

Unsere 22 praktischen Tipps für die freie Mitarbeit



> Erfolg-als-Freiberufler.de

1. Die Vorteile des Auftraggebers sind Ihre Nachteile

Sie können als freier Mitarbeiter flexibel arbeiten. Sie werden beauftragt, wenn Not am Mann ist – und können sehen, wo Sie bleiben, wenn die Auftragslage schlechter wird.

Sie müssen selbst für Ihre **soziale Absicherung** aufkommen und genießen auch keinen Kündigungsschutz.

Ihre Freiheit kann Ihnen so ganz schnell zum Verhängnis werden.

Sie müssen mit einem Verdienstaustausch rechnen, spätestens dann, wenn Sie **krank** sind oder **Urlaub machen** möchten.

2. Sind Sie wirklich ein Freier?

Sie sollten bestimmte Eigenschaften mitbringen, wenn Sie sich in das Abenteuer der freien Mitarbeit stürzen wollen. Sie sollten zum Beispiel keine Probleme damit haben, auf andere Menschen zuzugehen und neue Kontakte zu knüpfen.

Sie sollten andere leicht überzeugen und für Ihre Ideen begeistern können.

Sie sollten schnell neue Arbeitszusammenhänge erfassen und Aufgaben umsetzen können.

Wichtig ist zudem, dass Sie mit unregelmäßigen Arbeitszeiten klarkommen und dass Sie sich vorstellen können, auch schon einmal am Wochenende oder in der Nacht zu arbeiten.

Sie sollten über einige finanzielle Reserven verfügen, damit sie die anfänglich sicher auftretenden Durststrecken durchstehen können.

Auch Ihr Partner und Ihre Familie sollten mit dieser beruflichen Entwicklung einverstanden sein. Und nicht zu vergessen: Sie sollten sich immer wieder selbst motivieren können.

3. Entwickeln von Qualitätskriterien

Oft gibt es nur ein indirektes Feedback vom Kunden.

Daher sollten Sie Ihre eigenen Qualitätskriterien entwickeln. Welchen Anspruch haben Sie selbst? Wie soll dieser umgesetzt werden?

Bewerten Sie Ihre eigene Arbeit anhand dieser Kriterien und verbessern Sie Ihre Leistung.

4. An die Konkurrenz denken

Nicht nur als fest Angestellter in einem Unternehmen muss man ständig damit rechnen, dass einem der liebe Kollege ein interessantes Projekt vor der Nase wegschnappt.

Gerade freie Mitarbeiter sollten daran denken, niemals die Konkurrenz zu unterschätzen. Ihr Kunde wird nicht mit Ihnen über ein Angebot eines anderen Freien reden, wodurch Sie auf die Idee kommen könnten, dass Sie sich noch mehr anstrengen müssen.

Liefere Sie immer erstklassige Arbeit ab und behalten Sie die Konkurrenz im Auge.

5. Für mehrere Kunden arbeiten

Nehmen Sie nie nur die Aufträge eines einzelnen Kunden an.

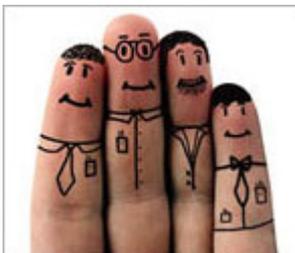
Selbst wenn diese Aufträge so lukrativ sein sollten, dass Sie zumindest finanziell gesehen gar keine weiteren Kunden bräuchten, ist so etwas nicht empfehlenswert.

Sie setzen sich damit dem Vorwurf der [Scheinselbstständigkeit](#) aus und machen sich wirtschaftlich von diesem Kunden abhängig. Entscheidet er sich aus wirtschaftlichen Gründen gegen Sie, dürften Sie ein Problem haben, wenn Sie keine weiteren Auftraggeber vorweisen können.

Lassen Sie sich auch nicht vertraglich dazu zwingen, nicht für andere Auftraggeber tätig zu werden.

Dies ist rechtlich bedenklich, weil Sie damit wieder als scheinselbstständig oder als arbeitnehmerähnliche Person gelten. Außerdem schränkt so eine Vorgehensweise natürlich Ihren eigenen beruflichen Horizont stark ein.

6. Verantwortung und Teamgeist



Sehen Sie sich immer als Teil eines Teams, auch wenn Sie nur kurzzeitig im Unternehmen tätig sind.

Unterstützen Sie Ihre „Kollegen“ – was aber nicht heißt, dass Sie sämtliche Aufgaben von diesen übernehmen müssen. Lassen Sie sich dennoch nicht ausnutzen.

Zeigen Sie Verantwortungsbewusstsein und sehen Sie Ihre Tätigkeit im Zusammenhang. Ihre Mitarbeit hat nicht nur Auswirkungen auf das aktuelle Projekt, sondern auf den Stand des gesamten Unternehmens.

Zeigen Sie sich daher auch loyal Kollegen und Auftraggeber gegenüber.

7. Unterrichtspflichten

Sicher, Sie haben nicht die Pflicht, Ihrem Auftraggeber von Ihren Urlaubsvorhaben zu erzählen. Dennoch sollten Sie sich über zeitliche Pläne unterhalten, damit Ihr Kunde rechtzeitig Ersatz für Sie besorgen kann.

Lassen Sie sich aber nicht vertraglich darauf festlegen, für eine Vertretung für Zeiten Ihrer Abwesenheit zu sorgen. Hier kommt wieder das Problem der Scheinselbstständigkeit auf den Tisch.

Seien Sie auch fair gegenüber dem Kunden, wenn es um Ihre Urlaubsplanung geht: In vielen Unternehmen brennt die Luft zum Jahreswechsel.

Auch wenn Sie nicht fest dazugehören, ist es nicht gerade nett, für diese Zeit den großen Jahresurlaub zu planen.

8. Eine perfekte Bewerbung

Wenn Sie für sich entschieden haben, als freier Mitarbeiter tätig werden zu wollen, sollten Sie nach geeigneten Stellen Ausschau halten.

Gerade im Medienbereich werden oft Initiativbewerbungen zum Erfolg führen, in der IT-Branche hingegen werden die meisten Stellen öffentlich ausgeschrieben.

diese an einer freien Mitarbeit interessiert sind.

Meist wird als Bewerbung allerdings kein Anschreiben mit Lebenslauf verlangt, sondern es kommt auf eine Arbeitsprobe an.

Vor allem die Freien im Medienbereich wie [Journalisten](#), [Grafiker](#) oder [Werbetexter](#) sollen mit ihrer bisherigen Arbeit beeindrucken. Können Sie eine solche noch nicht vorweisen, so empfiehlt es sich, ein Exposé zu verfassen, auf dessen Basis zum Beispiel eine Reportage entstehen könnte.

Wichtig:

Der Ausdruck macht es! Kurz und knackig soll solch eine Arbeitsprobe sein. Mit wenigen Worten sollen Sie den Leser – Ihren zukünftigen Auftraggeber – davon überzeugen, Sie zu engagieren.

9. Planen Sie die Akquise

Die Akquise ist einer der wichtigsten Punkte im Leben eines Freiberuflers oder Selbstständigen, der als [freier Mitarbeiter](#) tätig werden will.

Sie müssen sich vorstellen und bekannt machen, denn wie soll jemand sonst wissen, dass es Sie gibt?

Definieren Sie dafür Ihr Angebot ganz genau.

Recherchieren Sie, wer den Bedarf für Ihr Angebot haben könnte. Erstellen Sie eine Liste der potenziellen Auftraggeber.

Informieren Sie sich über die gewünschte Zielgruppe und finden Sie heraus, welche Charakteristika hier vorliegen.

Wichtig: Klären Sie, ob die Zielgruppen nebeneinander existieren können oder ob sie sich gegenseitig ausschließen.



10. Sammeln Sie Informationen

Informationen über Ihre möglichen Auftraggeber erhalten Sie aus verschiedenen Quellen.

Sie können natürlich in erster Linie das Internet bemühen. Große Firmen bieten auch interne Informationsbroschüren an, aus denen sich so einiges erlesen lässt.

Eine Nachfrage bei der Marketingabteilung kann sehr gewinnbringend sein. Lesen Sie in Fachzeitschriften nach und verfolgen Sie Berichte in den Medien.

Nehmen Sie auch Ortstermine wahr: Gehen Sie in der Unternehmenskantine der für Sie interessanten Firma essen oder nutzen Sie den Tag der offenen Tür im Unternehmen.

11. Klasse statt Masse

Es kommt nicht darauf an, möglichst viele Kunden zu werben, sondern sich einen Kundenstamm aufzubauen, auf den Sie wortwörtlich bauen können.

Sie brauchen natürlich verschiedene Kunden, schon allein aus dem Grund, damit nicht der Vorwurf der Scheinselbstständigkeit im Raum stehen kann.

Auch damit Sie Zeiten mit wenigen Aufträgen eines oder weniger Kunden abfedern können, brauchen Sie verschiedene Auftraggeber.

Dennoch sollten Sie nicht versuchen, um jeden Preis möglichst viele Kunden zu bedienen.

Bearbeiten Sie lieber wenige Aufträge richtig und sorgfältig, anstatt viele ungenau und nicht zur Zufriedenheit des Kunden.

12. Verschiedene Arten der Kontaktaufnahme

Wenn Sie sich an Ihren – hoffentlich - zukünftigen Auftraggeber wenden, sollten Sie die jeweilige Branche und das Tätigkeitsfeld des Unternehmens bedenken, bei dem Sie sich bewerben wollen.

Sicher können Sie mit der Tür ins Haus fallen – aber ob das von Erfolg gekrönt sein wird?

Die Guerilla-Strategie, bei der Sie sozusagen erst einmal Kontakt aufnehmen und sich erst später als möglicher freier Mitarbeiter vorstellen, ist ebenfalls nicht immer passend.

Schon weitaus eher denkbar ist eine schriftliche Kontaktaufnahme, bei der Sie die Zielperson individuell und persönlich ansprechen sollten.

13. Was soll Ihr Auftraggeber mit Ihnen anfangen?

Sie müssen Ihrem Auftraggeber erklären, was er davon hat, wenn er Sie beauftragt.

Erzählen Sie in der Bewerbung also etwas Interessantes über sich selbst, aber machen Sie auch deutlich, welchen Gewinn Sie für das Unternehmen darstellen würden.

Sie müssen sich dabei nicht selbst in den Himmel loben, nutzen Sie lieber Fremdlob.

Beschreiben Sie, was frühere Kollegen oder Auftraggeber über Sie und Ihre Arbeit gesagt haben und stellen Sie sich selbst aus der Sicht anderer Personen dar.

Dass hier nur Positives erwähnt wird, ist natürlich klar.

Wir empfehlen:

Ihr Auftraggeber benötigt von Ihnen eine Rechnung für die von Ihnen geleistete Mitarbeit.



> mit der [easybill](https://www.easybill.de) Online Rechnungssoftware geht es unkompliziert.

Rechnungen können **online** oder per Post versendet werden. Probieren Sie die Software kostenlos aus.

14. Die Längenfrage

Immer wieder wird als Hinweis für eine möglichst erfolgreiche Bewerbung gegeben, dass das Anschreiben nicht länger als eine Seite sein soll.

Mehr Text würde ohnehin nicht gelesen werden und nur im Papierkorb verschwinden.

Vertrauen Sie hier Ihrem Gefühl.

Wenn Sie der Meinung sind, dass eine Seite nicht reicht, um das Wichtigste aus Ihrem Leben zu erzählen, so schreiben Sie ruhig mehr.

Verfassen Sie jedoch keinen Roman, denn irgendwann sind die Zeit- und Geduldsgrenzen des Personalverantwortlichen erreicht und ausgeschöpft.

15. Was gehört noch zur perfekten Bewerbung?

Eine gute Bewerbung besteht nicht nur aus dem Anschreiben.

Teilweise kann es sein, dass ein Lebenslauf gefordert wird. Wichtig ist auf jeden Fall, dass die Unterlagen dazu beitragen, dass jemand ein Profil von Ihnen erkennen kann.

Legen Sie auch einen Folder bei, wenn Sie so etwas haben, und denken Sie an die Referenzen.

Eine Kundenreferenzliste kann sehr nützlich sein, auch wenn Sie sich als [Dolmetscher](#) bewerben, obwohl die Referenz aus Ihrer Zeit als [Übersetzer](#) stammt.

Doch das A und O sind auf jeden Fall die Arbeitsproben, anhand derer sich ein potenzieller Auftraggeber ein Bild von Ihrer Arbeit machen kann.
Für große Mailings sind Arbeitsproben jedoch schon allein aus Kostengründen eher ungünstig.

16. Gestaltung der Unterlagen

Die Unterlagen sollen nicht nur inhaltlich perfekt aufbereitet sein, sondern müssen auch mit ihrem Äußeren punkten können.

Das heißt, es gilt verschiedene Vorgaben einzuhalten, die ein Mailing zu etwas Besonderem machen.

Stichwort Corporate Identity:

Denken Sie immer daran, dass all Ihre Unterlagen Sie selbst als Unternehmer präsentieren und sich an Ihr Bild anpassen müssen.

Die optische Einheitlichkeit wird vor allem in der Medien- und Werbebranche besonders hoch bewertet – eben von allen Unternehmen, die selbst einen großen Wert darauf legen.

17. Eine eigene Website gestalten?



Für einen **Selbstständigen** oder **Freiberufler** gehört die eigene [Website](#) heute mit dazu.

Wenn Sie sich als freier Mitarbeiter bewerben, so müssen Sie damit rechnen, dass Ihr zukünftiger Auftraggeber versuchen wird, Informationen über Sie aus dem Netz zu holen.

Mit einer [eigenen Homepage](#) können Sie genau die Informationen bereitstellen, die Sie offenbaren wollen.

Die meisten möglichen Kunden werden nicht Stunden damit verbringen, im Internet zu surfen und weitere Neuigkeiten über Sie zu sammeln.

Wenn Sie auf Ihrer Homepage alles Wissenswerte über sich selbst und über Ihre Arbeit darlegen, können Sie die Personalentscheidung selbst beeinflussen.

18. Die Akquise per Telefon

Wenn Sie zum „Angriff“ per Telefonakquise starten, denken Sie immer daran, dass Sie beim Telefonieren zwar nicht zu sehen sind, Ihre Haltung und Ihre Situation aber sehr gut beim Gesprächspartner ankommen.

Bereiten Sie sich auf ein Telefongespräch gut vor und üben Sie es gegebenenfalls.

Und auch wenn Sie es nicht glauben wollen:

Man hört Ihnen sogar an, ob Sie gerade auf der Couch liegen und Joggingsachen anhaben oder ob Sie sich wie aus dem Ei gepellt vor Ihren Schreibtisch gestellt haben.

Wie Sie sich fühlen, ist Ihrer Stimme anzuhören, eben auch und gerade am Telefon.

19. Die Vertragsgestaltung

Gestalten Sie den [Vertrag über die freie Mitarbeit](#) immer hieb- und stichfest. Es wird eben kein „Arbeitsvertrag“ geschlossen, sondern ein Vertrag über die freie Mitarbeit.

Sie bekommen keine Entlohnung, sondern ein [Honorar](#) oder eine Vergütung.

Diese Begrifflichkeiten können einen Hinweis auf eine mögliche Scheinselbstständigkeit geben. Regeln Sie vertraglich alles, was wichtig ist.

Im Vertrag werden hingegen keine festen Zahlungstermine genannt, denn gerade eine regelmäßige Vergütung spricht für eine abhängige Tätigkeit.

Sichern Sie sich vertraglich die Weisungsfreiheit zu und halten Sie auch Ihre Freiheit in Bezug auf die Urlaubsregelung, den Ort und die Zeit Ihres Einsatzes fest.

20. Die Vorsorge



>> [kostenfreie Info einholen](#)

Als freier Mitarbeiter genießen Sie nicht nur die Freiheit in Bezug auf die Arbeits- und Urlaubseinteilung, sondern Sie müssen auch dafür sorgen, dass Sie sozial abgesichert sind.

Neben der [Krankenversicherung](#) müssen Sie als Freiberufler auch an die Rentenversicherung denken.

Auch die Unfallversicherung sollte nicht vergessen werden. Hinzu kommt gegebenenfalls eine Berufshaftpflicht- oder [Berufsrechtsschutzversicherung](#), je nachdem, in welcher Branche Sie tätig sind.

All diese Versicherungen übernimmt normalerweise Ihr Arbeitgeber bzw. zahlt er einen Anteil dazu. Als freier Mitarbeiter müssen Sie sich komplett selbstständig versorgen.

Das kann für Sie allerdings auch zum Vorteil werden, weil Sie so die Wahl zwischen verschiedenen Anbietern haben und sich für den günstigsten entscheiden können.

Tipp:

Sie sind als Künstler oder Publizist freiberuflich tätig?

Dann ist die [Künstlersozialkasse](#) für Sie die richtige Anlaufstelle.

Hier erhalten Sie trotz der Tätigkeit als Freiberufler oder freier Mitarbeiter die Möglichkeit, einen Zuschuss zu Kranken-, Pflege- und Rentenversicherung zu bekommen.

Genauer gesagt sind Sie damit einem Arbeitnehmer gleichgestellt.

21. Kündigungsschutz

Sie unterliegen als freier Mitarbeiter nicht dem üblichen Arbeitsrecht und können auch keinen Kündigungsschutz beanspruchen.

Das heißt, wenn Ihr Auftraggeber der Meinung ist, keine Verwendung mehr für Sie zu haben, so kann er die Zusammenarbeit einfach aufkündigen und entlässt Sie sozusagen.

Eine Kündigungsfrist muss er dabei nicht einhalten.

Genau aus diesem Grund sollten Sie unbedingt mehrere Eisen im Feuer haben und nicht nur auf einige wenige Auftraggeber bauen.

Ein finanzielles Polster für schlechte Zeiten ist hier auch nicht übel.

Unsere Empfehlung:



In weniger als 1 Minute registrieren und sofort mit der Steuererklärung beginnen
> [Klick hier](#).

22. Die Steuer

Denken Sie daran, dass Sie als freier Mitarbeiter für die Abführung der Einkommenssteuer selbst verantwortlich sind.

Sie fertigen die [Steuererklärung als Freiberufler](#) an und entrichten Ihre Steuer rückwirkend.

Möglich ist auch die Vorauszahlung, wenn Ihr Einkommen hoch genug ist. In der Regel wird bei Kleinunternehmern noch die Möglichkeit eingeräumt, die Steuer erst am Ende des Jahres zu verrechnen.

Steuerrechtlich gesehen unterliegen Sie auch der Umsatzsteuerregelung, wenn Sie kein Kleinunternehmer sind.

Als freier Mitarbeiter sind Sie eben komplett selbstständig und müssen auch an die unternehmerischen Pflichten denken.

23. Impressum



content11.de – vertikale Portale
Jürgen Busch, Dipl.-Ing.
Burgwedelkamp 17a
D-22457 Hamburg

Bildnachweis auf: freiberufler.TV

USt-IdNr.: DE274977588 | Tel. 040 55007997 | info@erfolg-als-freiberufler.de

Rechtlicher Hinweis

Den Inhalt dieses PDF-Dokumentes haben wir mit großer Sorgfalt erstellt. Trotzdem übernehmen wir keine Gewähr für die Richtigkeit und Aktualität der bereitgestellten Informationen. Eine Haftung für Schäden, die aufgrund der hier angebotenen Informationen entstehen, übernehmen wir nicht. Wir führen keine steuerliche oder anwaltliche Beratung durch.