest zwischendurch auch gute Jahre und konntest mit mehr Aufträgen mehr Arbeitstage abrechnen, mehr verdienen und immer wieder auch Rücklagen aufbauen, von denen Du in schlechteren Zeiten leben konntest. Nur leider haben sich die Zeiträume, die Du überbrücken kannst, im Gegensatz zu damals stark verkürzt. Stimmt's? **Du kannst immer weniger zurücklegen und verbrauchst die weniger Rücklagen schneller.** Das klingt nicht nach einer guten Ausgangssituation oder? Und auch nicht nach einer sicheren Zukunft. Aus unternehmerischer Sicht heißt das: »Meine Geschäftsidee bzw. mein Geschäftsmodell ist wirtschaftlich nicht tragfähig.« Oder anders gesagt: »Irgendwann ist Schluss!«

## Inflation – die ständig schleichende Gefahr

Alle Jahre wieder heben die Energieversorger und die Transportunternehmen im Rahmen der »jährlichen Preisanpassung« aufgrund der gestiegenen Kosten die Preise an: Die Post erhöht das Porto, die Stromversorger den Preis pro kWh, die Bahn die Ticketpreise und so weiter. Meistens nur um ein paar Prozent, dafür aber regelmäßig.

### Was hat die Inflation mit meinen Tagessätzen zu tun?

Ganz einfach: Das Gleiche wie mit den jährlichen Preisanpassungen der Energieversorger und der Transportunternehmen! Auf den Seiten 129 bis 132 habe ich das Thema »Preissteigerung« bereits angerissen. Du erinnerst Dich: »In 10 Jahren 3 Wochen weniger Urlaub« ... Kommt Dir das bekannt vor?

*Um wie viel Prozent erhöhst Du jedes Jahr  
Deinen Tagessatz bzw. Stundensatz?*

Oder sollte ich besser fragen:

*Wann hast Du zuletzt Deinen Tagessatz bzw.  
Stundensatz an die Inflation angepasst?*

Keine Angst, wenn Du jetzt darauf keine Antwort hast! Die meisten kreativen Selbständigen haben darauf auch keine Antwort, weil sie eher dazu neigen, **die Preise bei ihren Kunden stabil zu halten** aus Angst, diese sonst als Einnahmequelle zu verlieren. Langfristig gesehen ist das aber für Dein Geschäftsmodell **existenzgefährdend**, denn während Deine Ausgaben für die Lebenshaltung immer weiter steigen werden, bleiben Deine Einnahmen ohne regelmäßige Preisanpassung nahezu gleich. Anfangs merkst Du es kaum, aber mit der Zeit wird Dein finanzieller Spielraum immer geringer, die Luft zum Atmen immer

weniger. Irgendwann haben Deine monatlichen Fixkosten Deine Einnahmen eingeholt oder im schlimmsten Fall sogar überstiegen.

Da Dein finanzieller Spielraum zum größten Teil von Deinem Erfolg als Selbständige/r abhängt, solltest Du es Dir nicht noch zusätzlich schwerer machen als es aufgrund der ständig schwankenden Auftragslage sowieso schon ist.

Ich hoffe nicht, dass Du Dir dieses Arbeitsbuch gekauft hast, weil Dir das Wasser bereits bis zum Hals steht. **Falls aber doch, dann wird es höchste Zeit für Dich, umzudenken und zu handeln:**

Auf Seite 170 findest Du einen Notfallplan mit den ersten Schritten für Deinen finanziellen Wiederaufbau. Unter [www.freelancer-tagessatz-rechner.de](http://www.freelancer-tagessatz-rechner.de) kannst Du zudem weitere Informationen erhalten.

## Alle Jahre wieder

Allgemein wird eine **jährliche Erhöhung des Honorars um ca. 3 %** als wirtschaftlich angemessen angesehen. Zudem sind diese Preiserhöhungen für die meisten Deiner Kunden noch akzeptabel, da sie selbst ihrerseits das gleiche Problem mit ihren Kunden haben. Falls du Bedenken hast, Deine Preise bei bestehenden Kunden zu erhöhen, solltest Du grundsätzlich bei jedem Neukunden versuchen, einen möglichst hohen Neueinstieg zu erzielen, der weit über den 3 % liegt. Somit kannst Du die Preise für Deine Bestandskunden über einen längeren Zeitraum stabil halten.

Trenne hierbei auf jeden Fall »**alte Preise**« und »**neue Preise**« und stehe auch dazu, falls ein neuer Kunde Dich darauf anspricht, warum Du für jemand anderen – den er zufällig auch kennt – zu einem niedrigeren Preis arbeitest als für ihn:

*»Kunde XY ist schon länger bei mir ein guter und sehr zuverlässiger Kunde und profitiert dadurch selbstverständlich von günstigeren Stammkundenrabatten!«*

Egal bei welchem Kunden Du Deine Preise erhöhst oder auch nicht: Zusammengerechnet solltest Du spätestens **alle 5 Jahre** eine Preissteigerung Deines durchschnittlichen Tagessatzes über alle Kunden hinweg um **15 %** erreichen.

Das entspräche in etwa einer **jährlichen Erhöhung um ca. 3 %**. Weil das mit der Inflation aber immer so theoretisch klingt, werde ich das Ganze zur besseren Verständlichkeit noch einmal anders formulieren:

*Wer in 10 Jahren 540 € pro Tag verlangt, wird genauso schlecht verdienen wie heute mit einem Tagessatz von 400 €.*

oder:

*Wer in 10 Jahren immer noch für 400 € pro Tag arbeitet, wird ca. 30 % mehr Tage pro Jahr arbeiten müssen, um keinen Einkommensverlust zu erleiden.*

Das klingt jetzt vielleicht ein bisschen reißerisch, aber insgesamt stellt das ein nicht unerhebliches Problem dar: Wenn zum Beispiel heute jemand schon **200** Arbeitstage pro Jahr in Rechnung stellen muss, um seine monatlichen Fixkosten zu decken, müsste er in **20** Jahren nahezu **300** Arbeitstage – **das entspricht einer dauerhaften 6-Tage-Woche ohne Urlaub** – oder mehr zum gleichen Tagessatz verkaufen, um seinen heutigen Lebensstandard zu halten und weiterhin seine ständig steigenden Fixkosten bezahlen zu können.

Spätestens jetzt sollte Dir klar werden, warum ich auf diesem Thema so herumreite: Das Jahr hat bekanntlich nur **365** Tage ... und irgendwann muss jeder auch mal essen oder schlafen. Kurz gesagt: **Wenn Du langfristig von Deiner Selbständigkeit leben können möchtest, kommst Du um regelmäßige Preiserhöhungen nicht herum.**

Wenn Dir Preisverhandlungen jedoch nicht liegen und Du regelmäßige Preiserhöhungen eher als unangenehm empfindest, dann versuche diese Aufgabe an einen Agenten oder einen Anwalt abzugeben, der oder die dann die Preisverhandlungen und Anpassungen sowie Deine Verträge für Dich verhandelt. Überlege, warum sich jeder Profifußballer einen **Berater** bzw. einen **Anwalt** leistet, der die Gehaltsverhandlungen führt? Somit kannst Du Dich auf das konzentrieren, was Du am Besten kannst: Kreativ sein! ☺

## Rechnungsstellung vs. Lohnsteuerkarte

Schauen wir uns nun anhand eines Beispiels an, wie Deine Gesamtsituation im Vergleich zu einem Angestellten aussieht, der auf Lohnsteuerkarte arbeitet:

Angenommen, Du arbeitest für einen Tagessatz von 400,- € **ohne 19 % MwSt!** Das entspricht einem selbständigen Stundensatz von 50,- € bei 8 Stunden, 44,44 € bei 9 Stunden und 40,- € bei einem 10 Stundentag. Das klingt im ersten Moment nach ziemlich viel, denn bei einem ab 01/2020 gültigen gesetzlichen Mindeststundenlohn von **9,35 € brutto** in Deutschland (MiLoG) wären das bei 10 Stunden pro Tag immer noch fast viereinhalb mal mehr Lohn pro Stunde als ein festangestellter Arbeitnehmer.

Bei **40 Stunden** pro Woche entsprechen 9,35 €/h einem **Bruttogehalt von 1.496,00 €** pro Monat. Je nach AN-Zusatzbeiträgen, individuellen Abzügen und kaum anfallenden Steuern bleibt einem in etwa ein Nettobetrag von knapp **1.130,- € (+/-)** pro Monat übrig, um damit sein Leben zu bestreiten. Gemäß dem Mindestlohngesetz soll die Arbeit auf der einen Seite die Existenz sichern, auf der anderen Seite aber auch eine gesetzliche soziale Absicherung des Arbeitnehmers ermöglichen.

### Soweit so gut ... oder etwa doch nicht?

Nach den Einkommens- und Verbraucherstichproben (EVS) des Statistischen Bundesamtes betragen die durchschnittlichen privaten Konsumausgaben eines Single-Haushaltes im Jahr **2013** bereits monatlich **1.550,- €** und die einer 4-köpfigen Familie satte **3.426,- €** (*Quelle: www.destatis.de*). Somit ist es für einen alleinstehenden Menschen mit einem Mindestlohn von 9,35 € bei 40h pro Woche rechnerisch nicht wirklich möglich, seine privaten Konsumausgaben auch nur ansatzweise zu decken. Der Verdienst muss also deutlich höher sein als der gesetzlich festgesetzte Mindestlohn, um ein durchschnittlich angemessenes Leben zu führen, ohne sich die Butter vom Brot absparen zu müssen. Ein Alleinverdiener in Deutschland kann sich mit dem Mindestlohn rein rechnerisch eine Familie überhaupt nicht leisten. Ganz zu schweigen von zusätzlichem privatem Vermögensaufbau oder dem Erwerb eines Eigenheims.

Was hat das aber mit den Tages- und Stundensätzen von Selbständigen zu tun? Ganz einfach: Ob selbständig oder festangestellt: Die Butter fürs Brot kostet im Supermarkt für alle das Gleiche. Damit Du Deinen Stunden- bzw. Tagessatz einigermaßen aussagekräftig mit dem Verdienst einer Festanstellung vergleichen kannst, müssen wir uns anschauen, wie viel bei den beiden Modellen nach allen Abzügen am Ende unterm Strich für Dich übrig bleibt:

**Tabelle** Gesetzliche Abzüge auf einer Lohnsteuerkarte

| Sozialabgaben Deutschland 2020  | Prozent   |
|---------------------------------|---|
| Rentenversicherung              | 9,30 %  |
| Gesetzliche Krankenversicherung | 7,30 %<br>(+ Zusatzbeitrag der einzelnen Krankenkassen) |
| Arbeitslosenversicherung        | 1,20 %  |
| Pflegeversicherung              | 1,525 %<br>(+ 0,25 % Kinderlosenzuschlag)               |

Da die Steuern durch die Kirche und durch die jeweilige persönliche Lebenssituation (Familienstand, Kinder, Freibeträge, Bruttoverdienst, Werbungskosten etc.) von Mensch zu Mensch unterschiedlich und individuell berechnet werden, lassen wir die Steuern in der Betrachtung komplett außen vor und reservieren für die zu erwartende Steuerlast aus unternehmerischer Sicht jährlich **einen geschätzten Betrag von 30 %**, den wir als **Rechnungsgrundlage für die Tages- bzw. Stundensatzberechnung** verwenden (Erklärung siehe Kapitel 5 »Steuern zahlen und verdienen«).

Das folgende Rechenbeispiel lässt sich aufgrund von Beitragsbemessungsgrenzen, individuellen Versicherungsbeiträgen und steuerlichen Vorteilen so nicht eins zu eins auf die Realität übertragen. Aber es veranschaulicht sehr gut, wie sich auf Lohnsteuerkarte gezahlte Honorare mit selbständigen Honoraren auf Rechnung prinzipiell vergleichen lassen.

## Rechenbeispiel Rechnungstellung vs. Lohnsteuerkarte

Mit dem Rechenbeispiel möchte ich Dir in erster Linie das Grundprinzip und die Funktionsweise der Berechnung erklären. Dafür müssen wir einige **wichtige** Annahmen treffen:

- Um eine echte Vergleichbarkeit zu bekommen, ziehe ich am Beispiel Deutschland auf der selbständigen Seite **die gleichen gesetzlich vorgeschriebenen Prozentsätze** ab, die auf bei einer Lohnsteuerkarte automatisch in Abzug gebracht werden.
- Wir gehen also davon aus, dass sich der Selbständige privat **in gleicher Höhe absichert** und die gleichen Prozentsätze für seine soziale Absicherung zur Seite legt **wie ein auf Lohnsteuerkarte Beschäftigter**.
- Wir vergleichen, welcher Restbetrag nach allen Abzügen **netto** auf beiden Seiten unterm Strich im Geldbeutel übrig bleibt.
- Wir betrachten eine/n ledige/n Single-Selbständige/n mit **Steuerklasse 1** ohne Freibeträge, ohne Kinderlosenzuschlag in der Pflegeversicherung und ohne Religionszugehörigkeit.
- Da die Zusatzbeiträge zur gesetzlichen Krankenversicherung von Krankenkasse zu Krankenkasse variieren, betrachten wir nur den gesetzlichen Grundbetrag von **14,6 %**.
- Weil in Sachsen als einziges Bundesland andere Prozentsätze bei den AG-/AN-Anteilen zur Pflegeversicherung gelten (Sachsen: AN: 2,025 % – AG: 1,025 %), betrachten wir in diesem Beispiel **nur den bundesweiten Standard-satz von 3,05 %** (AN: 2,025 % – AG: 1,025 %).
- Zudem gehen wir von einer **durchschnittlichen Auslastung von 150 Tagen** im Jahr aus. Das entspricht in etwa einer Auslastung von 75 %. (Siehe Kapitel 3 »Selbst und ständig«)

**Sozialabgaben 2020****Österreich** (Dienstnehmer):**10,25 %** Pensionsversicherung §51 ASVG**3,87 %** Krankenversicherung §51 ASVG**3,00 %** Arbeitslosenversicherung**Schweiz** (Arbeitnehmer):**4,35 %** Alters- und Hinterlassenenversicherung AHV**0,70 %** Invalidenversicherung IV**0,225 %** Erwerbsersatzordnung EO**1,10 %** Arbeitslosenversicherung ALV (bis 148.200,- CHF)**1 - 3 %** Nichtberufsunfallversicherung NBUV

Anders als in Deutschland trägt der Arbeitgeber in der Schweiz nicht zu der sozialen Absicherung im Krankheitsfall bei. Die Krankenversicherung ist abhängig von Alter und Wohnort vom Versicherten voll selbst zu zahlen.

Das bringt uns zur wichtigsten Frage:

*Wie viel muss der Selbständige – bei gleichen  
prozentualen Abzügen – pro Tag verlangen,  
damit ihm unterem Strich der gleiche Geldbetrag  
zum Leben übrig bleibt, wie bei dem  
auf Lohnsteuerkarte Beschäftigten?*

Angenommen, der Selbständige berechnet für einen Arbeitstag **400,- € netto ohne 19 % MwSt** und legt davon sofort – wie in Kapitel 5 »Steuerlast richtig einschätzen« erklärt – pauschal **30 % (120,00 €)** auf sein extra Steuerkonto. Weil er als Selbständiger sein eigener Chef ist, führt er die vollen Sozialabgaben, also sowohl die Arbeitnehmeranteile als auch die Arbeitgeberanteile (insgesamt **18,6 % = 74,40 €**) von seinem Honorar ab und zahlt diese in seine Rentenkasse. Das Gleiche macht er mit der Krankenversicherung (**14,6 % = 58,40 €**), der Arbeitslosenversicherung (**2,4 % = 9,60 €**) und der Pflegeversicherung (**3,05 % = 12,20 €**). Am Ende bleiben ihm von den 400,- € ganze **125,40 €** übrig (31,35 %). Die Abzüge summieren sich auf satte **68,65 %**.

**Tabelle** Rechenbeispiel selbständiger Tagessatz 400,00 € auf Rechnung (ohne 19 % MwSt!)

|   | Tagessatz      | 400,00 €        |
|---|----------------|-----------------|
| Steuerrücklage  | ca. 30 %       | 120,00 €        |
| Rentenversicherung (AN + AG)                            | 18,6 %         | 74,40 €         |
| Krankenversicherung (AN + AG)                           | 14,6 %         | 58,40 €         |
| Arbeitslosenversicherung (AN + AG)                      | 2,4 %          | 9,60 €          |
| Pflegeversicherung (AN + AG)                            | 3,05 %         | 12,20 €         |
| <b>RESTLICHER BETRAG ZUR DECKUNG ALLER SELBSTKOSTEN</b> | <b>31,35 %</b> | <b>125,40 €</b> |

Nehmen wir an, der Selbständige kann jedes Jahr durchschnittlich **150 Tage zu 400,- € netto** ohne 19 % MwSt abrechnen, käme er auf einen Maximalverdienst von genau **60.000 €**, von dem ihm **18.810,00 €** zum Leben übrig bleiben. Weil er nach Abzug seiner Betriebsausgaben aber sicher unter einem Einkommenssteuersatz von 30 % bleiben wird, bleibt ihm ein Teil der Steuerrücklage auf seinem Steuerkonto übrig, das er anstatt auszugeben äußerst diszipliniert als Insolvenzzrücklage oder Rücklage für Arbeitsflauten zurücklegt. Oder er stockt damit vorsorglich seine Rentenleistung von 18,6 % auf 20 bis 30 % auf.

Bei 18.810,00 € pro Jahr hat er pro Monat **1.567,50 €** zum Lebensunterhalt übrig. Davon muss er neben seiner Miete, seinen Lebenshaltungskosten allerdings auch noch seinen Urlaub und andere eventuell auftretende Ausgaben bezahlen.

Das Problem bei dem Vergleich von Tageshonoraren von Beschäftigten auf Lohnsteuerkarte mit Tageshonoraren von Rechnungstellern ist allerdings, dass Selbständige zunächst noch ihre betrieblichen Fixkosten von ihrem Tagessatz abziehen müssen. Dadurch wird der betriebliche Gewinn (siehe Begriffklärung Seite 11) weiter gemindert. Von dem verbleibenden Rest müssen dann noch die **Steuer** und die privaten **Sozialversicherungsbeiträge** abgezogen werden. Ein Arbeitnehmer hat oft keine bzw. nur geringe Kosten im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit, da ihm sein Arbeitgeber das Meiste wie z.B. Arbeitsplatz, Arbeitsmittel, Firmenwagen usw. zur Verfügung stellt. Als Selbständige/r musst Du Dir Deinen Arbeitsplatz selber schaffen und auch selber bezahlen, bevor Du anfangen kannst, zu arbeiten (und damit Geld zu verdienen)!

In Ballungszentren, wie z.B. München, Hamburg, Berlin, Zürich, Wien usw., wird es mit einem Nettoeinkommen von 1.567,50 € durchaus eng. Als Alleinverdiener damit eine Familie zu ernähren ist rein rechnerisch völlig unmöglich. Umgerechnet in Stundensätze »entspräche« diese Rechnung einem Stundensatz von **50,00 € netto** ohne 19% MwSt bei **150** Tagen im Jahr zu je **8** Stunden (= **1.200 Arbeitsstunden**) bzw. **15,68 € pro Stunde** nach Abzug der Steuerrücklage von **30 %** und den Abzügen für die Sozialversicherungen in Höhe von **38,65 %** – zusammen insgesamt **68,65 %**.

Würde er komplett auf jegliche soziale Absicherung verzichten, kein Geld für die Rente zurücklegen und sich nicht gegen Krankheit, Arbeitslosigkeit und Pflegebedürftigkeit versichern, hätte er **38,65 %** mehr Geld – nämlich die Arbeitnehmer- und die Arbeitgeberanteile zu den Sozialversicherungen – zur Verfügung und könnte jeden Monat satte **3.500,00 €** ausgeben. Davon kann man durchaus auch in Großstädten als Alleinverdiener zeitweise eine Familie ernähren – allerdings auf Kosten Deiner Rente, Krankenversicherung usw.

Zu einer kompletten sozialen Absicherung gehören neben den üblichen Sozialversicherungen wie RV, AV, KV und PV für Selbständige auch noch Absicherungen gegen **Unfall, Berufsunfähigkeit, Entgeltausfall im Krankheitsfall, Insolvenzgeldausfall und vieles mehr**, über die wir bisher überhaupt noch nicht gesprochen haben. Würde ich das alles in meinem Rechenbeispiel auch noch miteinbeziehen, würde bei der Preisliste und dem Leistungskatalog von so manchen Selbständigen – unter Berücksichtigung des tatsächlichen Arbeitsaufwands – rechnerisch am Ende sogar weniger als der gesetzliche Mindestlohn von **9,35 €/h** auf Lohnsteuerkarte (seit 1. Januar 2020) übrig bleiben.

Ich glaube, Du hast bereits verstanden, worauf ich hinaus will! Natürlich könnte jeder Selbständige einfach mehr Tage bzw. Stunden arbeiten. Immerhin hat er bei 150 Tagen noch mindestens 50 Tage im Jahr Kapazität, in denen er wie alle Festangestellten auch arbeiten kann. Allerdings zeigt sich bei vielen, dass sie sich durch die natürlichen Schwankungen der Auftragslage durchschnittlich über mehrere Jahre zwischen bei **130–160 Tage** (1 000 – 1 300 Stunden) einpendeln (siehe Kapitel 3 »Selbst und ständig«). Viele würden gerne mehr arbeiten, bekommen aber nicht genügend Aufträge. Andere arbeiten mehr als **200** Tage, verdienen aber nur **300 €** pro Tag (**37,50 €** pro Stunde) oder weit weniger.

## Mindesttarife und Gebührenordnung

In Tarifverträgen verhandelt die Gewerkschaft Ver.di regelmäßig mit diversen Arbeitgeberverbänden sogenannte »Mindestgagen«, die, anstatt über Rechnungsstellung, über die Lohnsteuerkarte abgerechnet werden und einer »befristeten Festanstellung auf Zeit« entsprechen. Für bestimmte Berufsgruppen, die ihre Leistungen auf Rechnung anstatt auf Lohnsteuerkarte abrechnen, wie z. B. Ärzte, Architekten, Steuerberater oder Rechtsanwälte, hat der Gesetzgeber in Deutschland sogenannte »Gebührenordnungen« erlassen, um Willkür bei der Rechnungslegung und einen **gegenseitigen ruinösen Wettbewerb** zu vermeiden.

In anderen Ländern kann es unterschiedliche Regelungen bei Tarifverträgen und Honorarverordnungen geben. Erkundige Dich bitte bei Deinem entsprechenden Berufsverband in Deinem Land über die für Dich passenden Tarife.

In der Film- und Fernsehbranche haben sich diese Arbeitsverhältnisse aus verschiedenen juristischen und sozialrechtlichen Gründen neben der Rechnungsstellung als allgemein übliche Beschäftigungspraxis etabliert. Zur besseren Vergleichbarkeit für unser eben betrachtetes Rechenbeispiel berufe ich mich auf den aktuell gültigen Tarifvertrag für auf Produktionsdauer Beschäftigte für Film- und Fernsehschaffende (TV FFS) vom **29. Mai 2018**. Der Tarifvertrag wird von Ver.di und von verschiedenen Berufsverbänden auf deren Internetseiten zum Download angeboten.

Falls Du in der Medienbranche arbeitest, solltest Du ihn unbedingt einmal lesen und Dich mit den darin verhandelten Themen vertraut machen. Die darin enthaltene Gagentabelle enthält die jeweiligen Mindestwochengagen der einzelnen Gewerke bezogen auf **Abrechnung über die Lohnsteuerkarte**. Die Auftraggeberseite hat sich somit dazu bereit erklärt über die Abrechnung auf Lohnsteuerkarte mindestens diese Summen für die angegebenen Tätigkeiten zu bezahlen.

Ich beziehe mich für das Beispiel auf die Wochengage eines Filmeditors (Schnitt) in Höhe von **1.611,- €**, gültig ab dem 1. Juli 2020. Auf einen Tageswert umgerechnet wären das bei einer 5-Tagewoche **322,20 €** pro Tag auf Lohnsteuerkarte. Ziehe ich davon neben der unabdingbaren 30 % Einkommenssteuerrücklage nur

die Arbeitnehmeranteile (RV: 9,30 %, KV: 7,3 %, AV: 1,20 %, PV: 1,525 %) ab, bleiben mir als Festangestellten ganze **163,27 €** im Geldbeutel übrig, während beim Selbständigen nur **125,40 €** hängen bleiben (siehe Seite 139).

Tarifliche Mindestwochengagen auf Lohnsteuerkarte basieren – wie Du inzwischen durch den Workshop gelernt hast – auf einer **völlig anderen Berechnung**, als selbständige Tages- und Stundensätze auf Rechnung!

Falls es für Deine Tätigkeit Tarifverträge gibt, kannst Du jetzt sehr leicht ausrechnen, um wieviel höher ein selbständiger Tages- bzw. Stundensatz eigentlich sein muss. Dazu musst Du nur Deinen neuen »Tagessatz 2.0« bzw. »Stundensatz 2.0« aus der Abschlusskalkulation auf Seite 118 durch den entsprechenden Mindestsatz auf Lohnsteuerkarte des entsprechenden Tarifvertrages teilen.

Wochengagen teilst Du zuerst durch **5**, um den entsprechenden Tagessatz und weiter durch **8**, um den entsprechenden Stundensatz zu erhalten. Dein Ergebnis sollte bei korrekter Berechnung auf jedenfall **größer als 2** (besser 2,5) sein!

Manche Wochengagen erscheinen im Vergleich zu Monatslöhnen von Festangestellten auf den ersten Blick **enorm hoch**. Allerdings soll darüber durch die in manchen Berufen unvermeidliche unstetige Beschäftigungslage das **unternehmerische Auslastungsrisiko** der Beschäftigten ausgeglichen werden.

Aber wie kann das sein? Obwohl der Selbständige ganze **77,80 €** (400,00 € minus 322,20 €) mehr verdient als der auf Lohnsteuerkarte Beschäftigte, bleiben dem Selbständigen bei gleicher Betrachtung am Ende sogar **37,87 € weniger** im Geldbeutel hängen. Um das zu verstehen, machen wir einen mathematischen Exkurs zu der Grundrechenart, die die größte Auswirkung auf unser tägliches Leben hat: Die Prozentrechnung.



*Wie kann mehr Geld  
weniger Geld sein?*

# Exkurs: Prozentrechnung

»Ein Drittel? Nee, ich will mindestens ein Viertel!«

Horst Szymaniak (1934 – 2009), deutscher Fußballspieler

## Leichter gesagt, als getan!

Die kurze Erklärung für das Phänomen auf den vorigen Seiten lautet: Zum Einen liegt es an dem **höheren Grundwert** von 400,00 im Gegensatz zu 322,20 und zum Anderen daran, dass der Selbständige sowohl die Arbeitnehmeranteile als auch die Arbeitgeberanteile selbst tragen muss. Er muss also von seinen 400 € **doppelt so hohe Beträge abziehen** wie der auf Lohnsteuerkarte Beschäftigte.

Die folgende Tabelle verdeutlichen, wie sich die Prozentwerte verändern, wenn sich der Grundwert verändert:

**Tabelle** Vergleichsrechnung **Netto**

| Grundwissen Prozentrechnung  |                                  |                            |                                |                            |
|------------------------------|----------------------------------|----------------------------|--------------------------------|----------------------------|
| Bezugsgröße (Grundwert)      | 100 €                            | 120 €                      | 133,33 €                       | 150 €                      |
| Prozentwert (20% des GW)     | 20 €                             | 24 €                       | 26,66 €                        | 30 €                       |
| <b>RESTWERT (80% des GW)</b> | <b>80 €</b>                      | <b>96 €</b>                | <b>106,66 €</b>                | <b>120 €</b>               |
|                              | <b>Lohnsteuerkarte<br/>100 %</b> | <b>Rechnung<br/>+ 20 %</b> | <b>Rechnung<br/>+ 33,33 %*</b> | <b>Rechnung<br/>+ 50 %</b> |
| Arbeitnehmer-Brutto (GW)     | 100 €                            | 120 €                      | 133,33 €                       | 150 €                      |
| abzgl. AG-Anteile (ca. 20%)  | 0 €                              | 24 €                       | 26,66 €                        | 30 €                       |
| abzgl. AN-Anteile (ca. 20%)  | 20 €                             | 24 €                       | 26,66 €                        | 30 €                       |
| verbleibendes Netto (80%)    | 80 €                             | 72 €                       | 80,01 €                        | 90 €                       |
| <b>VERBLEIBENDE % DES GW</b> | <b>80 %</b>                      | <b>60 %</b>                | <b>80 %</b>                    | <b>60 %</b>                |

\*ohne 10% Urlaubsanspruch!

Vergrößert sich der Grundwert, vergrößern sich auch die jeweiligen Prozentwerte, wenn der Prozentsatz gleich bleibt. 20 % von 100 € sind 20 €, wobei 20 % von 120 € folglich **24 €** sind. Ein Erhöhung des Grundwertes um 20 % erhöht auch den Prozentwert um 20 % (= + 4 €).

**Prozentrechnung besteht immer aus drei Werten:**

1. Grundwert GW (oft auch nur mit G abgekürzt)
2. Prozentwert PW (oft auch nur mit W abgekürzt)
3. Prozentsatz p%

Die Gleichung dazu lautet:  **$p\% = PW : GW$**

Je nachdem, wie Du die Formel nach dem Dreisatz umstellst, kannst Du sowohl den Grundwert (GW) als auch den Prozentwert (PW) ausrechnen. Der Grundwert und der Prozentwert haben immer die gleiche Einheit (z. B. kg, €, cm usw.). Der Prozentsatz hingegen ist eine reine Dezimalzahl zwischen 0 und 1, z. B. 0,35.

Ein Ergebnis von 0,2 entspricht somit 20%. Die Umrechnung erfolgt durch das Multiplizieren des Prozentsatzes mit 100, oder indem Du einfach das Komma um zwei Stellen nach rechts verschiebst.

Diese mathematische Grundlage betrifft bei der Berechnung der Lohnabzüge jedoch **alle** Prozentwerte: Die Rentenversicherung, die Krankenversicherung, die Arbeitslosenversicherung und die Pflegeversicherung. Trägt der Selbständige neben den Arbeitnehmeranteilen (ca. 20 %) auch noch die Arbeitgeberanteile (ebenfalls ca. 20 %) in voller Höhe selbst, muss er nur **vermeintlich** 20 % mehr verlangen, damit er unterm Strich das Gleiche in der Tasche hat. In täglichen Honorarverhandlungen ist das eine beliebte Argumentation der Auftraggeberseite:

*»Wenn ich Dich anstelle, bekommst Du 100 €. Zuzüglich der Arbeitgeberanteile von 20 % kostest Du mich 120 €. Also gebe ich Dir 120 € auf Rechnung und Du kümmerst Dich um alles andere selbst!«*

Aus Sicht der Auftraggeber ist das durchaus ein nachvollziehbarer Gedanke, denn unterm Strich wäre es dann für den Auftraggeber egal, ob er Dich auf Lohnsteuerkarte anstellt oder selbständig auf Rechnung beschäftigt. Er zahlt – stark vereinfacht – in beiden Fällen **120 €**.

## Gleich und doch nicht gleich

Aus Sicht des Selbständigen stellt sich das aber wie folgt dar: Der Selbständige bekommt auf Rechnung **120 €** und damit **20 %** mehr. Nun muss er selbst aber insgesamt **40 %** (Arbeitnehmeranteile 20 % + Arbeitgeberanteile 20 %) von seinen **120 €** abziehen. 20 % von 120 € sind 24 €, 40 % von 120 € sind 48 € – es sei denn, er ist über die KSK versichert. Dann trägt er nur den Arbeitnehmeranteil und die KSK übernimmt den Arbeitgeberanteil.

$$120\text{€} - 48\text{€} = 72\text{€}$$

Lässt er sich auf Lohnsteuerkarte zu **100 €** beschäftigen, werden ihm **nur** die Arbeitnehmeranteile in Höhe von **20 %** abgezogen. Ihm bleiben somit **80 €** übrig. Diese Rechnung ist ein sehr vereinfachtes Rechenbeispiel, um die Auswirkungen der Prozentrechnung verständlich zu erklären.

Mit einem **steigenden Grundwert** steigt gleichzeitig auch der Prozentwert und damit **erhöhen sich die jeweiligen Abzüge** ebenfalls in gleichem Verhältnis.

Korrekterweise muss hier erwähnt werden, dass die 20% AG-Anteile nicht ausreichend sind, weil sie weder **Urlaubsentgelte, Beiträge für Berufsunfallversicherung der Berufsbenoessenschaft, die Umlagen U1 und U2, die Insolvenzumlage, die Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall** usw. enthalten, die ein Arbeitgeber zu tragen hat, um seinen festangestellten Mitarbeiter umfassend sozial abzusichern.

In meinem Beispiel habe ich das zum einfacheren Verständnis weggelassen und rechne mit der geraden Zahl 20%, um das **Prinzip** verständlich zu machen. Je nach Betriebsgröße können die Lohnnebenkosten zwischen 21 % und 24,25 % des Bruttolohns des Arbeitnehmers betragen.

Den Arbeitgeber kosten beide Varianten am Ende **120 €**. Der Selbständige auf Rechnung verliert allerdings im Vergleich mit dem auf Lohnsteuerkarte Angestellten durch die Erhöhung des Grundwertes und der Verdopplung des Prozentsatzes ganze **8 €**. Manche nennen es den »Preis der Freiheit, sein eigener Chef zu sein«. Ich nenne es »Lehrgeld mit bösem Erwachen«.

Am besten lädst Du Dir einfach eine **App zum Prozentrechnen** auf Dein Mobiltelefon. Dann hast Du für Preiskalkulationen vor und während Honorarverhandlungen einen passenden kleinen Helfer immer schnell zur Hand!

## Kleine Ursache – große Auswirkung

Genaugenommen ist es vom Selbständigen äußerst naiv und unverantwortlich, betriebswirtschaftlich derart unvorbereitet in die Selbständigkeit zu gehen! Langfristig wird er damit wirtschaftlich scheitern, **sich über die Jahre weiter privat verschulden** und am Ende ohne ausreichende Rentenvorsorge in der Altersarmut enden. Neben seinem privaten Verschulden entzieht er überdies der gesamten Branche die Existenzgrundlage, weil er mit fahrlässigem **Lohndumping** dazu beiträgt, den Markt weiter kaputt zu machen.



*Mit zu niedrigen Preisen schadest Du nicht nur Anderen, sondern am Ende auch Dir selbst!*

Nur zum Vergleich: Ein angehender Friseur, der den betriebswirtschaftlichen Teil der Meisterprüfung nicht besteht, erhält in Deutschland keine Erlaubnis, ein eigenes Geschäft zu eröffnen. Obwohl er die schönsten Frisuren schneidet, die tollsten Haare färbt und sich rührend um die Kunden kümmert. Warum? Weil er entweder nach einiger Zeit permanentem Verlust den Laden wieder zusperren muss oder weil er bei falscher Kalkulation und falschem Salonmanagement mit zu niedrigen Preisen dazu beiträgt, den Markt weiter kaputt zu machen und der gesamten Zunft **die Existenzgrundlage zu zerstören**.

*Willkommen in der Medienbranche!*



# 7

## Verhandlungen führen



*»Rabatt ist nur ein anderes Wort für Verzweiflung.«*

Gabor Steingart (\*1962), deutscher Journalist und Autor

## Hart aber fair

Im vorigen Kapitel habe ich empfohlen, einen Agenten, Anwalt oder »Verhandlungsführer« einzusetzen, wenn Dir Verhandlungen nicht liegen. Wenn Du aber als Selbständige/r dauerhaft erfolgreich sein möchtest, führt nichts daran vorbei, auch Deine **Verhandlungsfähigkeiten** weiter zu trainieren und zu verbessern.

Dazu gibt es bereits unzählige Bücher und sehr gute Ratgeber im Internet, die weniger kosten als ein gutes Essen im Restaurant und aus denen Du viele gute Tipps und Strategien für den Arbeitsalltag herausnehmen kannst. Allerdings ist das mit viel Eigeninitiative und Engagement verbunden, die Strategien und Techniken so einzuüben, dass sie Dir in Fleisch und Blut übergehen und Du im Verhandlungsgespräch jederzeit darauf zurückgreifen kannst.

Hier habe ich eine Liste an Büchern zusammengestellt, die mir im Bezug auf meine Selbständigkeit persönlich sehr gut gefallen haben und die auch manchmal sehr unterhaltsam zu lesen sind:

- Nikki Lauda: *Reden wir über Geld!*
- Jack Nasher: *Deal!*
- Matthias Schraner: *Der Verhandlungsführer*
- Fisher, Ury, Patton: *Das Harvard Konzept*
- Steve Gates: *Verhandeln – Das Buch*
- Peter L. Bernstein: *Wider die Götter. Geschichte der modernen Risikogesellschaft*
- Robert B. Cialdini: *Die Psychologie des Überzeugens*
- Robert Kiyosaki: *Reichtum kann man lernen. Was Millionäre schon als Kinder wussten*
- Dirk Müller: *Crashkurs / Cashkurs*
- Paul Watzlawick: *Wie wirklich ist die Wirklichkeit?*

Erfolgreich und authentisch zu verhandeln, kannst Du – übrigens wie alles andere – auch lernen. Auf meiner Webseite [www.stefanweiss.biz](http://www.stefanweiss.biz) findest Du weitere Angebote zum Erlernen von Verhandlungstechniken und -strategien. Gerne helfe ich Dir auch im weiterführenden 1:1-Coaching, Deine Verhandlungsfähigkeiten zu trainieren. Abonniere am besten meinen Youtube-Kanal [www.youtube.com/stefanweiss](http://www.youtube.com/stefanweiss) damit Du immer auf dem Laufenden bleibst.

## Der will doch nur spielen ...

Im Grunde sind Preisverhandlungen immer nur ein Spiel. Es geht für beide Parteien darum, einem sich selbst gesteckten Ziel etwas näher zu kommen und entweder den kalkulierten Gewinn zu bekommen oder auf der anderen Seite einen Rabatt zu erhalten. Mal klappt es, mal auch nicht. Meistens trifft man sich irgendwo in der Mitte und beide sind ihrem Ziel wenigstens ein bisschen näher gekommen. Das akzeptiert jeder gute Geschäftsmann. That's the way it works!

*Ohne vorher Dein Maximum und Dein Minimum  
definiert zu haben, solltest Du in keine Verhandlung gehen!*

Dann beginnt das Spiel und jeder zückt seine Spielkarten:

### **Beliebtes Argument Nr. 1:**

**Kunde:** *Alle anderen bekommen auch nicht mehr.*

**Du:** *Gegenfrage – Willst Du mich oder die anderen?*

**Kunde:** *Natürlich will ich Dich, aber wir zahlen allen hier das Gleiche.*

**Du:** *Gut, dann beauftrage jemanden von den Anderen!*

### **Beliebtes Argument Nr. 2:**

**Kunde:** *Kannst Du's eventuell für die Hälfte machen?*

**Du:** *Gegenfrage – Ok, ich arbeite für weniger Geld. Dafür arbeitest Du im Gegenzug auch für weniger Geld! Würdest Du freiwillig jeden Monat auf 50 % Deines Gehaltes verzichten? Nein? Warum sollte ich es dann tun?*

### **Beliebtes Argument 3:**

**Kunde:** *Ich habe nicht mehr in meinem Budget dafür.*

**Du:** *Gegenfrage - Das ist nicht schlimm, dann kannst Du Dir gewisse Dinge eben nicht leisten. Wie wäre es mit einem abgespeckten Leistungspaket?*

Eines musst Du Dir vor Augen halten: Auch Dein Gegenüber ist bestrebt, **jedes Jahr sein Budget zu erhöhen** bzw. für seine Firma den Gewinn zu verbessern, da auch er steigende Kosten einkalkulieren muss.

*Du bist kein Sozialinstitut,  
dem es um das Wohl des Auftraggebers geht!  
Für Dich hat Deine Situation absoluten Vorrang!*

Stell Dir vor, Du schreibst eine Rechnung über 386,50€. Dein Kunde **rundet freiwillig** auf 400€ auf und sagt: »Stimmt so!« Udenkbar? In der Gastronomie ist das Alltag und bei allen Kunden völlig akzeptiert. Denke bei Deinem nächsten Restaurantbesuch einmal darüber nach.

## **Rabatte verstehen und richtig einsetzen**

Jedesmal, wenn man in einem Geschäft einen Rabatt aushandelt oder es Rabattaktionen gibt, steht am Ende auf jedem Preisschild immer noch der »vermeintliche« Originalpreis, den die Ware ohne Rabatt »normalerweise« gekostet hätte. Zusätzlich wird auch der Prozentsatz des Preisnachlasses ausgewiesen.

### **Warum sollte das bei Dienstleistungen anders sein?**

Eine Dienstleistung ist ein Dienst, den Du Deinem Kunden leistest. Als Dienstleister verkaufst Du keine Sachwaren, sondern **Deine Arbeitskraft, Deine Erfahrung** und **Dein Fachwissen**. Insofern sind alle anfallenden Arbeiten, die Du im Auftrag Deines Kunden machst »Deine Ware«. Und jede Dienstleistung

hat genauso ihren Preis wie ein Sack Kartoffeln, ein Auto oder ein Handy. Als Selbständige/r sollte Dir klar sein, **welche »Ware« Du Deinen Kunden eigentlich wirklich anbietest und verkaufst**, denn das bildet die wichtigste Grundlage für Deine gesamte Preiskalkulation und für Deine erfolgreiche Preisverhandlung. Um bei dem Beispiel »Rabatt« zu bleiben:

|       |  |
|-------|--|
|       | <b>Verkaufspreis pro Einheit (Tag / Stunde)</b>                |
| -     | <b>Einkaufspreis (Selbstkosten) pro Einheit (Tag / Stunde)</b> |
| <hr/> |  |
| =     | <b>Gewinn</b>  |

Eine Sachware, z. B. einen Kugelschreiber, kann ich rabattieren. Wenn ich Dir als Verkäufer auf meinen Kugelschreiber einen Rabatt gebe, bedeutet das: **Ich verzichte Dir zu liebe auf einen Teil meines vorher kalkulierten Gewinns** – z. B. weil Du als Stammkunde öfters bei mir einkaufst oder weil ich Dich einfach mag.

|       |   |
|-------|---|
|       | <b>Materialkosten</b>                   |
| +     | <b>Fertigungskosten</b>                 |
| +     | <b>Verwaltungs- und Vertriebskosten</b> |
| <hr/> |   |
| =     | <b>Selbstkosten</b>                     |

Als selbständiger Dienstleister setze ich persönlich die Selbstkosten aus meinen jährlichen Lebenshaltungskosten, also meine monatlichen Fixkosten mal 12, meinen betrieblich bedingten Ausgaben und den Kosten für meine private, soziale und unternehmerische Risikoabsicherung zusammen. Welche Posten das im Einzelnen sind, um langfristig eine krisenfeste und betriebswirtschaftlich sinnvolle Dienstleistung anbieten und davon leben zu können, haben wir bereits in Kapitel 4 »Businessplan 2.0« besprochen.

|       |                              |
|-------|------------------------------|
|       | <b>Selbstkosten</b>          |
| +     | <b>Gewinnaufschlag</b>       |
| <hr/> |                              |
| =     | <b>Verkaufspreis (netto)</b> |

Mein Verkaufspreis pro Einheit entspricht meinen errechneten Selbstkosten **plus** einem Gewinnaufschlag:

**Verkaufspreis pro Einheit = Selbstkosten + Gewinnaufschlag**

Solange Dein **Verkaufspreis** (Dein Tagessatz bzw. Dein Stundensatz) höher ist als Deine ermittelten **Selbstkosten** (pro Tag bzw. pro Stunde), machst Du einen Gewinn. Die Höhe des Gewinns ist völlig frei wählbar und kann jeder selbst bestimmen. Jeder Unternehmer versucht immer den **höchstmöglichen Gewinn zu erwirtschaften** – was ihm jedoch nicht immer oder oft nicht gelingt.

Sobald Deine Selbstkosten jedoch Deinen Verkaufspreis pro Einheit (Deinen Tages- bzw. Stundensatz) übersteigen, machst Du **Verlust**.

## Zurück zum Rabatt

Sobald ein Händler einen Rabatt gewährt, verzichtet er auf einen Teil des Gewinns, den er sich eigentlich vorgestellt hatte. Er gibt Dir jedoch unter Umständen einen Rabatt und **verzichtet auf einen Teil seines kalkulierten Gewinns**, weil er Angst hat, sonst überhaupt keine Ware zu verkaufen. Unter Umständen verdirbt sie, bevor er sie einem anderen verkaufen kann, und er muss sie anschließend wegwerfen – was für ihn den größten anzunehmenden Verlust – den sogenannten »Totalverlust« – bedeutet.

Die Hauptaufgabe eines jeden Händlers ist es, mit der Gewinnmarge so zu arbeiten, dass im schlechtesten Fall plus/minus Null heraus kommt, d. h. kein Gewinn, weil der Verkaufspreis genauso hoch ist wie die Selbstkosten. Das ist aus Sicht des Händlers immer noch besser, als einen Verlust zu machen. Logischerweise wird Dir kein Händler einen Preisnachlass gewähren, der größer ist als sein kalkulierter Gewinnaufschlag. Damit würde er beim Verkauf einen Verlust erzeugen und das wäre langfristig gesehen wirtschaftlicher Selbstmord oder unternehmerischer Blödsinn.

**Die Aufgabe jedes Unternehmers ist es, Gewinn zu erwirtschaften!** Dabei kann es immer wieder mal zu Verlusten kommen. Langfristig sollten die Einnahmen die Ausgaben immer übersteigen!

Die meisten Dienstleister hingegen geben viel zu schnell und viel zu oft einen viel zu großen Rabatt, aus Angst, den Auftrag sonst überhaupt nicht zu bekommen – weil evtl. jemand anderer die gleiche Dienstleistung für weniger Geld machen könnte. Die Angst kommt oft daher, dass viele kreative Selbständige **nicht genügend Rücklagen** und nur ein unzureichendes bis gar kein finanzielles Polster haben, um die üblichen Schwankungen der Einnahmen abzufedern. Und durch **viel zu niedrig kalkulierte Tagessätze** ist es auch nie wirklich möglich, ein entsprechendes Mindestpolster aufzubauen. Wenn man dann in Verhandlungsgesprächen auch noch bereit ist, finanzielle Zugeständnisse zu machen, beschleunigt sich die Abwärtsspirale mit jedem Auftrag nur noch mehr.

## Logische Widersprüche

Den meisten kreativen Selbständigen ist oft nicht klar, dass sich die üblichen Argumente für Preisnachlässe bei Sachwaren **nicht auf Dienstleistungen** übertragen lassen, da sich bei Dienstleistungen die Zeit im Gegensatz zu Stückzahlen nicht skalieren lässt. Eine Stunde Arbeit ist eine Stunde Arbeit und ein Arbeitstag heute bleibt auch nächste Woche noch ein Arbeitstag.

*»Wenn ich 10 statt 2 kaufe,  
bekomme ich dann einen Rabatt?«*

Ein Beispiel soll das verdeutlichen: Ich produziere **1 000. 000** Kugelschreiber und möchte möglichst alle mit **50 %** Gewinn verkaufen. Anfangs weiß ich nicht, wie viele Kunden ich brauche, um am Ende alle Kugelschreiber zu verkaufen. Der eine kauft **10 000**, der nächste **200 000**, viele aber vielleicht nur **100** Stück. Kauft jedoch ein einziger Kunde alle Kugelschreiber auf einmal, wird er bei Abnahme von einer derart großen Stückzahl ganz unweigerlich nach einem Rabatt fragen. Das ist durchaus berechtigt, denn durch Abnahme aller Kugelschreiber in einem Paket muss ich die Kugelschreiber nicht mehrere Wochen zwischenlagern – die Lagerkosten sinken – und ich habe viel weniger Aufwand, Marketing zu machen, genügend Kunden zu finden, einzelne Pakete zu verpacken, zu verschicken und

hunderte Rechnungen zu schreiben. Insgesamt sinken dadurch meine Selbstkosten und meine Gewinnmarge wird deutlich größer als vorher kalkuliert. Es ist somit nur mehr als fair, einen Teil meiner Einsparungen über einen Preisnachlass an diesen einen Kunden weiterzugeben.

*»Wenn ich Dich 60 Tage statt 5 buche,  
bekomme ich dann einen Rabatt auf Deinen Tagessatz?«*

Dieses beliebte Argument klingt im ersten Moment durchaus logisch, weil wir diese Praktik bereits aus der Warenwelt kennen und es dort auch durchaus berechtigt ist (Beispiel Kugelschreiber). Übersetzt in die Sprache der Dienstleister heißt das aber konkret:

*»Arbeite länger für mich für weniger Geld!«*

Aus Sicht des Dienstleisters, der von jedem Auftrag leben muss, ist ein großer längerfristiger Auftrag ohne viel Aufwand verlockender als viele kurze mit viel Akquiseaufwand. Im Gegensatz zum Verkäufer der Kugelschreiber sinken durch mehr Arbeit aber nicht zwangsläufig die Selbstkosten des Selbständigen. Er hat zwar viel weniger Verwaltungsaufwand wenn er nur eine Rechnung anstatt von mehreren schreiben muss und zugleich auch noch für drei Monate eine finanzielle Sicherheit ( $60 \text{ Arbeitstage} = 3 \times 20 \text{ Arbeitstage pro Monat}$ ).

Allerdings ist das **nur eine vermeintliche Sicherheit**, denn durch größere Aufträge steigt für den Selbständigen auch das Verlustrisiko, falls der Kunde am Ende nach geleisteter Arbeit wieder Erwarten auf einmal doch nicht oder nur noch einen Teil der vereinbarten Summe zahlt. Gut, es kann auch dem Händler passieren, dass der Kunde die 1 000 000 Kugelschreiber nicht bezahlt. Hier würde der Händler jedoch entweder eine Teilzahlung **oder gar Vorkasse** verlangen. Im Gegensatz zum Selbständigen sinkt aber der Arbeitseinsatz sofort um ein Vielfaches: Aus vielleicht zwei Monaten Arbeit, Kunden finden, Telefonate führen, Werbung machen, Kugelschreiber verschicken werden durch einen Großabnehmer plötzlich nur noch ein oder zwei Tage: Erster Tag Bestellung aufnehmen, zweiter Tag Kugelschreiber ausliefern. Fertig!

Der Selbständige hingegen muss trotzdem **60** Tage aufwenden, aufstehen und seine Dienstleistung vollbringen. In den wenigsten Fällen wird Vorkasse oder eine Teilzahlung – **die sogenannte Abschlagszahlung** – vereinbart. Er arbeitet erst einmal munter drauf los, beendet seine Dienstleistung und muss dann oft noch einmal **30** Tage warten, bis der Kunde seine Rechnung überweist – **obwohl die Arbeit längst erbracht ist**. In der Zeit laufen seine monatlichen Ausgaben weiter und der Selbständige geht dabei unter Umständen mit einem nicht unerheblichen Geldbetrag in Vorleistung. Zugleich setzt er sich noch dem nicht unerheblichen Risiko aus, dass der Kunde am Ende entgegen der Abmachungen doch nicht – oder nur einen Bruchteil der vereinbarten Summe – bezahlt.

Vielleicht wirkt dieses Beispiel für Dich jetzt ziemlich übertrieben und unüberlegt, aber wenn Du Dich in der Kreativ- und Medienbranche umhörst, wirst Du feststellen, dass eine derartige Vorgehensweise in den meisten Fällen Standard bzw. Mode ist, aus welchem Grund auch immer, aber von »Geschäfte auf Augenhöhe machen« sind wir dort inzwischen **ziemlich weit entfernt**.

## Die erste Woche geht auf's Haus

Ich persönlich möchte – wenn ich mehr arbeite – auch mehr verdienen. In Wahrheit schenkst Du Deinem Kunden aber wertvolle kostenlose Arbeitszeit – die Du einem anderen Kunden nicht mehr verkaufen kannst – wenn Du auf Deinen betriebswirtschaftlich notwendigen Tages- oder Stundensatz Rabatte gewährst. Eigentlich ist es ziemlich einfach, Deine Kunden mit Preisnachlässen zu verwöhnen, wenn Du vorher nur genügend gefordert hast. Denke an die vielen Rabattaktionen, die einem jeden Tag einreden wollen, man würde unendlich viel Geld sparen, wenn man genau hier und jetzt und nicht morgen zuschlägt! In Wahrheit ist der rabattierte Preis in den meisten Fällen aber bereits der betriebswirtschaftliche Standardpreis für das Produkt, mit dem das Unternehmen immer noch Gewinne macht. Andernfalls würde die Firma bei jedem Verkauf aus eigener Tasche draufzahlen und wäre in absehbarer Zeit pleite.

Wenn Du an 10 Tagen zu **300 €** (rabattiert) arbeitest, muss Dir klar sein, dass Du an 10 anderen Tagen mindestens **500 €** pro Tag verlangen musst, damit Du insgesamt Deinen Durchschnitt halten und 20 Tage zu **400 €** umsetzen kannst.

### Aufgabe 33



Überlege Dir, mit wieviel Rabatt Du Deinen Kunden in einer schwierigen Verhandlungssituation entgegenkommen kannst – **bevor Du ein Verlustgeschäft** machst. Und sobald Du Deinem Kunden einen Preisnachlass gewährt hast, weise ihn auf der Rechnung auch wie folgt aus:

**Tabelle** Beispielrechnung mit Rabatt

| Leistungszeitraum             | Beschreibung   | Menge              |            | Summe             |
|-------------------------------|----------------|--------------------|------------|-------------------|
| 12.01. – 20.02.               | Dienstleistung | 10 Tage            | × 750,00 € | 7.500,00 €        |
|                               |                | - 10 % Rabatt      |            | - 750,00 €        |
|                               |                | <b>SUMME NETTO</b> |            | 6.750,00 €        |
|                               |                | zzgl. 19 % MwSt    |            | 1.282,50 €        |
| <b>RECHNUNGSBETRAG BRUTTO</b> |                |                    |            | <b>8.032,50 €</b> |

Der Kunde soll wissen, was Dein **eigentlicher Preis** wäre und um wie viel Du ihm entgegen gekommen bist! Ansonsten wird Dein rabattierter Preis beim Folgeauftrag als Dein **eigentlicher Preis** betrachtet.



*Rabatte gibt man nur, wenn man nicht anders kann.  
Warum freiwillig auf Gewinn verzichten?*

Ob Du Preisnachlässe gewährst und in welcher Höhe, solltest Du Dir als Selbstständige/r vorher **immer sehr gut überlegen!** Lege Dein Limit fest, **bevor** Du in Preisverhandlungen mit Deinen Kunden eintrittst!

Wenn Du nicht von Anfang an einen gewissen Betrag als Verhandlungsmasse einkalkulierst, musst Du für jeden Tag, an dem Du 50€ Rabatt gewährst, an einem anderen Tag 50€ **mehr verlangen als sonst**, um das Minus zu Deinem eigentlichen Tages- bzw. Stundensatz wieder reinzuholen und über das Jahr hinweg weiterhin Dein notwendiges Durchschnittshonorar zu erzielen!

Wenn Du den Auftrag auch ohne Rabatt erhältst, dann freue Dich über den erzielten Gewinn und stocke damit sofort Deine Rücklagen auf, um Dich gegen die nächste Arbeitsflaute abzusichern oder um Deinem nächsten Kunden einen Rabatt gewähren zu können. Auf der anderen Seite ermöglicht Dir das zudem, einzelne unrentable Aufträge ohne schlechtes Gewissen abzulehnen, wenn Du dabei ein Minusgeschäft machen würdest.

#### **Beachte immer folgende Regeln:**

- Als Dienstleister **verkaufst Du** in erster Linie **Deine Lebenszeit** und nicht nur Deine reine Arbeitskraft und Deine Kreativität!
- Zeit lässt sich nicht wie Stückzahlen beliebig skalieren. Jeder Tag hat leider nur 24 Stunden und das Jahr, wie bereits im Kapitel 3 »Selbst und ständig« erklärt, maximal nur 365 mögliche Arbeitstage.
- Als Dienstleister musst Du gegenüber Deinen Kunden mit anderen Argumenten verhandeln als ein Händler oder ein Hersteller von Produkten gegenüber seinen Käufern!
- Argumente für Preisnachlässe bei Sachwaren gelten nicht beim Verkauf von Lebens- bzw. Arbeitszeit!
- Biete von Dir aus keine Preisnachlässe an, solange Dein Kunde Dich **nicht nach einem Rabatt fragt!**
- Lehne einen Auftrag auch mal ab, bevor Du ein **Verlustgeschäft** machst. Allerdings geht das nur, wenn Du vorher ein ausreichend hohes finanzielles Polster angespart hast, mit dem Du es Dir leisten kannst, die guten von den schlechten Aufträgen zu trennen.
- Es geht nicht darum, noch einen weiteren schlecht bezahlten Job mehr zu bekommen, der Dir Deinen Terminkalender blockiert. Es geht darum, die gut bezahlten Aufträge an Land zu ziehen!

## Beim letzten Mal hat es viel weniger gekostet

Auf Waren übertragen bedeutet das: Du bekommst erst beim Kauf **von mehreren Stück** einen Rabatt. Das entspricht einem Käufer, der mit einer Bonuskarte an 10 aufeinanderfolgenden Tagen ins Restaurant geht und jeden Tag ein Gericht im Wert von 10 € bestellt. Jedes Mal bekommt er einen Stempel in seine Bonuskarte und wenn er zehnmals gegessen hat, kann er seine Bonuskarte im Wert von 10 € einlösen, denn er hat dem Restaurant insgesamt **100 € Umsatz** beschert, anstatt seine restlichen **90 €** in andere Restaurants zu tragen. Klingt irgendwie logisch oder?

### Stammkundenrabatt vs. Erstkundenrabatt

Ein sofortiger Preisnachlass beim ersten Auftrag belohnt den Kunden, d. h. den Auftraggeber, **ohne** eine Gegenleistung oder ein Zugeständnis seinerseits erbringen zu müssen. Er hat keinen finanziellen Anreiz für den nächsten Auftrag, wieder zu Dir zu kommen.

Ein Stammkundenrabatt, der erst bei Folgeaufträgen gewährt wird, belohnt den Kunden, **wenn** er beim nächsten Auftrag wieder zu Dir kommt. Er muss also wiederkommen, um beim nächsten Auftrag einen Preisnachlass zu bekommen und dadurch seinen eigenen Gewinn zu vergrößern.

## Hartnäckige Mythen

Wenn man sich mit Kollegen/innen oder anderen freiberuflich Selbständigen unterhält, warum sie sich zu einem derart niedrigen Honorar selbst ausbeuten, hört man komischerweise immer wieder eine ganze Reihe von Scheinargumenten, mit denen sich die Betroffenen für ihre völlig unwirtschaftliche Kalkulation rechtfertigen. Was auf den ersten Blick vielleicht einleuchtend klingt, entpuppt sich bei genauerer Betrachtung als **gefährliches Scheinargument** mit enormer Tragweite und nützt – wenn man es genau nimmt – eigentlich nur den Auftraggebern, die dadurch von dauerhaft niedrigen Personalkosten profitieren und ihrerseits in der Lage sind, ihre Gewinne auf Kosten der Existenzgrundlage der kreativen Selbständigen zu steigern. Betriebswirtschaftlich gesehen summieren

sich die dem Selbständigen dadurch entgangenen Gewinne über mehrere Jahre schnell auf Beträge weit im oberen **sechststelligen Bereich**. So manch einer hat dabei in 10 Jahren auf diese Weise eine Eigentumswohnung verschenkt, die er als Selbständiger zur Altersabsicherung eigentlich sehr gut gebrauchen könnte.

Denoch halten sich diese Mythen und Halbwahrheiten dank der mangelnden kaufmännischen Grundausbildung von kreativen Soloselbständigen seit Jahren hartnäckig in der gesamten Branche und werden von den Erfahrenen beständig und unbekümmert an den jungen Nachwuchs weitergegeben, der – ebenfalls **ohne ausreichend kaufmännische Ausbildung** – jedes Jahr von den zahlreichen Ausbildungseinrichtungen in die Selbständigkeit entlassen werden – womit sie weiterhin dafür sorgen, dass der Strom von hochmotivierten und aufopferungswilligen Berufseinsteigern, die sich dadurch täglich an der eigenen Nase selbst über den Tisch ziehen, nicht abreißt.

*»Es ist schwierig, jemanden dazu zu bringen, etwas zu verstehen, wenn er sein Gehalt dafür bekommt, dass er es nicht versteht.«*

Upton Sinclair (1878–1968),  
amerikanischer Schriftsteller

## Argumente, um sich selbst über den Tisch zu ziehen:

*Als Berufsaufwänger darf ich nicht mehr verdienen als ein/e Kollege/in mit langjähriger Berufserfahrung!*

### FALSCH:

Selbständigkeit unterliegt keiner Altersgrenze und keiner Berufserfahrung! Hier zählen Ideen, unternehmerischer Geist und Gespür für gute Geschäfte. Ein selbständiger Unternehmer kann auch mit 24 Jahren erfolgreich sein und mit einer guten Geschäftsidee Millionen verdienen – allerdings auch auf eigenes Risiko.

*Tarifverträge dienen zur Orientierung  
bei Honorarverhandlungen.*

**FALSCH:** \_\_\_\_\_

Tarifverträge enthalten branchenweit kollektiv ausgehandelte Mindestlöhne, die zu zahlen sich die Arbeitgeber gegenüber den Gewerkschaften vertraglich verpflichtet haben. Tariflöhne sind nach unten nicht mehr verhandelbar! Nach oben jedoch schon. Wer also seinen Wunschtages- oder Wunschstundensatz bei seinen Kunden nicht durchsetzen kann, sollte mindestens den Tariflohn erhalten, sofern er Mitglied bei Ver.di, bei seinem Berufsverband oder einer Gewerkschaft ist.

---

*Tagessatz auf Rechnung =  
Lohnsteuertagessatz + 20 % (AG-Anteile)*

**FALSCH:** \_\_\_\_\_

Selbständige Tagessätze auf Rechnung und Tagessätze von »tageweise auf Lohnsteuerkarte Angestellten« müssen zusätzlich unternehmerische Risiken wie Auftragslöcher, Real-Auslastung, Insolvenzrisiko, Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, Akquisezeit etc. ausgleichen. Die AG-Anteile alleine reichen nicht aus und decken die unternehmerischen Risiken nicht ab!

---

Der bei Lohnsteuerbeschäftigung entstehende **Urlaubsanspruch und die Feiertagsfortzahlung** wird noch zusätzlich mit **ca. 10 %** berechnet. Dieser Wert sollte bei Rechnungsstellern ebenfalls aufgeschlagen werden!

## **Mehr als doppelt so viel**

Bei der Berechnung Deines Tagessatzes in den vorigen Kapiteln hast Du bereits festgestellt, dass in einen selbständigen Tages- bzw. Stundensatz auf Rechnung noch sehr viel mehr Aspekte einkalkuliert werden müssen, als nur die reinen Arbeitgeberanteile. Das Tragen des unternehmerischen Risikos schlägt dabei am stärksten zu Buche. In Zahlen ausgedrückt würde das stark vereinfacht bedeuten:

Um als Selbständige/r unterm Strich so viel zu verdienen wie ein Festangestellter mit einem **Bruttogehalt** von 2.000 € pro Monat, von dem noch Steuern und Sozialabgaben abgezogen werden, sollte Dein monatlicher betrieblicher Gewinn ungefähr 1,5-fach höher sein, als das vergleichbare Bruttogehalt. Im Gegensatz zum Angestellten musst Du davon **Deine volle soziale Absicherung** selbst bezahlen (siehe Seite 136 bis 147). Um in etwa einem **Arbeitnehmer-Bruttolohn** von 3.000 € gleichgestellt zu sein, solltest Du das ganze Jahr über **nach allen Betriebsausgaben** jeden Monat mindestens einen **betrieblichen Gewinn von 4.500 €** erwirtschaften. Die folgende Tabelle soll das verdeutlichen:

**Tabelle** Monats- und Jahresbrutto angestellt vs. selbständig

| Bruttogehalt pro Monat (Angestellt) | Betriebl. Gewinn pro Monat (Selbständig) |
|-------------------------------------|--|
| 2.000 €                             | Mehr als 3.000 €                         |
| 3.000 €                             | Mehr als 4.500 €                         |
| <b>4.000 €</b>                      | <b>Mehr als 6.000 €</b>                  |
| 5.000 €                             | Mehr als 7.500 €                         |
| 6.000 €                             | Mehr als 9.000 €                         |

| Bruttogehalt pro Jahr (Angestellt) | Betriebl. Gewinn pro Jahr (Selbständig) |
|------------------------------------|---|
| 24.000 €                           | Mehr als 36.000 €                       |
| 36.000 €                           | Mehr als 54.000 €                       |
| <b>48.000 €</b>                    | <b>Mehr als 72.000 €</b>                |
| 60.000 €                           | Mehr als 90.000 €                       |
| 72.000 €                           | Mehr als 108.000 €                      |

Das ist eine interessante Betrachtung oder? Kreuze an, in welchem Bereich **Dein betrieblicher Gewinn der letzten 3 bis 5 Jahre** lag. Falls Du als Berufseinsteiger noch keine Erfahrungswerte hast, kreuze an, welchen Bruttolohn Du gerne als Festangestellter hättest und Du kannst ablesen, welchen betrieblichen Gewinn Du als Selbständige/r in etwa anpeilen solltest.

Der betriebliche Gewinn eines Selbständigen in der Tabelle auf Seite 163 ergibt sich aus der Summe aller Rechnungsbeträge im Jahr **ohne 19% MwSt abzüglich aller Betriebsausgaben!** Um über Jahrzehnte langfristig von Deiner Selbständigkeit leben zu können und dabei annähernd einem **Angestellten mit einem Jahresbruttogehalt von ca. 50.000 € gleichgestellt** zu sein, solltest Du jedes Jahr **mindestens einen betrieblichen Gewinn von 70.000 €** erzielen. Um das zu erreichen musst Du mit Deinen Tages- und Stundensätzen also deutlich mehr als 70.000 € pro Jahr einnehmen, um davon auch alle noch anfallenden Betriebsausgaben bezahlen zu können (siehe Seite 26 und 27)!

Viele Selbständige machen zu Beginn ihrer Selbständigkeit den gravierenden Fehler, dass sie ihr bisheriges Jahresbruttogehalt aus ihrer letzten Festanstellung als Vergleichsmaßstab und Berechnungsgrundlage für ihre Tages- und Stundensätze verwenden. Daher verhandeln sie in Preisverhandlungen häufig nur Tages- bzw. Stundensätze, die vermeintlich gerade ausreichen, um ihre monatlichen Kosten zu decken, anstatt eine umfassende Kalkulation zu machen, die neben den reinen privaten Kosten auch Betriebsausgaben, die unternehmerischen Risiken, die Steuer und zukünftige Zusatzausgaben abdecken.

Aus diesem Grund musst Du Tages- und Stundensätze verhandeln, die ausreichend hoch sind, um alle Deine in diesem Seminar erarbeiteten Ausgaben inklusive einem zusätzlichen Liquiditätsüberschuss zu erwirtschaften und zugleich auch noch Deine kompletten Risiken abzudecken. Da je nach Branche die Höhe der Betriebsausgaben unterschiedlich stark variiert, kommt kein Selbständiger darum herum, eine vollumfängliche, solide und tragfähige Preiskalkulation für sein individuelles Geschäftsmodell zu machen!

Durch individuelle Besteuerung, die Höhe der Betriebsausgaben und Absicherungen oder die Geschäftsstrategie sind auch Verschiebungen im Vergleich zu den Gehältern von Angestellten möglich, so dass in der freien Wirtschaft Honorare von Spitzenleuten sogar auch weit über dem 3-fachen der Gehälter von Festangestellten liegen können. Meine persönliche Empfehlung wäre, selbständige Honorarsätze durchschnittlich mindestens **2 bis 2,5-fach höher** zu kalkulieren als vergleichbare Gehälter von Lohnsteuerbeschäftigten. Bei besonders hohen Betriebsausgaben solltest Du Dir auf jeden Fall noch Hilfe von Experten holen und alles zusammen mit Deiner Steuerberatung durchrechnen.

*Als Selbständige/r kann ich mehr verdienen als  
in einer Festanstellung.*

**RICHTIG:** \_\_\_\_\_

Solange Du Deine unternehmerischen Risiken korrekt und realistisch kalkulierst **und** dieses Honorar auf dem freien Markt erzielen kannst.

**Anmerkung:** Sogenannte »Feste Freie«, die regel- bis unregelmäßig immer wieder für einen Auftraggeber arbeiten, sind in Wahrheit Teilzeitbeschäftigten. Die Verdienstmöglichkeiten von Teilzeitbeschäftigten liegen, wie in allen Berufen, weit unter den von Festangestellten. Dafür arbeiten Teilzeitbeschäftigte im Jahr, pro Woche oder pro Monat auch nur einen Bruchteil der Zeit von Festangestellten.

---

*Mein Auftraggeber ist immer ehrlich zu mir,  
wenn es um sein Budget geht ...*

– Kein Kommentar –





# 8

## Miese Zeiten und ganz miese Zeiten



*»Die Zeit ist schlecht? Wohlan.  
Du bist da, sie besser zu machen!«*

Thomas Carlyle (1795–1881),  
Schottischer Schriftsteller, Historiker und Philosoph

## Immer schön flüssig bleiben

Das Leben ist voller Überraschungen. Egal worauf Du gerade hinarbeitest, was Du für die Zukunft planst oder ob es gerade richtig gut läuft: Plötzlich passiert etwas und am Ende ist alles ganz anders. Ob Du willst oder nicht. Es ist der Lauf des Lebens. Also besser, Du lernst Veränderungen zu lieben und auch unvorhergesehene Ereignisse so zu nehmen, wie sie sind!

### Spare in der Zeit, dann hast Du in der Not ...

Der einfachste Weg allerdings ist, auf möglichst viele Eventualitäten möglichst gut vorbereitet zu sein, auch wenn sie am Ende nicht eintreten. Für Dich als Selbständige/r ist die beste und umfassendste Vorbereitung auf alle möglichen Eventualitäten ein gewisses finanzielles Polster, mit dem Du jederzeit »flüssig« bist. Bei Unternehmen wird das oft Liquiditätsreserve oder »flüssige Mittel« genannt. Damit bleibt das Unternehmen auch in Krisenzeiten zahlungsfähig und kann seinen Betrieb weiter aufrecht erhalten, **obwohl eventuell gerade Verluste geschrieben werden.**

Weil viele kreative Selbständige die Ansparung einer Liquiditätsreserve nicht oder nur unzureichend in ihre Tagessätze bzw. Stundensätze einpreisen, gelingt es ihnen kaum, aus den laufenden Einnahmen genügend Geld zur Seite zu legen, **das sie nicht zum Leben brauchen.**

Dazu kommt: Was mit einem günstigen Einstiegsangebot für einen Neukunden anfängt, endet in den allermeisten Fällen im **finanziellen Desaster**: Du bist in einem Teufelskreis gefangen, der Dir keine andere Möglichkeit lässt, als jeden Auftrag zu jeden nur erdenklichen Konditionen zu akzeptieren, weil Du sonst am Ende des Monats Deine Miete nicht mehr bezahlen kannst. Womit wir wieder beim Anfang dieses Seminars wären:

*Warum hast Du überhaupt angefangen,  
Dich mit dem Thema zu beschäftigen?*

Durch die bisherigen Kapitel verstehst Du jetzt wahrscheinlich, warum es Dir nie gelungen ist, neben Deinen täglichen Ausgaben ein angemessenes Finanzpolster anzusparen, von dem Du in Krisenzeiten zehren und mit dem Du ruhiger schlafen kannst. **Ohne ein ausreichend finanzielles Polster begibst Du Dich bei Preisverhandlungen in die denkbar ungünstigste Ausgangslage, die es gibt!** Ein Verhandlungsmisserfolg ist quasi vorprogrammiert, weil Du – aus Angst, den Auftrag nicht zu bekommen – bereit bist, viel größere Zugeständnisse zu machen, als Du Dir betriebswirtschaftlich gesehen überhaupt leisten kannst.

## Nicht auf Rücklagen ausruhen

Was musst Du also tun, um diesen Teufelskreis in die andere Richtung umzudrehen? Mit einem ausreichenden Finanzpolster brauchst Du nicht jeden Auftrag zu jeden Bedingungen annehmen und kannst auch mal ablehnen bzw. Nein sagen. Dadurch wirst Du wiederum interessanter für Deine Kunden, weil Du anscheinend genügend andere Aufträge hast, um ihre Anfragen auszuschlagen. Das wiederum suggeriert Erfolg und Erfolg wird mit Qualität verbunden. Für höhere Qualität sind viele immer noch bereit, mehr auszugeben. Du verknappst das Angebot und Dein Preis steigt bzw. Du kannst in Verhandlungen leichter die Konditionen diktieren als ohne finanzielles Polster, denn sonst diktieren Dir Deine Auftraggeber, wie es läuft. Ansonsten macht es eben jemand anderer. Und wie Du weißt, gibt es immer jemanden, der es noch billiger macht ...



*Eine gute Finanzplanung kann eine Selbständigkeit zum Erfolgsmodell machen.*

## Notfallplan zum finanziellen Wiederaufbau

Das Erste, was Du nach diesem Workshop machen wirst, ist, **Dir möglichst schnell ein ausreichend großes finanzielles Polster anzusparen!** Dafür habe ich für Dich eine Checkliste erstellt, die Dir hilft, Deine Finanzen zu sanieren und die Basis für eine bessere Ausgangslage in Deinen Honorarverhandlungen zu legen:

- Reduziere Deine täglichen Ausgaben für 3–6 Monate so weit wie möglich.
- Koche selbst, statt teuer essen zu gehen.
- Schmiere Dir ein Pausenbrot, anstatt etwas beim Kiosk zu kaufen.
- Verzichte so oft wie möglich auf kostspielige Suchtmittel wie zum Beispiel Kaffee, Zigaretten, Alkohol.
- Reduziere unnützen Strom-, Heizungs- und Wasserverbrauch soweit wie möglich, ohne zu viel Lebensqualität einzubüßen. Schalte zum Beispiel Elektrogeräte ganz aus, anstatt sie im Standby-Modus zu lassen.
- Gehe weniger abends in Bars und Restaurants.
- Verzichte auf Kino-, Theater- und Konzertbesuche oder andere Veranstaltungen, die Eintritt kosten.
- Verzichte zeitweise auf teure Kosmetikartikel, ausgedehnte Shoppingtouren oder einen opulenten Lebensstil.
- Fahre – soweit es geht – weniger Auto und mehr Fahrrad oder nutze den öffentlichen Nahverkehr mit einer Monatskarte.
- Reduziere Deine täglichen Fixkosten soweit wie möglich! Eine Liste Deiner Ausgaben hast Du in Tabelle 1-R bzw. 1-L in diesem Workshop erfasst.
- Überprüfe Deine Abonnements, zum Beispiel von Zeitschriften, Zeitungen und eventuellen monatlichen Mitgliedschaften, welche dieser wiederkehrenden Zahlungen Du wirklich brauchst und welche Du einsparen kannst.
- Stelle zum Beispiel Deinen Vertrag im Fitnessstudio zeitweise auf »ruhen«. Die meisten Studios lassen mit sich reden, wenn Du freundlich danach fragst und ihnen Deine Situation schilderst.
- Schränke Freizeitaktivitäten, die Geld kosten, für eine Zeit ein.

- Verschiebe nicht notwendige Anschaffungen von Konsum- oder Luxusgütern erst einmal auf unbestimmte Zeit – zum Beispiel neue Klamotten, neues Fahrrad, neues Handy und so weiter.
- Verzichte für eine Zeit auf große teure Geschenke. Auch kleine Dinge machen Freude, wenn Du es gut ausschmückst. Immerhin arbeitest Du in der Kreativbranche.
- Richte ein eigenes, täglich verfügbares Konto für Deine Liquiditätsreserve ein und überweise darauf sofort jeden gesparten Euro.
- Spare was das Zeug hält und halte das solange durch, bis Du auf dem neuen Liquiditätsreserve-Konto einen Betrag hast, von dem Du **mindestens 3 Monate** lang Deine Fixkosten bezahlen kannst. Deine gesamten monatlichen Fixkosten hast Du in diesem Workshop mehrfach ermittelt.
- Langfristig solltest Du dieses Konto so weit aufstocken, dass Du irgendwann einmal davon jederzeit ein halbes Jahr (6 Monate) Deine Fixkosten weiter bezahlen kannst, falls Du von heute auf morgen plötzlich keine Aufträge mehr bekommst.
- Gib Dir genügend Zeit für die Akquise neuer Kundenkreise und Geschäftsfelder und nutze nebenbei auch die Zeit für Weiterbildungen und eine eventuelle Umorientierung.



*Nur mit ausreichend Rücklagen bekommst Du die nötige Handlungsfreiheit für Deine Selbständigkeit.*

Vielleicht hast Du es so noch nie betrachtet, aber: Wenn Du **150 Tage** im Jahr gebucht wirst, dann musst Du immer noch fast **5 Monate** arbeitsfreie Zeit pro Jahr von Deinen Einnahmen überbrücken, in denen Du **keine Einnahmen** hast!

## Aufgabe 34



Wenn Du aktuell kein finanzielles Polster hast, von dem Du mindestens 3 Monate (besser 6 Monate) Deine monatlichen Fixkosten bezahlen kannst, **dann fang jetzt sofort damit an, es aufzubauen!**

$$\boxed{\phantom{€}} \text{ €} \times 3 = \boxed{\phantom{€}} \text{ €}$$

Gesamtkosten pro Monat                      unverzichtbare Krisenrücklage

## Auftragsflauten sinnvoll nutzen

Ein finanzielles Polster aufzubauen ist das Eine, es zu erhalten das Andere. Als Selbständiger kannst Du nie davon ausgehen, dass Deine aktuelle Auftragslage morgen noch genauso gut ist wie heute. Wie Du bereits im Kapitel 3 »Selbst und ständig« gelernt hast, ist Dein Leben als kreative/r Selbständige/r ständigen Schwankungen und Veränderungen unterworfen, auf die Du jederzeit reagieren musst, um weiterhin am Markt erfolgreich zu sein.

*»Wir können den Wind  
nicht ändern, aber die Segel  
anders setzen«*

Aristoteles (384 – 322 v.Chr.),  
griechischer Philosoph

## Nach der Krise ist vor der Krise

Wenn Du es mit dem Notfallplan auf Seite 170 geschafft hast, Dir ein ausreichend großes finanzielles Polster anzusparen, von dem Du mehrere Monate ohne Einnahmen überleben und weiterarbeiten kannst: Was musst Du tun, damit es bei der nächsten Auftragsflaute nicht sofort wieder aufgebraucht ist und Du wieder mit dem Rücken zur Wand stehst? Und die nächste Auftragsflaute kommt, das kann ich Dir versprechen! Die Frage ist nur: Wann?

Sobald Du als Selbständige/r nicht gebucht wirst, hast Du nicht automatisch frei und kannst die Füße hochlegen! Dein Geschäft läuft weiter und Du musst Dich darum kümmern, weiterhin für Deine bisherigen Kunden und für potentielle Neukunden attraktiv zu bleiben!

Der folgende Ablaufplan soll Dir dabei helfen. Beginne dabei immer bei Punkt 1 und arbeite Dich weiter durch, je länger Deine Auftragsflaute dauert:

### **Woche 1 bis 2 nach dem letzten Auftrag:**

- Nimm Dir ein paar Tage Zeit, die Seele baumeln zu lassen, soweit das für Dich möglich ist. Gehe raus an die frische Luft, mache Spaziergänge in der Natur, treibe Sport, regeneriere und schalte ein wenig ab. Vielleicht fährst Du in den Urlaub? Allgemein solltest Du regelmäßig kleine »Mini-Urlaube« zuhause machen und als festes Ritual in Dein Leben einbauen. Triff Dich mit Freunden, lies ein gutes Buch, setze Dich in ein Cafe und schaue den Leuten beim Flanieren zu. Fühle Dich im Kleinen wohl und versuche, Dein inneres Gleichgewicht zu finden und zu erhalten.
- Ich denke, da wirst Du schon eine Idee haben, was Du schon immer mal machen wolltest, sobald Du endlich Zeit dazu hast.
- Jetzt hast Du sie, also nutze sie!

### **Woche 1 bis 4 nach dem letzten Auftrag:**

- Nutze Deine freie Zeit, um neue Zusatzqualifikationen zu erwerben! Besuche Fortbildungen, lies Brancheninformationen und bring Dein Wissen auf den aktuellsten Stand. Eventuell kannst Du dabei sogar ein zusätzliches Standbein aufbauen, das Dich etwas unabhängiger von Deinem aktuellen Kundenkreis macht. Das trägt übrigens auch dazu bei, in Verhandlungen besser abzuschneiden, weil Du nicht darauf angewiesen bist, jeden Job zu jeder Bedingung anzunehmen.

### **Ab Woche 5:**

- Verschiebe unwichtige Konsumausgaben, Anschaffungen von Luxusgütern (wie z. B. ein neues Handy, neues Fahrrad o. ä.) und alles, was Du zum Arbeiten nicht benötigst, auf später, wenn Deine Aufträge wieder sprudeln.

- Beginne ab jetzt regelmäßig Deinen Kontostand im Auge zu behalten. Gehe weniger in Restaurants Essen und fange an, Deine Freizeitausgaben etwas einzuschränken.

### **Wochen 5 bis 8 nach dem letzten Auftrag:**

- Wenn Du es nicht schon vorher nebenbei gemacht hast, dann beginne spätestens jetzt mit der Pflege Deiner Kontakte. Besuche Deine Bestandskunden und ehemalige Kunden, wenn Du in deren Nähe bist. Mache ein wenig Smalltalk! Erzähle, an welchen tollen Projekten Du in letzter Zeit gearbeitet hast und wer dabei involviert war. Lasse ein paar Namen fallen, die eine gute Referenz für Dich aussprechen würden, falls Dein Gegenüber sich eventuell nach Eurem Treffen bei ihnen nach der Zusammenarbeit mit Dir erkundigt. Frage dabei Dein Gegenüber nie nach neuen Jobs für Dich und verstricke Dich nicht in Lügenmärchen.
- Mache Dich interessant und überlasse Deinen Kunden den ersten Schritt!
- Auch wenn es schwer fällt, aber Deine Kunden sollen Dich fragen, weil **Du** der Beste für ihre Jobs bist und niemand anderer!

### **Ab Woche 8:**

- Fange an, speziell ausgewählte Kaltakquise zu machen! Suche Dir Firmen und Kunden, für die Du gerne arbeiten würdest, schicke ihnen Dein Portfolio, Dein Showreel oder fahre einfach mal hin. Halte Dich dort auf, gehe in deren Kantine. Vielleicht kommst Du zufällig mit jemandem ins Gespräch, der Dir weiterhelfen kann.
- Der bessere Weg aber ist, Dein Netzwerk zu durchforsten. Vielleicht kennst Du jemanden, der bereits in Kontakt mit Deinem Wunschkunden steht. Bitte ihn, Dir einen Kontakt herzustellen und Dich eventuell zu empfehlen.

### **Sobald 2/3 Deiner Rücklagen aufgebraucht sind:**

- Reduziere sofort Deine täglichen Ausgaben soweit wie möglich! Spare ein, was Du kannst, um die Zeit zu verlängern, bis Deine Rücklagen vollständig aufgezehrt sind.
- Eine Auflistung von Möglichkeiten findest Du im Notfallplan auf Seite 170.





# 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

## Herzlichen Glückwunsch!

Du hast es geschafft. Du hast Dich der unangenehmen Situation gestellt und Du hast die größte Hürde genommen. Wie fühlt es sich an? Gut? Oder eher deprimierend, weil Du erkannt hast, dass Dein bisheriges Geschäftsmodell leider langfristig nicht tragfähig ist? Bist Du frustriert, dass Du die Ziele niemals erreichen wirst, weil das Lohndumping Deine Branche bereits völlig kaputt gemacht hat und Du als Einzelner dagegen nichts ausrichten kannst? **Vielleicht hast Du Angst, Deinen Tagessatz zu erhöhen**, weil Du dann eben nicht mehr gebucht wirst und ein anderer die Jobs bekommt? Dann wirst Du noch weniger Geld haben und der Teufelskreis, in dem Du vielleicht schon steckst, wird sich immer schneller drehen.

*Ja, ich will ehrlich sein:  
Damit musst Du unter Umständen rechnen!*

Dann ist es höchste Zeit für Dich, die Reißleine zu ziehen und Dir eine andere Arbeit zu suchen, von der Du Dein Leben besser bestreiten kannst als von Deiner Selbständigkeit. Und ich möchte auch kein Blatt vor den Mund nehmen: **Es lohnt sich nicht, die Augen zu verschließen und alles einfach weiter zu verdrängen!** Denn wenn Du mit 200 km/h auf eine Betonwand zurast und die Augen schließt: Die Betonwand ist immer noch da!

Aber es kann auch anders laufen! Immerhin weißt Du jetzt ...

- warum trotz Deiner ganzen guten und harten Arbeit langfristig nie genug für Dich (und Deine Familie) hängen geblieben ist!
- wie Du es ab sofort vermeidest, Dich weiter zu Gunsten anderer auszubeuten!
- was Du ändern musst, um Deine finanzielle Situation langfristig zu verbessern!
- ab wann Du bei einer Honorarverhandlung ein akzeptables Geschäft machst und wann Du draufzahlen wirst!
- wie Du ab jetzt Deine Altersvorsorge aufstocken musst, um am Ende auch etwas davon zu haben!

- 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**

Wenn Du allerdings nicht der Typ für harte Verhandlungen bist, dann engagiere einen Agenten oder einen Anwalt, der für Dich verhandelt! Wenn Du zuviel Angst vor Verhandlungen hast, dann hole Dir fachkundige Hilfe an die Seite und fange an, Deine innere Haltung, Dein Selbstbewusstsein und Dein Auftreten vor Kunden zu üben und weiter zu verbessern. Auf meiner Webseite [www.stefanweiss.biz](http://www.stefanweiss.biz) findest Du weitere Informationen dazu.

## Viele kleine Schritte ergeben auch einen Weg

Aber bitte bleibe bei all dem realistisch und versuche nicht, die Geduld zu verlieren, weil Du nicht alles sofort umsetzen kannst. **Du wirst nicht alles auf einmal richtig machen.** Das gehört zum Prozess, den Du durchlaufen musst! Wenn Du ab sofort nur **10 €** pro Tag mehr verdienen kannst, heißt das:

- nach **100** Arbeitstagen im Jahr wirst Du **1.000 € mehr Umsatz** gemacht haben.
- bei **30 €** mehr pro Tag und **150** Arbeitstagen ganze **4.500 € mehr Umsatz**.
- bei **100 €** mehr pro Tag und **150** Tagen sogar **15.000 € mehr Umsatz** pro Jahr.
- bei jährlichen geschätzten **1000** Arbeitsstunden wirst Du bei einer Erhöhung Deines Stundensatzes um **10 €** pro Stunde Deinen Jahresumsatz um ganze **10.000 €** steigern.

Somit kannst Du jetzt auch ganz einfach ausrechnen, nach wievielen Arbeitstagen bzw. Arbeitsstunden sich die Kosten für diesen Kurs gelohnt haben:

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

Kosten und Aufwand für das Seminar      Mehrumsatz pro Tag bzw. Stunde      Amortisation nach Tagen bzw. Stunden

Ich wünsche Dir nun viel Erfolg mit Deiner weiteren Selbständigkeit und drücke Dir die Daumen, dass Du Deine finanzielle Situation ab heute maßgeblich verbessern kannst!

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*



# Index

## A

---

Ablaufplan 173  
 Abschlagszahlung 157  
 AHV 46, 139  
 Akquizezeit 162  
 Altersvorsorge 82, 86  
 Anlagevermögen 97  
 Arbeitnehmeranteile 46, 142  
 Arbeitslosenversicherung 46, 137, 139  
 Arbeitstage pro Jahr 73  
 Auftraggeber 169  
 Auftragsflaute 172, 179  
 Auftragslage 119, 141  
 Ausgaben 32, 35, 43, 84  
 Auslastung 162  
 Auslastungsrisiko 38, 118

## B

---

Berufsunfähigkeit 141  
 Berufsverbände 125, 128  
 Betriebliche Altersvorsorge 39  
 Betriebliche Fixkosten 28  
 Betrieblicher Gewinn 11, 84  
 Betrieblich veranlasste Ausgaben 51, 53  
 Betriebsausgaben 84  
 Betriebseinnahmen 84  
 betriebswirtschaftliche Auswertung 11  
 Bildungsgutschein 95  
 Bildungsprämie 95  
 Break-Even-Point 115  
 Bruttolohn 47, 163  
 Bruttoverdienst 137

## C

---

Cashflow 29, 57, 62

## D

---

Dumpingpreise 119  
 durchschnittliche Auslastung 78  
 Durchschnittsauslastung 125  
 Durchschnittshonorar 159

## E

---

Eigenheim 136  
 Einkommenssteuer 106  
 Einkommensteuersatz 47  
 Einkommensteuervorauszahlung 107  
 Einnahmenüberschussrechnung 106  
 Einstiegspreis 128  
 Erfolg 169  
 Erstkundenrabatt 160  
 Erwerbsersatzordnung 46, 139  
 Existenzgrundlage 103, 147

## F

---

Festanstellung 40  
 finanzieller Mehrbedarf 70  
 Finanzierungslücke 121  
 Finanzpolster 169  
 Fortbildung 75  
 Freiberufler 10  
 Freie Berufe 19

**G**

Gagentabelle 142  
 Gebührenordnung 142  
 Gehaltskürzung 130  
 Geschäftsidee 65, 161  
 Geschäftskonto 28, 52  
 Geschäftsmodell 133  
 Gewerbesteuer 29  
 Gewerbetreibende 10  
 Gewerkschaft 162  
 Gewinn 11, 85, 151, 154  
 Gewinnaufschlag 17, 154  
 Gewinnmarge 14, 85, 154  
 Gewinnschwelle 115  
 Gewinn-und-Verlustrechnung 106  
 Grundfreibetrag 108  
 Grundwert 47, 48, 145

**H**

Harz IV 125  
 Haushaltbuch 37  
 Herstellungskosten 17  
 Honorar 132, 139  
 Honorarkürzung 125  
 Honorarsätze 162  
 Honorarverhandlungen 129, 147  
 Honorarverordnungen 142

**I**

Inflation 130, 133, 179  
 Inflationsausgleich 131  
 Insolvenz 23  
 Insolvenzgeldausfall 141  
 Insolvenzmasse 92

Insolvenzrisiko 162  
 Insolvenzurücklage 91, 140  
 Invalidenversicherung 46, 139  
 Investitionen 97  
 Investitionsrücklage 98

**J**

Jahresauslastung 118  
 Jahreseinnahmen 55  
 Jahresumsatz 163  
 jährliche Erhöhung 134  
 Jobakquise 29

**K**

Kalkulation 147  
 Kaufkraftverlust 129, 131, 132  
 Kaufkraftwert 131  
 kaufmännische Ausbildung 161  
 Kleinunternehmerregelung 120  
 Konsumausgaben 136  
 Kosten 133  
 Kostenapparat 88  
 Krankenversicherung 46, 137, 139  
 Krise 172  
 Künstlersozialkasse 87, 99

**L**

langfristiger Durchschnitt 78  
 Lebenshaltungskosten 140  
 Leistungskatalog 141  
 Liquiditätsreserve 168  
 Liquiditätsüberschuss 27, 82, 84  
 Liquiditätsunterdeckung 27  
 Lohndumping 119, 124, 147

Lohnfortzahlung im Krankheitsfall 39  
Lohnsteuerkarte 38, 48, 136, 143

## M

Maximalumsatz 113  
Maximalverdienst 113, 140  
Mehrwertsteuer 120  
Mindesteinkommen netto 48  
Mindestgagen 142  
Mindesthonorar 118  
Mindestlohn 136, 141  
Mindestlohngesetz 136  
Mindeststundenlohn 136  
Mindesttarife 142  
monatliche Fixkosten 20  
Monatslöhne 143

## N

netto 138  
Netto-Rechnungsbetrag 120  
Nettoumsatz 164  
Neukunden 89  
Nichtberufsunfallversicherung 46, 139  
Niedriglohnsektor 99  
Notfallplan 170

## O

Onlineseminar 151  
Optimalwert 78  
Originalpreis 152  
Österreich 46, 74, 108, 127

## P

Pensionsversicherung 46, 139  
persönlichen Risiken 68  
Pflegeversicherung 46, 137, 139  
Preis 15, 158  
Preisanpassung 133  
Preisgestaltung 15, 130  
Preiskalkulation 109, 153  
Preisliste 141  
Preissteigerung 129, 132, 134  
Preisverhandlung 135, 151, 153  
private Krankenversicherung 98  
Privater Gewinn 82, 84  
Prozent 144  
Prozentrechnung 144  
Prozentsatz 145, 152  
Prozentwert 145

## Q

Qualifikation 65  
Qualität 169  
Quersubventionierung 100

## R

Rabatt 151, 152, 154, 158  
Reale Auslastung 72  
Rechnung 158  
Rechnungsbetrag 111  
Regeln 159  
Rentenleistung 87, 140  
Rentenversicherung 46, 137  
Restwert 144  
Risiko 91  
Risikoabsicherung 153

**S**

scheinbar Selbständige 38  
 Scheinselbständigkeit 41, 58  
 Schwankungen 119  
 Schwarzarbeitsbekämpfungsgesetz 58  
 Schweiz 46, 74, 108, 127  
 Selbstkosten 14, 17, 20, 26  
 Sozialabgaben 139  
 soziale Absicherung 136  
 Sozialversicherungen 48  
 Stammkundenrabatt 160  
 Steuerkonto 139  
 Steuerlast 137  
 Steuerrücklage 111, 114, 141  
 Steuersatz 120  
 Steuervorauszahlungen 107  
 Stundensatz 117, 136

**T**

Tagessatz 117, 136  
 Tariflohn 162  
 Tarifvertrag 142  
 Teilzeitbeschäftigte 164  
 Teufelskreis 169  
 Totalverlust 154  
 tragfähig 132

**U**

Umdenken 132  
 Umsatz 180  
 Umsatzsteuer 120  
 Umsatzsteuervoranmeldung 121  
 Unproduktive Zeit 76  
 Unternehmerische Ausgaben 83

Urheberrechtsgesetz 120

Urlaub 39, 96, 133

Urlaubsanspruch 74, 162

**V**

Verbraucherpreise 129  
 Verhandlungsfähigkeiten 150  
 Verhandlungsführer 150  
 Verhandlungsgespräch 150  
 Verhandlungsmasse 159  
 Verhandlungsmisserfolg 169  
 Verhandlungsspielraum 85  
 Verkaufspreis 154  
 Verlust 154  
 Verlustgeschäft 158  
 Vermögensaufbau 136  
 Versicherungspflicht 100  
 Vorkasse 156

**W**

Weiterbildung 75  
 Werbungskosten 137  
 Wettbewerb 142  
 Wettbewerbsnachteil 88  
 Wiederaufbau 134  
 Wunschauslastung 72

**Z**

Zahlungsunfähigkeit 92  
 zu versteuerndes Einkommen 108  
 Zwischenkalkulation 101







## Selbständig und erfolgreich sein

Wie berechne ich meinen Tagessatz und meinen Stundensatz richtig? Was ist ein angemessenes Honorar und was nicht? Wie vermeide ich Lohndumping und wie hole ich mehr bei Honorarverhandlungen heraus?

Dieses Arbeitsbuch führt Dich mit 34 leicht verständlichen Aufgaben durch alle notwendigen Schritte, die Du als Selbständige/r unbedingt verstehen und beherrschen musst, damit Du langfristig erfolgreich bist und auch in Zukunft von Deiner Selbständigkeit leben kannst. Du rechnest dabei mit Deinen eigenen Geschäftszahlen und lernst Schritt für Schritt, wie Du eine solide selbständige Kalkulation aufbaust, wie Du einen vernünftigen Stunden- und Tagessatz errechnest und wie Dein Geschäftsmodell nachhaltig und krisenfest wird. Du lernst, wie Du Dein notwendiges Honorar am Markt erzielen kannst und woran Du alles denken musst, wenn Du selbständig auf Stundensatz- oder Tagessatzbasis arbeitest. In diesem Selbstlernkurs erfährst Du zudem auch:

- wie Du einen besseren Überblick über Deine Finanzen bekommst
- wie Du Dich als Selbständige/r gegen Risiken und Krisen absicherst
- wie Du Deinen Tagessatz oder Stundensatz korrekt berechnest
- wie Du endlich Deine Steuerzahlungen in den Griff bekommst
- wie eine langfristige Strategie für einen sorgenfreien Ruhestand aussieht
- wie Du mit Hilfe von Verhandlungsstrategien Deine Umsätze steigerst

Steuerlich  
und juristisch  
**geprüft** sowie  
mit aktuellen  
Rechenwerten für die  
Länder **Deutschland**,  
**Österreich** und die  
**Schweiz**.

