

FREIE BERUFE VON BERUF FREI

Journalisten, Programmierer, Anwälte oder Ärzte – sie alle lernen schnell die Licht- und Schattenseiten des Daseins als „Selbstständige“ kennen. Von den Chancen, einem allzu geregelten Arbeitnehmerdasein ein wenig zu entkommen, und der Möglichkeit, sich seine Arbeitsschwerpunkte selbst zu wählen, sprechen die einen – von beruflicher Existenzangst und einer 60-Stunden-Woche die anderen.

EINESVORWEG: Wer einen „Freien Beruf“ ausübt, ist nicht unbedingt selbstständig. Im Gegenteil: Den Großteil der Freien Berufe nehmen Arbeitnehmer ein, die als Angestellte einen Freien Beruf ausüben – rund drei bis vier Millionen Menschen sind das in Deutschland. Sie arbeiten beispielsweise in Wirtschaftskanzeleien, Krankenhäusern und Redaktionen. An den Angestellten aber soll sich dieses Thema weniger orientieren als an denen – die auch nach landläufiger Defi-

inition „frei“ und „selbstständig“ arbeiten. Was nun ist ein „Freier Beruf“ genau – unabhängig davon, ob man ihn selbstständig oder als Angestellter ausübt? Eine gesetzliche Definition der Freien Berufe enthält das Partnerschaftsgesellschaftsgesetz (PartGG): „Die Freien Berufe haben im Allgemeinen auf der Grundlage besonderer beruflicher Qualifikation oder schöpferischer Begabung die persönliche, eigenverantwortliche und fachlich unabhängige Erbringung von Dienstleistungen höherer Art im Interesse der Auftraggeber und der Allgemeinheit zum Inhalt.“

Laut „Bundesverband der Freien Berufe“ umfasst der Begriff „Freie Berufe“ vier Bereiche: Heilkundliche Berufe, Kulturberufe, rechts-, wirtschafts- und

Berufsgruppen in Freien Berufen

zum 1.1.2003

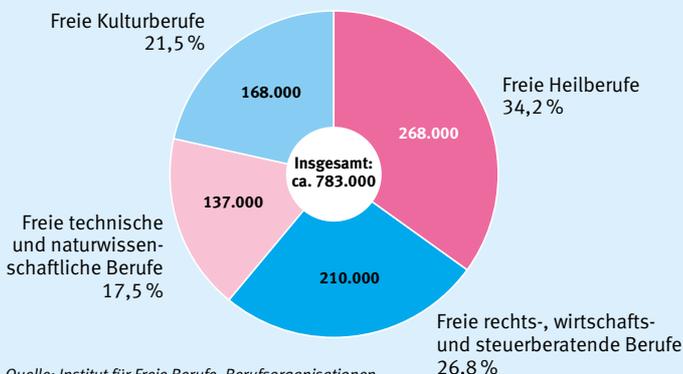




Illustration: Schaad

steuerberatende Berufe sowie technische und naturwissenschaftliche Berufe. In den Bereich heilkundliche Berufe fallen beispielsweise Ärzte, Tierärzte, Apotheker, Psychotherapeuten und Physio- und Ergotherapeuten. Zur Kategorie der technischen und naturwissenschaftlichen Berufe zählen unter anderem Architekten, Sachverständige und Gutachter sowie freiberufliche Informatiker und Softwareentwickler. Rechts- und wirtschaftsberatende Berufe sind Anwälte, Notare, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder auch Unternehmensberater. Zu den Kulturberufen werden neben Schriftstellern, Journalisten und Designern auch Tanzlehrer gezählt.

Berufsleben in Eigenregie

Kleinunternehmer, die für sich selbst und ihren Arbeitsbereich verantwortlich sind, gibt es immer mehr: Stephan Caspary vom Bundesverband der Freien Berufe (BFB) verkündet deshalb nicht ohne Stolz die aktuellen Zahlen: „Nicht mehr 783.000 wie

Die Künstlersozialversicherung (KSK)

Während bei Angestellten der Arbeitgeber die halben Beiträge zu Kranken-, Pflege- und Rentenversicherung zahlt sowie die Unfallversicherung alleine trägt, müssen Selbstständige dafür selbst aufkommen. Das sind Kosten bis zu mehreren 100 Euro im Monat! Allerdings: Wer hauptsächlich publizistisch oder künstlerisch arbeitet, kann nach dem Künstlersozialversicherungsgesetz (KSVG) die Hälfte der Beiträge als Zuschuss bekommen.

Dafür zuständig ist die Künstlersozialkasse, bei der ein entsprechender Antrag eingereicht werden kann.

Künstlersozialkasse

Gökerstraße 14
26384 Wilhelmshaven
Tel. 0 44 21/75 43-9
<http://www.kuenstlersozialkasse.de>

Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung

Infos zum Gesetz über die Sozialversicherung der selbstständigen Künstler und Publizisten
http://www.bmgs.bund.de/download/gesetze_web/Ksvg/ksvginhalt.htm

Zahlenmäßige Struktur der Selbstständigen in Freien Berufen

Stand 1.1.2003

	alte Bundesländer	neue Bundesländer
Freie Kulturberufe ³⁾	143.000	25.300
Ärzte ¹⁾	104.600	18.200
Rechtsanwälte	76.000	7.500
andere freie Heilberufe ²⁾	49.300	8.600
Steuerberater/ Steuerbevollmächtigte	46.752	3.436
Zahnärzte	44.906	9.962
Architekten	43.450	9.003
andere wirtschafts- beratende Freie Berufe ²⁾	37.800	6.700
Beratende Ingenieure/ Ingenieure ⁴⁾	34.500	13.700
Apotheker	18.744	3.015
andere techn. und natur- wissensch. Freie Berufe ²⁾	18.100	4.900
Unternehmensberater	16.000	2.100
Insgesamt: ca. 783.000		
Sachverständige	11.000	2.000
Wirtschaftsprüfer/ vereidigte Buchprüfer	10.036	231
Tierärzte	8.334	2.141
Patentanwälte	1.930	146
Nur Notare	1.054	525

¹⁾ Zuwachs, 2002-2003 geschätzt ²⁾ geschätzt auf Grundlage des Mikrozensus 2001 ³⁾ inkl. Berufsbetreuer
⁴⁾ Gesamtzahl der beratenden Ing. zzgl. der geschätzten Zahl anderer freiberufl. tätiger Ingenieure ⁵⁾ geschätzt auf Grundlage des Mikrozensus 2001 und der Statistik der KSK

Quelle: Berufsorganisationen und amtliche Statistiken, eigene Erhebungen, z.T. geschätzt

im Jahr 2002, sondern nun schon 815.000 Menschen arbeiteten 2003 in Deutschland als Selbstständige.“ Und jedes Jahr kommen rund 25.000 neue Selbstständige hinzu. Diese hohe Zahl – so unterstreicht auch das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) zeigt das große Interesse an Eigeninitiative und dem Wunsch nach eigenverantwortlichem Handeln im Beruf. Doch dass diese Zahlen auch mit dem Rückgang der Stellenanzeigen in Zeitungen und Internetportalen zu begründen sind und die „Freien“ bisweilen aus der Not eine Tugend machen, ist auch den Arbeitsmarktexperten bewusst. Aber der Anteil derjenigen, die von sich aus in einem „Freien Beruf“ selbstständig arbeiten wollen, steigt unaufhörlich. Denn die Selbstständigkeit ist längst nicht mehr nur eine Alternative, wenn Unternehmen wie Krankenhäuser, Bildungseinrichtungen, Altenheime, Agenturen oder

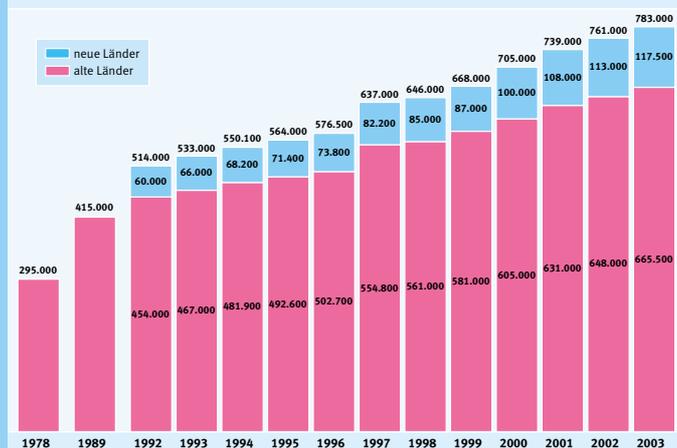
Redaktionen immer weniger Arbeitsverträge unterschreiben wollen. Selbstständigkeit bedeutet auch „frei sein“ von Unternehmensvorgaben, Vorgesetzten und oft langen Dienstwegen. Wer einen Freien Beruf selbstständig ausübt, ist unabhängiger in seiner Zeiteinteilung, sein „eigener Herr oder seine eigene Dame“, kann flexibel agieren und vielleicht auch dann in Urlaub fahren, wenn die Festangestellten ihren Anspruch erst anmelden müssen.

Das Leben als „Freier“ ist zwiespältig, denn auch Selbstständige müssen natürlich Geld verdienen, Auftraggebern, Mandanten, Patienten gegenüber Leistungen erbringen und sich – im Gegensatz zu ihren festangestellten Kollegen und Kolleginnen sogar noch um organisatorische Bereiche kümmern, die sonst von der Personalabteilung und der Unternehmensleitung übernommen werden: Das Spektrum reicht dabei von finanziellen Förderungen über komplexere steuerrechtliche und versicherungstechnische Probleme bis hin zu Fragen der Haftung und vor allem dem Suchen nach Auftraggebern. Kurz: Ein Berufsleben in Eigenverantwortung ist vielfältiger – mit allen Vor- und Nachteilen. Gerade Berufseinsteiger sollten sich vor dem Schritt in die Selbstständigkeit sehr gründlich informieren und zunächst eventuell in einem Angestelltenverhältnis arbeiten um Erfahrungen zu sammeln oder beispielsweise Existenzgründungsseminare absolvieren.

Um die Nachteile ein wenig auszugleichen und „Freie“ zu unterstützen, gibt es aber eine, je nach Beruf fast unüberschaubare Reihe von Institutionen und Regelungen, die Kleinunternehmen unterstützen können. Zu nennen wären die jeweiligen Kammern und Berufsverbände die über die Besonderheiten des Berufsstandes informieren, beispielsweise über Niederlassungsbestimmungen bei Ärzten. Finanzielle Unterstützung bieten Maßnahmen wie das Überbrückungsgeld, Fördergelder für bereits im Beruf stehende oder beispielsweise die Leistungen der Künstlersozialversicherung für Künstler oder Publizisten.

Entwicklung der Zahl der Selbstständigen in Freien Berufen in Deutschland (1978 bis 2003)

jeweils zum 1.1. des Jahres



Quelle: Berufsorganisationen und amtliche Statistiken, eigene Erhebungen, z.T. geschätzt

4 X PRAXIS AUF DEM FREIEN MARKT

Eine Architektin, eine Grafik-Designerin, ein Rechtsanwalt und ein Heilpraktiker – vier Selbstständige berichten aus ihrem Arbeitsleben. Trotz aller Widrigkeiten bereut keiner den eingeschlagenen Weg. Die Freiheit in der Berufsausübung hat ihren Preis, der gerne bezahlt wird.

CORNELIA ERNST

FREIE ARCHITEKTIN

Der freie Markt schrumpft und schrumpft. Der erste eigene Auftrag schneit einer freiberuflichen Architektin daher nicht per Fax ins Haus. Ein Vorteil also, dass Cornelia Ernst, 38 Jahre alt und Mitgründerin des Architekturbüros „Ernst + Kathe“, ihren Starter-Job aus bestehenden Kontakten mitbrachte.

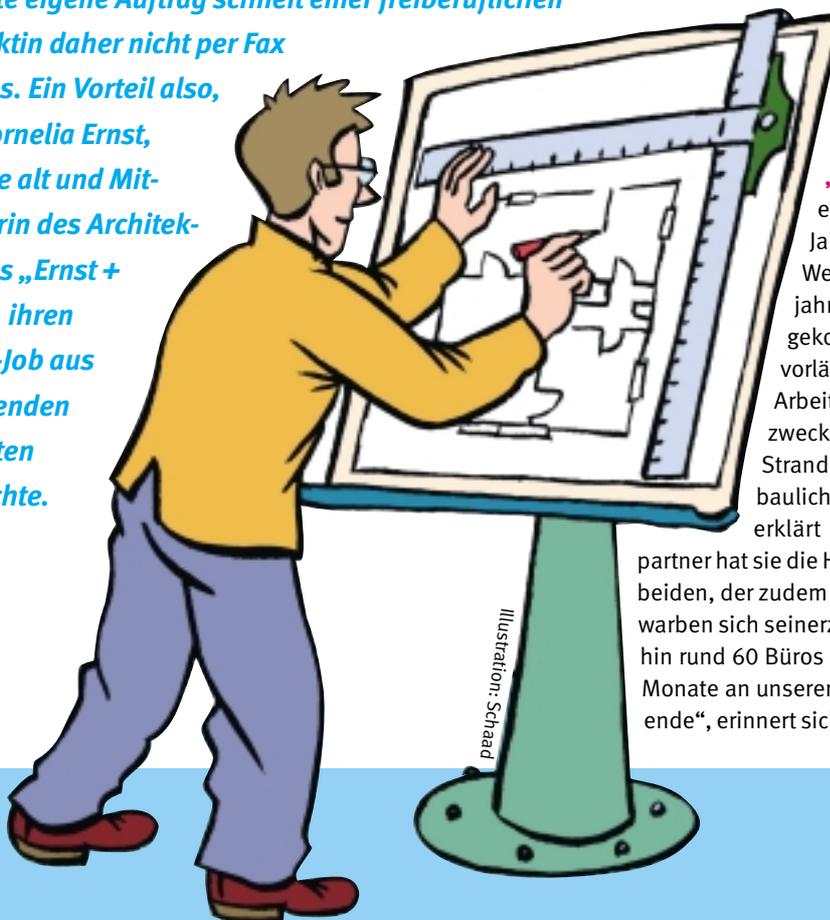


Illustration: Schrad

Cornelia Ernst:
„Der Zugewinn an innerer Freiheit ist mir Einkommenseinbußen wert.“

„**ICH HABE** mich mit einem Einfamilienhaus auf eigene Beine gestellt“, sagt sie. „In den ersten Jahren allerdings habe ich nachts oft wach gelegen.“ Wer „frei“ ist, kann zumindest in den ersten Berufsjahren nicht immer abschalten. Richtig auf die Füße gekommen ist die Kreuzberger Architektin mit ihrem vorläufigen „Lieblingsprojekt“ – auf dem großflächigen Arbeitstisch im Atelier liegen Fotos ihrer neuen Mehrzweck-Sporthalle in der Ostseegemeinde Timmendorfer Strand. Erst im vergangenen Jahr hat sie dieses städtebauliche Projekt fertig gestellt. „Es war ein Wettbewerb“, erklärt sie. Gemeinsam mit ihrem damaligen Projektpartner hat sie die Halle geplant und gewonnen. Ein Volltreffer für die beiden, der zudem finanziell Luft schaffte. Über 300 Architekten bewarben sich seinerzeit bei den Auftraggebern der Gemeinde. Immerhin rund 60 Büros reichten Entwürfe ein. „Wir haben bestimmt drei Monate an unserem Vorschlag gearbeitet, abends und am Wochenende“, erinnert sich die Architektin. „Am Ende gab es zwar ein Preis-



Foto: Hohengarten

geld von mehreren tausend Euro, das aber wurde mit dem Honorar verrechnet.“ Arbeit umsonst und jede Menge Vorleistungen – oft auf gut Glück – gehören nun mal zum „freien“ kreativen Baugeschäft.

Der Atem eines Langstreckenläufers

Für Architekten hat sich die wirtschaftliche Situation überall, vor allem aber in Berlin, verschärft. „Städte haben kein Geld, gebaut wird immer weniger.“ Rückblickend, so schätzt Cornelia Ernst, gingen noch vor zehn Jahren rund 60 bis 70 Büros für einen Auftrag ins Rennen. Heute konkurrieren zwischen 400 und 800 Wettbewerber um ein Projekt. Und trotzdem findet die leidenschaftliche Freiberuflerin, die sich von wirtschaftlich schlechten Zeiten und allgemeiner Depression nicht verrückt machen lässt, ein vergleichsweise sicheres Angestellten-Dasein fad. „Als ich für andere arbeitete, habe ich oft auf die Uhr geschaut und gedacht: Ach, es ist erst halb vier. Jetzt denke ich oft: Oh, es ist schon halb vier.“ Der Preis für das eigene Schalten und Walten liegt in der per-

sönlichen Haftbarkeit. An einem Bau kann viel verpfuscht werden. „Rechtsberater würden sagen: Als Architektin stehst du immer schon mit einem Bein im Knast.“ Doch DIN-Normen und Vorschriften können ihr die Laune nicht verderben, genauso wenig wie die Abhängigkeit von den Vorgaben und Genehmigungen der Baubehörden.

Ein architektonischer Wurf reift im Allgemeinen recht langsam und durch viele Phasen heran. Manchmal lassen Entscheidungen Dritter und Viertes auf sich warten. Und es kann dauern, bis endlich Gelder fließen. Freiberufliche Architekten brauchen daher den Atem eines Langstreckenläufers. „Ernst + Kathe“ profitiert inzwischen von den Anstrengungen in der Aufbauphase. „Wir müssen keine vertrauensbildenden Maßnahmen mehr unternehmen“, sagt Cornelia Ernst. Und wie steht es mit den Überweisungen ans private Portemonnaie? „Heute verdiene ich ungefähr die Hälfte von dem, was ich in abhängiger Beschäftigung bekommen habe“, sagt sie. „Der Zugewinn an innerer Freiheit ist mir das wert.“ ■

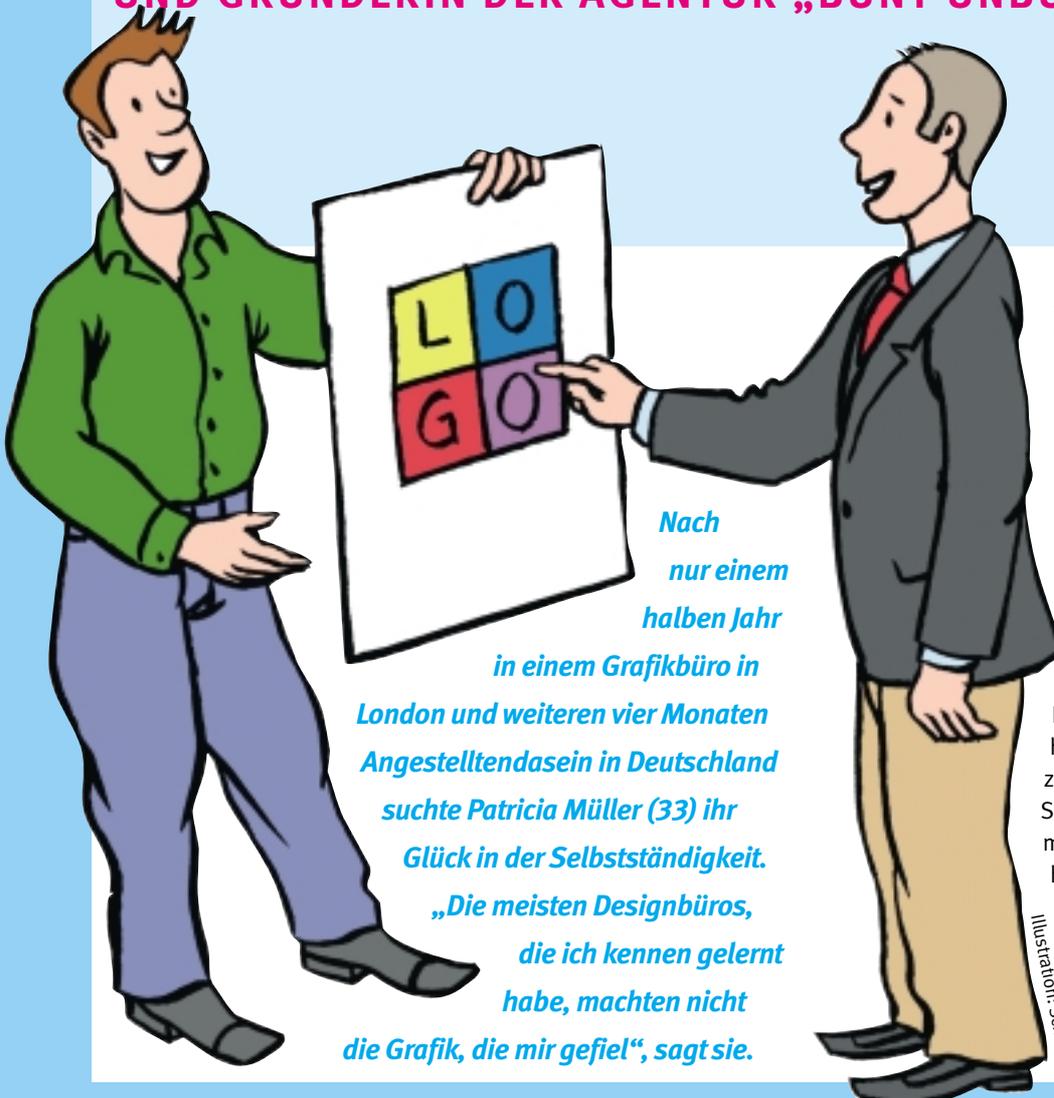
PATRICIA MÜLLER

GRAFIK DESIGNERIN UND GRÜNDERIN DER AGENTUR „BUNT UNBUNT“

Patricia Müller: „Die meisten Kunden, die mich einmal beauftragt haben, bleiben bei mir.“



Foto: Privat



Nach nur einem halben Jahr in einem Grafikbüro in London und weiteren vier Monaten Angestelltendasein in Deutschland suchte Patricia Müller (33) ihr Glück in der Selbstständigkeit. „Die meisten Designbüros, die ich kennen gelernt habe, machten nicht die Grafik, die mir gefiel“, sagt sie.

MIT ALLER Konsequenz entschied sie sich für ein Arbeitsgebiet in Kunst und Kultur. „Am liebsten entwerfe ich für Leute, die konzeptionelles Denken und Ideen schätzen. Meine Grafik ist nicht dekorativ“, so lautet ihre ehrliche Selbsteinschätzung. Momentan entstehen an ihrem Rechner die Werbematerialien für den Jazzmusiker Volker Jaekel, begleitet von einer intensiven Auseinandersetzung mit seiner Musik. Es geht dabei um nicht weniger als die „Übersetzung und Transponierung der Musik in eine grafische Form.“

Ihren ersten Kultur-Kunden brachte Patricia Müller aus Studienzeiten mit. Damals hatte sie einen Wettbewerb des Deutsch-Französischen Instituts in Ludwigsburg gewonnen. Selbstbewusst sagt die Freischaffende: „Die meisten Kunden, die mich einmal beauftragt haben, bleiben bei mir.“ Und sie ist überzeugt: „Mit intellektuellen Kunden aus dem kulturellen Sektor komme ich schneller auf eine gute Gesprächsebene. Zudem würden sich große Wirtschaftsunternehmen ohnehin kaum an einen allein stehenden Grafiker wenden.“

Illustration: Schaad

Patricia Müller wurde empfohlen. Sie sagt: „Kalt-Akquise, also das Anschreiben möglicher Kunden ohne vorherigen persönlichen Kontakt, funktioniert nach meiner Erfahrung gar nicht.“ Während einer geschäftlichen Flaute hat sie sich durch die Vermittlungsagentur Designerdock vorübergehend von einer großen Agentur anheuern lassen – als Springer – für drei Wochen. Doch meistens ist sie ihr eigener Chef. Erst wurde in der eigenen Wohnung gearbeitet, nach kurzer Zeit ein Büro angemietet. Jetzt hat sie mit einer Partnerin die neue, gemeinsame Agentur „bunt unbunt“ eröffnet.

Eigener Chef

Patricia Müller kümmert sich um alles. Sie macht auch die Buchhaltung und die Steuererklärung. Den Anteil der „reinen Entwurfsarbeit“ schätzt sie auf höchstens fünf Prozent. „Es ist sehr spannend, das Kon-

zept für ein Buch auszudenken, doch dann müssen 150 Seiten nach den festgelegten Layout-Vorgaben abgearbeitet werden.“ Viel Zeit veranschlagt sie für Gespräche mit den Kunden, für Briefe, Erklärungen, Angebote und Rechnungen die zu schreiben sind. „Auch mit der Auswahl der Papiere und der Druckbetreuung muss man sich intensiv beschäftigen.“

Doch um 14.45 Uhr verlässt sie das „bunt unbunt“-Büro. Der Nachmittag gehört der zweijährigen Tochter. Um 15 Uhr holt sie die aus dem Kindergarten, dann beginnt die Frei- und Familienzeit. Am Abend, wenn die Kleine im Bett ist, nimmt sie sich dann noch einmal ein paar Stunden für den Job. „Früher war ich zu hundert Prozent im Beruf und habe sehr, sehr viel Zeit im Büro verbracht“, sagt sie, „mit den Gedanken war ich immer dabei. Wenn ich jetzt mit meinem Kind zusammen bin, dann denke ich nicht an die Arbeit.“ Und in drei Wochen kommt ihr zweites Kind. ■

Jan Katzenstein: „Der Anwaltsberuf hat auch stark mit psychischer und sozialer Betreuung zu tun.“

JAN KATZENSTEIN

RECHTSANWALT

MIT HANDWERKLICHER VORBILDUNG



Foto: Privat



Illustration: Schaad

„Man muss auf alles achten. Neben der juristischen Arbeit auch darauf, dass die Stühle im Besprechungszimmer richtig stehen und dass keine Kleckse auf den

Tischen sind. Man muss die Dinge rundum im Griff behalten. Und das macht man nur, wenn man die zugehörige Verantwortung hat.“

JAN KATZENSTEIN, 41 Jahre alt und Jurist mit eigener Kanzlei, ist sich nicht zu fein, auch mal den Putzlappen in die Hand zu nehmen und die Küche aufzuräumen. „Unser Azubi macht das grundsätzlich nicht. Kaffee kochen ist meine Sache“, scherzt er. Zusammen mit drei früheren Studienkolleginnen und -kollegen hat er sich in Berlin-Charlottenburg selbstständig gemacht. Vor dem Studium hatte er bereits eine Schreinerei mit Metallwerkstatt unterhalten. Eine Feinstauballergie machte dieser ersten Existenz ein Ende.

Als ehemaliger Handwerker versteht er sich auf Metallbau genauso wie auf die Elektrik und die Klempnerei. Oft kann er technische Fehler an Gebäuden selbst einschätzen. Was lag da näher als eine Spezialisierung aufs Baurecht? So kämpfte er in der Anfangsphase für einen Behindertenverein einen Rechtsstreit um einen falsch konstruierten Fahrstuhl gegen ein großes Unternehmen erfolgreich durch.

Durch die darauffolgende Mund-zu-Mund-Propaganda baute er nach und nach ein Klientel auf, zu dem viele Schwerstbehinderte zählen. Daneben betreut er etliche Sozialhilfeempfänger, die ihre Ansprüche gegenüber den Behörden geltend machen.

Fazit: Bei der Positionierung als freischaffender Anwalt gibt es die „selbstbestimmte und die fremdbestimmte Spezialisierung“. Diese Erfahrung jedenfalls hat Jan Katzenstein gemacht. Er meint, dass man als „Freier“ bei der Wahl der Mandate grundsätzlich zwei Fragen bedenken sollte. Erstens: Kann ich davon leben? Und zweitens: Möchte

ich dieses Rechtsgebiet bearbeiten? Ausländerrecht, das wäre beispielsweise nichts für ihn, denn man könne für die meisten Mandanten letztlich nicht viel erreichen, müsse ihnen aber dennoch für die Bemühungen Geld aus der Tasche ziehen.

Präsent sein

Seine wichtigsten Werkzeuge sind Telefon und Diktiergerät. Insbesondere das Telefonieren macht einen bisweilen unfreiwillig großen Teil seiner Arbeit aus. „Wenn ich mit der Ausländerbehörde zu tun habe, braucht es in der Regel zehn bis zwanzig Versuche, bis ich den zuständigen Sachbearbeiter am Apparat habe. Bei den Bezirksämtern habe ich schon nach fünf- bis zehnmal Wählen Glück. Doch manchmal kostet es mich zwei Stunden, um zu einer Behörde durchzukommen“, rechnet er vor. Besonders anstrengend sei das, wenn es um Eilsachen gehe, die nicht auf dem Schriftweg zu erledigen seien.

Mandantengespräche fallen rund um die Uhr an, auch sonntags oder abends. Jan Katzenstein ist zudem Ausbilder für Referendare, für

Praktikanten und für den auszubildenden Rechtsanwaltsgehilfen der Kanzlei, der unter anderem die Schriftsätze tippt. „Der Anwaltsberuf hat auch stark mit psychologischer und sozialer Betreuung zu tun“, sagt er. „Durchschnittlich veranschlage ich täglich etwa zwei Stunden für die Mandantenbetreuung, die auch oft über den telefonischen Weg läuft.“ Bis zum Abend hat der freiberufliche Anwalt vierzig Akten in der Hand gehabt. Präsent zu sein und sich auf dem aktuellen Stand zu halten: Für Freie ist das existenziell.

Nicht die rechtliche Schwierigkeit, sondern der Streitwert entscheidet in seiner Branche über das Honorar. Ist der Streitwert gering, ist die Entlohnung unabhängig von dem tatsächlichen Aufwand gering. Also müssen „größere Fälle“ einen Teil des Tagesgeschäfts subventionieren. Die Fix- und Verbrauchskosten, die er zusammen mit seinen Partnern tragen muss, schätzt er auf 50.000 Euro jährlich. Das sei noch am unteren Ende. Für die Selbstbestimmtheit seiner Arbeit als Freiberufler investiert er gewöhnlich 60 Stunden pro Woche. Mitunter werden es aber auch mal 80. ■

BERND SCHLEIFER

HEILPRAKTIKER

Seit fünf Jahren arbeitet Bernd Schleifer (33)

als Heilpraktiker mit Spezialisierung auf Traditionelle Chinesische Medizin (TCM) und unterhält seine eigene Praxis.

Heilpraktiker Bernd Schleifer:
„Akquise spielt für meinen Berufsalltag keine große Rolle.“

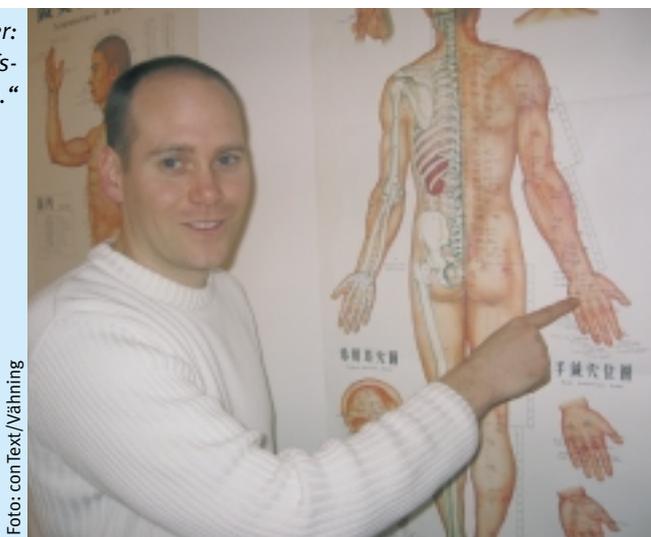


Foto: conText/Vähning



Illustration: Schaad

„Über eines sollte sich jeder angehende Heilpraktiker im Klaren sein: Eine andere Daseinsform als die Selbstständigkeit – etwa als Angestellter – gibt es nicht, zumindest nur sehr selten“, warnt Bernd Schleifer. Wer die schwierige und kostspielige Ausbildung zum Heilpraktiker auf sich nimmt, legt sich also fest. Die Grundausbildung dauert drei Jahre, darauf baut die eigentliche Fachausbildung auf. Nichts für mal so nebenbei!

Dabei bereite die Ausbildung einen keineswegs auf die Selbstständigkeit vor: Welche Gründungskosten sowie laufenden Kosten kommen auf mich zu? Wie gestalte ich den Praxisablauf? Wie viel Zeit nehmen Buchhaltung, Recherche oder die Verwaltung in Anspruch? Das ist zu Beginn absolutes Neuland: „Ich hatte damals das Glück, dass ich nach meiner Prüfung eineinhalb Jahre lang einer Kollegin über die Schulter schauen durfte. Normalerweise sind solche Arrangements unter Heilpraktikern aber nicht üblich: Die Dichte der

Praxen wird immer höher und somit auch der Wettbewerb: Und schließlich will niemand die Natter an seiner Brust nähren.“

Seine Patienten kommen entweder morgens oder nach der Arbeit in den Abendstunden in die Praxis. Mor-

gens fängt er meist nicht vor zehn Uhr an, aber kommt dafür abends auch selten vor neun Uhr nach Hause. Anders als bei Ärzten sei zum Glück der Verwaltungsaufwand nicht so groß, so dass die Zeit wirklich den Patienten gehört. Natürlich muss auch er die Gespräche, Behandlungen und Rezepte dokumentieren, aber vieles schreibt er gleich während des Gesprächs mit. Dafür fließt aber sehr viel Zeit in das Erstellen von Rezepten. Die Rezepturen für TCM basieren auf etwa 500 Kräutern, die in speziellen Apotheken erhältlich sind: „Ich kann das fertige Rezept in die Apotheke faxen, so dass die Patienten dort nicht lange warten müssen.“

Anstatt Krimi: Fachliteratur

Es gibt einfache Krankheitsbilder wie etwa bei Erkältungen, wo die Rezeptur nicht kompliziert ist. Aber es gibt auch die komplexen Fälle, bei denen er stundenlange Literaturrecherchen vornimmt und überlegt, welche Behandlung und Rezeptur helfen könnte. Hinzu kommt, dass TCM ganzheitlich ausgerichtet ist, und jeder Mensch

eben unterschiedlich ist. Standards gibt es daher weniger. Neben den Rezepten arbeitet er häufig mit Akupunktur oder speziellen Massagen wie etwa guasha. Die Anzahl der Wochenarbeitsstunden zu summieren, ist allerdings schwierig: „Wenn andere Zuhause zum Krimi greifen, wälze ich oft noch Fachliteratur – wobei ich zugeben muss, dass TCM einfach auch mein Hobby ist.“

Ein gesondertes Kapitel ist in seiner Branche die Weiterbildung: „Zum einen sind wir laut Berufsordnung zur Fortbildung verpflichtet, zum anderen sollte man sich natürlich auch auf den neuesten Stand halten. Das kann schon mal jedes zweite Wochenende kosten – und die Seminare sind oftmals sehr teuer. Leben kann ich schon davon, aber reich werde ich sicherlich nicht werden“, schmunzelt Bernd Schleifer. Akquise hingegen spielt für seinen Berufsalltag keine große Rolle. Das liege schlichtweg an dem Werbeverbot, das nicht nur für Ärzte, sondern auch für Heilpraktiker gelte: „Meinen Patientenstamm habe ich mir ausschließlich über Empfehlungen aufbauen können“, so Bernd Schleifer. ■



Foto: Privat

TRENDS BEI DEN FREIEN BERUFEN

Hohe Zufriedenheit

Prof. Dr. Joachim Merz, Direktor des Forschungsinstituts Freie Berufe der Universität Lüneburg, sieht für Freiberufler nicht nur gute berufliche Perspektiven, sondern bescheinigt ihnen auch einen hohen Grad an Zufriedenheit.

uni: Seit den siebziger Jahren hat sich die Anzahl der Freiberufler fast verdreifacht. Wie erklären Sie diesen Zuwachs?

Joachim Merz: Viele Freiberufler sind im Dienstleistungssektor tätig, etwa als Jurist, Notar, beratender Ingenieur oder auch als Physiotherapeut. Und da sich die hochindustrialisierten Länder immer stärker hin zu Dienstleistungsgesellschaften gewandelt haben, ist auch der Bedarf an Freiberuflern enorm gestiegen. Hinzu kommt, dass zusätzlich zu den klassischen Berufen neue Berufsfelder entstanden sind wie etwa in der Umweltberatung oder im Informationsbroking.

uni: Wird sich dieser Trend weiter fortsetzen?

Joachim Merz: Durchaus. Denn der Bedarf an Beratung nimmt stetig zu. Ein Beispiel dafür ist die zunehmende Globalisierung. Fast jedes kleine und mittelständische Unternehmen unterhält heute Geschäftsbeziehungen ins Ausland. Da sind Übersetzer, Ingenieure oder Steuerberater gefragt, die sich mit der Sprache und der jeweiligen Materie auskennen.

Aber auch hierzulande haben Freiberufler gute Aussichten. Etwa diejenigen, die sich mit „hoheitlichen“ Aufgaben beschäftigen. Es gibt immer mehr Dienstleistungen, die vom Staat outsourct werden und dann an selbstständige Notare, Sachverständige oder Juristen vergeben werden.

Natürlich kann man nicht für alle Branchen pauschal ein Wachstum annehmen, dazu ist die Palette der Freien Berufe zu vielschichtig. Und es gibt auch negative Beispiele. Durch die Gesundheitsreformen zum Beispiel haben

es diejenigen schwerer, deren Leistungen von den Kassen nicht mehr übernommen werden.

uni: Gibt es bestimmte Fähigkeiten, die selbstständige Freiberufler neben ihrer fachlichen Qualifikation unbedingt mitbringen müssen, um erfolgreich zu sein?

Joachim Merz: Es lässt sich nicht belegen, dass bestimmte Fähigkeiten wie etwa Führungs- und Durchsetzungsfähigkeit oder generelle Geschicklichkeit und „Alltagstauglichkeit“ den Erfolg garantieren. Auch das Bild des klassischen Einzelkämpfers, der auch wirtschaftlich schwierige Zeiten meistert, ist nicht stimmig. Ganz im Gegenteil: Es gibt Studien, die belegen, dass gerade Freiberufler, die sich in Netzwerken organisieren und sich untereinander austauschen, überlebensfähiger sind.

Entscheidend für den Erfolg ist, dass das Produkt – welche Dienstleistung auch immer man anbietet – qualitativ hochwertig ist. Nur so kann man eine hohe Kundenzufriedenheit erzielen. Und gerade darin liegt der Vorteil von Freiberuflern: Sie pflegen per se ein sehr persönliches Verhältnis zu ihren Kunden und können daher auch sehr flexibel agieren. Das schätzen besonders kleine und mittelständische Unternehmen, und die machen schließlich den Großteil aller Auftraggeber aus. Wer also hochwertige Leistungen anbietet, wird sich auf dem Markt auch behaupten können.

uni: Kann der Weg in die Selbstständigkeit auch eine Zwischenlösung sein – etwa um eine Arbeitslosigkeit zu überbrücken?

Joachim Merz: Ich würde davon abraten, aus taktischem Kalkül heraus eine Selbstständig-

keit als Überbrückung zu sehen. Wer sich als Freiberufler selbstständig macht, sollte dies langfristig planen und nicht als Verlegenheitslösung versuchen.

uni: Selbstständigkeit hat ihren Preis: Stets leistungsorientiert sein, Arbeitszeiten von durchschnittlich mehr als 50 Wochenstunden. Was macht das Freiberuflertum trotzdem so attraktiv?

Joachim Merz: Es ist im wahrsten Sinne des Wortes: die Freiheit. Wir haben in einer Studie über zehn Jahre untersucht, wie gut es Menschen gelingt, eine Balance zwischen Wunsch und Wirklichkeit der eigenen Arbeitszeit – unter Berücksichtigung möglicher Einkommensverluste – herzustellen. Der Grad der Zufriedenheit war bei den Freiberuflern gegenüber anderen Selbstständigen und abhängig Beschäftigten am höchsten.

uni: Wo können sich Interessenten über Freie Berufe und Selbstständigkeit informieren und beraten lassen?

Joachim Merz: Zunächst bieten die Internetseiten unseres Instituts, dem Forschungsinstitut Freie Berufe (FFB) der Universität Lüneburg, sowie das an der Universität Erlangen-Nürnberg angesiedelte Institut für Freie Berufe einiges an Informationen. Aber auch bei den Industrie- und Handelskammern wird man fündig. Und wer sich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbstständig machen möchte, sollte sich natürlich über die Fördermöglichkeiten beim zuständigen Arbeitsamt erkundigen.

NETZWERKE

DIE SUMME SEINER EINZELTEILE

Förderdatenbank des Bundeswirtschaftsministeriums

Die Förderdatenbank des Bundes im Internet gibt einen vollständigen und aktuellen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union. Die Freien Berufe werden gesondert behandelt. Die Suchfunktionen sind sehr detailliert nach Branchen und Regionen gegliedert. Zusätzlich – so wird empfohlen – sollten Gründer dennoch das Beratungsangebot der Kammern und Verbände, der freien Unternehmens- oder Steuerberatungen und der Banken in Anspruch zu nehmen.

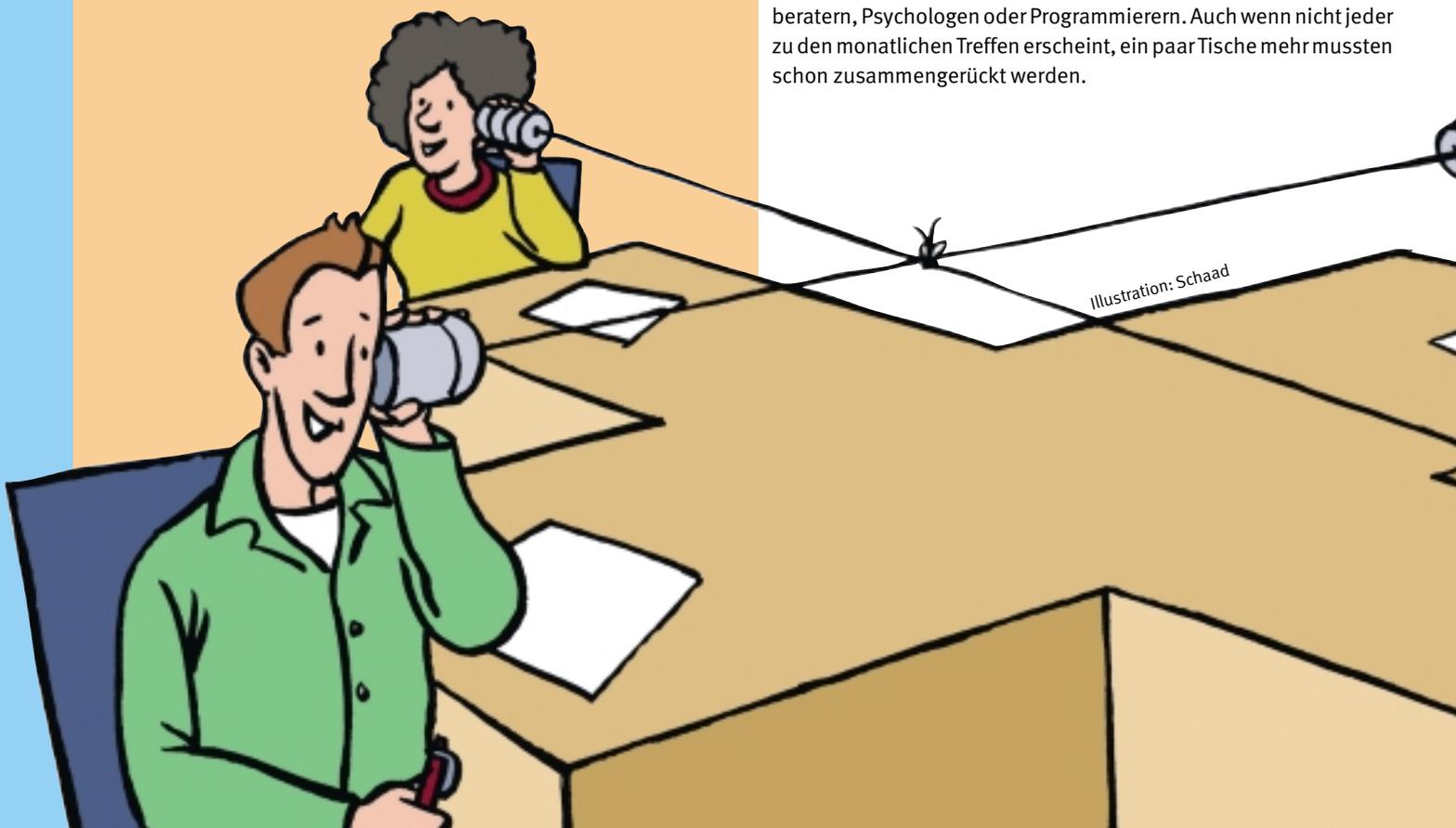
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA)

<http://www.bmwa.bund.de/Navigation/Unternehmer/foerderdatenbank.html>

Immer mehr Freiberufler organisieren sich in Netzwerken: Projektpartner suchen, Probleme rund um die Selbstständigkeit diskutieren bis hin zur gemeinsamen Auftragsabwicklung – ein Netzwerk erfüllt viele Funktionen.

ANGEFANGEN hatte alles mit einem Stammtisch. Als sich der Texter Reinhard Huschke und die PR-Beraterin Anja Ihme nach mehrjähriger Anstellung in einer Werbeagentur selbstständig machten, überlegten sie, wie sie den Austausch mit Kollegen, die teilweise bereits als Freie tätig waren, aufrecht erhalten konnten. Die Antwort: ein Stammtisch. Beim ersten Treffen saßen rund zehn ehemalige Kollegen und Freunde bei einem Bier zusammen. Das war 1999. Aus dem Stammtisch wurde eine feste Einrichtung, die ein Jahr darauf unter dem Namen Freiburger Freelancer online ging. Heute sind in diesem Netzwerk rund 300 Freiberufler versammelt: vom Clown über Webdesigner, PR-Berater und Architekten bis hin zu Unternehmensberatern, Psychologen oder Programmierern. Auch wenn nicht jeder zu den monatlichen Treffen erscheint, ein paar Tische mehr mussten schon zusammengerrückt werden.

Illustration: Schaad





Die Journalisten vom Netzwerk plan 17 sind Absolventen eines Jahrgangs der Hamburger Henri-Nannen-Schule.



Beim Stammtischtreffen der Freiburger Freelancer dreht sich alles rund um das Thema Freiberuflichkeit: von der Büroorganisation bis zur richtigen Altersvorsorge.

Die Vielzahl der Berufe spiegelt die Grundidee der Freiburger Freelancer wieder: „Wir wollten nicht der x-te Werber- oder Journalistenstammtisch sein, sondern das ‚Freelancertum als Solches‘ als verbindendes Element in den Mittelpunkt stellen. Also: Welche Vorteile und Probleme hat man als ‚Einzelkämpfer?‘“, erklärt Reinhard Huschke. Den Einzelkämpfer setzt der Texter allerdings in Anführungszeichen, meint er doch damit das Ein-Mann- oder Ein-Frau-Büro und nicht etwa jemanden, der sich mit ausgefahrenen Ellenbogen durchs Berufsleben boxt. Die Teilnehmer der Freiburger-Freelancer haben keine Angestellten – umso wichtiger ist die emotionale Unterstützung, die so ein Netzwerk bietet: „Einfach zu wissen, ich bin nicht allein – vor allem, wenn die Auftragslage mal mau ist oder sonstige Probleme für Unsicherheit sorgen.“ Und manchmal eine(r) verlässt so wenigstens einmal im Monat sein Home-Office, fügt Co-Stammtischgründerin Anja Ihme augenzwinkernd hinzu.

Lockere Atmosphäre

Von der lockeren Atmosphäre bei den Treffen würden insbesondere Existenzgründer profitieren. So manche Frage lässt sich so schnell und unkompliziert klären. Aber auch langjährige Freie ziehen nach wie vor Informationen aus den Treffen: Jeder dritte Stammtisch ist einem Thema gewidmet, verbunden mit einem Vortrag eines Freelancers oder eines externen Referenten etwa über „Internetsicherheit“, „Kommunikation mit Kunden“ oder „Altersvorsorge für Selbstständige“.

Das Sammelsurium unterschiedlicher Professionen hat den positiven Nebeneffekt, dass auch Leistungen getauscht werden. So richtet der Programmierer den PC des Grafikers ein, der im Gegenzug dafür die Visitenkarte des Programmierers entwirft: Nehmen und Geben lautet die Devise. Neben dem Austausch werden auch handfeste Geschäfte über das Netzwerk abgewickelt: „Mitstreiter für Projekte findet man über das Netzwerk binnen weniger Stunden. Und manches Team hat sich gefunden, das inzwischen regelmäßig zusammenarbeitet“, erzählt Reinhard Huschke. Ein weiterer Bonus ist die effektive Vermarktung: Mit einem Netzwerk im Rücken könne man beim Kunden ganz anders auftreten: „Man kann die Leistungen von Netzwerkpartnern mit anbieten und so auch größere Aufträge annehmen.“ Und das verbessere natürlich die Chancen auf Aufträge generell.

Auch beim Journalistenverbund plan 17 spielt die gemeinsame Vermarktung eine wesentliche Rolle. „plan 17“ steht für 17 Absolventen eines Jahrgangs der Hamburger Henri-Nannen-Schule. „Die Teamarbeit während der Ausbildung hat uns zusammengeschweißt, und so lag die Idee auf der Hand, dass wir uns nach unserem Abschluss als Verbund von Freien gemeinsam am Markt positionieren wollten“, sagt Ruth Hoffmann, die zur Hamburger Bürogemeinschaft von plan 17 gehört. Neben Hamburg haben sich die Journalisten von plan 17 auch in Berlin, München, Frankfurt oder Peking niedergelassen. Die Treffen sind daher nicht selten virtuell.

Anders als bei den Freiburger-Freelancern üben alle die gleiche Tätigkeit aus. Aber Konkurrenz, so versichert Ruth Hoffmann, komme dabei nicht auf – das Gegenteil sei der Fall: „Jeder bringt seine Kontakte etwa aus den Praktika mit ein.“ Auch die so gewonnene Themenvielfalt ist für den Einzelnen ein Pluspunkt: „Wenn wir unsere Spezialgebiete bündeln, decken wir eine breite Palette an Themen ab und sind für Redaktionen so interessanter als als einzelne Freie.“ Und wenn mal jemand wegen einer Grippe oder eines Urlaubs ausfällt, müssen Aufträge deshalb noch lange nicht abgelehnt oder eine unpünktliche Lieferung riskiert werden. Es sind immer Netzwerkpartner da, die übernehmen können.

Wie auch immer Netzwerke strukturiert sind: Wer sie als gelegentliche Plauderstunde zur after-work-hour belächelt, der irrt – auch wenn die Geburtsstunde oftmals der Tresen war. ■

FÖRDERUNGEN FÜR FREIBERUFLER

STARTGELDER IN DIE BERUFLICHE UNABHÄNGIGKEIT

Die derzeit bestehenden Förderprogramme füllen ganze Nachschlagewerke, und doch kommen viele für die Freien Berufe nicht in Frage. Eine Einschränkung gilt so gut wie immer: Geld gibt es nicht umsonst. Für die Finanzierung von Existenzen in den Freien Berufen bleiben in der Regel nur Kredite.



Foto: Privat

Ulrich Gawellek ist Experte für Existenzgründungsförderung der Bundesagentur für Arbeit in Nürnberg.

MIT STAATLICHEN Zuschüssen kann man nicht rechnen. „Wer nur kleinere Summen aufnehmen will, hat dabei oft den Nachteil, sehr hohe Zinsen in Kauf nehmen zu müssen“, weiß Michael Kogler, Berater beim Berliner Existenzgründerbüro der Akademie für moderne Betriebswirtschaft GmbH. Er empfiehlt: „Man sollte mindestens 15 Prozent Eigenkapital mitbringen.“ Existenzgründerdarlehen werden „klassischerweise“ von der KfW Mittelstandsbank vergeben. Folgende Finanzprodukte bieten sich auch für die Freien Berufe an.

StartGeld

- Höchstbetrag: 50.000 Euro
- Zinssatz: effektiver Jahreszins derzeit um die 8 Prozent
- Laufzeit: 10 Jahre bei maximal zwei Tilgungsfreijahren

Das so genannte „DtA-StartGeld“ ist ein Darlehen für Gründungsvorhaben, deren Finanzierungsbedarf maximal 50.000 Euro umfasst. Gefördert werden Gründungen im Bereich der Freien Berufe einschließlich der Heilberufe und zwar auch dann, wenn das geplante Unternehmen zunächst als Nebenerwerb geführt wird. Voraussetzung ist allerdings, dass das geförderte Unternehmen mittelfristig auf einen Vollerwerbsbetrieb ausgerichtet ist.

Die Anträge an die KfW Mittelstandsbank müssen bei der Hausbank – einer Bank oder Sparkasse – vor Beginn des Vorhabens gestellt werden. Als Hausbanken werden zudem die Landesförderinstitute akzeptiert.

Mikrodarlehen

- Höhe: maximal 25.000 Euro
- Zinssatz: Festzins, derzeit um die 9 Prozent
- Laufzeit: 5 Jahre, ein halbes Jahr davon tilgungsfrei
- Sicherheiten: bankübliche

Auch diese Fördermöglichkeit wird über die Hausbank veranlasst. Die so genannten „DtA-Mikrodarlehen“ stehen den Freien Berufe einschließlich der Heilberufe sowie Selbstständigen bis zu drei Jahre nach der Übernahme beziehungsweise Gründung offen. Eine Kombination mit anderen Förderprogrammen ist nicht möglich.

Der Kreditgeber übernimmt gegenüber der Hausbank eine Haftungsfreistellung von 80 Prozent und zahlt eine fixe Bearbeitungsgebühr. Das soll der Hausbank die Bewilligung eines solchen Kleinkredites erleichtern.

Unternehmenskredit

Freiberufler können Investitionsvorhaben auch mit dem „Unternehmerkredit“ finanzieren. Die Konditionen sind attraktiver, die Laufzeiten länger. Anträge werden wieder bei der jeweiligen Hausbank gestellt.

Das Programm steht Existenzgründern und Freiberuflern – etwa Ärzten oder Steuerberatern – offen. Die Höchstkreditsumme, die aus dem Unternehmerkredit beantragt werden kann, liegt bei 5.000.000 Euro.



Illustration: Schaad

Literatur

Foto: W. Bertelsmann Verlag



Selbstständig arbeiten als Geistes- und Sozialwissenschaftler

von Claudia Ziehm
W. Bertelsmann Verlag
14,90 Euro

Foto: a&o medianetwork



Leitfaden für beratende, lehrende und therapeutische Berufe in Deutschland

von Thomas Bannenberg
a&o medianetwork
12,80 Euro

Öffentliche Fördermittel mit Kreditrechner. Alle Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union
Haufe-Verlag (CD-ROM)
129,00 Euro

Freie Berufe im Wandel der Märkte
von Joachim Merz (Hrsg.)
Nomos Verlagsgesellschaft
Baden-Baden 2002
29,00 Euro

Selbstständig mit der Ich-AG?

Ob als Schreiner oder Texter: Mit Hilfe der Ich-AG können sich Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit heraus selbstständig machen – auch mit recht exotischen Geschäftsideen wie einem „Pilgerbegleiter“. Das neue Fördermodell kann dabei auch für Freiberufler interessant sein. Seit dem 1.1.2003 gibt es sie – die Ich-AG. Der Name klingt etwas hochtrabend, hat doch der Anhang „AG“ nichts mit der gleichlautenden Abkürzung für „Aktiengesellschaft“ zu tun. Der Begriff soll lediglich ausdrücken, dass es sich bei der Ich-AG um eine einzelne Person handelt, die sich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbstständig macht. „Die Idee ist, dass auch für diejenigen, die die Tragfähigkeit der Existenzgründung nicht genau einschätzen können, der Weg in eine Selbstständigkeit geebnet werden soll“, erklärt Ulrich Gawellek, Experte für Existenzgründungsförderung der Bundesagentur für Arbeit. So darf etwa bei der Ich-AG das zu erwartende Jahreseinkommen 25.000 Euro nicht überschreiten. Dies treffe in der Regel auf Neugründungen im Bereich einfacher Dienstleistungen und handwerklicher Tätigkeiten zu.

Generell sei daher die Ich-AG nicht für den klassischen Freiberufler geschaffen worden, führt Ulrich Gawellek aus: „Beispielsweise bei Ärzten oder Rechtsanwälten, die eine eigene Praxis beziehungsweise Kanzlei eröffnen, geht man davon aus, dass hier nach einer kurzen Anlaufphase die Geschäftsgründung auf finanziell soliden Beinen steht.“ Auf den ersten Blick erscheint daher für Freiberufler eine weitere von der Bundesagentur für Arbeit bereit gestellte Förderung passender zu sein: das so genannte Überbrückungsgeld. Ein Fördermodell, das der Sicherung des Lebensunterhalts während der ersten sechs Monate dient.

Zahlenspiegel

In Zahlen sieht der Unterschied zwischen den Fördermodellen wie folgt aus: Bei der Ich-AG erhält ein Gründer im ersten Jahr 600 Euro monatlich, im zweiten Jahr 360 Euro monatlich, im dritten Jahr noch 240 Euro monatlich. Mit diesen Beiträgen soll die soziale Sicherung während einer dreijährigen „Startphase“ gewährleistet werden. Wer diese Leistungen erhält, muss jedoch auch monatlich in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen. In den gesetzlichen Krankenkassen ist eine freiwillige Mitgliedschaft zu günstigen Konditionen möglich. Eine Analyse des Institutes für Arbeits- und Berufsforschung (IAB) geht von einem Gesamt-Sozialversicherungsbeitrag von mindestens 417 Euro monatlich aus. Die Ich-AG-Förderung setzt im Regelfall voraus, dass vorher Leistungen von der Bundesagentur für Arbeit bezogen wurden. Das Über-

brückungsgeld wird auch bei nahtlosem Übergang aus einer abhängigen Beschäftigung in die Selbstständigkeit gewährt.

Einen direkten Vergleich zum Überbrückungsgeld lässt sich nur für den Einzelfall berechnen, da sich dieses nach der Höhe der zuvor von der Bundesagentur für Arbeit gezahlten Leistungen wie etwa dem Arbeitslosengeld oder der -hilfe richtet. Zu dieser Summe kommt noch der Betrag, den die Bundesagentur für Arbeit ansonsten direkt für Kranken-, Pflege-, und Rentenversicherung ausgegeben hätte. Für die soziale Absicherung sind die neuen Selbstständigen dann selbst verantwortlich.

„Welche Variante für wen am günstigen ist, hängt im Wesentlichen von drei Faktoren ab: von der Höhe der Förderung, den zu zahlenden Sozialbeiträgen und den Einkommenserwartungen“, sagt der Experte Ulrich Gawellek. Für angehende Freiberufler könne die Ich-AG etwa dann interessant sein, wenn die Beschäftigung nicht den gesamten Lebensunterhalt abdecken muss: „Das Überbrückungsgeld ist auf eine vollzeitige Beschäftigung und Vollerwerb ausgerichtet. Wer hingegen zusätzlich zur Ich-AG, die zunächst nur ein relativ geringes Einkommen ermöglicht, noch einen Nebenerwerb hat, für den ist die Ich-AG sicherlich interessant.“ Auch wer vor seiner Arbeitslosigkeit in Teilzeit gearbeitet hat und entsprechend wenig Arbeitslosengeld bezieht, steht im Falle einer Gründung mit der Ich-AG meist finanziell günstiger dar. ■

!nfo

Forschungsinstitut Freie Berufe (FFB)
Universität Lüneburg
Scharnhorststraße 1
21332 Lüneburg
Tel. 0 41 31/78-20 51
E-Mail: FFB@uni-lueneburg.de
<http://ffb.uni-lueneburg.de>

Institut für Freie Berufe (IFB)
Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg
Marienstraße 2
90402 Nürnberg
Tel. 09 11/2 35 65-0
E-Mail: info@ifb.uni-erlangen.de
<http://www.ifb.uni-erlangen.de>

Bundesverband der Freien Berufe
Reinhardtstraße 34
10117 Berlin
Tel. 0 30/28 44 44-0
Fax: 0 30/28 44 44-0
info-bfb@freie-berufe.de
<http://www.freie-berufe.de>

Der Förderkreis Gründungsforschung
Informationen insbesondere zur wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit Freien Berufen und Existenzgründung
<http://www.fgf-ev.de>

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA)
Wer sich selbstständig machen will, findet beim BMWA eine Anzahl von Initiativen, Programmen und Fördermöglichkeiten, speziell auch für Frauen.
<http://www.bmwa.bund.de/Navigation/existenzgruender.html>

KfW Mittelstandsbank
Informationen zu den Förderkreditprogrammen erhalten Interessenten telefonisch zum Ortstarif unter:
Tel. 0 18 01/24 11 24
<http://www.kfw-mittelstandsbank.de>

„com e com - competence center e-commerce Freie Berufe“
Ein Informationssystem speziell für Freiberufler im Bereich E-Commerce
<http://www.der-freie-beruf.de>

nexxt – Initiative Unternehmensnachfolge
<http://www.nexxt-initiative.de>

Download:

Ich AG oder Überbrückungsgeld?
IAB Kurzbericht, Ausgabe Nr. 2/ 3. 3. 2003
<http://doku.iab.de/kurzber/2003/kb0203.pdf>