

Auf eigene Faust

Text: Kirstin von Elm Illustrationen: Jens Roth

Freiheit und Selbstbestimmung statt Arbeit nach Vorschrift - vor allem bei jungen, gut ausgebildeten Berufstätigen stehen diese Ideale hoch im Kurs. Das Umfeld für Freelancer ist günstig, denn immer mehr Unternehmen setzen auf externes Know-how. Doch Fachwissen allein genügt nicht. Wer nicht nur Freiheit, sondern auch finanziellen Erfolg will, muss sich selbst gut vermarkten und managen.



Auf den ersten Blick haben Melanie Künzl und Holger Ahrend nicht viel gemein. Die studierte Kulturpädagogin liebt es, auf der Bühne zu stehen, und weiß genau, wie man das Publikum durch Haltung, Gestik und Mimik für sich einnimmt. Das ist auch ihr Job: Als Trainerin für Körpersprache gibt sie ihr Wissen an Fach- und Führungskräfte weiter, die ihr berufliches Auftreten verbessern oder ihren Verhandlungserfolg steigern wollen. Holger Ahrend verbringt seinen Arbeitstag zum Großteil allein vor dem Rechner. Als Experte für IT-Sicherheit spürt er im Auftrag von Unternehmen Schwachstellen in deren IT-Systemen auf und hilft ihnen bei der Risikominimierung. Anstelle von Bühnenpräsenz braucht er dazu Erfahrung und Fachwissen, über Körpersprache hat er noch nie nachgedacht.

Was beide verbindet, ist neben der Begeisterung für ihr jeweiliges Fachgebiet der ausgeprägte Wunsch

nach beruflicher Freiheit. „Bewegung und Bühne waren schon immer mein Ding“, sagt die tanzbegeisterte Melanie Künzl, die vor ihrem Studium als Fitnessanimatorin und Kursleiterin in Ferien- und Fitnessclubs gearbeitet hat. Holger Ahrend hat sich als Teenager das Programmieren selbst beigebracht und ist seither fasziniert vom Hacking. Beide haben es geschafft, ihre Leidenschaft zum Beruf zu machen. Und beide haben eine gut bezahlte Festanstellung gekündigt, um so arbeiten zu können, wie sie selbst es für richtig halten. Melanie Künzl war nach ihrem Studium in der Personalentwicklung eines privaten Klinik Konzerns beschäftigt. Und Holger Ahrend verdiente als IT-Berater bei Accenture zuletzt mehr als 80.000 Euro. Für ihn kein Grund zum Bleiben: „Als Freiberufler bin ich viel flexibler und kann ganz alleine entscheiden, ob ich einen Auftrag annehmen oder ein Angebot machen möchte“, sagt er. Und auch Melanie Künzl wollte für eine mögliche

 → FREELANCE





Managementkarriere keinen Nine-to-five-Job mit Hierarchien und Anwesenheitspflicht in Kauf nehmen: „Ein toller Titel auf der Visitenkarte oder eine Führungsposition waren mir noch nie wichtig“, stellt sie klar. Für sie zähle vor allem, dass sie sich ihre Ziele selbst stecken und Projekte nach ihren eigenen Maßstäben umsetzen kann.

Kein Chef, kein Dienst nach Vorschrift, keine festen Arbeitszeiten, stattdessen alleine entscheiden, wie, wo und wann man seine Arbeit erledigt und welche Projekte man annimmt – mit ihrem Wunsch nach Freiheit liegen Künzl und Ahrend voll im Trend. Laut Bundesverband der Freien Berufe (BFB) hat sich die Zahl der Freiberufler seit der Jahrtausendwende mehr als verdoppelt: von rund 668.000 im Jahre 1999 auf nahezu 1,4 Millionen Anfang 2017. Tendenz steigend: Die anhaltend gute wirtschaftliche Lage unterstütze den generellen Trend zur Nachfrage nach freiberuflichen Dienstleistungen in der Wissensgesellschaft, so BFB-Präsident Prof. Wolfgang Ewer.

Unternehmen buchen Freelancer heute nicht nur, um möglichst flexibel kurzfristige Lastspitzen und Termindruck zu bewältigen, sondern zunehmend als externe Wissensträger. Besonders deutlich wird das im Bereich IT und Technik. „Früher wurden IT-Freelancer als eine Art Feuerwehr in die Unternehmen gerufen, wenn es mal wieder gebrannt hat“, sagt Pascal Köth, Associate Director beim Personaldienstleister Robert Half in Frankfurt. Das habe sich grundlegend geändert: Viele Firmen hätten erkannt,

dass sie angesichts der Globalisierung und Digitalisierung Expertise von außen hinzuholen müssen. Heute sei es in vielen Unternehmen bewusste Strategie, Freelancer zu buchen, um intern Wissen aufzubauen und damit die Qualität der eigenen Teams zu steigern, so Köth.

Mit den Erfolgsaussichten steigt offenbar auch auf Bewerberseite das Interesse an einer alternativen Karriere in Freiheit. „Die Suchanfragen nach Freelancer-Jobs haben sich in den letzten drei Jahren nahezu verdoppelt“, sagt Annina Hering vom Indeed Hiring Lab. Und zwar weniger aus Mangel an Angeboten zur Festanstellung. Vielmehr sei das freie Arbeiten in den Augen der Bewerber attraktiver geworden. Sei es der Wunsch nach Selbstverwirklichung, um der eigene Chef zu sein, nach einer besseren Work-Life-Balance oder nach einem Zusatzverdienst: „Eine Vielzahl von Chancen scheint mögliche Risiken mittlerweile oft zu überwiegen“, so Hering.

Jung starten oder warten

Vor allem die jüngere, digitalaffine und gut ausgebildete Generation reizt eine alternative Karriere als Freelancer. 44 Prozent der unter 35-Jährigen wären bereit, für Freiheit, Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung auf eine Festanstellung zu verzichten. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage des Karriereportals Xing und der Hamburg Media School in der Generation Y. In der Teilgruppe der 23- bis 28-jährigen Digital Natives sind es sogar stolze 51



Ertan Demirel,
Geschäftsführer bei Gulp
Information Services,
bringt Freelancer und Auf-
traggeber zusammen.

Freelancer und das Finanzamt

Je nach Tätigkeit kann neben Einkommen- und Umsatzsteuer auch Gewerbesteuer fällig werden.

EINKOMMENSTEUER

Freiberufler versteuern ihren Gewinn, also die Differenz zwischen Honorareinnahmen und Ausgaben als Einkünfte aus selbstständiger Arbeit. Die Gewinnermittlung erfolgt auf einem speziellen Formular des Finanzamts, der sogenannten Einnahme-Überschuss-Rechnung, EÜR.

UMSATZ- ODER MEHRWERTSTEUER

Ob und in welcher Höhe Honorare der Umsatzsteuer unterliegen, hängt von der Art der Leistung ab. Für Autoren und Journalisten gilt zum Beispiel ein ermäßigter Steuersatz von 7 Prozent, Heilberufe und bestimmte Lehrtätigkeiten sind von der Umsatzsteuer befreit. Alle anderen müssen auf ihre Rechnungen 19 Prozent Mehrwertsteuer aufschlagen und im Rahmen der Umsatzsteuererklärung ans Finanzamt abführen.

GEWERBESTEUER

Im Gegensatz zu anderen Existenzgründern, die beispielsweise Produkte herstellen oder E-Commerce betreiben wollen, müssen Freiberufler in der Regel kein Gewerbe anmelden und keine Gewerbesteuer zahlen. Zu den sogenannten freien Berufen zählen wissenschaftliche, künstlerische, erzieherische oder schriftstellerische Tätigkeiten. In der Praxis sind die Grenzen allerdings fließend, beispielsweise bei Fotografen oder Designern. Am besten frühzeitig das Finanzamt fragen.

VORAUSZAHLUNGEN

Für alle Steuerarten darf das Finanzamt im Voraus Abschlagszahlungen verlangen. Freiberufler sollten die Fälligkeitstermine im Blick haben und rechtzeitig für ausreichende Kontodeckung sorgen. Wer nicht pünktlich zahlt, bekommt oft üppige Säumniszuschläge aufgebremmt.

Versicherungspflicht für Freiberufler?

KRANKENVERSICHERUNG

Genau wie Angestellte haben Freelancer die Pflicht zur Kranken- und Pflegeversicherung. Unabhängig vom Einkommen können sie aber wählen, ob sie sich in der gesetzlichen Krankenkasse oder privat versichern.

RENTENVERSICHERUNG

Ebenso müssen viele Freiberufler die gesetzliche Rentenkasse einzahlen. Künstler und Publizisten sind über die Künstlersozialkasse pflichtversichert. Auch für freiberufliche Lehrer, Trainer, Dozenten und Coaches besteht in der Regel Versicherungspflicht. Freiberufler, die Mitglied in einer berufsständischen Kammer sind (zum Beispiel Rechtsanwälte, Architekten, Steuerberater, beratende Ingenieure), zahlen Pflichtbeiträge an das entsprechende Versorgungswerk.

ARBEITSLOSENVERSICHERUNG

Freiberufler können sich freiwillig gegen Arbeitslosigkeit versichern, allerdings nur, wenn sie den Antrag innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit stellen und in den letzten 24 Monaten mindestens zwölf Monate versichert waren.

Prozent. Doch wann ist der richtige Zeitpunkt, um sich selbstständig zu machen: Direkt nach dem Studium? Oder lieber später mit nachweislicher Berufserfahrung und einem finanziellen Polster, um eine längere Anlaufphase durchzustehen?

Ein Stück weit hängt die Antwort stets vom jeweiligen Fachgebiet ab. Im IT-Bereich seien zum Beispiel beide Wege machbar und hätten ihre speziellen Vorteile und Herausforderungen, sagt Ertan Demirel, Geschäftsführer bei Gulp Information Services. „Wer direkt nach dem Studium als Freelancer durchstartet, ist fachlich auf dem neuesten Stand, kann sich auf die aktuellsten Trends spezialisieren und vom Boom in neuen Feldern wie künstliche Intelligenz oder Big Data profitieren“, so Demirel. Online-Projektportale und Personalvermittler wie Gulp könnten das fehlende Netzwerk bei der Projektakquise

„Die Suchanfragen nach Freelancer-Jobs haben sich in den letzten drei Jahren nahezu verdoppelt.“

Anna Hering,
Indeed Hiring Lab

ein Stück weit ausgleichen. Für einen Start als Angestellter spreche dagegen das sichere Gehalt und die Möglichkeit, in Ruhe Berufserfahrung zu sammeln. Diesen Weg scheinen die meisten IT-Freelancer zu gehen: Der Großteil der freien Experten in der Gulp-Datenbank sei zwischen 40 und 60 Jahre alt und hätte sich im Schnitt nach acht Jahren selbstständig gemacht, so Demirel.

Mit seinen 31 Jahren hat Holger Ahrend den Absprung also relativ früh gewagt. Allerdings ist ihm bewusst, dass er als Experte für IT-Sicherheit zu einer gefragten, auf dem Arbeitsmarkt heftig umworbenen Spezies gehört und wohl leicht wieder einen Job finden würde, sollte es mit der Selbstständigkeit nicht klappen. Danach sieht es allerdings nicht aus. Keine neun Monate nach dem Start hat Ahrend

Checkliste: Risiko Scheinselbstständigkeit

Worauf Freelancer achten sollten, damit sie nicht unbedarft in Steuer- und Sozialversicherungsfallen tappen:



Worum geht's?

Von Scheinselbstständigkeit spricht man, wenn zwar offiziell eine freie Mitarbeit vereinbart wurde, der vermeintliche Freelancer tatsächlich jedoch wie ein Arbeitnehmer eingesetzt wird.



Wo liegt die Gefahr?

Scheinselbstständigkeit hat für beide Seiten negative Konsequenzen: Der Auftraggeber wird nachträglich zum Arbeitgeber und muss Sozialversicherungsbeträge und Lohnsteuer nachzahlen, oft für mehrere Jahre. Auch der Vorsteuerabzug für die in den Rechnungen des Freiberuflers ausgewiesene Mehrwertsteuer muss zurückgezahlt werden. Als Freelancer machen Sie sich strafbar, wenn Sie absichtlich Sozialversicherungsbeiträge (Rentenversicherung, Arbeitslosenversicherung) vermeiden wollen. Außerdem kann Sie der Auftraggeber unter Umständen für fällige Steuernachzahlungen in Regress nehmen. In jedem Fall erwartet sie jede Menge lästiger Papierkram.



Wer prüft?

Neben Sozialversicherungsträgern und Betriebsprüfern vom Finanzamt kann Scheinselbstständigkeit auch im Rahmen von Arbeitsgerichtsprozessen auf den Prüfstand kommen (beispielsweise wenn ein anderer freier Mitarbeiter Ihres Auftraggebers auf Festanstellung klagt).



Worauf muss ich achten?

Sind die folgenden Kriterien überwiegend erfüllt, sind die Prüfer in der Regel zufrieden. Es liegt dann keine Scheinselbstständigkeit vor:

- Sie sind **frei von Weisungen** Ihres Auftraggebers und müssen nicht regelmäßig Bericht erstatten.
- Sie können Ihre **Arbeitszeiten** weitestgehend **selbst bestimmen**.
- Sie unterliegen **keiner Anwesenheitspflicht**.
- Sie können Ihren **Arbeitsort** überwiegend frei wählen.
- Ihre **Aufgaben** als freier Mitarbeiter grenzen sich von denen der Festangestellten ab.
- Sie nutzen **keine Software Ihres Auftraggebers**, die diesem Steuerungs- und Kontrollmöglichkeiten ihrer Arbeit gewährt.
- Sie treten **nach außen als Selbstständiger** auf.
- Sie nutzen **eigenes Briefpapier**, eigene Visitenkarten, eine eigene E-Mail-Adresse und nicht die Ihres Auftraggebers.
- Sie betreiben **aktiv Kundenakquise** (zum Beispiel Anzeigen, Online-Werbung, Eintrag in Freelancer-Datenbanken, Messeauftritte, Zusammenarbeit mit Personalvermittlern).
- Sie haben **mehrere Auftraggeber**.
- Sie erzielen **nicht mehr als fünf Sechstel (83 Prozent)** Ihrer Einnahmen mit nur einem Kunden.

44 %

der unter 35-Jährigen wären bereit, für **Freiheit, Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung** auf eine **Festanstellung zu verzichten**.

bereits gut zu tun und denkt sogar schon darüber nach, einen Mitarbeiter einzustellen. „Auf Dauer möchte ich kein Einzelkämpfer bleiben, sondern expandieren, zum Beispiel in Richtung Datenschutz“, sagt er.

Aufträge bekommt er beispielsweise von ehemaligen Kollegen, die aus der Beratung in Kundenunternehmen gewechselt sind. Außerdem nutzt er Projektbörsen wie Freelance.de und Freelancemap.de. Dort können Freiberufler ihr Profil in einer Datenbank hinterlegen oder selbst nach passenden Projektangeboten von Firmen suchen. Der dritte Weg ist die Zusammenarbeit mit Personaldienstleistern wie beispielsweise Gulp, Hays oder Robert Half. „Über Robert Half habe ich einen Auftrag über zwölf Monate bei einer Bank bekommen, der jetzt sogar noch verlängert wurde. Das bringt Planungssicherheit und ein erfreuliches Grundeinkommen“, so Ahrend. Wie alle Freiberufler muss er seine Finanzen sorgfältig managen und sicherstellen, dass auch ohne festes Monatsgehalt für Versicherungsbeiträge, Miete, Steuern und andere Zahlungsverpflichtungen stets genug Geld auf dem Konto ist.

Beim Kalkulieren direkter Angebote helfen ihm seine Erfahrungen als angestellter IT-Berater: „Ich kann Projektaufwände gut einschätzen und weiß, welche Stundensätze die großen Technologieberatungen aufrufen“, sagt er. Aufträge, die Personaldienstleister wie Robert Half vermitteln, werden dagegen nach Tagessatz abgerechnet, auf den der Vermittler noch seine Marge aufschlägt. „Bei Direktverträgen kann ich etwas höhere Honorare durchsetzen, dafür profitiere ich bei Robert Half von verkürzten Zahlungszielen und bekomme pünktlich mein Geld,

auch wenn der Auftrag länger dauert als geplant“, erklärt Ahrend den Unterschied. Einen Großteil seiner Arbeitszeit verbringt er vor Ort bei seinen Kunden und fühlt sich deshalb auch nicht einsam – ganz im Gegenteil: „Die Selbstständigkeit liegt mir, mit meiner Entscheidung bin ich sehr glücklich“, sagt der Münchner.

Auch Melanie Künzl kann sich nicht vorstellen, jemals wieder einen Urlaubsantrag zu schreiben oder bei einem Vorgesetzten zum Bericht anzutreten. Ohne ihren Job bei dem Klinikkonzern wäre sie allerdings wohl nicht auf ihre Geschäftsidee gekommen. „Meine Aufgabe dort war es, Mitarbeiter in den verschiedenen Häusern im Bereich Kommunikation zu schulen“, sagt sie. Bei ihren Besuchen vor Ort fiel ihr auf, dass gerade Patientengespräche oft sehr unpersönlich wirkten. Viele Ärzte schauten die Patienten bei der täglichen Visite kaum an, während sie ihnen Fragen stellten oder Anweisungen gaben. „Das war für mich die Initialzündung“, so Künzl. Nach Feierabend setzte sie sich an den Schreibtisch und entwarf ihr erstes Konzept für einen Workshop zum Thema nonverbale Kommunikation.

Ihr Tipp für alle, die sich eine Existenz als Freie aufbauen wollen: Nicht lange grübeln, sondern loslegen und ausprobieren. „Ich habe mir die wichtigsten Stichpunkte auf einem DIN-A4-Blatt notiert und damit persönlich die Unternehmen im Umkreis abgeklappert“, sagt sie. Wer als Freiberufler durchstarten wolle, dürfe keine Scheu haben, sich und sein Angebot zu präsentieren. „Zu meinen ersten Kunden bin ich einfach hingefahren und habe gesagt: ‚Hallo, ich würde gerne den Geschäftsführer sprechen‘“, erzählt sie. Sobald die Geschäfte gut laufen, sei es allerdings auch wichtig, auf sich zu achten und mit seinen Kräften zu haushalten. Als Freiberufler müsse man selbst für Strukturen sorgen, sagt Künzl: „Natürlich arbeite ich auch mal abends oder am Wochenende, aber eben nicht jeden Abend und jedes Wochenende.“

Jung, fit und belastbar zu sein, ist in der Aufbauphase auf jeden Fall von Vorteil, erst recht, wenn man sich seine freiberufliche Existenz parallel zur Festanstellung aufbaut, laut Ertan Demirel von Gulp der dritte Weg in die Selbstständigkeit, den viele Freiberufler beschreiten. So wie Inga Kristin Paulsen: Die 27-jährige Kielerin ist staatlich geprüfte Atem-, Sprech- und Stimmlehrerin. Seit 2016 arbeitet sie in Berlin als angestellte Therapeutin in einer logopädischen Praxis. Dort behandelt sie Patienten, die mit einem Rezept vom Arzt kommen, beispielsweise Kinder, die stottern, oder Erwachsene, die nach einem Schlaganfall oder Unfall Probleme beim Sprechen oder Schlucken haben. Parallel zu ihrer Drei-Viertel-Stelle (30 Stunden) in der Berliner Praxis bietet sie in Potsdam unter dem Namen Mein-klang private Kurse, Workshops und Einzelunterricht



„Zu meinen ersten Kunden bin ich einfach hingefahren und habe gesagt: ‚Hallo, ich würde gerne den Geschäftsführer sprechen.‘“

Melanie Künzl,
Freiberuflerin. Sie glaubt, wer wirklich durchstarten möchte, darf keine Scheu haben.

rund um Stimme und Atemtechnik an. „Die Idee dazu hatte ich schon während der Ausbildung“, sagt sie. Nur zu therapieren, sei ihr auf Dauer zu einseitig. Außerdem sei es angesichts der spärlichen Kassenhonorare sehr schwer, als angestellter Sprachtherapeut jemals größere Gehaltssprünge zu machen.

Mit ihren privaten Kunden kann sie dagegen frei abrechnen. Viele seien dankbar für ihre Hilfe und stellten ihre Honorare nicht infrage: „Neulich hatte ich zum Beispiel einen Feuerwehrmann, der unter seiner Atemschutzmaske unter Beklemmungen litt. Ich konnte ihm helfen, seinen Job wieder angstfrei auszuüben – das ist doch eigentlich unbezahlbar“, sagt sie selbstbewusst. Wer feilschen will, ist bei ihr an der falschen Adresse: „Ich habe eine teure Ausbildung absolviert und stecke viel Vorbereitungszeit und Wissen in mein Angebot“, stellt sie klar. Auch als Berufsanfänger dürfe man sich nicht unter Wert verkaufen: „Um Kunden zu gewinnen, mache ich schon mal Kennlernangebote, aber Deals für Schnäppchenjäger gibt es bei mir nicht!“ ■



Melanie Künzl
wollte keine Hierarchie und Anwesenheitspflicht für eine Managementkarriere in Kauf nehmen.