



sorted

Der Start in die Selbstständigkeit

E-Book Ratgeber: Der Start in die Selbstständigkeit

Vor dem Start	1-6
5 gute Gründe für die Selbstständigkeit	2
Geschäftsidee	4
Businessplan	6
Registrierung und Anmeldung der Unternehmung	7-15
Unternehmensform und steuerliche Erfassung beim Finanzamt	9-13
Konto einrichten	13
Verträge ausarbeiten	14
Büro vs. Remote	15
Versicherung und finanzielle Vorsorge	16-19
Welche Versicherungen brauche ich?	17
Was muss ich zurücklegen?	18-19
Marketing und Sales	20-23
Corporate Identity / Personal Brand & Corporate Design	21
Webseite	21
Kundenakquise	22
CRM	22
Steuern	24-29
Hilfreiche Tools	30



Vor dem Start

Für einige ist der Schritt in die lang ersehnte Selbstständigkeit ein großes Wagnis, für andere ist es der Weg in die Freiheit. Endlich das tun können, wovon du geträumt hast! Der eigene Herr über alle Entscheidungen sein. Und den Tag so gestalten, wie du es willst.

Ganz so einfach ist es jedoch nicht. Um dein eigenes Unternehmen zu gründen oder dich als Freiberufler selbstständig zu machen, gehört eine große Portion Mut, Selbstdisziplin, Kreativität, Netzwerken und Organisationstalent dazu.

Wie du dich auf deine Selbstständigkeit erfolgreich vorbereitest, zeigen wir dir in diesem Ratgeber.



Unser Experte

Udo Bork hat mehr als 20 Jahre Berufserfahrung in der Steuerberatung. Er ist Geschäftsführer von Dornbach Nexxt. Das Steuerbüro betreut vor allem selbstständige Unternehmer und Freiberufler. Dornbach Nexxt ist die digitale Service-Einheit der Dornbacher Steuerberatungsgruppe mit Büros in Berlin, Köln, Koblenz, Mainz und Saarbrücken. Dornbach Nexxt kombiniert hochwertige Steuerberatung mit Leidenschaft für fortschrittliche Technologielösungen.

5 gute Gründe für die Selbstständigkeit

Jeder, der sich selbstständig macht, hat eigene Gründe für den Schritt in die Unabhängigkeit. Vielleicht ist die Festanstellung schon lange keine Herausforderung mehr und es gibt wenig Raum für Wachstum. Oder du trägst seit Jahren eine Idee in dir, die du endlich in die Tat umsetzen möchtest. Vielleicht träumst du auch einfach von mehr Flexibilität, einer freien Zeiteinteilung und der Möglichkeit,

ortsunabhängig arbeiten zu können. Oder möchtest du dich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbstständig machen und einen neuen Schritt im Leben wagen?

Hier sind 5 Gründe, warum sich eine Selbstständigkeit für dich lohnen kann.



Den eigenen Traum verwirklichen

Stetiges Wachstum

Entscheidungsfreiheit

Finanzielle Unabhängigkeit

Zeitliche Flexibilität



Geschäftsidee

Bevor es in die Unabhängigkeit losgehen kann, brauchst du jedoch eine Geschäftsidee. Diese solltest du so genau wie möglich überprüfen, um zu schauen, ob dafür ein Markt besteht. Hierfür eignet sich eine Marktanalyse und eine Übersicht über die Konkurrenz. Nicht jede Idee ist tatsächlich auch ein Businessmodell. Denn manche Ideen klingen spannender, als sie in Wirklichkeit sind. Eine Idee kann nur Erfolg haben, wenn dafür auch Interesse bei den Kunden besteht.

Je mehr Nachfrage nach bestimmten Dienstleistungen oder Produkten es gibt, desto einfacher ist es, diese auch zu vermarkten. Hierfür musst du nicht immer das Rad neu erfinden. Manchmal sind es minimale Verbesserungen bereits bestehender Angebote, die deinem Unternehmen zum Erfolg verhelfen können. Dabei spielen Zeit, der Preis und die Besonderheit der Dienstleistung oder des Produkts eine Rolle.

Um dich klar zu positionieren und die Langzeitvision deines Unternehmens zu schärfen, ist es wichtig zu definieren, was du für wen zu welchem Preis anbietest. Finde also heraus, wodurch du dich von der Konkurrenz unterscheidest, um deine Nische zu erkennen. Durch die Analyse deiner Konkurrenz kannst du herausfinden, wie du dich preislich und inhaltlich positionieren möchtest.

Je klarer die Definition deines Angebots ist, desto einfacher wird es, die richtigen Kunden zu finden und diese von deinem Angebot zu überzeugen. Du kannst dich zum Beispiel fragen:

„Was biete ich für wen an, und was macht mich dabei besonders?“

Je besser du deine Nische kennst, desto leichter kannst du den Markt erobern und die richtige Werbestrategie einsetzen! Wenn du zum Beispiel sagst, dass du Wollmützen für Kinder anbietest, ist das nicht so klar definiert, wie wenn du moderne, handgefertigte Wollmützen mit Designs von lokalen Street-Art-Künstlern für Kinder zum Snowboarden anbietest. Ein gut formulierte Geschäftsidee hilft deinen Kunden, sich von deinen Produkten oder Dienstleistungen zu überzeugen.





Businessplan

Auch wenn du keinen Kredit aufnimmst und ohne die Gründerförderung des Arbeitsamts in die Selbstständigkeit startest, ist ein Businessplan wichtig. Im Businessplan legst du fest, wo sich dein Unternehmensstandort befindet, wer deine Zielgruppe ist, wie du sie erreichen kannst, mit wieviel Einnahmen und Ausgaben du für dein Unternehmen rechnest (Internet, Büro, Verdienst, Werbungskosten, Fahrtkosten etc.) und wieviel Zeit du einkalkulierst, bis du Gewinne verzeichnest.

Je detaillierter deine Vision deiner Selbstständigkeit ist, desto leichter wird es, diese umzusetzen und später böse Überraschungen zu vermeiden. Versuche

so genau wie möglich, alle Aspekte des Businessplans zu beleuchten, damit du weißt, wieviel Arbeit, Zeit und Ressourcen du für dein Unternehmen benötigst. Im Internet findest du viele hilfreiche Online-Tools, die dir dabei helfen, einen Businessplan zu erstellen.

Wenn du einen Kredit anfragen oder Investoren ins Boot holen möchtest, dann ist ein Businessplan unumgänglich. Doch auch ohne Kredit, Gründerzuschuss oder Investorenfinanzierung ist dein Businessplan wichtig, da er dir eine Richtlinie gibt und die Eckpfeiler deines Unternehmens zusammenfasst.



Registrierung und Anmeldung der Unternehmung

Du kannst sowohl nebenberuflich als auch hauptberuflich in die Selbstständigkeit starten. Hierfür gibt es verschiedene Geschäftsformen. Je nachdem, in welchem wirtschaftlichen Bereich du tätig bist und abhängig davon, was du anbietest und wieviel du im Jahr damit verdienst, kannst du dich als Gewerbetreibender, Kleinunternehmer, Freiberufler, als Unternehmensgesellschaft (UG), als offene Handelsgesellschaft (OHG), Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) oder als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) anmelden.

Die Anmeldung der Selbstständigkeit als Kleinunternehmer, Freiberufler oder

Gewerbetreibender erfolgt über das Einreichen des Fragebogens zur steuerlichen Erfassung bei deinem zuständigen Finanzamt. Danach kommt innerhalb von drei bis sechs Wochen die Steuernummer per Post. Die UG, OHG und GmbH müssen ins Handelsregister eingetragen werden. Dafür brauchst du einen Notar, der die Gründung der Firma notariell beglaubigt.

Die Rechtsform der Selbstständigkeit bestimmt auch, welche Arten von Steuern du im Laufe des Jahres zahlen musst.

Das sagt unser Experte

Welche Steuern muss ich als Selbstständiger zahlen?

Selbstständige müssen **Einkommensteuer** bezahlen. Je nach Höhe der Einkünfte kommt noch der Solidaritätszuschlag hinzu. Gewerbetreibende müssen zusätzlich noch **Gewerbesteuer** bezahlen, wenn der Freibetrag von gewerblichen Einkünften von 24.500 Euro überschritten wird. Die Gewerbesteuer wird zu einem bestimmten Faktor auf die Einkommensteuer angerechnet, sodass es (wenn überhaupt) nur zu einer abgemilderten doppelten Belastung mit Ertragsteuern kommt. Im Unterschied zu Gewerbetreibenden zahlen Freiberufler nur Einkommensteuer auf ihre Einkünfte aus selbstständiger Arbeit. Die Frage, wer Gewerbetreibender und wer Freiberufler ist, ist nicht immer leicht zu beantworten. Grundsätzlich sind akademisch ausgebildete Berufe „Freie Berufe“. Einzelheiten hierzu regelt § 18 EStG.

Unternehmensform und steuerliche Erfassung beim Finanzamt

Freiberufler, Kleinunternehmer oder selbstständig Gewerbetreibender?

Ob du freiberuflich, also als Angehöriger der Freien Berufe, oder als Gewerbetreibender arbeitest, hängt davon ab, wie das Finanzamt deine Tätigkeit einstuft.

Bei einem Unternehmen, welches Produkte verkauft oder Dienstleistungen anbietet, die nicht den Freien Berufen angehören, kannst du dich für die Gründung eines Kleinunternehmens, einer GbR, einer GmbH oder einer UG entscheiden.

Geschäftsformen der Selbstständigkeit

1. Freiberufler
2. (Klein-)Gewerbe
3. GbR
4. GmbH
5. UG

Freie Berufe und Kleinunternehmer

Zu den Katalogberufen der Freien Berufe gehören zum Beispiel Heilberufe (Ärzte, Heilpraktiker, Physiotherapeuten), Berufe der Wirtschaft, des Rechts oder der Steuer (Rechtsanwälte, Notare, Betriebswirte), naturwissenschaftliche und technische Berufe (Vermessungsingenieure, Architekten, Lotsen), Berufe der Sprache und Informationsvermittlung (Dolmetscher, Journalisten, Bildberichtserstatter). Hinzu kommen Hebammen, Psychologen, Heilmasseur und Sachverständige.

Diese Berufe genießen eine Sonderstellung und müssen nicht als Gewerbe angemeldet werden.

Zu den Katalogberufen kommen noch die katalogähnlichen Berufe, die den oben genannten nahe stehen, aber als Freie Berufe vom Finanzamt anerkannt werden müssen. Hier wird von Fall zu Fall entschieden. Als ähnliche Berufsfelder gelten alle wissenschaftlichen, schriftstellerischen, unterrichtenden und erzieherischen Tätigkeiten, wie sie zum Beispiel Lehrer, Ergotherapeuten, Autoren, Bildende Künstler oder Erzieher ausüben.

Kleinunternehmer sind Einzelunternehmen, deren Umsatz unter 22.000 Euro im Jahr liegt (seit 1. Januar 2020, vorher 17.500 Euro). Der Umsatz ist jedoch nicht dasselbe wie der Gewinn, da hiervon noch die Ausgaben abgezogen werden. Bei Beanspruchung der Kleinunternehmerregelung wirst du durch § 19 UStG von der Umsatzsteuer befreit und weist diese auch nicht auf deinen Rechnungen aus. Stattdessen fügst du jeder Rechnung einen Satz an, der besagt, dass du keine Umsatzsteuer erhebst.

Bis zu besagter Umsatzgrenze genügt die einfache Buchführung zur Ermittlung deiner Gewinne. Bei der Steuererklärung musst du dabei eine einfache Einnahmenüberschussrechnung abgeben, in der du deine Einnahmen und Ausgaben belegst.

Einen Antrag auf Befreiung von der Umsatzsteuer kannst du bereits mit dem Fragebogen zur steuerlichen Erfassung abgeben. Diesen Fragebogen müssen Selbstständige ausfüllen, bevor sie ihre gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit aufnehmen. Gewerbetreibende erhalten den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung nach der Anmeldung ihres Gewerbes vom Finanzamt. Freiberufler müssen sich selbst bei der Finanzbehörde melden und bekommen den Fragebogen dann zugeschickt.



Gewerbetreibende

Führst du ein Gewerbe oder Einzelunternehmen, das ins Handelsregister eingetragen werden muss, meldest du dich zunächst bei der Handelskammer. Dort kannst du dein Gewerbe als Kleingewerbe, GbR, GmbH oder UG anmelden.

Die Wahl der Rechtsform hängt davon ab, ob du mit deinem Hab und Gut haftest (GbR) oder nur mit dem Vermögen deines Unternehmens (GmbH oder UG). Wenn du Investoren mit ins Boot holst und diese durch die Finanzierung Anteile an deiner Firma besitzen, kannst du die Gründung nur als UG oder GmbH durchführen. Der Unterschied zwischen der UG und der GmbH ist, dass die UG die kleine Schwester der GmbH ist und bereits mit einem Euro Startkapital gegründet

werden kann. Für eine GmbH brauchst du 25.000 Euro Startkapital. Im Falle einer Insolvenz haftest du nur mit dem Vermögen der Firma.

Eine GbR kann ebenfalls bereits mit einem Euro Startkapital gegründet werden, jedoch nur, wenn du keine Anteile deines Unternehmens an Investoren oder Finanzgeber abgibst. Bei einer Insolvenz haftest du bei der GbR mit allem, was du hast.



Das sagt unser Experte

Welche Steuern muss ich für Dienstleistungen, welche für Produkte berechnen?

Die Frage zielt auf das europaweit einheitliche Umsatzsteuersystem ab. Zunächst einmal muss auf alle Leistungen – egal ob Lieferung eines Gutes oder Dienstleistung –, die im Inland erbracht werden, die gesetzliche **Umsatzsteuer** aufgeschlagen werden.

Dienstleistungen an einen Unternehmer im Ausland sind hingegen in Deutschland nicht umsatzsteuerbar. Ist der empfangende Unternehmer in der EU ansässig, wird er die Dienstleistung in seinem Heimatland anmelden („**Reverse-Charge**“).

Lieferungen von Gütern an andere Unternehmer im Ausland sind in Deutschland steuerfrei. Ist der Empfänger in der EU ansässig, läuft es vergleichbar zur Dienstleistung: Der Empfänger erklärt einen sogenannten innergemeinschaftlichen Erwerb.

Ist der ausländische Empfänger kein Unternehmer, muss deutsche Umsatzsteuer aufgeschlagen werden, soweit die sogenannten Lieferschwellen pro Bestimmungsland nicht überschritten sind. Diese betragen von Land zu Land unterschiedlich ca. 25.000 Euro. Bei Überschreiten der Lieferschwellen besteht für den leistenden Unternehmer eine Registrierungspflicht im Bestimmungsland der Lieferung.

Angestellt und selbstständig zugleich

Wenn du neben der neuen Selbstständigkeit noch einen festen Job hast, gelten die gleichen Bedingungen, egal für welche Rechtsform du dich entscheidest. Achte darauf, welche Abgaben für die Krankenkasse auf dich zukommen, da diese sich bei Selbstständigen und Angestellten unterscheiden.

Konto einrichten

Wenn du dich selbstständig machst, ist ein Geschäftskonto nicht verpflichtend. Als Freiberufler oder Kleinunternehmer steht es dir frei, deine betrieblichen und privaten Einnahmen voneinander zu trennen. Es bietet sich jedoch an, die beruflichen Einnahmen und Ausgaben strikt von den privaten zu trennen, damit du einen Überblick über deine laufenden Kosten und Einnahmen hast.

Bei der Gründung einer Firma als UG, GbR oder GmbH ist ein Geschäftskonto verpflichtend. Dieses läuft auf den Namen der Firma und verzeichnet alle Einnahmen und Ausgaben des Unternehmens. Du kannst dafür ein Online-Konto einrichten oder ein Geschäftskonto bei einer geläufigen Bank. Die Anmeldung bei einem Online-Konto, wie zum Beispiel Holvi, ist oft unkompliziert und schneller als bei einer Bank mit Filiale, hat jedoch unter Umständen Nachteile in Bezug auf den Kundenservice.

Wenn du dein Gewerbe als UG, GbR oder GmbH anmeldest, muss das Konto einen Mindestsatz an Startkapital aufweisen. Bei der GmbH sind es 25.000 Euro, bei einer GbR oder UG reicht schon ein Euro aus.





Verträge ausarbeiten

Zu jedem Unternehmen gehören auch Verträge. Wenn du mit Kunden zusammenarbeitest, sicherst du dich durch Verträge ab. In diesen wird festgelegt, was du anbietest und welche deine sowie die Rechte deiner Kunden in Bezug auf deine Produkte und Dienstleistungen sind. Wenn du Angestellte hast, benötigst du für diese ebenso Verträge. Das Gleiche

gilt für Geschäftspartner oder Investoren. Um Verträge rechtssicher auszuarbeiten, solltest du dich an einen Anwalt wenden. Dieser hilft dir ebenfalls, die AGB und die Datenschutzerklärung für deine Webseite aufzusetzen und dich vor eventuellen Fallstricken im Rechtsdschungel zu bewahren.



Büro vs. Remote

Je nachdem, welche Größe dein Unternehmen hat oder welcher Tätigkeit du nachgehst, besteht die Möglichkeit remote zu arbeiten. Bietet dein Unternehmen zum Beispiel Services über das Internet an, sodass alle Abläufe online stattfinden können, kannst du Kosten und Ressourcen sparen, wenn du auf ein Büro verzichtest. Das senkt die Ausgaben deines Unternehmens für Mitarbeiter und Räumlichkeiten.

Ein weiterer Vorteil ist, dass du ortsunabhängig wirst und die Möglichkeit hast, von unterschiedlichen Orten aus zu arbeiten. Auch eine Online-Zusammenarbeit mit Freiberuflern aus anderen Ländern bie-

tet sich an, da diese oft günstigere Preise für den gleichen Service anbieten als z. B. Experten in Deutschland.

Wenn dein Unternehmen jedoch fest an einen Ort gebunden ist, wie etwa durch den Kundenkontakt, lokale Produktverkäufe oder Dienstleistungen in Person vor Ort, dann brauchst du ein Büro. Auch wenn du mit einem lokalen Team zusammenarbeitest, mit dem Absprachen vor Ort gehalten werden müssen, ist es wichtig, einen gemeinsamen Standort zu haben.



Versicherung und finanzielle Vorsorge

Um dich abzusichern, brauchen du und dein Unternehmen Versicherungen. Da du jetzt dein eigener Chef bist, informiere dich gründlich, welche Versicherungen für deine Selbstständigkeit wichtig sind.

Ebenso solltest du Geld zurücklegen, um dein Unternehmen finanziell abzusichern.

Welche Versicherungen brauche ich?

Welche Versicherungen du für dein Unternehmen brauchst, hängt von der Rechtsform ab und davon, ob du noch in einem festen Job angestellt bist. Eine Krankenversicherung brauchst du jedoch immer. Wird diese noch von deinem Arbeitgeber bezahlt, musst du lediglich darauf achten, wieviel du mit der Selbstständigkeit verdienst, da sich ab einer bestimmten Summe von Einnahmen dein Status und deine Abgaben an die Krankenkasse ändern.

Auch eine Krankentagegeldversicherung empfiehlt sich, da diese die Arbeitstage abdeckt, die du bei Krankheitsfall als Selbstständiger nicht antreten kannst.

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist dann nötig, wenn du dich davor absichern willst, dass du deinen Beruf einmal nicht mehr ausüben kannst.

Auch in die Rente musst du als Selbstständiger selbst einzahlen. Für die eigene Firma ist außerdem eine sowohl Rechtsschutzversicherung als auch eine Betriebs- und Berufshaftpflichtversicherung empfehlenswert.

Diese Versicherungen kommen für Selbstständige infrage:

1. Betriebs- und Berufshaftpflichtversicherung
2. Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung
3. Betriebsunterbrechungsversicherung
4. Geschäftsversicherung
5. Firmenrechtsschutzversicherung
6. Krankenversicherung
7. Privathaftpflichtversicherung
8. Berufsunfähigkeitsversicherung
9. Risiko-Lebensversicherung
10. Private Rentenversicherung

Was muss ich zurücklegen?

Um in deine Unternehmung zu starten, brauchst du Startkapital. Besonders wenn Erstaussgaben, Miete, Steuern, Versicherungen oder Produktionskosten auf dich zukommen, sind 15 Prozent Eigenkapital eine gute Basis. Den Rest kannst du bei einer Bank als Darlehen, als Gründerzuschuss oder von Investoren einholen. Auch Familie und Freunde können dich anfangs finanziell in deinem Unternehmen unterstützen.

Für die monatlichen oder vierteljährlichen Umsatzsteuervoranmeldungen musst du jeden Monat etwas zur Seite legen. Berechne also in deinem Businessplan

mit ein, wie viel Startkapital du benötigst und wieviel du zurücklegen musst, wenn Ferienzeiten oder eventuelle wirtschaftliche Veränderungen einen Einfluss auf dein Unternehmen haben können.

Um einen Überblick über deine Steuern, Ausgaben und Einnahmen zu behalten, kannst du dich an einen Steuerberater wenden. Das kann jedoch zu erheblichen Kosten führen, die unter Umständen bis zu 3000 Euro im Jahr betragen. Wenn du diese umgehen möchtest, gibt es verschiedene Alternativen, online deine Steuern handzuhaben.

Das sagt unser Experte

Sollte ich als Selbstständiger einen Steuerberater beauftragen?

Das hängt von der Komplexität der Geschäftsvorfälle ab. Normalerweise lassen sich die steuerlichen Pflichten auch ohne Steuerberater erledigen. Bestimmte Entscheidungen sollten jedoch nicht ohne die Beratung durch einen StB getroffen werden, z. B.

- Firmenwagen ja/nein
- Aufnahme eines Partners ins Geschäft
- längere berufliche Aufenthalte im Ausland



Sorted: Steuererklärung für Selbstständige leichtgemacht

- Erstelle deine Steuererklärung online im übersichtlichen Tool.
- Behalte den Überblick über Einnahmen und Ausgaben.
- Schicke deine Steuermeldungen direkt ans Finanzamt.
- Stelle unseren Steuerberatern via Chat oder Telefon Fragen rundum das Thema Steuern.
- Erhalte Hilfe und Korrektur bei deinen Steuererklärungen.
- Bestelle eine zertifizierte Gewinn-Verlust-Rechnung.



Marketing und Sales

Um erfolgreich in die Selbstständigkeit zu starten, sind das Marketing und der Verkauf des eigenen Angebots äußerst wichtig. Nur mit dem richtigen Marketing werden die richtigen Kunden erreicht. Die genaue Platzierung des Angebots hilft, die eigene Nische zu definieren. Marketing heißt, das eigene Unternehmen auf dem Markt sichtbar zu machen. Sales (Verkauf) heißt, die eigenen Dienstleistungen und Produkte an die richtigen Kunden zu verkaufen. Denn ohne Kunden kann kein Unternehmen bestehen.

Zum Marketing und Sales gehören auch das Personal Branding beziehungsweise die Corporate Identity und das Corporate Design. Diese helfen dabei, deiner Marke einen Wiedererkennungswert zu geben. Dazu gehören unter anderem Visitenkarten, Flyer, Webseite und Banner für Social Media.

Corporate Identity / Personal Brand & Corporate Design

Die Corporate Identity (CI) ist die Identität eines Unternehmens, das Personal Brand bist du als Einzelunternehmer. Zur Identität, egal ob als Freiberufler oder als Firma, gehören der Brand Tone (die Stimme und Ausdrucksweise des Unternehmens in Schriftform), ein kohärentes Design (Corporate Design) und das Logo. Die CI sollte in allen Materialien der Firma gleich sein, damit deine Kunden deine Marke sofort erkennen, ohne darüber nachzudenken zu müssen.

Webseite

Die Webseite ist die virtuelle Visitenkarte des Unternehmens. Die Farben, Ausdrucksweise und das Logo kommen hier zur Geltung und sollen vom Gefühl her dasselbe vermitteln wie vom Inhalt. Auf der Webseite sollte leicht erkennbar sein, worum es beim Unternehmen, der Dienstleistung und den Produkten geht. Dazu gehören die Startseite, eine „Über uns“-Seite sowie Unterseiten, wie z. B. für Produkte, Angebote und den Kontakt.

Manche Webseiten betreiben einen Blog, der einerseits dazu beiträgt, über die Produkte und Dienstleistungen der Firma und deren Nische zu informieren. Andererseits hilft er auch, die Webseite durch gezieltes SEO (Search Engine Optimization; deutsch: Suchmaschinenoptimierung) schneller in Google auffindbar zu machen. Hierfür werden Keywords in den Texten verwendet, die besonders häufig auf Google zur Suche nach ähnlichen Angeboten eingegeben werden. Auch die Verlinkung innerhalb der Seite und auf andere Seiten im Netz hilft, die Webseite auf Google höher zu ranken. Links von externen Webseiten können dir mehr Besucher auf deiner Webseite beschern und sind für Google ein wichtiger Indikator für die Wichtigkeit deiner Webseite im Netz.

Kundenakquise

Wenn Webseite und Werbematerialien stehen, geht es an die Kundenakquise! Wie und wo du deine Kunden ansprichst und gewinnst, sollte sich aus deinem Geschäftsmodell ableiten.

Dazu bieten sich je nach Unternehmen die Verteilung von Flyern, das Netzwerken auf Meet-ups, Anzeigen über Social Media wie z. B. auf Facebook und Instagram, klassische Werbung in Printmagazinen oder auf Plakatwänden, Werbung auf Google oder ein gelungenes SEO durch die Webseite an.

Wenn du Produkte verkaufst, können diese auch auf Märkten oder Messen beworben werden, beziehungsweise durch Partner in Geschäften. Onlinedienste und Produkte aus Onlineshops verkaufen sich am besten durch Onlinemarketing, welches auf die Nutzer ausgerichtet ist und sie dort anspricht, wo sie sich am meisten digital aufhalten.

CRM

CRM ist das Customer Relationship Management, welches die Beziehung zu deinen Kunden beschreibt und dafür sorgt, dass du konstant deine Kundenkontakte aufbaust und pflegst. Dafür stehen verschiedene Mittel zur Verfügung, wie z. B. E-Mail-Newsletter, Verkaufsanrufe, Werbeaktionen für deine Kunden oder auch eine Marketingstrategie, die dir dabei hilft, die Kundenbindung an deine Dienstleistungen und Produkte auf lange Sicht zu verbessern.

Es ist günstiger, einen bestehenden Kunden zu halten, als einen neuen Kunden zu gewinnen.



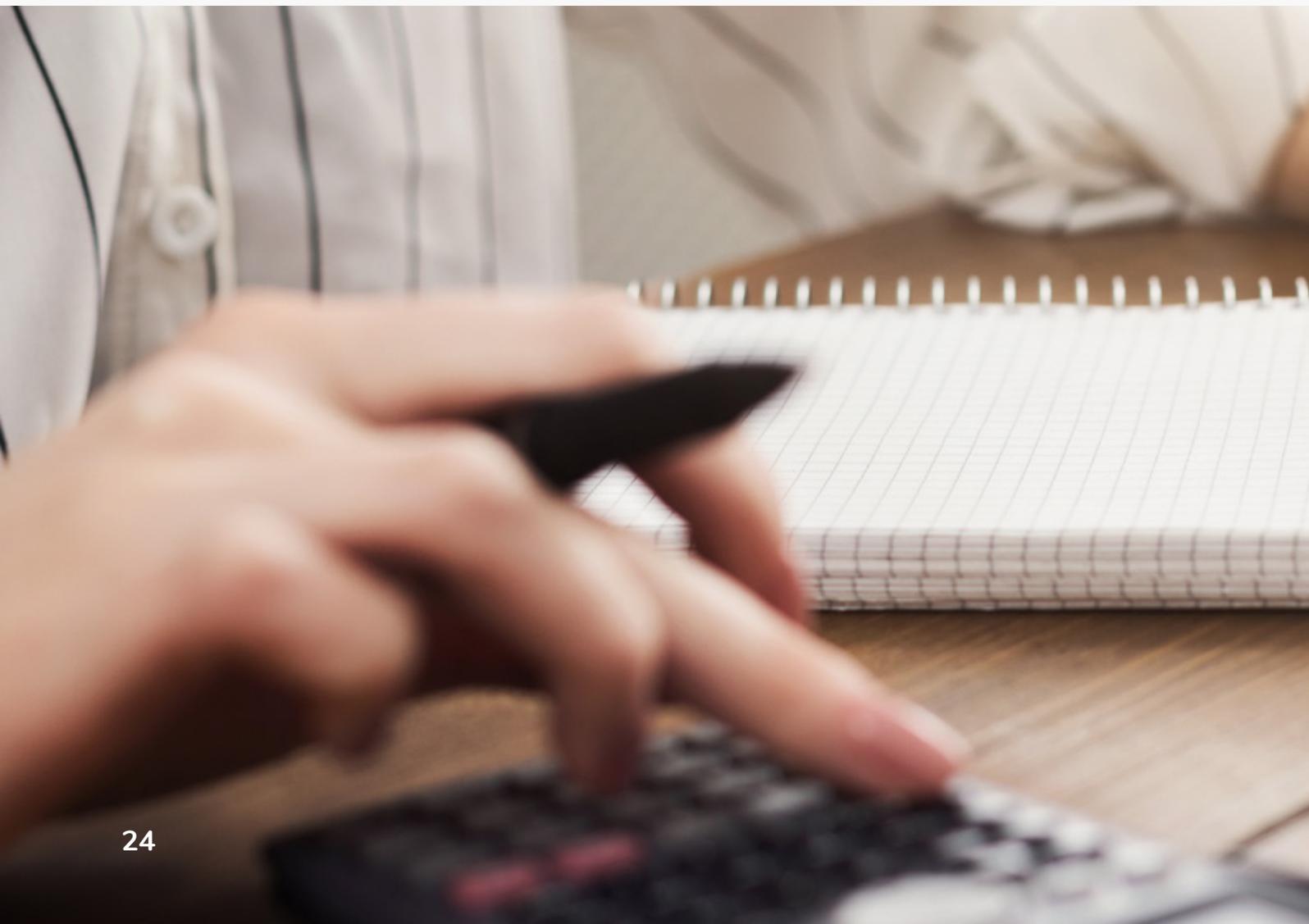
Steuern

Welche Steuern du in deinem Unternehmen oder als Selbstständiger zahlst, ist ganz von deiner Rechtsform abhängig. Wie bereits oben erwähnt, gibt es Sonderregelungen für Kleinunternehmer und Freiberufler, aber auch Produkte und Dienstleistungen unterscheiden sich voneinander in der Besteuerung.

Wichtig ist es, vorher zu wissen, wieviel an Steuern auf dich zukommt. Deine steuerlichen Abgaben solltest du in die Kosten deiner Dienstleistungen und Produkte mit einkalkulieren.

Um dir den aufwändigen Papierkram zu sparen, lohnt es sich, mit einem Steuer-

berater zusammenzuarbeiten oder durch Anbieter wie [Sorted](#) den Papierkram einfach und schnell online zu erledigen. Dadurch bist du besser aufgestellt und behältst immer den Überblick.



Das sagt unser Experte

Mit welchen Online-Programmen kann ich meine Steuererklärung erstellen?

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit, hier einige Anbieter:

- ELSTER: das offizielle Programm der Finanzämter
- Smartsteuer: eine Lösung für Fortgeschrittene vom Haufe Verlag
- Wundertax: nur für einfach gelagerte Fälle
- SteuerGo: nur für einfach gelagerte Fälle
- Sorted: intuitiv und alles in einem mit On-Demand-Steuerberatung



Einkommensteuer, Gewerbesteuer und Umsatzsteuer

Die Einkommensteuer wird auf das Einkommen erhoben und hängt von der Höhe deiner Einkünfte ab. Ab 9.408 Euro Jahreseinkommen liegt der Eingangssteuersatz bei 14 Prozent. Die höchsten Abgaben zahlen Erwerbstätige mit einem Einkommen ab 57.052 Euro, hier sind es sogar 42 Prozent Einkommensteuer.

Umsatzsteuer erhebst du auf die Leistungen deines Unternehmens, also auf deine Produkte oder Dienstleistungen und berechnest sie dem Kunden. Das heißt, die Steuer wird für den Leistungsaustausch zwischen zwei Personen berechnet. Umgangssprachlich wird die Umsatzsteuer auch als Mehrwertsteuer bezeichnet. Diese behältst du jedoch nicht ein, sondern führst sie an das Finanzamt ab.

Kleinunternehmer sind von der Umsatzsteuer befreit und dürfen diese nicht auf ihre Leistungen anrechnen. Sie müssen ebenfalls keine Vorsteuer zahlen.

Das sagt unser Experte

Was ist Vorsteuer?

Vorsteuer ist ein anderes Wort für Umsatzsteuer in Eingangsrechnungen. Wenn der Empfänger ein Unternehmer ist (kein Kleinunternehmer), kann die Vorsteuer vom Finanzamt zurückgefordert werden.

Die Gewerbesteuer berechnet sich aus dem Gesamtertrag deines Gewerbes pro Jahr und liegt bei 3,5 Prozent plus dem Gewerbesteuerhebesatz der Gemeinde, in der dein Unternehmen ansässig ist. Der Gewerbesteuerhebesatz kann zwischen 200 und 400 Prozent liegen. Die zu zahlende Gewerbesteuer liegt somit bei mindestens sieben Prozent und wird vom Gesamteinkommen des Gewerbes abgezogen minus einem Freibetrag von 24.500 Euro pro Jahr. Online findest du Tools, wie zum Beispiel auf selbstaendig.de, mit denen du deinen genauen Prozentsatz berechnen kannst.



Was kann von der Steuer abgezogen werden

Da deine Einnahmen nicht gleich deinem Gewinn entsprechen, kannst du viele deiner Betriebsausgaben von deinen Einnahmen abziehen und somit die Summe, die tatsächlich besteuert wird, senken.

Das sagt unser Experte

Worauf muss ich bei der Steuererklärung achten?

Neben den beruflichen Einkünften können auch bestimmte private Ausgaben als „Sonderausgaben“ abgezogen werden. Das betrifft insbesondere Ausgaben für Versicherungen gegen Krankheit und Beiträge zur Rentenversicherung. Zudem können Spenden und Ausgaben für Kinderbetreuung abgesetzt werden, um nur einige wichtige Beispiele zu nennen. Wenn man die Steuererklärung alleine anfertigt, sollte man eine Checkliste für solche „Sonderausgaben“ verwenden. Kranke und/oder behinderte Menschen sowie alle, die eine besondere finanzielle Härte zu erleiden hatten (z. B. durch Hochwasser), können zudem außergewöhnliche Belastungen geltend machen.



Zu betrieblichen Ausgaben gehören zum Beispiel Werbungskosten (Flyer, Anzeigen), ein Bürozimmer, Fahrtkosten zur und von der Arbeitsstelle, Dienstreisen, Spesen, Anschaffungen für das Unternehmen (Elektronik, Software), Post, Büromaterial, Spenden, sowie Weiterbildungen und Coachings.

Das sagt unser Experte

Was kann ich als Selbstständiger von der Steuer absetzen?

Grundsätzlich können alle „**Betriebsausgaben**“ abgesetzt werden. Betriebsausgaben sind die Ausgaben, die im Zusammenhang mit der beruflichen Tätigkeit stehen. Investitionen größer als 800 Euro werden über die Nutzungsdauer des Wirtschaftsguts verteilt abgesetzt (Abschreibung). Bestimmte Aufwendungen werden pauschaliert angesetzt, insbesondere **Fahrtkosten mit einem PKW** (0,30 Euro pro gefahrenem Kilometer). Ausgaben für die **Bewirtung von Geschäftspartnern** werden zu 70 Prozent als Betriebsausgaben anerkannt. Wenn Ausgaben sowohl den privaten Bereich als auch den beruflichen Bereich betreffen, werden sie anteilig als Betriebsausgaben anerkannt. Das betrifft zum Beispiel ein häusliches Arbeitszimmer, für das die Ausgaben (Miete, Strom etc.) nach einem Quadratmeterschlüssel ermittelt werden können.

Hilfreiche Tools

Damit du dich und dein Unternehmen gut voranbringst, ist es wichtig, hilfreiche Tools anzulegen. Diese unterstützen dich im Arbeitsalltag, vereinfachen dein Marketing und deine Organisation und helfen dir, den Überblick über verschiedene Aufgabenbereiche zu behalten.

Wir haben eine kleine Auswahl hilfreicher Tools für dich zusammengestellt:

1. Software für Buchhaltung und Steuern bei [Sorted](#)
2. Online-Terminplaner bei [Calendly](#)
3. Projektmanager bei [Asana](#)
4. Design-Vorlagen bei [Canva](#)
5. Businessplan-Vorlage bei [Für Gründer](#)
6. Customer Journey bei [Lean Canvas](#) – der Weg des Konsumenten, bis er zu dir und deinen Produkten/Dienstleistungen findet

Je besser du dich organisierst, desto leichter behältst du den Überblick und findest das, was du brauchst, im richtigen Moment. Da eine Selbstständigkeit viel Eigenverantwortung und Disziplin verlangt, sind diese Tools eine große Hilfe, um dein Unternehmen reibungslos laufen zu lassen.

Viel Spaß bei der Gründung und mit den ersten Kunden!





sorted

Zeitgold GmbH
Große Hamburger Straße 17
10115 Berlin

Telefon: +49 30 31196293
E-Mail: help@getsorted.de
www.getsorted.de