

IT Freelancing Basics

Alles Wichtige für den Start –
verständlich & praxisnah erklärt

Jonas Hahn

IT Freelancing Basics

**Alles Wichtige für den Start – verständlich & praxisnah
erklärt**

Jonas Hahn

Version v3.1.0, 2026-10-23

Inhaltsverzeichnis

1. Inhalt	1
1.1. Über mich	1
1.2. Disclaimer	1
1.3. Lizenz	1
1.4. Danksagungen	1
2. Einleitung	3
2.1. Von der Festanstellung zum Freelancing – Ein Erfahrungsbericht	3
3. Übersicht der einzelnen Schritte und Checkliste	6
3.1. Skill-Tree	6
4. Wahl der Unternehmensform	8
5. Buchhaltung und Steuererklärung	10
5.1. Geschäftskonto	10
5.2. Buchhaltung	10
5.3. Steuererklärung	11
5.4. Umsatzsteuer-ID / Steuernummer	11
6. Versicherungen	13
6.1. Krankenversicherung	13
6.2. Rentenversicherung	13
6.3. Berufshaftpflichtversicherung	15
7. Projektakquise	17
7.1. Akquisezeitraum	17
7.2. Freundes- und Bekanntenkreis	17
7.3. IT Freelancing Genossenschaften	17
7.4. Geschäftsbeziehungen	18
7.5. Soziale Netzwerke	19
7.6. Große Vermittler oder Vermittlungswebseiten	19
7.7. Kleinere Vermittler	20
8. Der eigene Unternehmensauftritt	21
8.1. Was mindestens dazugehören sollte	21
8.2. Unterstützung durch KI-Tools	21
8.3. Geschäftsbezeichnung bei Einzelunternehmen	21
9. Vertragsgestaltung	23
10. Preisgestaltung und Verhandlung	24
10.1. Brutto, Netto und so weiter, was bleibt am Ende übrig?	24
10.2. Preisgestaltung	25
10.3. Verhandlung	26
11. Verträge im IT-Freelancing	28
11.1. Wesentliche Bestandteile eines IT-Freelancing-Vertrags	28
11.2. Tipps zur Vertragsgestaltung	29
11.3. Fazit	29
12. Networking und Weiterbildungen	30
12.1. Meetups und Networking	30

12.2. Konferenzen	30
12.3. Schulungen	31
12.4. Zertifikate	31
13. Welches Wissen ist gefragt?	32
13.1. Ganz konkret: Was soll ich mir 2025 anschauen?	32
14. Psychologische Reflexion	34
14.1. Mehr Verantwortung in der Selbstorganisation	34
14.2. Du bist nicht (mehr) Teil der Kundenorganisation	34
14.3. Häufige Projektwechsel gehören dazu	34
14.4. Projektpausen gehören zum Modell	35
14.5. Wie wirkt sich das auf deine Karriere aus?	35
14.6. Was ist mit der Sicherheit?	35
14.7. Freizeit nicht in entgangenen Stunden rechnen	37
15. Scheinselbstständigkeit	39
15.1. Was bedeutet Scheinselbstständigkeit?	39
15.2. Abgrenzung: Scheinselbstständigkeit vs. sozialversicherungspflichtige Selbstständigkeit	39
15.3. Kriterien zur Vermeidung von Scheinselbstständigkeit	40
15.4. Kriterien für Scheinselbstständigkeit	40
15.5. Prüfung durch die Deutsche Rentenversicherung	41
15.6. Fazit	41
15.7. Praktischer Umgang mit Scheinselbstständigkeitskriterien	41
15.8. Überblick über typische Risikokriterien	42
15.9. Ein-Personen-GmbH als Schutz?	42
16. Weiterführende Bücher zum Thema Selbstständigkeit	43
17. Quellen	44
17.1. Lizenzhinweise	44
18. Changelog	45

1. Inhalt

Dieser Ratgeber und Erfahrungsbericht richtet sich an alle, die den Schritt in die Selbstständigkeit im IT-Bereich wagen möchten. Er bietet kompakte, praxisnahe Informationen für den Einstieg – ergänzt durch persönliche Einblicke und bewährte Tipps aus dem Berufsalltag.

1.1. Über mich

Ich bin Jonas Hahn, freiberuflicher IT-Berater aus München. Seit 17 Jahren Sorge ich dafür, dass Softwaresysteme stabil und schnell laufen – mit Schwerpunkt auf Monitoring, Cloud Operations, Datenbanken und Java-Entwicklung. Seit über zehn Jahren bin ich selbstständig und habe Projekte für Start-ups ebenso wie für börsennotierte Unternehmen begleitet, unter anderem in Finanzdienstleistung, Versicherungen und Automobilindustrie.

Anfang 2019 habe ich mit drei befreundeten Selbstständigen die Ecodia GmbH & Co. KG gegründet, seit Ende 2024 bin ich wieder solo selbstständig (<https://it-consulting-hahn.de>). Seit 2025 bin ich außerdem Mitglied der IT-Freelancing-Genossenschaft allwerker eG (<https://allwerker.com>).

1.2. Disclaimer

Dieses Booklet wurde nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Wo möglich, sind die Quellen der enthaltenen Informationen angegeben.

Bitte beachten Sie, dass dieses Booklet keine Rechtsberatung darstellt. Der Autor übernimmt keine Haftung für eventuelle Fehler, Irrtümer oder unvollständige Angaben. Die Nutzung der Inhalte erfolgt ausdrücklich auf eigene Verantwortung.

1.3. Lizenz

Dieses Booklet steht unter der **CC BY-NC-ND 4.0-Lizenz** (Creative Commons Namensnennung – Nicht-kommerziell – Keine Bearbeitungen 4.0 International).

Das bedeutet, dass dieses Booklet **kostenlos weitergegeben werden darf**, solange der Urheber genannt wird, es nicht kommerziell genutzt wird und keine Änderungen daran vorgenommen werden.

Verbesserungen, Anregungen oder Fragen sind jederzeit willkommen und können per E-Mail an jonas.hahn@it-freelancing-basics.de gesendet werden.

- **Lizenzdetails:** <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode.de>
- **Kurzerklärung:** <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

1.4. Danksagungen

Ein herzliches Dankeschön an alle aus Freundeskreis, Bekanntschaft, Familie und Kollegium für ihre

Unterstützung, das aufmerksame Lesen und die wertvollen Verbesserungsvorschläge.

2. Einleitung

Für IT-Fachleute mit mehrjähriger Berufserfahrung in einer Festanstellung, die nach einer neuen Herausforderung suchen, kann die Selbstständigkeit eine attraktive Alternative sein. Sie bietet die Möglichkeit, den Arbeitsalltag individuell zu gestalten – je nach eigenen Präferenzen und Fähigkeiten.

Typische Tätigkeitsfelder in der IT-Selbstständigkeit sind:

- Temporäre Unterstützung von Projektteams, z. B. in den Bereichen Systemadministration oder Programmierung, meist auf Stundenbasis
- Durchführung von Schulungen
- Erstellung von Festpreisangeboten auf Kundenausschreibungen
- Entwicklung und Vertrieb eigener Softwareprodukte
- Unterstützung von Fachbereichen bei der Anforderungsanalyse und Implementierung

Der Schritt in die Selbstständigkeit erfordert jedoch Organisationsgeschick und Durchhaltevermögen. Besonders der Einstieg kann herausfordernd sein: Unternehmensform, Außendarstellung, Akquise, Preiskalkulation, Steuern und Versicherungen sind nur einige der Themen, mit denen man sich auseinandersetzen muss. Nach einer Eingewöhnungsphase von etwa ein bis zwei Jahren ist die Selbstständigkeit jedoch oft eine sehr erfüllende Arbeitsform.

Die Selbstständigkeit bietet:

- Eigenverantwortliches Arbeiten
- Freie Wahl des Arbeitsortes, der Arbeitszeiten und des Arbeitspensums
- Flexibilität bei der Auswahl von Projekten
- Potenziell höhere Einkommensmöglichkeiten

Doch sie bringt auch Herausforderungen mit sich:

- Erfordert besonders anfangs hohe Eigenmotivation und Engagement
- Regelmäßige Einarbeitung in neue technische, fachliche und soziale Kontexte, da Projekte häufig nach 6–12 Monaten wechseln (manchmal auch länger)
- Laufender Grundaufwand für Buchhaltung, Werbung und Akquise

2.1. Von der Festanstellung zum Freelancing – Ein Erfahrungsbericht

Bevor ich mich selbstständig machte, war ich sieben Jahre lang als Angestellter in der IT tätig. Während dieser Zeit konnte ich wertvolle Einblicke in die Arbeitsweise von kleinen Firmen, Start-ups und international tätigen Konzernen gewinnen. Diese Erfahrungen stärkten mein Selbstvertrauen in meine

eigenen Fähigkeiten.

Ein guter Freund von mir war bereits seit einigen Jahren erfolgreich selbstständig und schwärmte von den Vorteilen. Deshalb spielte ich schon länger mit dem Gedanken, ebenfalls diesen Schritt zu wagen. Der richtige Moment kam, als ich mich entschloss, meine damalige Firma zu verlassen. Zufällig suchte ein anderer Freelancer aus meinem Freundeskreis einen Nachfolger für seinen Auftrag, da ihm die Anfahrt zu weit wurde.

Dank dieser glücklichen Fügung war mein Einstieg in die Selbstständigkeit vergleichsweise stressfrei. Hätte ich festgestellt, dass die Selbstständigkeit nichts für mich ist, hätte ich mich problemlos wieder auf eine Festanstellung bewerben können. Der Übergang war für alle Beteiligten reibungslos: Der Freelancer konnte den Auftrag guten Gewissens abgeben, und die Firma war zufrieden, da keine personelle Lücke entstand.

Der Auftrag lief über eine Vermittlungsagentur, und nach erfolgreichem Abschluss war es einfach, weitere Projekte über diese Agentur zu bekommen. Zusätzlich nutzte ich gängige Online-Plattformen wie Gulp und XING sowie Empfehlungen aus meinem Netzwerk, um neue Aufträge zu finden.

Dank des aktuellen Mangels an qualifiziertem IT-Personal war es in den letzten Jahren vergleichsweise leicht, nahtlos an neue Projekte anzuschließen. Anfangs war es jedoch ungewohnt für mich, dass Verträge oft erst kurz vor Projektbeginn finalisiert werden. Während Angestellte meist Kündigungsfristen von drei Monaten haben, werden Freelancing-Verträge selten mehr als zwei Monate im Voraus abgeschlossen.

2.1.1. Meine Vorgehensweise

Etwa zwei Monate vor dem Ende eines Projekts kläre ich mit dem aktuellen Auftraggeber, ob ein Interesse an einer Verlängerung oder an einem Folgeprojekt besteht. Je nach Rückmeldung halte ich dann nach neuen Projekten Ausschau oder kümmere mich um die Vertragsverlängerung.

Dabei ist es wichtig, flexibel zu bleiben und durchaus mehrere Anfragen parallel zu bearbeiten: Besonders bei Vermittlungsagenturen kann es passieren, dass trotz mündlicher Zusage der Vertrag nicht zustande kommt. Falls mir die Vertragsunterlagen nach einer Woche nicht vorliegen, hake ich telefonisch nach. Oft zeigt sich dann schnell, ob der Vertrag tatsächlich unterwegs ist oder ob die Agentur doch zurückzieht.

Theoretisch wäre eine mündliche Zusage bindend, aber der Nachweis ist schwierig. Angesichts der derzeitigen positiven Marktlage für Selbstständige und um zukünftige Geschäftsbeziehungen nicht zu belasten, verzichte ich auf rechtliche Schritte. Mein Ziel ist es, etwa 1,5 Monate vor Projektende einen unterschriebenen Folgevertrag für das laufende Projekt oder ein neues Folgeprojekt in der Hand zu haben.

2.1.2. Flexibilität im Übergang

Je nach Dauer und Verlauf eines Projekts ist es oft möglich, das nächste Projekt schon in Teilzeit zu beginnen, während das aktuelle noch ausläuft. Diese Übergangsphase bringt Vorteile für alle Seiten:

- **Für die aktuelle Kundenfirma:** Das Projekt wird sauber abgeschlossen, und eventuelle Lücken in der Dokumentation oder beim Wissenstransfer werden rechtzeitig erkannt.

- **Für die neue Kundenfirma:** Oft fehlen anfangs Zugänge oder wichtige Informationen, die Zeit zur Bearbeitung benötigen. Durch die Teilzeitphase können diese ohne Druck nachgeliefert werden.

Dass Selbstständige gleichzeitig für mehrere Kundenfirmen tätig sind, ist in der Branche nicht ungewöhnlich.

2.1.3. Fazit

Für mich ist die Selbstständigkeit die ideale Arbeitsform. Sie ermöglicht mir zeitliche Flexibilität und Unabhängigkeit vom Arbeitsort, was sich hervorragend mit meiner Familie vereinbaren lässt. Trotz der anfänglichen Herausforderungen beim Einstieg habe ich diesen Schritt nie bereut.

3. Übersicht der einzelnen Schritte und Checkliste

Diese Checkliste soll einen kurzen Überblick über die wichtigsten Schritte geben.

- ☐ Informationen über die Selbstständigkeit einholen und mit anderen Selbstständigen sprechen
- ☐ Entscheidung für die Selbstständigkeit treffen
- ☐ Wahl der passenden Rechtsform (Freiberuflichkeit, Einzelunternehmen, GmbH, ...)
- ☐ Anmeldung beim Finanzamt (je nach Unternehmensform sind unterschiedliche Anmeldungen notwendig)
- ☐ Eröffnung eines Geschäftskontos (je nach Unternehmensform muss dies bereits bei der Gründung erfolgen)
- ☐ Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung
- ☐ Abschluss einer Krankenversicherung
- ☐ (Optional) Abschluss einer Zusatzversicherung für Krankentagegeld (auch bei der gesetzlichen Krankenversicherung möglich)
- ☐ Abschluss einer Altersvorsorge (z. B. auch bei der gesetzlichen Rentenversicherung möglich)
- ☐ Erstellung eines professionellen Web-Auftritts
- ☐ Akquise von Kunden (z. B. über Freundeskreis, Bekannte, Online-Portale, Vermittlungsagenturen, ...)
- ☐ (Optional) Erstellung von Verträgen / AGB (dies kann auch nach dem ersten Auftrag erfolgen, da viele Agenturen eigene Verträge nutzen)
- ☐ Kontinuierliche Fortbildung (z. B. durch Bücher, Online-Kurse, Konferenzen, Meetups, ...)

3.1. Skill-Tree

Neben der Checkliste hilft der Skill-Tree dabei, den eigenen Weg im Blick zu behalten: Jede Linie steht für einen Themenbereich, jede Station für einen Schritt – von den ersten Formalitäten bis zu fortgeschrittenen Zielen. Male die Stationen aus, die du geschafft hast, und trage oben eigene Ziele ein.

IT Freelancing Basics

Skill-Tree – dein Netzplan in die Selbstständigkeit

Wähle eine Farbe und male jede Station aus, die du geschafft hast – allein oder in der Gruppe.
Jeder Weg ist anders: Steig auf jeder Linie ein, wo du magst. Nicht alles muss erledigt werden.



Name: _____

Punkte: _____ / 73
1 Station = 1 Punkt

4. Wahl der Unternehmensform

Es würde den Rahmen dieses Buches sprengen, auf alle möglichen Unternehmensformen im deutschen Recht mit ihren Vor- und Nachteilen einzugehen. Hier ein kurzer Überblick über die drei relevantesten Möglichkeiten zur ersten Orientierung:

- Die **Freiberuflichkeit** ist ein Begriff aus dem Steuerrecht. Wer freiberuflich tätig ist, zahlt keine Gewerbesteuer und muss nur eine EÜR (Einnahmenüberschussrechnung) als Jahresabschluss erstellen. Die Freiberuflichkeit muss beim Finanzamt durch ein formloses Schreiben innerhalb von 1 Monat nach Aufnahme der Tätigkeit angezeigt werden. Man bekommt dann einen Fragebogen zugeschickt bzw. muss diesen mittlerweile online über Elster-Online ausfüllen. Es gibt einen Katalog der "Freien Berufe" (Quelle [4]), in dem jedoch keine IT-Berufe konkret enthalten sind. Stattdessen fallen IT-Berufe unter die Kategorie der "ähnlichen Berufe", insbesondere wenn sie als ingenieursähnlich angesehen werden. Die Kriterien für die Anerkennung der Freiberuflichkeit sind jedoch sehr schwammig. Es ist empfehlenswert, sich beim Antrag von einer Steuerberatung unterstützen zu lassen (ca. 150 €), da die Wortwahl entscheidend ist. Grundsätzlich gilt: Wer ein Master-Studium abgeschlossen hat, wird wenig Probleme haben. Wer "nur" eine Ausbildung und viele Jahre Berufserfahrung vorweisen kann, sollte mit Schwierigkeiten rechnen, die Freiberuflichkeit anerkannt zu bekommen. Natürlich kann der Beruf bei abgelehntem Antrag mit jeder anderen Unternehmensform ausgeübt werden.

Erfahrungsbericht des Autors: Ich selbst hatte eine Ausbildung zum Fachinformatiker Systemintegration und 10 Jahre Berufserfahrung als Software-Entwickler. In den Richtlinien des Finanzamts stand jedoch als für Freiberufler akzeptierte Ausbildung "Fachinformatiker Anwendungsentwicklung". (Jeder, der die Ausbildung gemacht hat, weiß, dass man in den ersten zwei Jahren den Schwerpunkt wechseln kann und dass am Ende nur zählt, was man praktisch getan hat.) Trotz Einspruch bestand das Finanzamt auf seiner Auslegung. Da ich ohnehin plante, in den nächsten 1–2 Jahren mit befreundeten Freelancern eine Firma zu gründen, beließ ich es dabei und klagte mein Recht nicht ein. Die Erfolgsaussichten schienen fragwürdig, da die Kriterien sehr vage sind.

- Wer sich als **Einzelunternehmen** selbstständig machen möchte, muss zu diesem Zweck eine Gewerbeanmeldung beim zuständigen Amt (z. B. KVR oder Landratsamt) vornehmen. Ein Einzelunternehmen ist gewerbesteuerpflichtig. Ab einem Umsatz von 600.000 €/Jahr oder einem Gewinn von 60.000 €/Jahr ist das Einzelunternehmen zur doppelten Buchführung und Erstellung einer Jahresbilanz verpflichtet.
- Die **GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)** oder **UG (haftungsbeschränkt)**, umgangssprachlich auch "**Mini-GmbH**", haben höhere Gründungskosten, sind gewerbesteuerpflichtig und erfordern zwingend die doppelte Buchführung mit Jahresbilanz. Sie bieten jedoch den Vorteil der beschränkten Haftung (anders als im Einzelunternehmen, wo der Inhaber unbeschränkt haftet). Die Haftung ist auf maximal 25.000 € beschränkt, wobei ein höherer Gründungsaufwand damit einhergeht.

Zur UG (haftungsbeschränkt): Diese Unternehmensform macht im IT-Freelancing selten Sinn. Eine spätere Umwandlung in eine GmbH ist mit zusätzlichem Verwaltungsaufwand und Kosten verbunden.

Einziger Grund für eine UG könnte sein, dass die 25.000 € Einlage für die GmbH nicht sofort verfügbar sind (davon sind ohnehin nur 12.500 € tatsächlich einzuzahlen).

Für einen schnellen Einstieg in die Selbstständigkeit mit niedrigen Hürden sind vor allem die **Freiberuflichkeit** oder das **Einzelunternehmen** geeignet. Ein Wechsel in eine andere Unternehmensform ist jederzeit möglich.

Je nach Unternehmensform (z. B. Einzelunternehmen, GmbH/UG) besteht die Verpflichtung zur Mitgliedschaft in der IHK (Industrie- und Handelskammer). Die IHK ist eine regionale Selbstverwaltungseinrichtung der gewerblichen Wirtschaft, die Unternehmen in ihrer Region vertritt und unterstützt. Bei Gewerbeanmeldung wird die IHK automatisch informiert und sendet einen Fragebogen zu. Die IHK-Mitgliedschaft ist Pflicht.

Achtung: Neben legitimen Einrichtungen wie der IHK können Betrüger Briefe schicken, die offiziell wirken und Gebühren verlangen. Besonders häufig sind Rechnungen für Eintragungen in "Unternehmensregister". Diese Register sind nicht offiziell und bieten keinen Mehrwert.

Wer eine GmbH gründet, muss seine Angestellten bei der gesetzlichen Unfallversicherung anmelden. Selbstständige können sich freiwillig versichern.

Im weiteren Verlauf des Buches werden nur noch die Formen **Freiberuflichkeit** und **Einzelunternehmen** betrachtet.

5. Buchhaltung und Steuererklärung

5.1. Geschäftskonto

Obwohl für freiberuflich Tätige oder Einzelunternehmen nicht zwingend ein separates Konto vorgeschrieben ist – rein rechtlich besteht nur für Kapitalgesellschaften wie GmbH, UG, GbR, AG, eG, eV, etc. die Pflicht, ein Geschäftskonto zu führen – sollten die gewerblichen Einnahmen und Ausgaben über ein separates Konto verwaltet werden. Dies vereinfacht die Buchhaltung erheblich.

Die meisten Banken schließen die gewerbliche Nutzung von privaten Girokonten in ihren AGB aus. Obwohl dies bei vergleichsweise wenigen Buchungen in vielen Fällen noch geduldet wird, kann es später bei einem erhöhten Transaktionsaufkommen zu Problemen mit der Bank kommen. In solchen Fällen wird ein teureres Geschäftskonto erforderlich. Es lohnt sich, Anbieter und gebotene Leistungen zu vergleichen. Besonders reine Online-Banken bieten günstige oder sogar kostenlose Geschäftskonten an. Dabei sollte jedoch berücksichtigt werden, dass jede investierte Zeit in "Bankangelegenheiten" als Arbeitszeit zu bewerten ist. Bei einem üblichen IT-Stundensatz lassen sich die Jahresgebühren eines Geschäftskontos in 2–3 Arbeitsstunden wieder ausgleichen.

Empfehlung des Autors: Wähle die Bank und das Konto, bei der du unkompliziert in eine Filiale gehen, dich kompetent beraten lassen und direkt mit einem funktionsfähigen Konto wieder hinausgehen kannst.

5.2. Buchhaltung

Eingehende und ausgehende Rechnungen müssen in jedem Fall gesammelt und zehn Jahre lang aufbewahrt werden. Vierteljährlich oder monatlich – je nach Höhe des Jahresumsatzes – muss die Umsatzsteuer-Voranmeldung abgegeben werden.

Das bedeutet, dass die Einnahmen und Ausgaben für den jeweiligen Zeitraum aufsummiert und in ein entsprechendes Online-Formular eingetragen werden müssen. Sobald man darin Übung hat, beträgt der Zeitaufwand in der Regel nur noch etwa 15 bis 30 Minuten. Dies hängt jedoch von der Anzahl der Rechnungen ab, die man für die eigenen Projekte ausgestellt hat.

5.2.1. Pflichtangaben auf einer Rechnung

Nach § 14 Abs. 4 UStG muss eine Rechnung folgende Angaben enthalten:

1. vollständiger Name und Anschrift der leistenden und der empfangenden Partei
2. Steuernummer oder Umsatzsteuer-ID der leistenden Partei
3. Ausstellungsdatum
4. einmalige, fortlaufende Rechnungsnummer
5. Menge und Art der gelieferten Gegenstände bzw. Umfang und Art der Leistung
6. Zeitpunkt der Lieferung/Leistung oder der Zahlung (falls abweichend vom Ausstellungsdatum)

7. Nettoentgelt, aufgeschlüsselt nach Steuersätzen und Steuerbefreiungen, inkl. Rabatte
8. Steuersatz und Steuerbetrag bzw. Hinweis auf Steuerbefreiung
9. ggf. Hinweis auf Aufbewahrungspflicht der empfangenden Partei (§ 14b Abs. 1 Satz 5)
10. bei Gutschriften: Angabe „Gutschrift“

→ Quelle: <https://dejure.org/gesetze/UStG/14.html>

Hinweis zu Punkt 4: Rechnungsnummern müssen fortlaufend und eindeutig sein, jedoch nicht zwingend lückenlos (z. B. 1, 2, 3). Es ist erlaubt, eigene Formate zu verwenden, etwa mit Datumsanteil wie **2024060701** (Format: JJJJMMTT + laufende Nummer). Vorteil: Die Anzahl erstellter Rechnungen bleibt für die Kundschaft verborgen. Viele Buchhaltungsprogramme unterstützen solche Muster.

5.3. Steuererklärung

Die Jahressteuererklärung kann entweder selbst erstellt oder an eine Steuerberatung übergeben werden.

Wird eine Steuerberatung beauftragt, verlängert sich die reguläre Abgabefrist: Statt bis zum 31. Juli muss die Erklärung in der Regel erst bis zum 31. Dezember beim Finanzamt eingereicht werden. Die Kanzlei fordert alle relevanten Unterlagen an – dazu zählen ein- und ausgehende Rechnungen sowie Belege zu Versicherungen, Fahrtkosten, Fortbildungen und weiteren Betriebsausgaben. Auch die Einnahmenüberschussrechnung (EÜR) oder – bei bilanzierungspflichtigen Unternehmen – die Bilanz wird von ihr erstellt.

Für Einzelunternehmen ohne komplexe Finanzstrukturen ist es grundsätzlich möglich, die Steuererklärung selbst durchzuführen. Das kostenlose ELSTER-Portal der Finanzverwaltung bietet hierfür die erforderlichen Formulare und Übertragungsmöglichkeiten.

5.3.1. Tipps:

- Die Entscheidung für eine Steuerberatung spart Zeit, gibt Sicherheit und ermöglicht es, sich stärker auf das Kerngeschäft zu konzentrieren.
- Wer die Erklärung selbst übernimmt, sollte sich frühzeitig über Fristen, erforderliche Formulare (z. B. EÜR, Anlage S/G, Umsatzsteuererklärung) und potenzielle Steuervorteile informieren.
- Bei der Gründung kann sich auch eine steuerliche Erstberatung lohnen, um die Weichen von Anfang an korrekt zu stellen.
- Cloubasierte Buchhaltungsprogramme wie **Lexoffice**, **sevDesk** oder **Papierkram** erleichtern die laufende Buchführung, erstellen automatisch die EÜR und ermöglichen bei Bedarf den direkten Zugriff für die Steuerkanzlei – inklusive DATEV-Export.

5.4. Umsatzsteuer-ID / Steuernummer

Auf Rechnungen muss entweder die deutsche Steuernummer (diese erhält jede unternehmerisch tätige Person in Deutschland) **oder** die europäische Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-ID) angegeben

werden – sofern vorhanden.

- Beispiel deutsche Steuernummer: 079 / 123 / 12347
- Beispiel europäische USt-ID: DE123456789

Eine europäische USt-ID ist nur erforderlich, wenn Leistungen für Kundenfirmen mit Sitz außerhalb Deutschlands innerhalb der EU erbracht werden. Sie ermöglicht Rechnungsstellung im sogenannten **Reverse-Charge-Verfahren** und muss separat beantragt werden.

Beantragt wird die USt-ID beim **Bundeszentralamt für Steuern**[^][FAQ zur USt-ID beim Bundeszentralamt für Steuern: http://www.bzst.de/DE/Steuern_International/USt_Identifikationsnummer/FAQ/FAQ_Vergabe_USt_IdNr/Vergabe_FAQ_node.html].

5.4.1. Hinweise zur Rechnungsstellung ins EU-Ausland:

- Es darf **keine Umsatzsteuer ausgewiesen** werden.
- Das **Reverse-Charge-Verfahren** muss ausdrücklich auf der Rechnung genannt werden.
- Beide **USt-IDs (die eigene und die der Kundenfirma)** müssen auf der Rechnung stehen.
- Die **erste Auslandsrechnung** sollte von einer Steuerberatung geprüft werden, um formale Fehler zu vermeiden.

6. Versicherungen

Wer selbstständig oder freiberuflich tätig ist, muss die eigene Absicherung eigenverantwortlich organisieren. Das **notwendige Minimum** umfasst die **Kranken-** und **Rentenversicherung**. Darüber hinaus ist der Abschluss einer **Berufshaftpflichtversicherung** dringend zu empfehlen.

Im Folgenden werden nur die wichtigsten Versicherungen kurz vorgestellt. Diese Übersicht ersetzt keine individuelle Beratung durch eine qualifizierte Versicherungs-, Steuer- oder Rechtsberatung.

6.1. Krankenversicherung

Für Selbstständige und Freiberufliche gibt es zwei grundsätzliche Optionen:

- freiwillige Mitgliedschaft in einer gesetzlichen Krankenkasse (GKV)
- Versicherung bei einer privaten Krankenversicherung (PKV)

Beide Systeme haben Vor- und Nachteile. Die Wahl hängt von individuellen Faktoren wie Einkommen, Alter, Gesundheitszustand und persönlichem Sicherheitsbedürfnis ab. Eine Beratung durch eine unabhängige und qualifizierte Versicherungsberatung ist sehr zu empfehlen.

Wer möglichst wenig ändern möchte, bleibt einfach in der gesetzlichen Krankenkasse – hier gelten weitgehend dieselben Regeln wie zuvor im Angestelltenverhältnis. **Wichtig:** Das **Krankentagegeld** ist bei Selbstständigen **nicht automatisch enthalten** und muss separat abgeschlossen werden – entweder als Zusatzbaustein zur GKV oder über eine private Absicherung! → Weitere Informationen:

<https://www.finanztip.de/gkv/krankengeld-selbststaendig/>

Private Krankenversicherungen bieten oft günstigere Einstiegstarife – insbesondere für junge und gesunde Personen – sowie zahlreiche Zusatzleistungen. Mit zunehmendem Alter steigen die Beiträge jedoch häufig deutlich. Zudem wird beim Abschluss in der Regel eine Vermittlungsprovision fällig, die in die Tarife eingepreist ist.

6.2. Rentenversicherung

Für die meisten Selbstständigen und Freiberuflichen besteht aktuell keine gesetzliche Pflicht, in die gesetzliche Rentenversicherung (GRV) einzuzahlen oder anderweitig Altersvorsorge zu betreiben. Es gibt jedoch Ausnahmen – für IT-Selbstständige ist vor allem diese relevant: Wer dauerhaft und im Wesentlichen nur für eine Kundenfirma arbeitet und keine Angestellten hat (sogenannte arbeitnehmerähnliche Selbstständige), ist bereits heute rentenversicherungspflichtig. Wer davon betroffen sein könnte, sollte das früh klären – Beiträge können sonst rückwirkend nachgefordert werden.

Eine allgemeine Altersvorsorgepflicht für Selbstständige wird seit Jahren politisch diskutiert, ist aber (Stand: Oktober 2026) noch nicht gesetzlich umgesetzt^(https://selbststaendige.verdi.de/was-tun_1/rentendebatte).

6.2.1. Private Altersvorsorge: Pflicht zur Eigenverantwortung

Wer sich gegen die GRV entscheidet und komplett privat vorsorgt, sollte realistisch mindestens den Betrag einplanen, den man in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen würde – idealerweise sogar mehr. Als Richtwert eignet sich der GRV-Beitragssatz von **18,6 % des Gewinns** – so viel fließt auch bei Angestellten (Arbeitnehmer- und Arbeitgeberanteil zusammen) vom Bruttogehalt in die Rente. Bei hohem Einkommen ist der Beitrag gedeckelt: Der Höchstbeitrag liegt 2026 bei **1.571,70 € pro Monat** bzw. **18.860,40 € jährlich**. Dieser Betrag sollte – falls nicht in die GRV eingezahlt wird – für langfristige Vorsorge zur Seite gelegt und entsprechend investiert werden.

Neben GRV und ETFs gibt es eine Vielzahl weiterer Möglichkeiten, etwa die Rürup-Rente (Basisrente), private Rentenversicherungen, Immobilien, Einzelaktien oder Anleihen. Sie unterscheiden sich deutlich in Rendite, Risiko, Kosten, Flexibilität, steuerlicher Förderung und Vererbbarkeit – eine pauschal beste Lösung gibt es nicht. Die folgende Beispielrechnung vergleicht stellvertretend nur GRV und ETF.

6.2.2. Vor- und Nachteile der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV)

Vorteile	Nachteile
Lebenslange Rente, die mit der Lohnentwicklung steigt Keine Vermittlungskosten Beiträge steuerlich absetzbar Reha, Hinterbliebenen- und Erwerbsminderungsrente (Letztere nur bei Pflichtbeiträgen, siehe unten) Ansprüche bleiben bei Wechsel in Anstellung erhalten Planungssicherheit ("abgehakt")	Geringe Flexibilität Eingeschränkte Rendite Begrenzte Vererbbarkeit Politisches Risiko (Reformdruck)

Wichtig zur Erwerbsminderungsrente: Ein Anspruch besteht nur, wenn in den letzten fünf Jahren mindestens drei Jahre Pflichtbeiträge gezahlt wurden. Freiwillige Beiträge zählen dafür nicht – wer nach der Festanstellung nur freiwillig einzahlt, verliert diesen Schutz also nach etwa zwei Jahren. Erhalten bleibt er, wenn man innerhalb von fünf Jahren nach Beginn der Selbstständigkeit die *Versicherungspflicht auf Antrag* (§ 4 Abs. 2 SGB VI) wählt; die Beiträge gelten dann als Pflichtbeiträge. Diese Entscheidung lässt sich allerdings nicht widerrufen, solange die Selbstständigkeit andauert. Alternativ oder ergänzend lässt sich das Risiko über eine Berufsunfähigkeitsversicherung absichern.

6.2.3. Beispielrechnung: GRV vs. ETF

Angenommen, eine Person legt über 30 Jahre hinweg jährlich den Höchstbeitrag von 18.860,40 € für die Altersvorsorge zur Seite (Werte 2026, beide Varianten in heutiger Kaufkraft und vor Steuern):

Variante 1: Einzahlung in die gesetzliche Rentenversicherung

- Einzahlung: 30 Jahre × 18.860,40 € = **565.812 €**
- Erwartbare Monatsrente (Schätzung, heutiges Niveau): ca. **2.500 € brutto** (rund 1,95 Entgeltpunkte pro Jahr × 30 Jahre × 42,52 € Rentenwert)

- Zusätzliche Ansprüche: Reha, Hinterbliebenenrente, bei Pflichtbeiträgen auch Erwerbsminderungsrente

Variante 2: Investition in ETF (z. B. MSCI World)

- Annahmen: 5 % reale Rendite p. a.
- Endvermögen nach 30 Jahren: ca. **1.250.000 €**
- Entnahmeplan (4 %-Regel): ca. **4.150 €/Monat brutto** möglich

Wichtig für den Vergleich: Die Rechnung ist vereinfacht und begünstigt den ETF. GRV-Beiträge (ebenso Rürup-Beiträge) lassen sich als Vorsorgeaufwendungen von der Steuer absetzen, die ETF-Sparrate stammt dagegen aus bereits versteuertem Einkommen – bei gleichem Bruttoaufwand bleibt für den ETF also weniger übrig. Im Alter kehrt sich das teilweise um: Die gesetzliche Rente wird versteuert und ist kranken- und pflegeversicherungspflichtig, bei ETF-Entnahmen wird nur der Gewinnanteil besteuert. Zudem schützt das ETF-Depot nicht bei Erwerbsminderung und kann bei sehr langem Leben aufgebraucht sein.

6.2.4. Fazit:

Wer rein privat vorsorgt, kann bei kluger langfristiger Investition eine höhere Gesamtrendite erzielen – trägt aber auch das volle Risiko (z. B. Börsencrash kurz vor Rentenbeginn, Inflation, Langlebigkeit). Die gesetzliche Rentenversicherung bietet im Vergleich eine kalkulierbare, lebenslange Grundabsicherung – mit Pflichtbeiträgen auch für den Fall der Erwerbsminderung.

Ein verbreiteter Ansatz ist, zwei Bausteine zu kombinieren: **eine planbare Grundabsicherung, die lebenslang zahlt (z. B. GRV oder Rürup-Rente), und einen flexiblen Vermögensaufbau, etwa über ETFs oder Immobilien.** Wie man die Anteile verteilt, hängt von Einkommen, Risikobereitschaft und der bereits vorhandenen Absicherung ab.

6.2.5. Hinweis:

Die hier gegebenen Informationen dienen der Orientierung und ersetzen keine individuelle Beratung durch eine Renten-, Steuer- oder Finanzberatung.

6.3. Berufshaftpflichtversicherung

Eine Berufshaftpflichtversicherung ist für Selbstständige und Freiberufliche gesetzlich nicht vorgeschrieben. In der Praxis verlangen jedoch manche Kundenfirmen bei Vertragsabschluss den Nachweis einer entsprechenden Absicherung.

Unabhängig von gesetzlichen Vorgaben sollte individuell geprüft werden, ob die eigene Tätigkeit haftungsträchtige Risiken birgt. Besonders bei Änderungen an produktiven IT-Systemen oder Beratungsleistungen mit wirtschaftlicher Tragweite ist eine Berufshaftpflichtversicherung dringend zu empfehlen – denn wer als Einzelunternehmen oder freiberuflich tätig ist, haftet im Ernstfall mit dem eigenen Privatvermögen.

Ob eine solche Versicherung sinnvoll oder sogar unverzichtbar ist, hängt stark von der Art der Tätigkeit ab. Eine unabhängige Beratung oder eine gründliche Recherche (z. B. über Branchenverbände oder Verbraucherportale) ist hier ratsam.

6.3.1. Hinweise zur Auswahl:

- Es gibt zahlreiche Anbieter mit teils stark variierenden Konditionen.
- Reine Online-Versicherer bieten oft günstige Tarife und ermöglichen die Verwaltung über ein benutzerfreundliches Web-Frontend.
- Wichtige Kriterien sind u. a. Deckungssumme, Selbstbeteiligung, Leistungsumfang (z. B. Schutz bei Vermögensschäden), weltweiter Schutz bei Auslandstätigkeit.

6.3.2. Fazit:

Wer selbstständig oder freiberuflich Dienstleistungen mit möglichem Schadenspotenzial erbringt, sollte den Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung in Erwägung ziehen – auch dann, wenn sie nicht verpflichtend ist.

7. Projektakquise

Eine der wichtigsten Fragen am Anfang jeder Freelancing-Karriere ist: Wie komme ich nun an ein Projekt?

Hier gibt es eine Reihe von Möglichkeiten, die in diesem Kapitel noch detaillierter erörtert werden.

- Freelancing-Connections: Im Freundes- und Bekanntenkreis nachfragen
- Business-Connections: Bei Firmen nachfragen, bei denen man bereits gearbeitet hat
- Soziale Netzwerke: Zum Beispiel Xing oder LinkedIn
- Große Vermittler oder Vermittlungswebseiten: GULP, Hays
- Kleinere Vermittler: Über frühere Kontakte
- Weitere Vermittlungswebseiten

7.1. Akquisezeitraum

Ein wichtiger Unterschied zur Festanstellung ist, dass die Fristen, innerhalb derer Firmen externe Fachkräfte suchen, deutlich kürzer sind. Während bei Festangestellten Kündigungsfristen von drei bis sechs Monaten üblich sind, suchen die meisten Firmen externe Unterstützung für den Zeitraum von **sofort bis ca. sechs Wochen** im Voraus. Längere Vorlaufzeiten sind unüblich, da sich in diesem Zeitraum die Projekt-, Budget- und Marktlage bereits wieder geändert haben kann.

7.2. Freundes- und Bekanntenkreis

Die beste Quelle für neue Projekte ist meiner Erfahrung nach der Freundes- und Bekanntenkreis. Im Idealfall arbeitet eine befreundete Person, die selbst freiberuflich tätig ist, bereits vor Ort bei der Kundenfirma und man erhält Informationen aus erster Hand über die Firma und die offene Ausschreibung. Der Kontakt vor Ort hat bereits Vertrauen zur Firma aufgebaut und kann entsprechende Empfehlungen aussprechen. Es macht Spaß, mit Leuten zusammenzuarbeiten, die man kennt – auch wenn man nicht immer im gleichen Projekt landet. Oft kann man gemeinsam Mittag essen oder sich zu einem Feierabendspaziergang verabreden.

Im Laufe der Zeit sammeln alle Selbstständigen Kontakte zu verschiedensten Vermittlungsagenturen. Diese befeuern ihre eingetragenen Kontakte regelmäßig mit Anfragen, doch die meisten sind für mindestens sechs bis zwölf Monate auf Projekten untergebracht. Hier lohnt es sich, im Freundeskreis die eigene Verfügbarkeit zu kommunizieren – eine E-Mail ist schnell weitergeleitet, und die Agenturen freuen sich über jede neue Seele, die sie in ihre Kartei aufnehmen können.

7.3. IT Freelancing Genossenschaften

IT Freelancing Genossenschaften sind eine spannende Möglichkeit, die Vorteile des Freelancings mit der Kraft einer Gemeinschaft zu verbinden. In einer solchen Genossenschaft schließen sich Selbstständige aus der IT zusammen, um Projekte gemeinsam zu akquirieren, Wissen auszutauschen und Ressourcen zu

teilen. Dabei bleibt jedes Mitglied rechtlich und wirtschaftlich unabhängig, profitiert aber von den Synergien, die durch Zusammenarbeit entstehen.

Einer der größten Vorteile einer IT Freelancing Genossenschaft ist die Projektakquise. Während du allein oft Schwierigkeiten hast, größere Projekte zu gewinnen, eröffnet die Genossenschaft neue Türen. Durch die Bündelung von Ressourcen könnt ihr eine stärkere Marktpresenz aufbauen, professionelles Marketing betreiben und euch gemeinsam auf umfangreiche Ausschreibungen bewerben, die für Einzelpersonen unzugänglich wären. Zudem profitieren alle von den Netzwerken der anderen Mitglieder: Empfehlungen innerhalb der Genossenschaft oder über persönliche Kontakte führen oft zu neuen Aufträgen.

Doch die Vorteile hören bei der Projektakquise nicht auf. IT Freelancing Genossenschaften schaffen positive Synergieeffekte in vielen Bereichen. So wird der Wissenstransfer gefördert, weil sich Mitglieder gegenseitig bei Problemen unterstützen und ihre Expertise teilen. Regelmäßige Treffen, Workshops oder interne Weiterbildungen bieten dir die Möglichkeit, dich beruflich weiterzuentwickeln. Auch bei Kosten könnt ihr voneinander profitieren: Ob es um Softwarelizenzen, Tools oder Büroflächen geht – die gemeinsame Nutzung reduziert Ausgaben und sorgt dafür, dass alle Zugang zu hochwertigen Ressourcen haben.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die gegenseitige Unterstützung in schwierigen Zeiten. Wenn du kurzfristig ein Projekt verlierst oder ausfällt, können andere Mitglieder einspringen oder dir Kontakte vermitteln. Die Genossenschaft bietet einen Schutz, der über finanzielle Vorteile hinausgeht – sie schafft ein Netzwerk, das dich auffängt und motiviert. Auch bei der Preisgestaltung habt ihr als Gruppe eine stärkere Verhandlungsposition gegenüber Kundenfirmen. Ihr könnt euch gemeinsam für faire Bedingungen einsetzen, was insbesondere bei größeren Projekten ein entscheidender Vorteil ist.

Die Genossenschaft lebt vom Gemeinschaftsgedanken: Ihr teilt nicht nur Projekte, sondern auch Verantwortung und Erfolge. Wenn du selbst keine Kapazitäten mehr hast, kannst du Projekte an andere Mitglieder abgeben, ohne den Kontakt zum Kunden zu verlieren. Erfahrene Mitglieder können Neulinge durch Mentoring unterstützen und ihnen helfen, typische Fehler zu vermeiden. Der Austausch mit Gleichgesinnten wirkt inspirierend und motivierend – gerade in herausfordernden Phasen.

IT Freelancing Genossenschaften sind ideal für alle, die die Risiken der Selbstständigkeit minimieren und gleichzeitig die Vorteile eines starken Netzwerks nutzen möchten. Sie bieten nicht nur rechtlichen und finanziellen Schutz, sondern auch eine Plattform für berufliche und persönliche Weiterentwicklung. Wenn du nach einer Möglichkeit suchst, unabhängig zu bleiben und dennoch von einer Gemeinschaft zu profitieren, lohnt sich der Schritt in eine IT Freelancing Genossenschaft.

7.4. Geschäftsbeziehungen

Dies trifft vor allem auf Selbstständige zu, die bereits länger freiberuflich tätig sind, aber auch Angestellte knüpfen im Laufe ihrer Karriere zahlreiche Kontakte und bleiben oft in Verbindung. Kommt man in eine Firma zurück, in der man bereits gearbeitet und gute Leistungen erbracht hat, freuen sich alle Beteiligten: Man muss kaum noch eingearbeitet werden und fühlt sich schnell wieder wohl. Die Qualität der eigenen Arbeit ist bekannt und wird geschätzt. Die Kundenfirma spart sich die aufwändige und teure Suche über Agenturen – eine klassische Win-win-Situation.

Erfahrungsbericht:

Am meisten Angst hatte ich anfangs davor, dass mir in der Selbstständigkeit die Identifikation mit einer Aufgabe und die freundschaftlichen, langjährigen Kontakte im Team fehlen würden. Bisher war es jedoch so, dass ich in jeder Firma, in der ich gearbeitet habe, sehr nette Leute getroffen und viele persönliche Beziehungen aufgebaut habe.

Ich habe sogar – nach ein bis zwei Jahren Unterbrechung – erneut für einen Kunden gearbeitet, bei dem ich schon einmal im Einsatz war. Dabei stellte sich heraus, dass ein Großteil der Leute, die ich damals kannte, noch dort arbeitete – und es fühlte sich am Ende eher wie ein langer Urlaub an.

Dieses positive Gefühl der Vertrautheit und Identifikation mit der Kundenfirma und dem Projekt stellte sich bereits nach wenigen Wochen ein. Auch die Angestellten beim Kunden zögerten nicht, den Kontakt zu mir zu suchen, obwohl ich extern war. Alle saßen im selben Boot und wollten das Projekt gemeinsam voranbringen.

7.5. Soziale Netzwerke

Ich kenne einige Selbstständige, die überhaupt keinen Social-Media-Auftritt haben und seit vielen Jahren sehr erfolgreich tätig sind. Ich persönlich bin bereit, meine Daten ins Netz zu stellen – und werde dafür regelmäßig von Recruiting-Agenturen und Personaldienstleistungsfirmen kontaktiert. Es genügt meist, gelegentlich die Nachrichten abzurufen und die Profile aktuell zu halten, um eine gute Auswahl an Anfragen zu erhalten.

Es besteht jedoch kein Zwang: Die meiste Zeit ignoriere ich meine Social-Media-Accounts und schaue nur dann hinein, wenn ich ohnehin auf der Suche bin. Ein weiterer praktischer Effekt: Auf Meetups kann man sich über diese Plattformen leicht und unverbindlich mit anderen vernetzen.

Ich habe Profile bei:

- <https://linkedin.com> – ein internationales Business-Netzwerk
- <https://xing.de> – ein deutsches Business-Netzwerk

7.6. Große Vermittler oder Vermittlungswebseiten

Es gibt einige größere Personalvermittler, die auch Selbstständige vermitteln. Dort kann man sich meist kostenfrei registrieren und wird anschließend vom Recruiting-Team kontaktiert oder telefonisch angesprochen – was den Einstieg in neue Projekte relativ bequem macht.

Die Vermittlungsagenturen schlagen in der Regel auf den mit dir ausgehandelten Stundensatz nochmals 10–30 % auf. Das ist dann der Betrag, den die Kundenfirma zahlt. Für die Agenturen entsteht so ein wirtschaftliches Eigeninteresse, engagiert zu vermitteln – was wiederum dir zugutekommt.

Bei Stundensatzverhandlungen mit Vermittlungsagenturen nennt man am besten seine üblichen Sätze und verhandelt wie mit einem direkten Kunden. Auf keinen Fall sollte man sich vom Vermittler übermäßig

im Preis drücken lassen.

Einige große Vermittler:

- <https://www.hays.de/>
- <https://www.gulp.de/>
- <https://www.allgeier-experts.com/>
- <https://www.sthree.com>
- <https://www.etengo.de/>
- <https://www.solcom.de/>

7.7. Kleinere Vermittler

Neben den großen Vermittlern und Vermittlungsportalen gibt es eine unüberschaubare Anzahl kleinerer Vermittlungsagenturen. Ein Erstkontakt wird hier meist über soziale Netzwerke (z. B. Xing, LinkedIn) hergestellt oder über Bekannte aus der Freelance-Szene, die Projektanfragen weiterleiten. Daher nochmals der Tipp: Im Freundes- und Bekanntenkreis aktiv zu kommunizieren, dass man auf der Suche ist. Häufig erhält man auf diesem Weg bereits erste Angebote per E-Mail weitergeleitet.

Sobald man sich einmal bei einer kleineren Vermittlungsagentur gemeldet hat, werden diese häufig selbst aktiv und bitten darum, den Lebenslauf in ihre Datenbank aufzunehmen. Im Laufe der Zeit sammelt man so immer mehr Kontakte, über die auch regelmäßig interessante Projektanfragen eingehen. === Weitere Vermittlungswebseiten

Neben den großen Plattformen wie gulp.de gibt es eine Vielzahl weiterer Projektvermittlungswebseiten, auf denen man selbst aktiv nach Projekten suchen kann. Oft erhält man jedoch über andere Kanäle bereits so viele Anfragen, dass eine aktive Suche dort gar nicht notwendig ist.

Zum Beispiel:

- <https://www.freelancermap.de/> – Freelancing-Plattform mit direktem Zugang zu Projektausschreibungen

8. Der eigene Unternehmensauftritt

Wie bei vielen Themen der Selbstständigkeit ist man auch in der Außendarstellung frei in der Gestaltung und kann selbst entscheiden, was angemessen erscheint. Manche Selbstständige begnügen sich mit einem Profil in einem der großen, auf Geschäftsbeziehungen spezialisierten sozialen Netzwerke wie Xing oder LinkedIn. Andere bauen professionelle Websites auf, die wie ein kleiner oder mittlerer Unternehmensauftritt wirken – auch wenn nur eine einzelne Person dahintersteht.

Dank zahlreicher moderner Dienstleister ist es heute unkompliziert möglich, eine Website mit eigener Domain und E-Mail-Adresse zu erstellen und zu hosten. Schon mit geringem Aufwand lässt sich ein stimmiger und seriöser Außenauftritt erzeugen.

Neben dem praktischen Nutzen macht es vielen auch Freude, mit einem ansprechenden Webauftritt in die Selbstständigkeit zu starten und eine eigene **Corporate Identity** zu entwickeln. Nicht zuletzt im Hinblick auf die **Abgrenzung zur Scheinselbstständigkeit** (siehe Kapitel „Scheinselbstständigkeit“) ist ein professioneller Außenauftritt empfehlenswert.

8.1. Was mindestens dazugehören sollte

- **E-Mail-Adresse mit eigener Domain** – z. B. nicht `jane.doe@gmail.com`, sondern `jane.doe@janesoft.de`. Die Adresse sollte ausschließlich geschäftlich verwendet werden. Sie hilft nicht nur beim professionellen Auftreten, sondern erfüllt auch die gesetzlichen Aufbewahrungspflichten für Geschäftskorrespondenz (10 Jahre). Im Rahmen einer Betriebsprüfung kann die Offenlegung geschäftlicher E-Mails erforderlich sein – eine Trennung von privater Kommunikation ist daher essenziell.
- **Eigene Website als digitale Visitenkarte** – mit Angaben zum Leistungsangebot und idealerweise Referenzen oder Projektbeispielen. Eine einfache, aber klare Seite genügt oft bereits.

8.2. Unterstützung durch KI-Tools

Für die Entwicklung eines professionellen Markenauftritts – etwa für die Gestaltung eines Logos, die Farbwahl oder Typografie – können heute auch **KI-gestützte Tools** genutzt werden. Eine Empfehlung ist beispielsweise <https://brandmark.io>, mit dem in wenigen Minuten visuelle Markenidentitäten generiert werden können. Diese Tools eignen sich besonders für den Einstieg oder zur Inspiration, ersetzen aber keine professionelle Markenberatung bei komplexeren Anforderungen.

8.3. Geschäftsbezeichnung bei Einzelunternehmen

Wer als Einzelunternehmen oder freiberuflich tätig ist, muss bei geschäftlicher Kommunikation stets den vollständigen bürgerlichen Namen angeben – auch auf der Website oder im Impressum. Verträge werden ausschließlich mit der Inhaberin oder dem Inhaber geschlossen.

Zur werblichen Außendarstellung ist es aber zulässig, zusätzlich einen **Firmennamen** oder ein **Logo** zu

verwenden – dieser darf jedoch keinen eigenständigen Rechtsträger suggerieren^[IHK Bonn: Geschäftsbezeichnungen von Klein-Unternehmen – https://www.ihk-bonn.de/fileadmin/dokumente/Downloads/Recht_und_Steuern/Handels-_und_Gesellschaftsrecht/Geschaeftsbezeichnungen.pdf].

Beispiel:

Cloud Information Technologies

Jane Doe

9. Vertragsgestaltung

Die Gestaltung von Verträgen ist ein zentraler Aspekt der Geschäftstätigkeit, der in einem späteren Kapitel noch detaillierter behandelt wird.

Wenn man für große Agenturen arbeitet, haben diese in der Regel standardisierte Vertragsvorlagen. Es ist ratsam, diese Verträge sorgfältig zu lesen und nicht zu zögern, Änderungen vorzuschlagen, falls sie nicht den eigenen Anforderungen entsprechen.

Auch größere Firmen, die direkt beauftragen, verfügen oft über eigene Standardverträge. Allerdings kann man hier meist auch eigene Vertragsvorlagen einbringen. Bei kleineren Firmen, die meist weniger Erfahrung im Umgang mit Selbstständigen haben, liegen oft keine vorbereiteten Verträge vor.

Eine Möglichkeit besteht darin, sich Musterverträge aus dem Internet zu besorgen – beispielsweise von der Industrie- und Handelskammer – oder sich diese von einem Rechtsanwalt bzw. einer Rechtsanwältin anfertigen zu lassen. Obwohl die Kosten für eine anwaltliche Beratung hoch sein können, kann sich dies abhängig vom Auftragsvolumen lohnen.

Generell gilt, dass Verträge zwar formale Sicherheit bieten, es jedoch finanziell oft nicht rentabel ist, Streitigkeiten mit Kundenfirmen gerichtlich auszutragen.

Es ist meist sinnvoller, Risiken durch geeignete Versicherungen – wie etwa eine Berufshaftpflichtversicherung – abzusichern und Probleme bilateral zu klären.

Beispiel: Ich arbeitete einst für eine kleine Softwarefirma, die einen großen Unternehmenskunden bediente. Während meiner Tätigkeit gab es wiederholt Unstimmigkeiten im Umgang der Angestellten der Softwarefirma mit unserer Kontaktperson beim Kunden. Dank meiner guten Beziehung zur Kontaktperson konnte ich stets einen freundlichen und professionellen Umgang pflegen. Zehn Monate nach meinem Einsatz kontaktierte mich der Kunde direkt für eine interne Schulung zum Thema Kubernetes. Da der Kontakt direkt zustande kam, nahm ich an, die Zusammenarbeit mit der kleinen Softwarefirma sei beendet. Ich freute mich über die Anfrage und sendete einen Vertrag für eine 1,5-tägige Schulung.

Kurz darauf wurde ich vom Chef der Softwarefirma angerufen, der mich beschimpfte und mit Vertragsstrafen in Höhe von 10.000 Euro drohte. Nach Rücksprache mit dem Kunden stellte sich heraus, dass die Softwarefirma weiterhin für den Kunden tätig war. Obwohl ich rechtlich wahrscheinlich die Schulung hätte durchführen können, hing der Kunde praktisch von der Softwarefirma ab. Ein Rechtsstreit hätte für keine der Parteien einen Mehrwert gebracht – daher zog ich das Angebot in Absprache mit dem Kunden zurück.

10. Preisgestaltung und Verhandlung

10.1. Brutto, Netto und so weiter, was bleibt am Ende übrig?

Wer aus der Angestellten-Position in die Selbstständigkeit wechselt, wird sich die Frage stellen, was am Ende netto im Geldbeutel übrig bleibt, nach Abzug aller Ausgaben. Das ist wichtig, um abzuschätzen, ob die Selbstständigkeit auch finanziell funktioniert.

Hier eine Beispielrechnung bei einem Stundensatz von 121€/h (netto, exklusive MwSt.) und einer durchschnittlichen Monatsarbeitszeit von 140 Stunden (was ungefähr der Arbeitszeit von Festangestellten entspricht, Urlaubs- und Krankheitstage bereits eingerechnet, basierend auf einer Jahresarbeitszeit von 1.680 Stunden / 12 Monate).

Einnahmen:

- Consulting: $140\text{h} * 121\text{€/h} * 12 \text{ Monate} = \mathbf{203.280 \text{ €}}$

Ausgaben:

- Krankenversicherung: $1.100 \text{ €} * 12 \text{ Monate} = \mathbf{13.200 \text{ €}}$
- Rentenvorsorge (Höchstbeitrag GRV 2026): $1.571,70 \text{ €} * 12 \text{ Monate} = \mathbf{18.860,40 \text{ €}}$
- Steuerberatung: **1.500 €**
- Berufshaftpflichtversicherung: **800 €**
- Büro/Arbeitsgeräte: **5.000 €**
- Einkommensteuer: ca. **73.000 €**
- Gewerbesteuer (entfällt bei Freiberuflichkeit, kann bei Einzelunternehmen jedoch weitgehend mit der Einkommensteuer verrechnet werden): Differenz **3.000 €**

Unter dem Strich bleiben netto: 87.919,60 €

10.1.1. Beispielrechnung bei Teilzeit (25h/Woche)

Viele Selbstständige entscheiden sich bewusst für Teilzeit – aus unterschiedlichen Gründen: Man braucht nicht mehr Geld, möchte sich Zeit für Kinder oder die Pflege von Angehörigen nehmen, engagiert sich ehrenamtlich, entwickelt eigene Produkte, bildet sich weiter oder wünscht sich einfach mehr Erholung und Ausgleich im Alltag.

Zur Orientierung skalieren wir die obige Beispielrechnung linear mit dem Faktor 25/40 (entspricht 62,5 %).

Einnahmen:

- Consulting: $140\text{h} * 121\text{€/h} * 12 \text{ Monate} * 25/40 = \mathbf{127.050 \text{ €}}$

Ausgaben:

- Krankenversicherung: $1.100 \text{ €} * 12 \text{ Monate} * 25/40 = 8.250 \text{ €}$
- Rentenvorsorge: $1.571,70 \text{ €} * 12 \text{ Monate} * 25/40 = 11.787,75 \text{ €}$
- Steuerberatung: $1.500 \text{ €} * 25/40 = 937,50 \text{ €}$
- Berufshaftpflichtversicherung: $800 \text{ €} * 25/40 = 500 \text{ €}$
- Büro/Arbeitsgeräte: $5.000 \text{ €} * 25/40 = 3.125 \text{ €}$
- Einkommensteuer: $\text{ca. } 73.000 \text{ €} * 25/40 = 45.625 \text{ €}$
- Gewerbesteuer (entfällt bei Freiberuflichkeit, kann bei Einzelunternehmen jedoch weitgehend mit der Einkommensteuer verrechnet werden): Differenz $3.000 \text{ €} * 25/40 = 1.875 \text{ €}$

Unter dem Strich bleiben netto: 54.949,75 €

Grob über den Daumen gepeilt kannst du sagen, dass **gut 40 %** deines Bruttoeinkommens am Ende auf deinem Konto landen.

Du solltest außerdem berücksichtigen, dass du einen Teil deines Einkommens als Sicherheit zurücklegen solltest – leicht zugänglich und nicht langfristig angelegt (z. B. nicht in Aktien oder Immobilien). Dieser Puffer ist wichtig, um auftragsarme Zeiten zu überbrücken oder Ausfälle (z. B. durch die Insolvenz eines Kunden) abzufangen.

Ratsam ist es, einen Puffer in Höhe von sechs bis zwölf Monatsnettolöhnen aufzubauen, um längere Krankheitsphasen oder Auftragsflauten stressfrei überstehen zu können. Das schafft zudem die Option, kleinere Nebenprojekte oder Proof-of-Concepts für eigene Produkte umzusetzen.

10.2. Preisgestaltung

Eine Sache, die man im Freelancing mit der Zeit lernt, ist, dass es nicht so etwas wie „den Preis“ gibt. Die Stundensätze im Freelancing variieren je nach Auftrag und Kundenfirma zwischen **100–160 €/h** (Stand: München, 2025). In anderen Städten kann dies abweichen – das gilt für die üblichsten Tätigkeiten. Besonders gefragte Fachleute können auch **300–500 €/h** verlangen, meist jedoch für sehr zeitlich begrenzte oder dringliche Einsätze. Ein Startup kann unter Umständen nur **80 €/h** zahlen, bietet dafür aber möglicherweise ein inspirierendes Umfeld, und man entscheidet sich bewusst dafür, den Auftrag trotzdem anzunehmen.

Oft findet man im Internet Gehaltsumfragen, die eine grobe Orientierung bieten. Noch hilfreicher ist das Gespräch mit befreundeten Selbstständigen, die ein realistisches Bild der Marktlage im eigenen Einzugsgebiet vermitteln können.

Empfehlenswerte Ressource:

- <https://www.gulp.de/freelancing/stundensatzkalkulator>

Der Stundensatz für ein Projekt hängt auch stark davon ab, wie interessiert man an dem Projekt ist. Ist das

Team nett und ist das Projekt technologisch oder fachlich besonders spannend, ist man eher bereit, mit dem Stundensatz etwas herunterzugehen. Handelt es sich um ein „Standard“-Projekt, das man zwar übernehmen würde, aber nicht besonders reizvoll findet, kann man den Stundensatz etwas erhöhen. Klappt es trotzdem mit dem Zuschlag, ist man durch die höhere Bezahlung auch bei einem durchschnittlichen Projekt gut motiviert.

10.3. Verhandlung

In der Regel sind Kundenfirmen relativ entspannt, was Stundensätze und deren Verhandlung betrifft. Du kannst problemlos mit einem etwas höheren Stundensatz in die Verhandlung einsteigen und dich dann – wenn nötig – an das Budget der Kundenfirma anpassen. Wichtig ist, dass du eine ungefähre Vorstellung davon hast, was dein Gegenüber bereit ist zu zahlen. Wenn du deine initiale Forderung um mehr als 10 % senkst, kann das merkwürdig wirken und deine Glaubwürdigkeit untergraben.

Sobald du deinen Wunsch-Stundensatz definiert hast, solltest du dir persönliche Untergrenzen festlegen. Diese helfen dir, in der Verhandlung nicht einzuknicken und dich nicht unter Wert zu verkaufen. Im Zweifel solltest du auch bereit sein, ein Projekt sausen zu lassen, wenn es finanziell nicht passt – deine Zeit ist wertvoll.

Es empfiehlt sich, etwas höher in die Verhandlung einzusteigen, um zu testen, ob der Markt den höheren Preis hergibt. Außerdem versuchen die meisten Kundenfirmen und Agenturen standardmäßig, den Preis etwas zu drücken. Wenn du von Anfang an etwas höher einsteigst, kannst du ein Stück nachgeben und dich kooperativ zeigen, ohne deine Untergrenze zu gefährden.

Ich habe auch schon Selbstständige getroffen, die für sich selbst einen festen Durchschnittspreis definiert haben – nicht besonders hoch, aber auch nicht niedrig. Sie kommunizieren ihren Stundensatz klar und machen direkt deutlich, dass sie weder nach oben noch nach unten verhandeln. Das spart Zeit und vermeidet Diskussionen, ist jedoch nicht für alle die richtige Strategie.

Letztendlich gibt es hier keine festen Regeln. Wie immer beim Freelancing gilt: Mach, was sich für dich richtig anfühlt und zu deinem Stil passt.

10.3.1. Beispiele für Stundensatz-Verhandlungen

Wunsch-Stundensatz: 121 €/h Absolutes Minimum: 110 €/h Verhandlungseinstieg: 126 €/h

Szenario 1: Treffen wir uns in der Mitte * Firma: Was ist denn Ihr aktueller Stundensatz? * Du: Ich liege aktuell bei 126 €/h. * Firma: Das ist uns etwas hoch – wäre da noch Spielraum? * Du: Was hatten Sie sich denn vorgestellt? * Firma: Mehr als 115 €/h wollten wir eigentlich nicht zahlen. * Du: Treffen wir uns in der Mitte – sagen wir 121 €/h?

Szenario 2: Ein paar Euro runtergehen * Firma: Was ist denn Ihr aktueller Stundensatz? * Du: 126 €/h * Firma: Das liegt etwas über unserem Budget – geht da noch was? * Du: Ich könnte auch 123 €/h anbieten. * Firma: Mehr als 115 €/h sind bei uns leider nicht drin. * Du: Mein Minimum liegt bei 121 €/h – darunter kann ich es nicht machen.

Szenario 3: Super interessantes Projekt *Der Kontakt mit dem Kunden und Team war sympathisch, das Projekt ist sehr interessant.* * Firma: Was ist denn Ihr aktueller Stundensatz? * Du: Ich starte normalerweise bei 126 €/h. * Firma: ... oh ... Also eigentlich können wir nur 100 €/h zahlen.

Falls das glaubwürdig ist: * Du: Ok, das Projekt ist wirklich interessant. Ich wäre bereit, auf 110 €/h runterzugehen – aber das ist mein absolutes Minimum.

Falls es nicht glaubwürdig ist (z. B. weil man andere Selbstständige auf dem Projekt kennt, die mehr bekommen): * Du: Das Projekt klingt super, aber 100 €/h ist deutlich zu wenig. Ich kann auf 115 €/h runtergehen – tiefer leider nicht.

Lektion: Der Kunde muss, wenn er wirklich interessiert ist, marktübliche Preise zahlen. Sonst ist das Interesse möglicherweise nicht ernsthaft oder das Projekt nicht professionell aufgestellt. Gleichzeitig darf man nicht zu stark vom Einstiegspreis abweichen – sonst leidet die Glaubwürdigkeit.

Diese Beispiele zeigen, dass Verhandlungen sehr unterschiedlich verlaufen können. Wichtig ist, auf das eigene Bauchgefühl zu hören – innerhalb zuvor definierter Grenzen. Jede Verhandlung ist anders und erfordert etwas Übung.

Tipp: Auch wenn man sich beim Stundensatz zunächst nicht einig wird, sollte man das Projekt nicht sofort abschreiben. Bedanke dich für das nette Gespräch und betone, dass das Projekt sehr interessant klang. Ermutige dein Gegenüber, sich bei dir zu melden, falls sich das Budget doch noch verändert.

Hintergrund: Viele Kundenfirmen versuchen zunächst, günstigere Alternativen zu finden. Wenn deine Qualifikationen aber gut zum Projekt passen und der Erstkontakt positiv war, kann es gut sein, dass sie sich später mit einem verbesserten Angebot wieder melden.

11. Verträge im IT-Freelancing

Verträge im IT-Freelancing dienen in erster Linie dazu, die spezifischen Bedingungen und Erwartungen einer Geschäftsbeziehung klar festzulegen. Viele der Punkte, die in solchen Verträgen geregelt werden, sind jedoch bereits durch bestehende Gesetze und Vorschriften abgedeckt.

Vermittlungsagenturen und große Kundenfirmen haben häufig eigene, sehr umfangreiche Verträge. Es ist wichtig, diese gründlich zu lesen, da sie oft standardisiert sind und manchmal für Solo-Selbstständige genauso verwendet werden wie für große Projektaufträge mit ganzen Teams. Dadurch können Haftungssummen und andere Bedingungen unnötig hoch und unpassend sein. In der Regel kannst du mit den Firmen über offensichtlich unfaire Vertragsinhalte gut verhandeln. Aber sei darauf vorbereitet, im Zweifelsfall mehrere Wochen mit der Rechtsabteilung des Konzerns im Ping-Pong zu verbringen.

Bei kleineren Firmen – oder auch bei größeren Firmen, wenn du proaktiv zuerst einen Vertragsentwurf schickst – kannst du oft deine eigenen Verträge nutzen.

Hier hast du die Wahl zwischen einem sehr umfangreichen Vertrag, der alle Eventualitäten abdeckt, oder einem kurzen Vertrag, der sich auf die wichtigsten Punkte beschränkt. Viele dieser Punkte haben durch die deutschen Gesetze bereits sinnvolle Defaultwerte.

Ein längerer Vertrag kann jedoch helfen, diese Punkte nochmals klar und offensichtlich darzustellen, und wirkt in manchen Fällen professioneller. Letztlich hängt es von deinem persönlichen Stil und den Anforderungen des Projekts ab, welchen Ansatz du wählst.

11.1. Wesentliche Bestandteile eines IT-Freelancing-Vertrags

1. **Parteien des Vertrags** Im Vertrag sollten klar die beteiligten Parteien genannt werden – also du und die Kundenfirma. Eine eindeutige Identifikation jeder Partei, inklusive Kontaktdaten, ist essenziell.
2. **Leistungsumfang (Scope of Work, SOW)** Eine detaillierte Beschreibung der zu erbringenden Dienstleistungen oder zu liefernden Produkte gehört in den Vertrag. Dazu zählen auch Meilensteine, Zeitpläne und Liefertermine, damit alle Beteiligten klare Erwartungen haben.
3. **Vergütung** Der Vertrag sollte klare Angaben zu deinem Honorar enthalten, inklusive Zahlungsmodalitäten, etwaiger Anzahlungen und Fälligkeitstermine. Transparenz bei der Vergütung vermeidet Missverständnisse.
4. **Laufzeit und Kündigung** Definiere den Beginn und das Ende des Vertrags sowie die Bedingungen für eine vorzeitige Kündigung. Damit bist du auf der sicheren Seite, falls das Projekt abgebrochen wird.
5. **Eigentumsrechte** Kläre, wer die Rechte an der von dir erstellten Arbeit hält, z. B. bei Software, Webseiten oder Designs. Dies ist besonders wichtig, um spätere rechtliche Probleme zu vermeiden.
6. **Vertraulichkeit** Schütze sensible Informationen des Kunden und deine eigenen Geschäftsgeheimnisse durch eine Vertraulichkeitsklausel.

7. **Haftungsbeschränkung** Eine Regelung zur Begrenzung deiner Haftung ist wichtig, um dich vor übermäßigen Ansprüchen bei Schäden oder Verlusten zu schützen.
8. **Rechtsstreitigkeiten** Lege fest, welches Recht gilt (z. B. deutsches Recht) und an welchem Ort eventuelle Streitigkeiten verhandelt werden. Dies schafft Klarheit im Ernstfall.

11.2. Tipps zur Vertragsgestaltung

1. **Verwende klare Sprache** Achte darauf, dass alle Bedingungen verständlich und klar formuliert sind. Vermeide unnötig komplizierte oder juristische Fachbegriffe, die für Verwirrung sorgen könnten.
2. **Sei spezifisch** Je genauer du deinen Vertrag formulierst, desto weniger Raum bleibt für Interpretationen oder Missverständnisse. Beschreibe den Leistungsumfang, die Zeitpläne und die Zahlungsmodalitäten so detailliert wie möglich.
3. **Betrachte alle Szenarien** Überlege im Vorfeld, was passiert, wenn Termine nicht eingehalten werden, zusätzliche Arbeit angefragt wird oder es zu Meinungsverschiedenheiten kommt. Ein guter Vertrag sollte Regelungen für solche Eventualitäten enthalten.
4. **Lass dich anwaltlich beraten** Auch wenn es verlockend ist, Geld zu sparen und den Vertrag selbst zu schreiben, kann es sich lohnen, eine Fachkanzlei für Vertragsrecht einzuschalten. So vermeidest du rechtliche Stolperfallen und stellst sicher, dass dein Vertrag rechtssicher ist.

11.3. Fazit

Ein solider Vertrag ist im IT-Freelancing von großem Wert. Er schützt dich rechtlich und fördert durch klare Kommunikation und definierte Erwartungen eine gesunde Geschäftsbeziehung. Nimm dir die Zeit, deinen Vertrag sorgfältig zu erstellen, und stelle sicher, dass er alle wichtigen Punkte abdeckt und für beide Seiten fair ist.

12. Networking und Weiterbildungen

Für viele ist es anfangs etwas ungewohnt, ständig neue Kontakte zu knüpfen und sich unverbindlich zu vernetzen. Im Freelancing-Alltag hilft genau das jedoch ungemein: Man hört spannende Geschichten aus dem Berufsleben anderer, tauscht sich über Herausforderungen aus und – wenn man gerade auf Projektsuche ist – ergibt sich vielleicht sogar die ein oder andere Gelegenheit.

In jedem Fall wird man sowohl sozial als auch fachlich einige interessante Gespräche und Diskussionen führen.

12.1. Meetups und Networking

Eine einfache und zeitlich wenig aufwändige Möglichkeit zum Networking ist es, gelegentlich – zum Beispiel einmal pro Monat – an Meetups teilzunehmen. In den meisten größeren Städten werden regelmäßig Veranstaltungen zu verschiedenen interessanten Themen angeboten. Diese bestehen meist aus einem Mix aus Vortrag und (mehr oder weniger subtiler) Werbeveranstaltung. Man trifft dort viele Menschen, die sich ebenfalls vernetzen möchten und bereits mit der jeweiligen Technologie gearbeitet haben oder daran interessiert sind, sie in Zukunft einzusetzen. Eine ideale Gelegenheit zum Austausch.

Meetups findet man zum Beispiel über:

- <https://www.meetup.com/de-DE/cities/de/m%C3%BCnchen/>

Sagt auch euren Bekannten einfach Bescheid, dass sie euch informieren sollen, wenn sie selbst ein Meetup besuchen – und ladet euren Freundeskreis ein, wenn ihr selbst hingeht.

Falls ihr von einem interessanten Meetup erfahrt, euch aber nicht rechtzeitig angemeldet habt und kurzfristig doch hingehen wollt, ist das in der Regel kein Problem. Geht einfach hin – meistens springen ohnehin einige Leute ab oder es ist genügend Platz vorhanden. Ich wurde bisher noch nie abgewiesen. Je mehr Leute zu einem Meetup kommen, desto besser für die Veranstaltenden.

12.2. Konferenzen

Etwas zeitaufwändiger und intensiver ist der Besuch von Konferenzen. In der Regel versuche ich, einmal pro Jahr eine Konferenz zu besuchen – was aber nicht immer klappt. Im Gegensatz zu Meetups stehen hier die Vorträge im Vordergrund, und es ergeben sich zahlreiche Gelegenheiten, mit anderen Fachleuten oder einfach interessanten Menschen ins Gespräch zu kommen.

Ein paar Beispiele für empfehlenswerte Konferenzen:

- **JAX und W-JAX** (in München) – Fachkonferenz für Softwareentwicklung [https://de.wikipedia.org/wiki/JAX_\(Konferenz\)](https://de.wikipedia.org/wiki/JAX_(Konferenz)) <https://jax.de/munich/>
- **Jfokus** – eine preislich etwas günstigere, aber sehr interessante Java-/Softwareentwicklungs-Konferenz in Schweden <https://www.jfokus.se/>

- **FOSDEM** (Free and Open Source Software Developers' European Meeting) – Konferenz mit Community-Fokus in Brüssel <https://de.wikipedia.org/wiki/FOSDEM>

Schaut einfach, was ihr im Netz findet – auch kleinere Veranstaltungen können lohnenswert und inspirierend sein.

12.3. Schulungen

Schulungen sind eine hilfreiche Möglichkeit, sich schnell einen Überblick über ein neues Themengebiet zu verschaffen und bieten einen strukturierten Einstieg. Gerade bei Kerntechnologien wie z. B. Kubernetes kann eine Schulung viel Zeit und Frustration sparen und ermöglicht es, zügig auf dem aktuellen Stand zu sein.

Auch gegenüber Kundenfirmen oder Behörden können Schulungen dabei helfen, fundiertes Fachwissen nachzuweisen – besonders dann, wenn man freiberuflich tätig ist, aber kein abgeschlossenes Studium vorweisen kann.

Im Kontext der Abgrenzung zur Scheinselbstständigkeit sind Schulungen ebenfalls relevant: Sie liefern schriftliche Nachweise, dass man in die eigene Qualifikation investiert, selbst Kosten trägt und unternehmerisch handelt. Angestellte würden diese Weiterbildungen in der Regel vom Arbeitgeber bezahlt bekommen – für Selbstständige ist das ein klares Unterscheidungsmerkmal.

Meine Empfehlung: Setze dir das Ziel, mindestens eine Schulung pro Jahr durchzuführen.

12.4. Zertifikate

Zertifikate können ein Pluspunkt sein – auch wenn in der Praxis häufig die tatsächliche Erfahrung im Vordergrund steht. Sie bestätigen formal erworbenes Wissen und können insbesondere bei Bewerbungen oder Ausschreibungen hilfreich sein.

Wie das Wissen in Zertifikaten abgeprüft wird, variiert stark: Von einfachen Multiple-Choice-Tests, die eher eine oberflächliche Überprüfung darstellen, bis hin zu mehrstündigen praktischen Prüfungen ist alles dabei.

Letztlich ist eine Kombination aus Zertifizierungen und Praxiserfahrung oft der Königsweg. Das eine schließt das andere nicht aus – idealerweise ergänzen sie sich.

Nach meiner Erfahrung – und auch aus Gesprächen mit anderen Selbstständigen – spielen Zertifikate selten eine entscheidende Rolle dafür, ob man einen Auftrag bekommt oder nicht.

13. Welches Wissen ist gefragt?

Die Frage, welches Wissen benötigt wird und was man sich unbedingt anschauen sollte, wird häufig von Selbstständigen, die gerade erst gestartet sind, oder von Bekannten gestellt, die mit dem Gedanken spielen, sich selbstständig zu machen.

Grundsätzlich lässt sich sagen: Das hängt stark von der jeweiligen Branche und dem Bereich ab, in dem man tätig sein möchte.

Wer etwa drei Jahre Berufserfahrung mitbringt, sollte auch im Freelancing gut zurechtkommen. Allgemein gelten im Freelancing keine höheren Anforderungen als für regulär Angestellte. Der Hauptgrund, warum Unternehmen externe Fachkräfte beauftragen, liegt in ihrer höheren Verfügbarkeit, der flexibleren Budgetplanung und der Möglichkeit, Personen, die nicht gut ins Team passen, schnell wieder aus dem Projekt zu nehmen.

In den letzten Jahren hat die rasante Entwicklung von LLMs (Large Language Models) den Fokus in vielen technischen Berufen verschoben: weg vom reinen Fachwissen über konkrete Programmiersprachen (z. B. Java, Golang) hin zu methodischem Wissen, konzeptionellem Denken und der Fähigkeit, komplexe Systeme zu strukturieren, kritisch zu hinterfragen und effizient zu steuern.

Mit der Zeit entwickelt man im Freelancing zwangsläufig einige besonders wichtige Fähigkeiten:

- Sich regelmäßig in neue fachliche Themen und technische Umgebungen einzuarbeiten
- Neue Menschen kennenzulernen und sich in frischen Teams schnell zu integrieren
- Selbstorganisiert zu arbeiten und unternehmerisch zu denken
- Feedback konstruktiv aufzunehmen und schnell in Ergebnisse umzusetzen

13.1. Ganz konkret: Was soll ich mir 2025 anschauen?

Ein paar Beispiele für sinnvolle Startpunkte. Die LLMs oder Suchmaschinen der Wahl helfen weiter. Wichtig ist, dass du dich mit den Themen beschäftigst, die dich interessieren und in dem Bereich liegen, in dem du arbeiten möchtest. Gestalte deinen Lebenslauf entsprechend – mit einem klaren Fokus auf Praxisbezug, Projekterfahrung und relevanten Technologien.

13.1.1. Operations

- Kubernetes
- Docker / Podman
- Kafka
- Terraform
- Ansible

- Verschiedene Clouds (z. B. AWS, Azure, Google Cloud, Hetzner)

13.1.2. Business Development

- Java Spring, Java EE
- Kafka
- Application Server
- Kubernetes (aus Entwicklungsperspektive)

13.1.3. Machine Learning

- Python
- Jupyter Notebooks
- Relevante Bibliotheken: NumPy, SciPy, scikit-learn, Theano, TensorFlow, Keras, PyTorch, Pandas, Matplotlib
- Large Language Models (LLMs): OpenAI, LLaMA, Claude, Mistral etc.
- LangChain, LangGraph

13.1.4. Frontend

- React
- Angular (ab Version 2)
- Flutter
- Vaadin

14. Psychologische Reflexion

Der Wechsel vom Angestelltenverhältnis in die Selbstständigkeit bringt nicht nur organisatorische und finanzielle Veränderungen mit sich – auch auf psychologischer Ebene ändert sich vieles. Es lohnt sich, diese Veränderungen bewusst wahrzunehmen und Strategien zu entwickeln, um damit konstruktiv umzugehen.

Was verändert sich – und wie gehst du am besten damit um?

14.1. Mehr Verantwortung in der Selbstorganisation

Im Freelancing trägst du die Verantwortung für viele Aufgaben, die in einer Festanstellung „im Hintergrund“ ablaufen: Buchhaltung, Steuererklärungen, Rechnungsstellung und oft auch Vertragsprüfung. Das kann anfangs überwältigend wirken, lässt sich aber gut strukturieren. Empfehlenswert ist der Einsatz eines cloudbasierten Buchhaltungstools (z. B. Lexoffice), das dir vieles abnimmt und die Zusammenarbeit mit deiner Steuerberatung erleichtert. Viele dieser Tools sind DATEV-kompatibel und erlauben direkten Zugriff für deine Kanzlei. Alternativen wie sevDesk, FastBill oder Kontist bieten ähnliche Funktionen.

14.2. Du bist nicht (mehr) Teil der Kundenorganisation

Im Angestelltenverhältnis identifizierst du dich oft stark mit „deiner“ Firma. Im Freelancing hingegen agierst du bewusst auf Distanz. Du bist Teil des Teams – aber nicht Teil des Unternehmens. Das kann anfangs ungewohnt sein: Du wirst beispielsweise seltener zu internen Events wie Weihnachtsfeiern eingeladen (auch aus rechtlichen Gründen, z. B. Scheinselbstständigkeitsvermeidung). Dafür genießt du aber auch Freiheiten: weniger emotionale Verstrickung, weniger Erwartungsdruck, mehr Klarheit in der Rolle.

Ob du dich mehr distanziert oder eher kollegial integrierst, hängt von deinem Charakter ab – und es ist beides möglich. Persönliche Beziehungen im Team entstehen häufig ganz organisch, unabhängig vom Vertragsverhältnis.

14.3. Häufige Projektwechsel gehören dazu

Im Schnitt dauern Freelance-Projekte zwischen sechs und 18 Monaten. Auch wenn du mal ein mehrjähriges Projekt hast, wirst du öfter neue Teams, Themen und Technologien kennenlernen als in einer Festanstellung. Das ist eine Herausforderung – aber auch eine große Chance: Du lernst ständig dazu, wirst vielseitiger und entwickelst einen scharfen Blick für unterschiedliche Unternehmenskulturen und Arbeitsweisen.

Wichtig ist, dass du diese Wechsel nicht als Bruch, sondern als Übergänge betrachtest. Sie ermöglichen dir, regelmäßig neu durchzustarten, dich gezielt weiterzuentwickeln und bewusst zu entscheiden, welche Art von Arbeitsumfeld dir guttut.

14.4. Projektpausen gehören zum Modell

Auch mit guter Planung wirst du zwischen Projekten gelegentlich Leerlaufphasen haben – ob geplant (zur Erholung oder Weiterbildung) oder ungeplant (z. B. durch Budgetstopps oder Projektstorno). Das gehört zum Geschäftsmodell „Freelancing“ dazu und ist kein Zeichen von Scheitern.

Sinnvoll ist es, eine leicht verfügbare Rücklage in Höhe von drei bis sechs Monatsnettoeinkommen aufzubauen. Diese Reserve gibt dir Handlungsspielraum, reduziert Stress und erlaubt dir, in Ruhe passende Folgeprojekte zu suchen – statt aus finanzieller Not vorschnell Kompromisse einzugehen.

In der Regel weißt du etwa vier bis sechs Wochen vor Projektende, ob verlängert wird – genug Zeit also, dich rechtzeitig neu zu orientieren.

14.5. Wie wirkt sich das auf deine Karriere aus?

Der Begriff „Karriere“ wird häufig mit dem klassischen Aufstieg innerhalb der Hierarchien eines Unternehmens gleichgesetzt: mehr Verantwortung, größere Teams, strategischer Einfluss – und ein höheres Gehalt. Diese Form der Karriere ist im Freelancing jedoch nur bedingt relevant, da sie eng mit interner Firmenstruktur und langfristiger Personalentwicklung verknüpft ist.

Doch dieses klassische Karrierebild bringt auch Nachteile mit sich:

- Es erfordert in der Regel einen hohen Einsatz von Zeit, Energie und persönlicher Präsenz – oft über das normale Maß hinaus.
- Finanzielle Vorteile zeigen sich meist erst in sehr hohen Positionen. Die Zwischenstufen sind oft mit viel Verantwortung, aber nur moderater Vergütung verbunden.
- Solche Rollen sind stark umkämpft. Wer aufsteigen will, muss sich häufig über Jahre hinweg in internen Machtstrukturen behaupten – nicht selten durch politisches Taktieren statt durch fachliche Leistung.
- Der Prozess ähnelt mitunter dem „American Dream“: Viele streben den Aufstieg an, doch nur wenige erreichen ihn wirklich – während viele andere auf dem Weg dorthin systematisch überlastet oder ausgenutzt werden.

Im Freelancing definierst du Karriere idealerweise neu: nicht als formalen Titel oder Rang, sondern als Entwicklung deiner Fähigkeiten, deines Marktwerts und deiner Freiheit. Du entscheidest, in welche Themen du dich vertiefst, welche Aufträge du annimmst, wie du arbeitest – und in welcher Balance zu deinem Privatleben. Auch das ist Karriere – nur eben auf deine Art.

14.6. Was ist mit der Sicherheit?

Viele Menschen, die über einen Wechsel ins Freelancing nachdenken, haben Bedenken, ob diese Arbeitsform „sicher“ genug ist. Die Festanstellung wird oft als Inbegriff von Sicherheit wahrgenommen – während Freelancing auf den ersten Blick unsicher oder riskant wirkt. Diese Ängste sind nachvollziehbar, beruhen aber oft auf veralteten Vorstellungen. Wer genauer hinschaut, erkennt: Viele der vermeintlichen

Sicherheiten der Festanstellung sind relativ – und im Freelancing gibt es praktikable Alternativen.

Sicherer Arbeitsplatz?

Ein „sicherer Arbeitsplatz“ ist häufig eine Illusion. Unternehmen gehen in die Insolvenz, Abteilungen werden geschlossen, und selbst langjährige Mitarbeitende können betroffen sein – gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Auch Angestellte sind heute selten über Jahrzehnte hinweg im selben Job.

Im Freelancing dagegen arbeitest du oft in langfristigen Projekten, die über ein bis drei Jahre laufen können. Viele Kundenfirmen kommen auf dich zurück, wenn sie gute Erfahrungen gemacht haben. Zudem helfen dir Vermittlungsagenturen und Netzwerke, zügig Anschlussprojekte zu finden. Die Flexibilität, regelmäßig neue Herausforderungen anzunehmen, kann nicht nur erfüllender sein – sie stärkt auch deine berufliche Resilienz.

Arbeitslosengeld I?

Ja, Angestellte haben im Fall einer Kündigung Anspruch auf Arbeitslosengeld I. In der Selbstständigkeit hast du diesen Anspruch nicht – aber du kannst durch gezielte Rücklagenbildung selbst für Sicherheit sorgen. Ein finanzieller Puffer von sechs bis zwölf Monaten deines durchschnittlichen Nettoeinkommens verschafft dir mindestens denselben Schutz – nur ohne bürokratische Hürden.

Lohnfortzahlung im Krankheitsfall?

Auch hier gilt: Wer gut plant, ist abgesichert. Viele Selbstständige kalkulieren Krankheitszeiten bewusst in ihre Stundensätze ein. Zusätzlich gibt es Krankentagegeldversicherungen, die einspringen, wenn du über längere Zeit ausfällst. So kannst du dich gegen existenzielle Risiken absichern – ohne auf Flexibilität zu verzichten.

Rentenversicherung?

In der Selbstständigkeit bist du nicht automatisch gesetzlich rentenversichert – aber du kannst freiwillig einzahlen. Alternativ hast du völlige Freiheit, in private Altersvorsorgeformen wie ETFs, Immobilien oder Rentenversicherungen zu investieren. Das erfordert Eigenverantwortung, bietet dir aber auch die Chance auf bessere Rendite und mehr Kontrolle über deine finanzielle Zukunft.

Fazit: Sicherheit im Freelancing funktioniert anders – aber sie ist erreichbar. Sie basiert auf Eigenverantwortung, kluger Planung und finanziellen Rücklagen. Dafür gewinnst du etwas, das in klassischen Arbeitsverhältnissen oft fehlt: echte Gestaltungsfreiheit. Du entscheidest selbst, wie du arbeitest, vorsorgst und dein Berufsleben an dein Leben anpasst – nicht umgekehrt.

14.6.1. Sicherheit neu denken

Die Unsicherheit, die viele mit dem Freelancing verbinden, hat oft weniger mit der Realität zu tun als mit gesellschaftlich geprägten Erwartungen. Der klassische Lebensweg – Ausbildung, Festanstellung, Rente – wird nach wie vor stark gefördert und als „normal“ angesehen. Alles, was davon abweicht, erscheint erst einmal riskant. Doch das bedeutet nicht, dass es tatsächlich unsicher ist.

Im Freelancing bist du für deine Buchhaltung, Auftragsakquise und Vorsorge selbst verantwortlich. Das kann anfangs ungewohnt und herausfordernd wirken – aber es eröffnet dir auch neue Freiheiten: Du gestaltest deinen Berufsalltag, deine Prioritäten und deine finanzielle Absicherung selbst.

Mit der Zeit wirst du feststellen, dass genau diese Verantwortung dich unabhängiger macht. Rücklagen, strategische Planung und ein gutes Netzwerk ersetzen viele der vermeintlichen „Sicherheiten“ einer Festanstellung. Du bist nicht mehr von einem einzelnen Arbeitgeber abhängig – du steuerst deine Karriere aktiv. Die Stabilität, die du dir so aufbaust, ist oft robuster als ein einziger Arbeitsvertrag.

Freelancing eröffnet dir zudem neue Perspektiven: Du kannst finanziell vorsorgen, indem du gezielt investierst – z. B. in ETFs, private Altersvorsorge oder Weiterbildung. Du kannst ein eigenes Unternehmen gründen oder in Kooperationen neue Geschäftsmodelle entwickeln. Und solltest du irgendwann zurück in eine Festanstellung wollen, ist auch das problemlos möglich: Fachkräfte – gerade in der IT – sind gefragt wie nie. Viele Selbstständige berichten, dass sie regelmäßig Jobangebote erhalten, ohne aktiv zu suchen.

Kurz gesagt: Freelancing erfordert Eigenverantwortung – aber es gibt dir die Freiheit, dein Berufsleben selbst zu gestalten. Und das ist eine der nachhaltigsten Formen von Sicherheit.

14.7. Freizeit nicht in entgangenen Stunden rechnen

Im Freelancing ist es verlockend, jede freie Stunde als „verpasste Abrechnung“ zu sehen. Dieses ständige mentale Aufrechnen erhöht jedoch Stress, erschwert Erholung und macht Freizeit zu einem Schuldgefühl statt zu einer Ressource. Nachhaltige Leistung entsteht nicht durch Dauerbetrieb, sondern durch sinnvolle Wechsel aus Fokus und Erholung.

Wichtig: Ein professionell kalkulierter Stundensatz enthält bereits Puffer für Urlaub, Krankheit, Weiterbildung und Leerlauf. Freizeit ist kein Fehlverhalten, sondern Teil des Modells – und eine Investition in Gesundheit, Kreativität und Qualität.

Konkrete Strategien, um das Aufrechnen zu stoppen:

- Klare Grenzen: Freie Tage/Wochen als „nicht verhandelbare Termine“ blocken (Kalender).
- Ziele hochskalieren: In Monaten/Jahren denken statt in Tagesumsatz – so relativieren sich einzelne freie Tage.
- Sprache ändern: Statt „Umsatzausfall“ bewusst sagen „Investition in Erholung/Beziehungen/Gesundheit“.
- Fokuszeiten bündeln: In Projektphasen bewusst „on“, in Erholungsphasen konsequent „off“ – nicht beides halb.
- Finanz-Setup: Rücklagen und realistischer Jahresplan reduzieren das Bedürfnis, jede Stunde zu monetarisieren.
- Gedankentechnik: Wenn das Rechnen kommt, kurz notieren, benennen („Aufrechnungs-Gedanke“) und die Aufmerksamkeit zurück auf die aktuelle Aktivität lenken.

Am Ende zählt nicht die Summe der fakturierbaren Stunden, sondern die Qualität deines Lebens und

deiner Arbeit. Wer klug ruht, arbeitet langfristig produktiver – und verdient über die Jahre stabiler.

15. Scheinselbstständigkeit

Das Thema Scheinselbstständigkeit ist komplex, rechtlich sensibel und für Selbstständige wie für Kundenfirmen gleichermaßen relevant. Auch wenn es unbequem erscheint, ist ein professioneller Umgang damit essenziell – insbesondere in der IT-Branche.

15.1. Was bedeutet Scheinselbstständigkeit?

Scheinselbstständigkeit liegt vor, wenn eine Person formal selbstständig auftritt, tatsächlich jedoch wie eine angestellte Person in den Betrieb eingebunden ist – insbesondere ohne unternehmerisches Risiko, mit Weisungsbindung und ohne eigene betriebliche Struktur.

Ziel des Gesetzgebers ist es, Angestellte vor Umgehung von Sozialversicherungspflichten und Arbeitnehmerschutzrechten zu schützen. Wird im Rahmen einer Prüfung Scheinselbstständigkeit festgestellt, hat das insbesondere für den Auftraggeber schwerwiegende Folgen:

- Nachzahlungspflicht von Sozialabgaben (Renten-, Kranken-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung) bis zu vier Jahre rückwirkend
- Bei Vorsatz sogar bis zu 30 Jahre rückwirkend
- Straf- oder Bußgeldverfahren möglich

Auch für Selbstständige kann eine Feststellung problematisch sein: - Verlust des Selbstständigenstatus für das betroffene Projekt - Mögliche Rückforderungen durch den Auftraggeber aus noch offenen Rechnungen (z. B. Einbehalt zur Abdeckung von SV-Beiträgen) - Rückabwicklung von steuerlich geltend gemachten Ausgaben

Auftraggeber sind in der Regel sehr wachsam in Bezug auf dieses Thema – schon aus Eigeninteresse. Deshalb ist es wichtig, selbst informiert und vorbereitet zu sein.

15.2. Abgrenzung: Scheinselbstständigkeit vs. sozialversicherungspflichtige Selbstständigkeit

Unabhängig von einer möglichen Scheinselbstständigkeit kann auch Sozialversicherungspflicht für Selbstständige bestehen – insbesondere im Sinne einer sogenannten **arbeitnehmerähnlichen Selbstständigkeit**. Diese liegt vor, wenn:

- **mindestens 5/6 des Umsatzes dauerhaft mit einem einzigen Auftraggeber erzielt werden**
- **keine sozialversicherungspflichtigen Mitarbeitenden beschäftigt werden**

In diesem Fall besteht Rentenversicherungspflicht – auch ohne Scheinselbstständigkeit im engeren Sinne. Der Beitrag richtet sich in der Regel nach dem halben Höchstsatz der gesetzlichen Rentenversicherung.

15.3. Kriterien zur Vermeidung von Scheinselbstständigkeit

Je mehr der folgenden Merkmale zutreffen, desto geringer ist das Risiko, als scheinselbstständig eingestuft zu werden. Diese Kriterien dienen als Orientierung zur Abgrenzung gegenüber einer abhängigen Beschäftigung:

- *Eigene Entscheidungsfreiheit bei Arbeitsweise, Methodik und Zeitaufwand*
- *Freie Wahl von Arbeitszeit und Arbeitsort*
- *Kein fachliches oder organisatorisches Weisungsrecht durch den Auftraggeber*
- *Mehrere Auftraggeber im Jahresverlauf*
- *Eigene Geschäftsräume oder ein formaler Firmensitz (nicht zwingend, aber unterstützend)*
- *Gewerbeanmeldung, sofern keine freiberufliche Tätigkeit vorliegt*
- **Umsatzverteilung auf mehrere Auftraggeber (nicht mehr als 5/6 des Umsatzes aus einer Quelle)**
- **Beschäftigung eigener Mitarbeitender oder Subunternehmen (optional, aber klar vorteilhaft)**

Diese Kriterien haben keine Einzelfallgarantie, aber sie stärken deine Position deutlich. Die Deutsche Rentenversicherung prüft im Zweifel das Gesamtbild der Tätigkeit.

Weitere Informationen: * https://www.haufe.de/personal/entgelt/scheinselbststaendigkeit-wieder-auf-dem-vormarsch/unterschiede-zwischen-selbststaendigkeit-und-beschaeftigung_78_132814.html * <https://clearingstelle.de/wann-liegt-arbeitnehmeraehnliche-beschaeftigung-vor.html>

15.4. Kriterien für Scheinselbstständigkeit

Die gesetzliche Grundlage zur Abgrenzung zwischen Selbstständigkeit und abhängiger Beschäftigung bildet § 611a BGB

[1]

Dieser beschreibt jedoch keine abschließenden Kriterien, sondern stellt auf eine Einzelfallbewertung anhand der tatsächlichen Umstände ab. Entscheidend ist stets die *Gesamtschau aller relevanten Merkmale*.

Diese Rechtsunsicherheit wurde und wird regelmäßig von Interessenverbänden wie dem VGSD kritisiert. Für Unternehmen und Selbstständige bedeutet das: Eine gerichtsfeste Einschätzung ist im Vorfeld nur schwer möglich – umso wichtiger ist es, potenzielle Risikofaktoren zu kennen und bewusst zu vermeiden.

Die Deutsche Rentenversicherung benennt folgende Merkmale, die **für** eine Scheinselbstständigkeit sprechen [2]:

- *Uneingeschränkte Weisungsgebundenheit gegenüber dem Auftraggeber*

- *Feste Vorgaben zu Arbeitszeit und -ort*
- *Regelmäßige und eng getaktete Berichtspflichten*
- *Tätigkeit in den Räumen des Auftraggebers oder an durch ihn bestimmten Orten*
- *Verpflichtung zur Nutzung firmenspezifischer Hard- oder Software (insbesondere bei damit verbundenen Kontrollmöglichkeiten)*

Darüber hinaus werden in der Praxis weitere Kriterien herangezogen, die auf eine **faktische Gleichstellung mit Angestellten** hinweisen können:

- *Gemeinsames Arbeiten im selben Raum wie Festangestellte*
- *Direkte Einbindung in interne Kommunikation (z. B. regelmäßige Team-Meetings)*
- *Zugang zu unternehmensinternen Vorteilen (z. B. Kantinenvergünstigungen)*
- *Teilnahme an internen Veranstaltungen wie Betriebsfeiern*

15.5. Prüfung durch die Deutsche Rentenversicherung

Beide Seiten – Selbstständige wie Kundenfirmen – können bei Unsicherheiten eine sogenannte **Statusfeststellung** nach § 7a SGB IV bei der Deutschen Rentenversicherung beantragen. Dabei wird geprüft, ob im konkreten Einzelfall eine abhängige Beschäftigung vorliegt.

In der Praxis hat sich dieses Verfahren jedoch kaum durchgesetzt – die Bearbeitungsdauer ist lang, der Aufwand hoch und die Entscheidung bezieht sich immer nur auf den konkreten Einzelfall. Eine wiederholte Beantragung bei jedem neuen Projekt ist weder realistisch noch praktikabel.

15.6. Fazit

Scheinselbstständigkeit lässt sich nicht an einem einzelnen Kriterium festmachen. Es zählt das Gesamtbild der Zusammenarbeit. Wer professionell arbeitet, wirtschaftlich unabhängig agiert und bewusst auf Abgrenzung zur internen Belegschaft achtet, reduziert sein Risiko erheblich.

15.7. Praktischer Umgang mit Scheinselbstständigkeitskriterien

Was lässt sich konkret tun, um nicht als scheinselbstständig oder arbeitnehmerähnlich zu gelten?

Nicht jedes Kriterium lässt sich im Alltag strikt einhalten, ohne die Arbeitsqualität zu beeinträchtigen. Ziel ist es daher, möglichst viele Indikatoren für Selbstständigkeit zu erfüllen – insbesondere die leicht umsetzbaren –, während bei schwierigeren Punkten ein pragmatischer Umgang hilft.

In der Praxis sind viele Kundenfirmen offen für Hinweise zur Gesetzeslage. Besonders bei weniger erfahrenen Unternehmen lohnt es sich, aktiv auf rechtliche Rahmenbedingungen hinzuweisen. Mit wachsendem Vertrauen lassen sich organisatorische Details wie flexible Arbeitszeiten oder Homeoffice

meist problemlos klären.

15.8. Überblick über typische Risikokriterien

Kriterium	Praktischer Umgang
Weisungsgebundenheit	In der Regel kein Problem – Aufgaben werden abgestimmt, die Umsetzung erfolgt frei.
Feste Arbeitszeiten	IT-Projekte sind meist flexibel – Absprachen genügen.
Regelmäßige Berichte	Rechnungen mit kurzer Tätigkeitsbeschreibung sind in der Regel ausreichend.
Arbeit vor Ort	Bei Großkonzernen anfangs oft gewünscht, lässt sich nach dem Onboarding oft auf Remote umstellen.
Vorgeschriebene Software/Hardware	Oft nötig aus Sicherheitsgründen – keine aktive Kontrolle, sondern Standardisierung.
>5/6 Umsatz durch einen Auftraggeber	Lässt sich durch parallele Projekte oder gelegentliche Zusatzaufträge vermeiden.
Keine Mitarbeitenden	Nicht kritisch, solange andere Kriterien erfüllt sind.
Sitz im selben Büro	Homeoffice oder separate Arbeitsplätze sind empfehlenswert.
Direkte Kommunikation mit Angestellten	Praktisch oft nötig – sollte jedoch dokumentiert sachlich bleiben.
Gleiche Vergünstigungen (Kantine etc.)	Nicht nutzen – ggf. höflich ablehnen oder ansprechen.
Teilnahme an Feiern	Einfach zu vermeiden durch bewusste Nicht-Teilnahme.

15.9. Ein-Personen-GmbH als Schutz?

Eine Ein-Mann-GmbH schützt nicht zuverlässig vor der Einstufung als scheinselbstständig. Sie kann im Einzelfall sogar als Umgehungsversuch gewertet werden.

[1] https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/_611a.html

[2] http://www.deutsche-rentenversicherung.de/Allgemein/de/Navigation/1_Lebenslagen/02_Start_ins_Berufsleben/03_Existenzgruender/05_woran_sie_echte_selbststaendigkeit_erkennen/woran_sie_echte_selbststaendigkeit_erkennen_node.html

16. Weiterführende Bücher zum Thema Selbstständigkeit

IT-Freelancer. Ein Handbuch nicht nur für Einsteiger. Heidelberg (dpunkt.verlag). Matzner, Thomas / Stubenvoll, Ruth (2013)

Rezension: Sehr detailliertes Buch zum Thema das alle wichtigen Fragen behandelt, teils etwas langatmig aber der Inhalt ist es wert das Buch komplett durchzuarbeiten.

Altersvorsorge für Selbstständige, Pohlmann, Isabell (2012)

Rezension: Gibt einen guten Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten der Altersvorsorge für Selbstständige und macht klar, dass es nicht "die eine Lösung" gibt.

17. Quellen

- [1] **anwalt.de: Zur Ein-Personen-GmbH** https://www.anwalt.de/rechtstipps/schutz-vor-scheinselbststaendigkeit-durch-gmbh_082769.html
- [2] **Existenzgründungsportal des BMWK: Zur Ein-Personen-GmbH**
<https://www.existenzgruendungsportal.de/Redaktion/DE/BMWK-Infopool/Antworten/Persoennliche-Absicherung/Scheinselbststaendigkeit/Risiko-Scheinselbststaendigkeit-auch-fuer-UG>
- [3] **Existenzgründungsportal des BMWK: Katalog der freien Berufe**
https://www.existenzgruendungsportal.de/SharedDocs/Expertenforum_Unterseiten/Freie-Berufe/Freie-Berufe
- [4] **Lohnstundensatzkalkulation im Handwerk: So berechnen Sie** https://www.haufe.de/finance/haufe-finance-office-premium/lohnstundensatzkalkulation-im-handwerk-so-berechnen-sie-schritt-1-jahresarbeitszeit-pro-mitarbeiter-ermitteln_idesk_PI20354_HI1396785.html
- [5] **Statusfeststellung und Betriebsprüfung - Die rechtlichen Folgen von Scheinselbstständigkeit für Auftraggeber und Auftragnehmer:** <https://www.vgsd.de/statusfeststellung-und-betriebspruefung-die-rechtlichen-folgen-von-scheinselbststaendigkeit-fuer-auftraggeber-und-auftragnehmer/>

17.1. Lizenzhinweise

Die Icons im Skill-Tree stammen aus dem Icon-Set **Lucide** (<https://lucide.dev>) und werden unter der ISC-Lizenz verwendet:

ISC License

Copyright (c) for portions of Lucide are held by Cole Bemis 2013-2022 as part of Feather (MIT). All other copyright (c) for Lucide are held by Lucide Contributors 2022.

Permission to use, copy, modify, and/or distribute this software for any purpose with or without fee is hereby granted, provided that the above copyright notice and this permission notice appear in all copies.

THE SOFTWARE IS PROVIDED "AS IS" AND THE AUTHOR DISCLAIMS ALL WARRANTIES WITH REGARD TO THIS SOFTWARE INCLUDING ALL IMPLIED WARRANTIES OF MERCHANTABILITY AND FITNESS. IN NO EVENT SHALL THE AUTHOR BE LIABLE FOR ANY SPECIAL, DIRECT, INDIRECT, OR CONSEQUENTIAL DAMAGES OR ANY DAMAGES WHATSOEVER RESULTING FROM LOSS OF USE, DATA OR PROFITS, WHETHER IN AN ACTION OF CONTRACT, NEGLIGENCE OR OTHER TORTIOUS ACTION, ARISING OUT OF OR IN CONNECTION WITH THE USE OR PERFORMANCE OF THIS SOFTWARE.

18. Changelog

- **Version 3.1.0**

- Lesbarkeit verbessert: durchgängig neutrale Formulierungen
- Kapitel "Verträge für IT-Freelancer" umbenannt in "Verträge im IT-Freelancing"
- Abschnitt Rentenversicherung überarbeitet und um weitere Vorsorgemöglichkeiten ergänzt
- Beispielrechnung Rentenversicherung auf Werte von 2026 aktualisiert
- Beispielrechnung Preisgestaltung an aktuellen Rentenversicherungsbeitrag angepasst
- Abschnitt "Über mich" aktualisiert
- Neues Cover
- Skill-Tree neu gestaltet und im Kapitel Übersicht aufgenommen
- Lizenzhinweise ergänzt

- **Version 3.0.0**

- Komplette Überarbeitung der Texte

- **Version 2.3.0**

- Aktualisierung der Stundensätze
- Ergänzung psychologische Reflexion um "Was ist mit der Sicherheit?"
- Absatz über IT Freelancing Genossenschaften

- **Version 2.2.1**

- Kleinere Änderungen an Formulierungen

- **Version 2.2.0**

- Kapitel über Verträge aufgenommen

- **Version 2.1.0**

- Checkliste ergänzt
- Kapitel über Rentenversicherung aktualisiert und leicht überarbeitet
- Hinweis auf IHK und Unfallversicherung aufgenommen
- Hinweis auf den Wegfall von Krankentagegeld aufgenommen

- **Version 2.0.0**

- Erste Version mit Versionierung