



Selbstständig

STATT ALLEIN UND PAUSENLOS MARCO W. LINKE

INHALT

BEVOR ES RICHTIG LOSGEHT

Was dieses Buch kann

Was dieses Buch nicht kann

DER TRAUM

Reich und sexy

Es ist machbar

Die richtige Motivation

Kein Notnagel

Mit und ohne Geld

Du musst kein Profi sein

Der Start ist erst der Anfang

Hab Spaß!

ERSTE SCHRITTE

Am Anfang war die Idee

Profi oder Alleskönner?

Sei eine Marke

Freiräume behalten

Der Businessplan

Vorwort

Gründerperson

Geschäftsidee

Markt

Marketing

Mitarbeiter

Chancen und Risiken

Finanzbedarf und -situation

Planung

Anhang

Tipps und Tricks

Rechtsformen der Selbstständigkeit

Rechtsformen der Zusammenarbeit

Arbeiten im Netzwerk

Arbeiten mit Subunternehmern

Die Kostenteilungsgesellschaft

Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

Die offene Handelsgesellschaft (OHG)

Die Kommanditgesellschaft (KG)

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung
(GmbH)

WELCHES RÜSTZEUG FÜR DEN START?

Wie du einen guten Namen findest

Verfügbarkeit prüfen

Die Suche verfeinern

Beschreibende Namen oder Kunstnamen

Der Claim: ein Name kommt selten allein

Markencheck
Rechtliches

Gutes Design ist ein Muss.

Was kann warten? Was nicht?

DIE NOTWENDIGKEIT EINER WEBSITE

Dein digitales Portfolio

Vorteile bewerben

Mit Referenzen überzeugen

Zufriedene Kunden

Dein Profil muss überzeugen

Kontakt | Call To Action

EIGENWERBUNG

Für sich werben

Gastbeiträge als preiswerte Werbung

Relevante Blogbeiträge schreiben

Suchmaschinenoptimierung (SEO)

Keywords finden und nutzen

Keywords richtig nutzen

Sprechende URL

Semantisch formatieren

Bilder und Videos

Social Media

Facebook
Schnellkontakt: Twitter

KUNDEN FINDEN

Allgemeines zur Kundensuche

Der erste Eindruck zählt

La Familia

Die Kaltakquise

Individuell reagieren

Job Boards

Am Ball bleiben

Kundenmanagement

DIE KUNDENBEZIEHUNG

Kunden halten, statt akquirieren

Richtig briefen

Pünktlichkeit ist (d)eine Zier

Erwartungen übertreffen

Professionell: von Anfang bis Ende

DIE VERGÜTUNG

Was kannst du im Schnitt verdienen?

Welchen Preis kannst du verlangen?

Der Markt
Die Qualität der Arbeit
Deine Reputation
Verhandlungsgeschick
Zeitaufwand oder pauschal?

DER MINDEST STUNDENLOHN

Kenne dein Limit

Design kostet Zeit

Zeitaufwand einschätzen

Vergütungstarifvertrag SDSt / AGD

Applikationen

Erfahrungen

Zeit kostet Geld

Projektunabhängige Kosten (Fixkosten)

Projektabhängige Kosten (Variable Kosten)

Stundensatz berechnen

Der Irrglaube

Zusammenfassung

Unterhalb des Existenzminimums

DER VERTRAG

Keine Arbeit ohne Auftrag

Vertragsrecht

Kaufvertrag

Dienstvertrag

Werkvertrag

Vertragsgegenstand

Vergütung

Zahlungsbedingungen

Ausfallhonorar

Nutzungsrechte

 Gesetzliche Grundlagen

 Urheberrecht im Internet

 Berechnung

 Beispiel „Einfaches Lizenzpaket“

 Beispiel „Erweitertes Lizenzpaket“

Allgemeine Geschäftsbedingungen

 Was gehört in die Geschäftsbedingungen?

 Urheberrecht und Nutzungsrechte

 Vergütung

 Eigentumsvorbehalt

 Vorsicht Haftung

 Dies und Das

DIE RECHNUNG

 Was gehört in die Rechnung

 Zahlungsverzug. Und nu?

STEUERN, VERSICHERUNGEN UND
ALTERSVORSORGE

 Steuern

Einkommensteuer

Umsatzsteuer

Versicherungen

Generelle Versicherungspflicht in
Deutschland

Künstlersozialkasse

Gesetzliche oder private Versicherung

Pflegeversicherung

Unfallversicherung

Berufsunfähigkeitszusatzversicherung

Berufshaftpflichtversicherung

Rechtsschutzversicherung

Altersvorsorge

Gesetzliche Rentenversicherung

Private Altersvorsorge

EPILOQUE

ÜBER MICH

FEEDBACK

WEBINARE & MEHR



BEVOR ES
RICHTIG LOSGEHT.

DANKE

Zunächst möchte ich mich bei dir für den Kauf dieses Buchs bedanken. Es freut mich sehr, dass du diesen Ratgeber unter den Millionen von Veröffentlichungen gefunden und für kaufenswert erachtet hast.

Auf den folgenden Seiten zeige ich dir Schritt für Schritt, wie ICH den Weg in die Selbstständigkeit gegangen bin, welche Fehler ich dabei gemacht habe und wie du diese vermeiden kannst. Dieses Buch ist also kein abstrakter Wirtschaftsleitfaden mit anonymen Statistiken, sondern ein direkter Einblick in meine Praxis.

Du wirst viele Tipps finden, wie ich mein Unternehmen gegründet, vom 1-Mann-Kreativbüro zur Corporate-Agentur aufgebaut und nachhaltig auf dem Markt platziert habe. Ich hoffe, dass du großen Nutzen aus meiner rund 15-jährigen Berufserfahrung, meinen Fehlern und Erfolgen ziehen kannst. Dabei fängt dieses Buch im wahrsten Sinne des Wortes „ganz vorne“ an: bei den ersten, mutigen Schritten in die Selbstständigkeit.

Nun, warum sollte ich einen Rat geben können, wenn mein eigener, erster Schritt schon so lange zurückliegt? Weil ich über all die Jahre (mit steigender Begeisterung) den Kontakt zu jungen Kollegen halte. Neben dem täglichen „Leben und Arbeiten als Designer“ arbeite ich als Gutachter an der Fachhochschule, engagiere mich in der Allianz Deutscher Designer und gebe Seminare und Workshops für das Kompetenzzentrum für Kreativwirtschaft der Bundesregierung und das Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V. Mit all

diesen Erfahrungen aus Praxis und Theorie hoffe ich, auch dir einen guten Einblick in die anstehenden Herausforderungen des „Arbeitsalltags als Kreativer“ geben zu können.

Sollten dennoch Fragen offenblieben, lade ich dich ein, dich mit mir in meinem Forum in Verbindung zu setzen: www.DesignKalkulieren.de

Ein kleiner Hinweis: Ich schreibe dieses Buch in der Du-Form. Diesen persönlichen Ton pflege ich mit den meisten meiner Kunden und eigentlich allen Kollegen. Ich hoffe, dass diese Anrede auch für dich in Ordnung ist.

Außerdem werde ich Berufsbezeichnungen neutral oder als männliche Form formulieren; statt immerzu Designer und Designerinnen zu schreiben. Aber selbstverständlich sind beide Geschlechter gemeint. Ich bitte, diese Ungenauigkeit zugunsten der Lesefreundlichkeit zu verzeihen.

WAS DIESES BUCH KANN

Viele fürchten den Schritt in die Selbstständigkeit. Grund dafür sind meines Erachtens die zahlreichen Unwägbarkeiten die eigene Zukunft betreffend; aber vor allem die bürokratischen Hindernisse, vom Businessplan, der Wahl der richtigen Rechtsform, die Etablierung des eigenen Unternehmens, der budgetorientierten Eigenwerbung, der Kundenakquise bis hin zu Fragen zu Themen wie Honorarkalkulationen, Vertragsverhandlung, Steuern, Versicherungen und Altersvorsorge.

Fast ein Drittel der Deutschen hält die Selbstständigkeit für attraktiv, doch nur rund 15% der Nicht-

Selbstständigen können sich eine Selbstständigkeit vorstellen.

Gerade in den ersten Monaten meiner eigenen Existenzgründung hatte ich viel Zeit und Geld vergeudet, weil ich meine Prioritäten falsch gesetzt hatte. Unzählige Informationen musste ich mühsam zusammentragen und nett gemeinte Ratschläge waren im Rahmen meiner finanziellen Mittel ohnehin nicht umsetzbar. In meinen heutigen Seminaren stelle ich fest, dass ich ganz offensichtlich nicht der Einzige bin, der sich mit den damals wie heute gängigen Fragen und Problemen herumschlägt. Dabei ist der Weg in die Selbstständigkeit gar nicht so schwer. Auf den folgenden Seiten habe ich die nach meinem Dafürhalten wichtigsten Erfahrungen, Tipps und Informationen für den Berufsstart in zehn Schritten zusammengefasst. Schritt für Schritt gehen wir die Phasen der Existenzgründung durch, sodass ihr am Ende dieses Buchs eine Blaupause in der Hand habt, nach der ihr euren Weg in die Selbstständigkeit wagen könnt:

1. Wie mache ich mich selbstständig?

Was gibt es bei der Unternehmensgründung zwingend zu beachten? Welche Rechtsformen der Selbstständigkeit gibt es? Wie kann man sich als Team gründen?

2. Was sind die ersten Schritte?

Wie schärfst du dein Profil? Und warum solltest du dies tun?

3. Welches Rüstzeug brauchst du für den Start?

Wie setzt du dein Budget sinnvoll ein? Welche Werbemittel sind notwendig und welche Investitionen können warten?

4. Wie machst du dich und deine Leistungen bekannt?

Was gilt es, bei der Eigenwerbung zu berücksichtigen? Mit welchen preiswerten Maßnahmen bewirbst du dein Unternehmen optimal - und auf was kannst du zunächst verzichten?

5. Wie findest du Kunden?

Wo und wie erreichst du deine ersten Auftraggeber? Wie baust du ein Netzwerk auf? Wie bildest du Wertschöpfungsketten und sicherst dir langfristige Kundenbeziehungen?

6. Welche Verdienstmöglichkeiten gibt es?

Wie berechnest du deinen Preis? Ist es klüger pauschal oder nach Stunde abzurechnen? Welche Rolle spielt der Marktpreis und wie kannst du darauf reagieren?

7. Wie kalkulierst du deinen Stundensatz?

Nach welchen Kriterien berechnest du einen seriösen Stundenlohn? Wie hoch kann dein Honorar sein, und welchen Minimal-Stundensatz darfst du nicht unterschreiten?

8. Was gehört in einen Vertrag?

Was ist bei einem Auftrag zu vereinbaren? Was ist ein Ausfallhonorar und wie vereinbarst du Nutzungsrechte? Sind dem Auftraggeber die digitalen Daten zu überlassen? Und was gehört in die Allgemeinen Geschäftsbedingungen?

9. Wie sicherst du langfristig deine Selbstständigkeit?

Wie baust du beständige Kundenbeziehungen auf? Mit welchen Tricks kannst du Geschäftspartner von deiner Arbeit begeistern?

10. Was gilt es über Steuern und Versicherungen zu wissen?

Welche Steuern musst du als Selbstständiger zahlen? Welche Auswirkung hat eine Gewerbesteuer auf die Steuerpflicht? Was sind die Vor- und Nachteile privater und gesetzlicher Krankenversicherung und Altersvorsorge?

WAS DIESES BUCH NICHT KANN

Dieses Buch soll möglichst viele Stolpersteine auf dem Weg der Existenzgründung beiseite räumen. Aber bereits die begrenzte Seitenanzahl macht es unmöglich, alle Einzelheiten niederzuschreiben. Aus diesem Grunde beschränke ich mich auf die nach meiner Erfahrung wirklich notwendigen Informationen. Solltest du den einen oder anderen Punkt als zwingend ergänzungswürdig erachten, scheu dich nicht, mich darauf hinzuweisen.

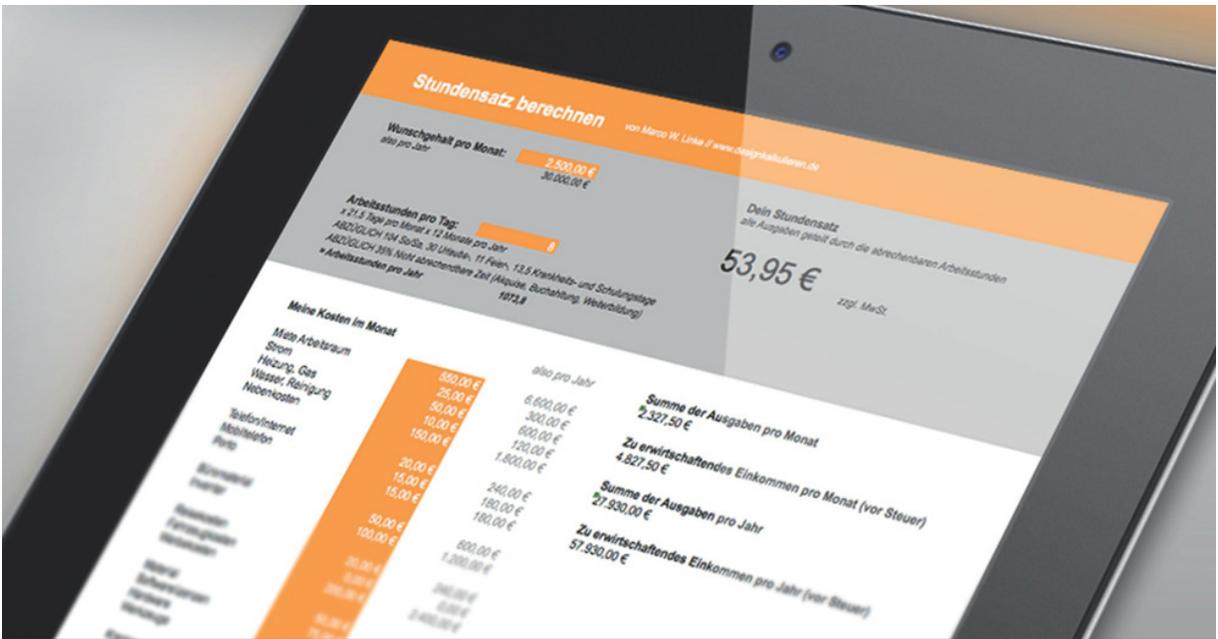
Beim Durcharbeiten der nächsten Seiten bedenke bitte, dass dieses Buch kein »Kochbuch« ist. Auch wenn manche Tabellen dazu einladen, diese eins zu eins zu übernehmen, möchte ich davon abraten.

Wie bei einem gelungenen Gericht kommt es auch hier auf die individuelle Dosierung der Zutaten an.

Betrachte dieses Buch eher als Leitfaden, der durch den Dschungel der Herausforderungen führt. Nur wenn du die Berechnungen mit DEINEN Zahlen füllst, wenn du die Ratschläge auf dein eigenes Unternehmen überträgst, wirst du am Ende wirklichen Nutzen aus der mit mir verbrachten Zeit gezogen haben.

Okay ...

Um euch den Start mit dem Zusammentragen eurer Daten zu erleichtern, habe ich eine kleine Überraschung für euch auf der nächsten Seite ...



BONUS

Stundensatz kalkulieren PRO

Excel-Tabelle für Mac und Windows

Ergänzend zu diesem Buch habe ich für dich eine erprobte Exeltabelle entwickelt, mit der du deinen Stundensatz berechnen kannst (wenn du kein MS Office hast, kannst du die Tabelle mit dem kostenlosen Programm OpenOffice Mac/PC öffnen).

TIPP: Am besten füllst du die Tabelle beim Lesen dieses Buchs Schritt für Schritt mit deinen Zahlen. So bekommst du am Ende des Buchs einen guten Richtwert für deinen Stundensatz!

Du kannst die Tabelle hier **kostenlos downloaden**:
<http://designkalkulieren.de/dk-bonus-stundensatz-kalkulieren/>

DER TRAUM.



REICH UND SEXY

Jeder hat zweifellos schon einmal den Traum von der Selbstständigkeit gehabt. In der Fantasie liegt der selbstständige Texter entspannt am See, während er auf eine kreative Eingebung wartet, der Fotograf schlendert durch die Gassen fremder Metropolen und der Designer spielt mit seinen Kollegen Kicker, bis ihn die Muse küsst. Natürlich haben Kreative mindestens drei Monate Urlaub. Und die übrige Zeit arbeiten sie halbtags, wobei der Tag erst gegen 11:00 Uhr beginnt.

Das klingt verlockend. Ist es auch. Da wundert es, warum so wenige den Schritt in die Selbstherrlichkeit wagen. Die Antwort ist einfach: Wer sich selbstständig macht, verliert jegliche Gewähr überhaupt Geld zu verdienen – stattdessen »selbst« und »ständig« bzw. »allein« und »pausenlos« werkeln zu müssen. Die Wahrheit liegt wie immer in der Mitte. Aber eines ist unstrittig: Mit Fleiß und Durchhaltevermögen kann die Selbstständigkeit das größte Geschenk des Berufslebens sein. Doch sollte man sich keinen Illusionen hingeben: Wer als Kreativer erfolgreich sein möchte, muss gerade in der Anfangszeit hart dafür arbeiten. Es wird Zeiten geben, da man sich fragt, wofür man Stress, Überstunden und exorbitanten Kaffeekonsum in Kauf nimmt. Dafür erstrahlt die Kehrseite der Medaille in goldenem Licht: Flexible Arbeitszeit, ein gutes Gehalt, kein cholerischer Chef und das erfüllende Gefühl, den schönsten Beruf der Welt zu haben.

ES IST MACHBAR