
Der ultimative Freelancing *Guide für Entwickler*

von: codingtutor.de
Autor: Jan Brinkmann
Version: 1.0.2

In diesem eBook lernst Du die verschiedenen Seiten des Freelancings als Entwickler besser kennen, entdeckst worauf Du achten und was Du besser vermeiden solltest

I.	EINFÜHRUNG	4
1.	Über diesen Ratgeber	4
2.	Wann bin ich gut genug?	5
II.	DEINE POSITIONIERUNG AM MARKT	7
1.	Lukrative Märkte	7
2.	Deine Interessen	8
3.	Wie bietest Du die Leistung an?	9
4.	Autorität aufbauen	10
5.	Expertenstatus mit Produkten aufbauen	10
6.	Als Speaker auftreten	11
III.	KUNDENAKQUISE: AUFTRÄGE FINDEN	12
1.	Deine Webseite	12
2.	Deine ersten 10 Aufträge	13
3.	Facebook Gruppen beitreten	13
4.	AdWords	13
5.	Facebook Marketing	14
6.	Inbound Marketing	15
7.	Plattfomen mit Aufträgen	15
IV.	DEINE FINANZEN	17
1.	Deine privaten Finanzen ordnen	17
2.	Mehrere Konten nutzen	17
3.	Ein Wort zu Rücklagen	18
V.	MIT RISIKEN UMGEHEN	20
1.	Finanzielle Risiken?	20
2.	Risiken als Angestellter	21

3. Nebenberuflich starten	22
VI. DEIN BUSINESS	23
1. Dein Traumkunde	23
2. Welche Rechtsform?	24
3. Was musst Du anmelden?	24
4. Telefondienst	25
5. Stundensatz	25
6. Pauschale Angebote	26
7. Abrechnung der Angebote	27
8. Infoprodukte	28
VII. FAZIT	29

I. Einführung

Willkommen zu diesem Ratgeber. Freelancing kann eine echte Bereicherung sein, wenn Du es richtig machst.

Ich bin seit 2010 Freelancer, erst neben dem Job und dann hauptberuflich. Und ich kann Dir versichern, es lohnt sich:

Als Angestellter vermittelt ein zusätzliches Business ein Sicherheitsnetz. Du baust einen Kundenstamm auf, kannst mit zusätzlichen Einnahmen besser vorsorgen oder Dir mal etwas außer der Reihe leisten.

Gleichzeitig kannst Du einen Wechsel in die Selbstständigkeit vorbereiten (wenn Du das überhaupt willst). Das war ursprünglich nicht meine Motivation, aber Jahre später plötzlich eine Option.

Außerdem profitierst Du als Entwickler auch von der zusätzlichen Erfahrung. Egal ob technisch, in der Projektleitung oder beim wirtschaftlichen Aspekt. Es macht Dich auch zu einem besseren Angestellten.

Gleichzeitig wächst Dein Netzwerk und im besten Fall kannst Du sogar Aufträge weitervermitteln (sogar an Deinen Arbeitgeber), die Du nicht umsetzen kannst oder willst. In jeder Hinsicht eine Win-Win Situation.

So ist in etwa mein Weg in die Selbstständigkeit entstanden. Mit allen Annehmlichkeiten auf dem Weg.

Dieser Guide kombiniert meine Erfahrungen und Antworten auf Fragen und Probleme, die eine Umfrage unter meinen Studenten gezeigt hat.

1. Über diesen Ratgeber

Im deutschsprachigen Raum ist Freelancing zweideutig. Es gibt den klassischen Freiberufler. Der handelt rechtlich nicht als Unternehmer, ist in der Regel zeitlich begrenzt für ein Unternehmen tätig (z.B. 3-6 Monate). Ohne zu sehr in rechtliche Definitionen zu verfallen - das ist hier nicht gemeint.

Mit Freelancing verbinde ich die amerikanische Interpretation. Du arbeitest weitestgehend allein (oder mit einem kleinen Team). Du hast ein Gewerbe angemeldet und bist Dein eigener Chef.

Das bedeutet keine Vorgesetzten, freie Zeiteinteilung, aufstehen ohne Wecker... In vielen Disziplinen bist Du nicht mal an einen bestimmten Ort gebunden. Du kannst wunderbar im Homeoffice arbeiten... oder wo auch immer Du Dich gerade aufhältst. Viele digitale Nomaden nutzen das Freelancing, um selbstbestimmter die Welt zu entdecken, zu Reisen und dabei trotzdem Geld zu verdienen. Mehr dazu aber später. Ich möchte Dir mit diesem Guide helfen vielleicht selbst einzusteigen. Dabei geht es speziell um einen kompletten Überblick.

- Welche Fragen solltest Du Dir vorher selbst beantworten?
- Wie kannst Du strategisch den Absprung vorbereiten?
- Welche Leistungen bietest Du an?
- Wie findest Du Kunden?
- und vieles mehr

Und jetzt ... wünsche ich Dir viel Spaß mit dem Guide.

2. Wann bin ich gut genug?

In meiner Umfrage wurde der Zweifel an den eigenen Kenntnissen häufiger als Herausforderung genannt:

- Habe ich genug praktische Erfahrung?
- Reicht mein Wissen schon aus?
- Ich habe zu wenig Kenntnisse.
- Mein Know-How reicht nicht
- Zu wenig Berufserfahrung
- uvm.

Als Freelancer brauchst Du natürlich Erfahrung. Du kannst nicht einfach HTML lernen und dann Webseiten umsetzen.

Was Du aber nie vergessen solltest: auch Angestellte kochen nur mit Wasser. In ganz vielen Webprojekten wirst Du auch in einem Unternehmen, einer Agentur und ähnlichem Dich häufig mit neuen Themen befassen.

Wichtiger als PHP auswendig zu kennen, ist die Fähigkeit schnell zu lernen, Dich schnell in neue Probleme einzuarbeiten. Das Stichwort ist "Learning on the job".

Darüber hinaus solltest Du Projektmanagement zumindest grundlegend verstehen. Und das methodisch durchsetzen. Ein typischer Ablauf, wie er sein sollte:

- Kunde hat einen Auftrag
- beschreibt ihn
- Du schreibst ein Angebot, gewinnst den Aufschlag
- Du setzt um und stellst eine Rechnung

Die Realität:

- Dein Kunde hat eine Idee / einen Auftrag
- er beschreibt ihn grob (oder zu ungenau)
- Du schreibst ein Angebot und wirst beauftragt
- Du beginnst mit der Umsetzung, dann kommen weiteren Ideen hinzu
- da Du nun ansprechbar bist, kommen vielleicht noch weitere Ideen nebenbei auf
- usw.

Da musst Du dann klar darauf hinweisen, dass nur die bisher vereinbarten Leistungen im Angebot enthalten sind, ggf. Mehrkosten entstehen, die geplante Deadline sich verschiebt, und so weiter. Das bedeutet einfach ausreichende Kommunikation und genug Vertrauen um einfach mal "Nein bzw. später" zu sagen.

Rein technisches Wissen wirst Du in jedem Projekt immer mal wieder recherchieren, egal wie gut Du bist.

Wenn Du Dich fragst ob Du bereits gut genug bist? Vermutlich! Denn meist fehlt das notwendige Wissen in ganz anderen Bereichen als erwartet. Das gilt aber für die Arbeit als Angestellter im gleichen Maß.

II. Deine Positionierung am Markt

1. Lukrative Märkte

Als Freelancer bist Du fast ausschließlich im B2B-Segment (Business-2-Business) tätig. Du verkaufst Deine Leistungen an Unternehmen. Du erreichst also nicht den Massenmarkt (Business-2-Consumer).

Deshalb funktioniert ortsunabhängige Arbeit als Entwickler nicht in jeder Nische. Als Faustregel gilt: je höher der Bedarf an interner Abstimmung ist, desto weniger werden Freelancer beschäftigt.

Ohne zu weit in die schwierigen Märkte oder mögliche Einschränkungen einzugehen, hier die Bereiche in denen auch in Deutschland viele Firmen auf Freelancer setzen:

- Webentwicklung
- App-Entwicklung

In den letzten Jahren ist die Webentwicklung geradezu explodiert. Der Markt für App-Entwicklung ist hingegen deutlich kleiner. Als Freelancer profitierst Du hier von der unglaublichen Spezialisierung.

Während es früher den PHP-Entwickler als Spezialisten gab, kann ein Entwickler heute gar nicht mehr überall am Ball bleiben. Du musst Dich auf Frameworks und Softwarelösungen fokussieren, z.B.:

- WordPress
- TYPO3
- Magento
- Zend Framework
- Symfony
- und viele mehr

Der Trend setzt sich noch weiter fort. So entwickelt z.B. manche WordPress Freelancer nur Themes. Andere entwickeln eher Plugins im Backend. Und so weiter.

Gleiches gilt für JavaScript. Hier ist die Unmenge an Tools sogar noch viel deutlich zu spüren. Während vor ein paar Jahren JavaScript ein nettes Add-On waren, musst Du Dich heute auf kleine Teilbereiche fokussieren:

- Node.js
- Angular.js
- jQuery
- React.js
- vue.js

Auch hier setzt sich die Tendenz fort. Es gibt unzählige kleine Helfer. Ein einzelner Entwickler ist bereits damit beschäftigt auf dem Laufenden zu bleiben. Etwas das Agenturen in der heutigen Form gar nicht mehr auf Dauer abdecken können.

Es wird immer mehr Spezialisten geben. Andere Firmen müssen das Wissen einkaufen, da es nicht wirtschaftlich ist für jedes Thema Angestellte zu beschäftigen. Und da kommst Du ins Spiel!

2. Deine Interessen

Kennst Du den Mythos "Folge Deiner Leidenschaft"? Ein ganz schlechter Ratschlag.

Ich habe vor einigen Jahren "**So good, they can't ignore you**" gelesen. In dem Buch vertritt der Autor die Auffassung, dass jede Tätigkeit zu Deiner Leidenschaft werden kann. Du musst nur richtig gut werden.

Wichtiger ist nicht ob es nun die ultimative Leidenschaft ist. Wer weiß das schon? Und, vielleicht bleibt das ohnehin nicht auf Dauer so.

Wichtiger ist: Du musst die Tätigkeit auch noch gut machen können, wenn Du mal weniger Lust hast.

Auf der anderen Seite gibt es das Zitat von Steve Jobs:

"The only way to do great work, is to love what you do".

Du kannst nur großartige Arbeit machen, wenn Du die Arbeit wirklich liebst. Das ist gleichzeitig auch wahr. Nur muss Du nicht ständig hinterfragen ob Du nun die Leidenschaft gefunden hast. Denn selbst wenn Dir etwas wirklich Spaß macht, wirst Du vielleicht noch Jahre lang hinterfragen, ob es nicht doch etwas anderes gibt.

Ich empfehle Dir dazu unbedingt noch mal das Buch selbst zu lesen.

3. Wie bietest Du die Leistung an?

Ein Freelancer ist zunächst mal Dienstleister. Das ist natürlich noch keine echte Berufswahl. Du musst eine Leistung anbieten. Noch wichtiger: für diese Leistung müssen andere dann Geld bezahlen. Deine Aufgabe ist nun vorhandene Nachfrage mit einem Angebot zu bedienen.

Deine Position auf dem Markt bestimmt, wie mögliche Kunden Dich wahrnehmen. Nehmen wir an Du hast Rückenschmerzen. Welchem Arzt würdest Du eher zutrauen, sie zu lösen:

- dem Hausarzt, der auch Erkältung, Bauchschmerzen & Co behandelt
- einem Chirurgen, der seit Jahren nur noch Patienten mit Rückenschmerzen behandelt

Vermutlich ist es eher der Spezialist. Und genau als der solltest Du wahrgenommen werden. Der Trick:

Sei ein großer Fisch in einem kleinen Teich, kein kleiner Fisch in einem großen Teich.

Übertrag dies nun auf die Webentwicklung. Du betreibst einen Onlineshop.

Bestellungen können nicht aufgenommen werden. Du verlierst jede Minute Geld... nun suchst Du einen Entwickler. Wen suchst Du eher:

- den PHP-Entwickler, der Onlineshops repariert, WordPress Themes umsetzt, mit HTML/CSS arbeitet, JavaScript als weiteres Fachgebiet angibt und nebenbei auch SEO-Leistungen bietet?
- oder den Magento-Experten, der jeden Tat nur mit Onlineshops arbeitet, darüber Bücher, Blogartikel und Beiträge und Zeitschriften schreibt?

Genau, Du suchst den Experten. Und genau das ist Positionierung. Du kannst der Bauchladen sein, und versuchen alles anzubieten. Oder Du bist der Experte für ein ganz konkretes Gebiet.

Warum ich Dir das vorab erzähle? Weil darauf alles weitere aufbaut. Diese Positionierung musst Du unbedingt hinbekommen. Ein tolles Buch, bei dem der Titel exakt beschreibt warum dies so wichtig ist:

Versuch also ein Thema zu wählen und dazu einen Expertenstatus aufzubauen.

4. Autorität aufbauen

Wenn Deine Position feststeht, kannst Du zu diesem Thema Autorität aufbauen. Dazu dienen z.B.

- Weblogs, Gastartikel & Co
- Podcasts
- Snapchat / Instagram Stories
- Social-Media Marketing

Da dies eher ein langfristiges Spiel ist und gezielte Planung erfordert (es macht nur Sinn, wenn dahinter ein Konzept steht), lasse ich diese Stichwörter als Anregung hier stehen. Jedes Thema könnte gut und gerne ein eigenes Buch füllen. Darum gehe ich darauf nun nicht weiter ein.

Eine weitere Möglichkeit, und gleichzeitig ein zusätzliches Standbein, sind passende Produkte.

5. Expertenstatus mit Produkten aufbauen

Wenn Du als Freelancer Kunden suchst, gibt es dazu verschiedene Wege. Du kannst statt Kunden gezielt anzusprechen, einfach auf Dich als Experten aufmerksam machen. Ich habe dies erfolgreich im Bereich PHP und iOS gemacht.

Du erstellst "Expertenprodukte" und vermittelst Dein Wissen. Gleichzeitig verkaufst Du dieses Wissen in Form von Produkten und hast so bereits ein wirtschaftliches Standbein. Gleichzeitig wirst Du als Experte wahrgenommen und kannst zu den Bereichen Dienstleistungen anbieten.

Ich bekomme ständig Anfragen rund um WordPress und iOS-Entwicklung. Das ist eine Strategie, die Du von Beginn an verfolgen solltest. Sinnvoll als Kundenmagnet, für die

möglichen Gespräche mit Kunden (bin ich überhaupt Experte) und außerdem durch den finanziellen Aspekt.

6. Als Speaker auftreten

Mehrere Kollegen von mir sind in der Lage auf einer Bühne vor hunderten Menschen aufzutreten und zu sprechen. Sie reden z.B. über Magento und WordPress, bei Events wo sowohl Entwickler als auch potentielle Kunden vor-Ort sind. Und selbst wenn dies nicht unmittelbar zu einem Auftrag führt. Die Signalwirkung ist enorm.

Du kannst dies auf Deiner Homepage erwähnen, Deine Positionierung damit beeinflussen und vielleicht sogar eine Aufzeichnung verlinken. Wird Dein Vortrag im Netz angeboten, kann das auch später zu möglichen Aufträgen führen, da Dich Auftraggeber entdecken.

Ich habe hier leider nur Erfahrungen aus 2. Hand, da ich schon bei dem Gedanken daran gerade total nervös werden. Ich weiß aber, es funktioniert sehr gut.

III. Kundenakquise: Aufträge finden

Als Freelancer brauchst Du Aufträge. Du musst also Kunden finden. Dank der Möglichkeiten im Onlinemarketing brauchst Du aber eines z.B. nicht mehr: Kaltakquise per Telefon.

Nehmen wir an Du bist Webentwickler. Früher hättest Du als Dienstleister vielleicht die Gelben Seiten genommen, Firmen herausgesucht, deren Webseite angeschaut und dann auf Verdacht den Kunden angerufen. Klassischer Vertrieb.

In Zeiten von Facebook-Marketing und AdWords kannst Du das komplett vergessen. Ich habe in 7,5 Jahren Freelancing noch NICHT EINMAL Kaltakquise betrieben. Fühlt sich für mich nicht gut an. Und deswegen wäre ich dabei vermutlich auch ziemlich schlecht.

Für mich muss Marketing folgende Ansprüche erfüllen:

- automatisiert
- keine Kaltakquise am Telefon
- Interessenten sprechen mich an, ich muss sie nicht überreden

Wie Du dies realisieren kannst? Hier ein paar Ideen, gestaffelt nach der Zeit wann die Maßnahmen Früchte tragen.

1. Deine Webseite

Du brauchst unbedingt eine Webseite. Ich würde von ganzem Herzen WordPress empfehlen, da Du alle wichtigen Komponenten direkt mitgeliefert bekommst. Was Du wirklich brauchst:

- eine gelungene Startseite
- eine "Über mich" Seite
- eine Liste mit Deiner Dienstleistung
- Kontaktformular

Optimal direkt vom Start: Versuch die E-Mailadressen Deiner möglichen Kunden zu erfragen. Über eine Mailingliste kannst Du passenden Content an Deine Zielgruppe, also Deine möglichen Kunden schicken, und Erinnerung bleiben.

2. Deine ersten 10 Aufträge

Kennst Du Gary Vaynerchuck? Er empfiehlt die ersten 10 Aufträge als Dienstleister über Fleiss zu besorgen. Und es funktioniert viel besser, als Du denkst. Du kannst heute noch damit beginnen:

Schreib einfach jedem, wirklich möglichst jedem, mit dem Du jemals per E-Mail Kontakt hattest, eine persönliche E-Mail.

- Nimm kurz Bezug auf etwas persönliches (Hey Karl, wie geht es den Kinder...), damit es nicht wie eine Massenmail wirkt
- lass ihn von Deiner Tätigkeit wissen
- Beschreib mit zwei Sätzen wie Du IHM helfen kannst

Selbst wenn er gar nicht direkt einen Auftrag hat, vielleicht kommt er auf Dich zu oder kann Dich demnächst weiter empfehlen. Gerade letzterer Aspekt ist total wichtig.

Das mache ich tatsächlich aktuell aktiv mit 4 unterschiedlichen Leuten. Egal ob auf Facebook, per E-Mail oder im persönlichen Gespräch mit anderen. Ich habe mit Sicherheit in den letzten 6 Monaten ein Auftragsvolumen von 15000€ einfach per Empfehlung weitergeleitet.

3. Facebook Gruppen beitreten

Eine große Menge an Aufträgen findest Du tatsächlich in Facebook Gruppen. Schon allein durch hilfreiches Feedback wirst Du sichtbarer. Aber, ein ganz konkretes Beispiel:

WordPress Anwender finden in Gruppen zu "WordPress & Co" Tipps, können Fragen stellen und bekommen Antworten. Da kommen häufig auch Fragen zu Entwicklern und Ansprechpartnern, die weiterhelfen können. Wenn Du die mitbekommst, ist das vielleicht Dein nächster Auftrag.

Hier greift auch wieder der Punkt 2: Ich empfehle mittlerweile sogar Freelancer denen ich vertraue, wenn ich solche Posts lese. Denn häufig wird dort einfach nach einer konkreten Empfehlung gefragt. Gut, wenn Dich andere dann auch auf dem Schirm haben.

4. AdWords

Einfachster Weg um Direkt Kunden auf Deine Webseite zu bringen: AdWords. Der größte Vorteil ist hier das Mindset der Interessenten. Jemand der z.B. "wordpress freelancer" sucht, will genau dies.

Jetzt muss nur noch die Landingpage existieren. Schon könnten bereits heute die ersten Projektanfragen über Deine Homepage eingehen. Es ist wirklich so einfach.

Zugegeben, solche Keywords sind noch unbedingt günstig. Vorgeschlagenes Gebot (für einen Klick) sind ca. 7€. In der Realität werden daraus (mit Optimierung) vielleicht 4-5€. Natürlich kommt nicht jeder angefragt Auftrag auch zustande... Es könnten also pro bezahltem Auftrag durchaus 100-150€ fällig werden. Wenn Du aber eine Homepage für 1500€ erstellst, ist das direkt der 10-Fache Return-On-Invest.

Gleichzeitig kommen häufig Folgeaufträge. Du kaufst für 100€ also kein Projekt, sondern einen Kunden. Ich habe das früher selbst für Magento gemacht, wo ich mit einzelnen Kunden teilweise sogar 5-stellige Umsätze gemacht habe.

5. Facebook Marketing

Etwas langsamer, taktisch ganz anders (aber trotzdem effektiv): Facebook Marketing. Sprich: Werbung auf Facebook schalten. Beiträge bewerben, Relevanz aufbauen und dann gezielt Kunden ansprechen.

Das funktioniert nur strategisch und strukturiert. Einfach einen Link zu Deinem Kontaktformular bewerben, funktioniert nicht.

Versuch z.B.:

- einen Artikel, Video oder eBook für die Zielgruppe zu bewerben
- erwähnen darin die Chance auf ein 30 Minuten Gespräch
- erstell eine Retargeting-Anzeige und bewirb gezielt die Bewerbung für ein 30 Minuten Gespräch
- lass den Benutzer einen kurzen Fragebogen ausfüllen (Auftragsdetails, E-Mail-Adresse & Rufnummer), so kannst Du schon vorab sortieren
- so bekommst Du jeden Tag automatisch Projektanfragen in Deinen Posteingang

Hinweis aber: Ohne gezielte Planung oder Unterstützung kann es etwas dauern, bis alle Ebenen funktionieren. Du wirst also am Anfang "Lehrgeld" zahlen. Solltest Du

Unterstützung brauchen, melde Dich gerne bei mir. Dann können wir eine solche Strategie für Dich entwickeln und umsetzen.

Es gibt weitere Strategien und gezielte Anleitungen, die ich Dir in meinem Freelancing Kurs näher erkläre. So suchst Du also keine Kunden mehr... Du wählst sie einfach nur noch aus.

6. Inbound Marketing

Das langfristige Spiel ist in jedem Fall ein wichtiger Bestandteil. Inbound Marketing beschreibt den Vorgang bei dem Kunden auf Dich aufmerksam werden. Du ziehst sie in Deinen Kosmos und sorgst so für Kundenanfragen.

Mögliche Strategien:

- Podcasts
- Dein Weblog
- ein YouTube Kanal
- Instagram Stories / Snapchat
- medium.com
- eBooks
- uvm.

Auch hier möchte ich gar nicht versuchen ein komplexes Thema künstlich auf zwei DIN A4 Seiten zu kürzen. Dazu gibt es separate Inhalte und direkte Strategien in meinem Freelancing Kurs.

7. Plattformen mit Aufträgen

Gerade als Einsteiger sind Plattformen wie [twago.de](https://www.twago.de) und [freelancer.com](https://www.freelancer.com) sehr praktisch. Dort schreiben Kunden Projekte aus und Dienstleister wie Du können sich bewerben.

Du wirst dabei nicht unbedingt direkt die höchsten Stundensätze erhalten, aber erste Kunden finden. Und dabei entstehen fast immer Folgeaufträge (wenn Du gute Arbeit ablieferst).

Gleichzeitig kannst Du so direkt Referenzen aufbauen. Die helfen Dir in Zukunft wieder beim Inboundmarketing auf Deiner Homepage, steigern Deine Chancen bei der Auftragssuche in Zukunft und so weiter.

Außerdem kannst Du bei solchen Plattformen meist kleinere Aufträge finden, da viele Auftraggeber bewusst Freelancer "testen" und eher kleine Arbeiten vorab vergeben, um dann an die zuverlässigen Dienstleister das eigentlich Projekte heranzutragen.

Die strategische Investition lohnt sich also unbedingt, auch (aber nicht nur) um einen Fuß in die Tür zu bekommen.

IV. Deine Finanzen

Ein zentraler Aspekt sind Deine Finanzen. Ich empfehle Dir unbedingt vorab gut zu planen und zumindest die Kernpunkte zu klären. Nur so kannst Du wirtschaftlich mit einem positiven ROI herauskommen.

1. Deine privaten Finanzen ordnen

Als Unternehmer stehst Du doppelt in der Verantwortung. Du musst Dein Business verwalten und einen positiven Cashflow aufrecht erhalten. Gleichzeitig musst Du private Finanzen im Griff haben, vielleicht sogar besser als ein normaler Angestellter.

Du solltest unbedingt vor dem Start einen genauen Überblick über Deine privaten Ausgaben, Fixkosten und den ungefähren monatlichen Bedarf haben.

- Welche monatlichen Zahlungen fallen immer an?
- Wo besteht ggf. Spielraum für Kürzungen (um Fixkosten zu senken)?
- Wie viel Geld brauchst Du mindestens je Monat?
- usw.

Wenn Deine private finanzielle Situation bereits nicht aufgeräumt funktioniert, ist es extrem schwierig eine separate Finanzverwaltung für Dein Business zu führen. Die Finanzen für Dein Business solltest Du auf mehreren Konten separat pflegen.

2. Mehrere Konten nutzen

Es bietet sich an mehrere Girokonten zu nutzen, um Geld für verschiedene Zwecke automatisch wegzulegen. So weißt Du immer genau wie viel Geld gerade für Inventionen bzw. zur freien Verfügung vorhanden ist.

Ein Vorschlag könnte ein Modell wie das folgende sein. Es gibt jeweils ein Konto für:

- Geldeingang: hier hin überweisen Kunden Dir Geld
- Rücklagen: 10% von jedem Geldeingang
- Steuern & Krankenkasse: 40% von jedem Geldeingang (ggf. +MwSt.)
- Investitionen: z.B. 3% je Monat (Hardware & Co)

-
- Fixkosten: monatliche/jährliche Zahlungen, bspw. für Internet & Co. (Fixbetrag ausrechnen)
 - freier Gewinn: separates Girokonto

Jeden Monat buchst Du von allen Einnahmen auf jeweils ein Konto die prozentualen Beträge. Bei einem monatlichen Geldeingang von genau 10.000€ würdest Du (vereinfacht) also wie folgt Geld verteilen:

- 1000€ Rücklagen
- Steuern & KK: 4000€
- Investitionen: 300€
- Fixkosten: z.B. 15€ DSL + 10€ Hosting + 25€ Mobilfunk
- freier Gewinn: 4650€

Das ist natürlich nur eine Anregung. Die genaue Aufteilung richtet sich stark nach Deinen persönlichen Finanzen.

Der große Vorteil: Du wirst so nie Geld ausgeben, dass z.B. das Finanzamt bekommen muss, hast immer für Hardware & Co etwas vorhanden. Wenn Du als Freelancer alle 2 Jahre ein neues Laptop brauchst, ggf. mal ein neues Smartphone, Möbel für Dein Homeoffice oder andere Anschaffungen, Schulungen usw., stehen dafür im Zeitraum von 24 Monaten 7200€ bereit.

Außerdem kannst Du ohne Bedenken frei über die 4650€ verfügen.

3. Ein Wort zu Rücklagen

Die Rücklagen sind bei langfristiger Tätigkeit auch für Deine Zukunft gedacht, Vorsorge & Co. Da möchte ich hier nicht zu sehr einsteigen, da es sehr persönliche Präferenzen gibt. Im Rahmen von Coaching bin ich natürlich gerne bereit meine Empfehlungen abzugeben, aber würde immer auf Versicherungsexperten & Co verweisen. Nur ein weiteres Wort dazu:

Du solltest einen finanziellen Puffer aufbauen und ansparen. Vor dem Start muss Du Deine privaten Ausgaben kennen. Im besten Fall kannst Du ohne weitere Einnahmen 3- 6 Monate überleben.

Nach dem Start solltest Du den Puffer auf 12-18 Monate ansparen. Das ist Geld, mit dem Du nicht weiter arbeitest. Es existiert einfach nur zur Absicherung. Zum einen kannst Du immer mal krank werden, einen Unfall haben oder ähnliches.

Noch besser ist aber die beruhigende Wirkung. Einer meiner (amerikanischen) Coaches hat es mir mal als "fuck'em fund" bezeichnet. Idee:

Wenn Du 12-18 Monate ohne weitere Einnahmen überleben kannst, bist Du niemals von einem Kunden direkt abhängig. Du kannst also wenn es im Extremfall zu "bunt" wird einfach ein Projekt beenden - dem Kunden kündigen.

Noch wichtiger: Wenn mal wirklich eine Rechnung nicht gezahlt wird (was deutlich weniger vorkommt als man meint), musst Du nicht gleich in Panik geraten.

Ehrlicher Hinweis von mir: ich hatte zu Beginn nur einen Puffer von 3 Monaten angespart. Klar, es ist mehr Risiko. Geht aber auch.

V. Mit Risiken umgehen

Freelancer tragen genau wie Unternehmer höhere Risiken. Ganz klar. Ich möchte hier nichts beschönigen, aber zeigen das die Risiken durchaus kalkulierbar sind. Immerhin bin ich selbst mittlerweile 35, habe einen kleinen Sohn und selbst finanzieller Verpflichtungen. Ich bin also ganz sicher nicht risikofreudig oder scharf auf finanzielle Probleme.

Mit etwas Vorbereitung lassen sich genau diese Probleme und Risiken reduzieren. Und dann lohnt sich der Sprung aus der Welt als Angestellter umso mehr.

1. Finanzielle Risiken?

Ich stehe jeden Tag ohne Wecker auf, kann zwischendurch Mittags einfach mal kurz Laufen gehen, Einkaufen wenn es tagsüber nicht so voll ist (nicht erst nach Feierabend), mal kurz Nachmittags andere Termine wahrnehmen, gelegentlich Nachmittags an Familienfeiern teilnehmen, so mehr Zeit mit meinem Sohn verbringen, und so weiter.

Diese Freiheit erkaufe ich mir mit finanziellen Risiken. Vielleicht hast Du auch Bedenken wie Angst vor...

- dem Verlust von einem regelmässigen Einkommen
- Einbußen im Lebensstandard als Alleinverdiener
- dem wirtschaftlichen Risiko bei familiären Verpflichtungen
- zu wenig Planungssicherheit
- zu später Bezahlung durch Kunden
- Verlust von Sicherheit
- usw.

Kenne ich nur zu gut. Völlig berechtigt. Mit dem Kontenmodell und einem finanziellen Puffer aber weitestgehend ausgeschlossen. Ich bin in über 7 Jahren nur auf einer Rechnung sitzen geblieben.

Der damalige Auftraggeber war spielsüchtig, hat Leistungen von Dienstleistern eingekauft, diese an seine Kunden weiterverkauft und dann die Dienstleister nicht bezahlt. Das Geld ist komplett für Glücksspiel verbrannt worden.

Aber für genau einen solchen Fall solltest Du mindestens 3 - 6 Monate auch ohne neue Einnahmen überleben können. Dieser "Fallschirm" verschafft Dir unglaubliche Ruhe und minimiert die Risiken.

2. Risiken als Angestellter

Auf der anderen Seite möchte ich aber auch die Risiken als Angestellter, gerade in der IT-Welt, unbedingt noch einmal klar benennen. Denn den sicheren Job wie früher - gibt es einfach nicht mehr. Du kannst von heute auf Morgen vor dem Aus stehen und bist plötzlich arbeitslos.

Klingt dramatisch? Ist aber im Zuge der Digitalisierung bereits im vollen Gange. Noch vor 10 Jahren galt hier in der Region Paderborn ein Job beim Weltmarktführer für Geldautomaten - "Wincor Nixdorf" (jetzt Diebold Nixdorf) - als sehr erstrebenswert. Überdurchschnittliche Bezahlung und ein sicherer Job.

Mehrere Entlassungswellen später - zuerst 1100 und dann noch einmal 400 Beschäftigte - sieht das ganz anders aus. Ein Werk von Fujitsu-Siemens wird komplett verlagert.

Und dieser Trend wird in den nächsten Jahren noch weiter zunehmen. Wenn das Unternehmen den Anschluss verliert oder schlecht wirtschaftet, leiden die Angestellten darunter.

Bei Nokia hätte 2011 niemand gedacht, dass die Marke im Jahr 2017 auch kein besseres Image mehr hat als Casio (Hersteller von Taschenrechnern & Co).

Wenn wirklich das autonome Auto Marktreif ist, könnte innerhalb weniger Jahre die ganze Autoindustrie in Deutschland stark einbrechen.

Zunehmender Fortschritt wird vielleicht Webagenturen & Co komplett verändern.

Wenn der Chef nicht ausreichend reagiert, sind die Angestellten auf der Straße.

Ich möchte nichts schwarz malen, aber klarstellen: der sichere Job als Angestellter gibt es heute so nicht mehr. Im Gegenteil, Du bist sogar eher ohnmächtig gegenüber dem Management & Co. Siehe Dieselskandal, Preisabsprachen & Co.

Selbst ein Business nebenbei aufzubauen, als Sicherheitsnetz für den Fall der Fälle, ist in jedem Fall sinnvoll.

3. Nebenberuflich starten

Wenn Du Dein Business ohne Risiko starten möchtest: starte neben dem Beruf. Die Theorie einfach sofort alle Brücken hinter Dir abzureißen halte ich für falsch.

Du kannst neben dem Beruf problemlos erste Projekte umsetzen, einen Kundenstamm aufbauen, Deine Webseite vorbereiten, Networking beginnen, Marketingkanäle aufbauen und vieles mehr.

Klar, ab einem bestimmten Punkt musst Du irgendwann ein gewisses Risiko eingehen. Aber Du kannst das enorm minimieren. Das zusätzliche Geld kannst Du auch sinnvoll nutzen und einfach einen Puffer ansparen. Also nicht in den Urlaub fahren, den neuen Fernseher oder neue Kleidung kaufen. Lieber ein finanzielles Polster auf- bzw. ausbauen.

Du musst dies natürlich mit Deinem Arbeitgeber absprechen. Ein guter Arbeitgeber sollte aber nichts dagegen haben.

Das macht nicht nur als Vorbereitung auf die Selbstständigkeit Sinn, denn:

- Du kannst ggf. nicht relevante Aufträge in Deinem Netzwerk weiterleiten
- Du bekommst Erfahrung durch weitere Projekte.
- Es verschafft Dir mehr finanzielle Sicherheit
- Dein Arbeitgeber profitiert, wenn Du Dich selbst verwirklichen kannst
- vielleicht kannst Du sogar Deinem Arbeitgeber Aufträge weiterleiten

Natürlich ist theoretisch die Arbeit neben dem Beruf mehr Anstrengung. Aber nahezu alle meiner IT-Kollegen sitzen ohnehin auch Abends oft am Rechner. Warum nicht das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden?

Es gibt sicher mal Tage wo Du vielleicht keine Lust hast, einfach nun den Auftrag fertig bekommen musst, es mal nicht so viel Spaß macht. Es ist nicht alles nur Sonnenschein. Aber solche Tage hast Du bei allem was Du gerne machst irgendwann mal.

Insofern halte ich die Arbeit neben dem Hauptberuf als Entwickler für keine besondere Belastung.

VI. Dein Business

1. Dein Traumkunde

Du hast als Freelancer einen riesigen Vorteil: Du bist selbstständig. Du entscheidest mit wem Du arbeitest. Diesen Luxus hast Du als Angestellter nicht.

Ich fand solche Übungen und Hinweise immer ziemlich abgedroschen. Dachte dabei geht es um Lückenfüller in Büchern & Co. Aber, weit gefehlt.

Ich würde Dir empfehlen ganz grundsätzlich darüber nachzudenken, mit wem Du gerne arbeiten möchtest. Hier ein paar Anregungen:

Der wichtigste Punkt ist schon die Kleidung. Während Du natürlich im Homeoffice arbeitest, wirst Du trotzdem oft an einer Videokonferenz teilnehmen, selbst mal Webinare geben, auf Deiner Homepage ein Bild von Dir veröffentlichen, in sozialen Medien mit Bild auftreten und so weiter. Überall wo Du zu sehen bist, formt das den Eindruck von Dir.

Erste Frage: möchtest Du da überall nur professionell wirken? Mit Hemd & Co? Oder willst Du einfach mit T-Shirt, Jeans und so weiter wahrgenommen werden? Du wirst so vielleicht nur 75% der Kunden ansprechen. Die passen dann aber viel besser zu Dir. Und Du musst Dich nicht verstellen.

Zweite Frage: Wie viel Kontrolle gibst Du dem Kunden? Es gibt Auftraggeber, die Dich plötzlich als Angestellten sehen, meinen sie könnten ständig anrufen und noch mal eben schnell "Dieses und Jenes" in der Umsetzung wünschen. Immerhin ist ja "der Kunde König". Es gibt aber auch Kunden die viel per E-Mail kommunizieren, viel entspannter sind. Damit hast Du größere Freiheit und musst nicht von 9-17Uhr erreichbar sein.

Dritte Empfehlung: Die Arbeitsweise Deiner Kunden sollte zu Deiner passen. Für mich bedeutet es zum Beispiel fokussiert zu arbeiten und eine interne Motivation für Ergebnisse mitzubringen. Bei manchen Kunden (=Firmen) hast Du aber Ansprechpartner, die einfach nicht schnell reagieren (ggf. einfach da sie die Projekte nur nebenbei betreuen), Informationen und Material nicht schnell genug liefern. Das verzögert die Fertigstellung.

Vierte Empfehlung: Arbeite nicht einfach mit jedem. Manchmal ist das Bauchgefühl. Wenn es extrem eilig ist, oder immer weiter über Stundensätze und den Endpreis verhandelt wird... lehne den Auftrag lieber ab. Das kann manchmal erschreckend sein,

aber hier eine wahre Geschichte: ich brauche neue Aufträge, da das aktuell Projekt fast fertig war. Für einen Neukunde habe ich ein Angebot im niedrigen vierstelligen Bereich geschrieben. Der hat aber immer weiter diskutiert "kann man nicht noch was machen" und so weiter. Ich habe abgelehnt. Zwei Tage später kam ein anderer Kunde mit einem vierstelliger Auftrag im mittleren Bereich - ohne Diskussionen.

2. Welche Rechtsform?

Welche Rechtsform wählst Du? Gute Frage. Dazu biete unbedingt einen Steuer- und Unternehmensberater befragen. Ich kann hier keine rechtlichen empfehlen geben, da auch jede Situation unterschiedlich ist. Hier aber eine kurze Übersicht und meine Meinung:

Die GmbH ist eine klassische Rechtsform, bei der Deine persönliche Haftung eingeschränkt wird. Sehr gut, wenn Du als Dienstleister z.B. einen Fehler machst und verklagt wirst, bspw. weil der von Dir entwickelte Webshop mit Datenbank in der gesamten Weihnachtszeit nicht funktioniert hat und keine Bestellungen erfasst wurden. Du brauchst 12500€ Mindesteinlage und zahlst Dir ein festes Gehalt aus. Problematisch am Anfang nur: Dein Gehalt und höhere Kosten für Buchhaltung musst Du jeden Monat verdienen. Sonst droht schnell die Insolvenz.

Eine alternative ist die Unternehmergesellschaft (UG). Das ist quasi eine "kleine GmbH". Du hast ähnliche Haftungsabsicherung, aber eine geringere Einlage. Das kann eine Alternative sein, aber auch hier hast Du die gleichen Probleme bzgl. Insolvenz und so weiter.

Meine Empfehlung: starte einfach als Einzelunternehmer (eingestuft als Kleinunternehmer). Dabei entstehen kaum Kosten, der geringste bürokratische Aufwand und Du bist viel flexibler. Wenn sich eine konstante Auftragslage abzeichnet, kannst Du immer noch über eine GmbH nachdenken. Aber wie gesagt, unbedingt separat abklären.

3. Was musst Du anmelden?

Im einfachsten Fall musst Du erstmal nur zur Stadt/Gemeinde und dort Dein Gewerbe anmelden. Du bekommst dann auch vom Finanzamt einen Fragebogen zur Erfassung. Schon kannst Du Rechnungen schreiben.

Evt. solltest Du über eine Betriebshaftpflicht nachdenken. Und wenn Du Dich vollständig selbstständig machst kommt noch die Krankenversicherung und die Vorsorge hinzu, sprich Rente, Berufsunfähigkeit und so weiter. Auch dazu dann aber einen unabhängigen Versicherungsberater (oder sogar mehrere) Fragen. Das Thema ist einfach viel zu komplex.

4. Telefondienst

Du bist natürlich als Freelancer im Kontakt mit Kunden. Bedeutet aber nicht, dass Du auch 24/7 für sie erreichbar sein musst.

Ich habe als geschäftliche Rufnummer einen Anschluss von Sipgate. Da bekomme ich mit Ortsvorwahl mehrere Durchwahlnummern (inkl. der 0 für die Zentrale). Und die Zentrale nehme ich gar nicht selbst entgegen, sondern ein Telefondienst.

Ich empfehle daher z.B. Phonea oder eBüro zu testen. Die Zentrale nimmt das Gespräch entgegen, notiert den Grund und schickt Dir eine E-Mail. Du entscheidest wann Du zurückrufst, also z.B.:

- Kunden im aktuellen Projekt sofort
- Neukunden ggf. etwas verzögert (Arbeit noch zu Ende machen)
- Werbeanrufe gar nicht
- usw.

So kannst Du z.B. Vormittags auch ohne Angestellte von 8-12 Uhr konzentriert arbeiten.

Und: wichtige Anrufer bzw. Kunden können natürlich auch eine direkte Durchwahl bekommen und Dich so auf Deinem Handy erreichen.

Hat noch einen Vorteil: Du musst Deine Mobilfunknummer nicht rausgeben und kannst jederzeit auch Deine Durchwahl zur Zentrale leiten. Im Urlaub, an Feiertagen & Co wichtig, um auch wirklich mal abschalten zu können.

Du bekommst ja immer noch eine E-Mail und kannst wenn "es wirklich brennt" direkt zurückrufen.

5. Stundensatz

Ein zentraler Punkt ist die Abrechnung Deiner Arbeit. Welchen Stundensatz solltest Du verlangen? Hier ein paar Anregungen:

Du solltest nicht über den Preis mit anderen konkurrieren. Es gibt irgendwo immer jemanden, der es noch günstiger macht. Und sei es ein Student, der gerade 500€ am Ende des Monats braucht und sich von der Anzahlung etwas zu essen kauft. Kein Witz.

Du lieferst qualitative hochwertige Arbeit, kommunizierst vernünftig und kannst Probleme zielgerichtet lösen? Dann solltest Du einen angemessenen Stundensatz verlangen. Orientier Dich am Durchschnitt. Was verlangen andere? Wie viel Erfahrung hast Du? Wie viel sind Kunden bereit zu zahlen? Das ist ein wenig mit ausprobieren verbunden.

Wenn Du für 50€ Stundensatz jeden Auftrag gewinnst, probier in Zukunft mal 60€. Dann 70€. Und so weiter. Was ich festgestellt habe: mit einem mittlerweile deutlich höheren Stundensatz, kommen gleichzeitig viel entspanntere Kunden.

Menschen die 50€ und weniger zahlen wollen, haben oft selbst eine angespannte Finanzlage in ihrem Business. Dann haben sie es auch gleich eilig, wollen noch kostenlos das eine oder andere umgesetzt haben, sind dann ständig am Telefon, etc. Kunden, die viel mehr Aufwand erzeugen als jemand der auch 90€ bezahlt. Ebenfalls: kein Witz.

Noch ein letzter Punkt: wenn Du Angestellt bist wirken z.B. 60€ bereits wie viel Geld. Aber Du musst z.B. noch 40% für Steuern zurücklegen, ggf. die Krankenkasse bezahlen, für neue Hardware Geld ansparen, für Deine Rente Rücklagen bilden, und so weiter. Und so bleiben schnell viel weniger zum Leben übrig.

Eine alternative zur reinen Abrechnung nach Zeit, gerade bei etwas größeren Projekten... die pauschale Abrechnung nach Angebotspreisen.

6. Pauschale Angebote

Du solltest überlegen komplexere Projekte mit Angebotspreisen umzusetzen. Das erfordert etwas Übung bei der Kalkulation. Es macht aber Dein Leben viel entspannter. Es funktioniert in etwa wie folgt.

Ein Kunde hat Anforderungen, aus denen ein Projektplan hervorgeht. Du kalkulierst wie lange Du dafür brauchst, und versucht abzuschätzen wie viel der Kunde bereit ist auszugeben.

Dann zerlegst Du das Projekt in einzelne Komponenten, schätzt Deinen Aufwand und rechnest noch einen Puffer mit ein. Für jede Komponente hast Du nun einen einzelnen Preis. Der Angebotspreis ergibt sich als den einzelnen Preisen.

Ein einfaches Beispiel. Dein Kunde möchte eine App (oder Webseite), die als To-do-Liste fungiert. Daten sollen in einer Datenbank gespeichert werden. Es muss eine Benutzerregistrierung erfolgen. Es werden einfach nur Aufgaben erfasst, ohne Liste. Das Angebot wäre nun z.B.:

- Projektgrundlage schaffen: 100€
- Designerstellung: 1500€
- Designumsetzung: 500€
- Benutzerregistrierung: 300€
- Oberfläche für Todos: 500€
- Anbindung an Datenbank: 100€

Es ergibt sich ein Gesamtpreis von 3000€. Das ist nun stark vereinfacht gewesen. Aber in der Tendenz ist nun klar worum es geht.

Und ein wichtiger Punkt: der Kunde hat vom Design gar nichts erwähnt. Wenn Du Angebote machst, gehe den kompletten Ablauf gedanklich durch. In diesem Fall wäre ohne Mitdenken kein Design vorhanden (ich hätte dies erstellen lassen).

Der Vorteil: dieser Pauschalpreis gibt Dir und dem Kunden Planungssicherheit. Außerdem musst Du nun nicht jeden Tag genau erfassen wie viel Du arbeitest.

7. Abrechnung der Angebote

Um Risiken zu minimieren, arbeite ich mit einer 40/40/20 Staffelnung. Sprich: Bevor ich arbeite bekomme ich 40% des Angebotspreises als Anzahlung.

Weitere 40% werden nach einem bestimmten Milestone fällig. Das kann bei kleineren Projekten die Fertigstellung sein. Bei größeren Projekten lassen sich solche Zahlungen auch wunderbar aufteilen. So kannst Du auch längere Projekte über 8 Wochen realisieren, aber trotzdem alle 3-4 Wochen Geld erhalten. Wichtig für Deinen Cashflow.

Die letzten 20% stelle ich in Rechnung, wenn das Projekt übergeben wurde und alles funktioniert. So hat auch der Kunde noch ein Druckmittel in der Hand. Vorab liegt der Hebel bei mir, denn:

Wenn die Anzahlung nicht ankommt, arbeite ich gar nicht. Kein Risiko, für beide Seiten. Theoretisch gilt ein Vertrag als geschlossen, aber ich würde dann vermutlich nicht versuchen hinter dem Geld her zu rennen.

Der zweite Hebel: ich entwickle auf meiner Entwicklungsumgebung. Der Kunde darf testen, hat aber noch keinen Zugriff auf den Code. Somit muss er erst weitere Zahlungen leisten, um den weiteren Stand zu bekommen. Jeder Kunde möchte gerne die Lösung. Deshalb ist die Zahlungsbereitschaft VOR der Auslieferung deutlich höher. Ein weiterer Weg um Dein Risiko zu minimieren.

8. Infoprodukte

Gleichzeitig solltest Du neben Deiner Tätigkeit unbedingt Informationsprodukte zu erstellen und zu verkaufen. Eigene eBooks, Onlinekurse und Coachingangebote helfen, noch mehr finanzielle Stabilität zu bekommen.

Wie oben beschrieben helfen die auch gleichzeitig um Kunden auf Dich aufmerksam zu machen. So finanzierst Du also auch gleichzeitig Dein Marketing.

Wichtig nur: Deine Produkte müssen hochwertig sein. Spiel das langfristige Spiel. Kurzfristige Gewinne bringen Dich im Business langfristig nicht ins Ziel.

Wenn Du vom Marketing noch keine Ahnung hast, fang ganz einfach an. Nutze einfach die zwei großen Plattformen und Marktplätze:

- eBooks: Amazon Kindle
- Onlinekurse: Udemy

Du verdienst damit nicht das meiste Geld, speziell wenn Du auf dem deutschen Markt bleibst. Aber es ist eine nette Zugabe, die eine weitere Säule für Dein Business sein kann.

VII. Fazit

Dieser Ratgeber ist ein Einstieg in die wichtigsten Themen. Du wirst natürlich noch weiter Recherchieren und mehr Informationen suchen.

Es ist nicht möglich alle Aspekte der Tätigkeit als Freelancer in einem kostenlos Guide wie diesem unterzubringen.

Ich habe aber versucht alle wichtigen Fragen anzusprechen und eine Lösung anzubieten.

Wenn Du richtig tief einsteigen möchtest, ist der Freelancing Kurs von codingtutor.de optimal dafür.

Habe ich etwas vergessen? Was fehlt in diesem eBook? Bei Tipps, Hinweisen, weiteren Fragen und Anregungen freue ich mich total über Dein Feedback an jan@codingtutor.de.