GEPRÜFTE BERATUNGSQUALITÄT
DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

THEMENFELD 2 VON 8

Finanzen & Steuern

Wie kalkuliere ich meinen Tagessatz – und welche Steuern kommen auf mich zu?

Der häufigste Kalkulationsfehler von Neuberatern ist nicht ein zu niedriger Stundensatz, sondern eine zu optimistische Zahl fakturierbarer Tage. Rechnen Sie deshalb von hinten: Was müssen Sie verdienen – und auf wie viele Tage verteilt sich das realistisch? Alles Weitere ergibt sich daraus.

CHECKLISTE

- [ ] **Privaten Bedarf ermitteln** – Lebenshaltung, Miete, Familie, Altersvorsorge, Rücklagen – als Jahresbetrag netto.
- [ ] **Betriebskosten vollständig auflisten** – Versicherungen, Sozialversicherung, Software, Büro, Reisekosten, Fortbildung, Verbandsbeiträge, Marketing, Steuerberatung, Abschreibungen. Erfahrungsgemäß fehlen bei der ersten Aufstellung 20 bis 30 Prozent.
- [ ] **Steuer- und Sozialversicherungslast aufschlagen** – Einkommensteuer, ggf. Gewerbesteuer, Kranken- und Pflegeversicherung, ggf. Rentenversicherung. Erst damit wird aus dem Nettobedarf ein Zielumsatz.
- [ ] **Fakturierbare Tage realistisch schätzen** – Von 365 Tagen bleiben nach Wochenenden, Feiertagen, Urlaub, Krankheit, Akquise, Verwaltung und Fortbildung im ersten Jahr typischerweise rund 100. Zum Vergleich: Laut Freelancer-Kompass 2026 kommen 24 Prozent aller Freelancer auf weniger als 50 fakturierte Tage im Jahr, 43 Prozent haben aktuell keine gesicherte Auslastung.
- [ ] **Tagessatz berechnen und mit dem Markt abgleichen** – Zielumsatz geteilt durch fakturierbare Tage ergibt Ihre Untergrenze. Orientierung: Die BDU-Honorarstudie weist für 2025 einen durchschnittlich fakturierten Tagessatz von rund 1.000 € aus (Beratungsunternehmen, inklusive Overhead), der Freelancer-Kompass 2026 für „Beratung & Management“ 121 €/Stunde – rund 970 € je Achtstundentag.
- [ ] **Preisuntergrenze schriftlich fixieren** – Notieren Sie den Satz, unter dem Sie nicht arbeiten – vor dem ersten Verhandlungsgespräch, nicht darin.
- [ ] **Liquiditätsplan über 12 bis 18 Monate aufstellen** – Monatlich, mit Zahlungseingängen statt Rechnungsdaten. Zwischen erbrachter Leistung und Geldeingang liegen realistisch 60 bis 75 Tage.
- [ ] **Finanzierungspuffer sichern** – Sechs Monate private und betriebliche Fixkosten als Reserve – das ist die Zahl, die darüber entscheidet, ob Sie ein schlechtes Mandat annehmen müssen.
- [ ] **Steuerrücklagen automatisieren** – 30 bis 40 Prozent jedes Zahlungseingangs sofort auf ein separates Rücklagenkonto. Die erste Steuernachzahlung samt Anpassung der Vorauszahlungen kommt gebündelt – oft im zweiten Jahr.
- [ ] **Rhythmus der Umsatzsteuer-Voranmeldung klären** – Maßgeblich ist die Zahllast des Vorjahres: bis 2.000 € kann das Finanzamt von der Voranmeldung befreien (Ermessen, in der Praxis meist gewährt), bis 9.000 € vierteljährlich, darüber monatlich. Für Neugründer ist die Pflicht zur monatlichen Abgabe derzeit bis einschließlich 2026 ausgesetzt – planen Sie ein, dass sich das ab 2027 ändern kann.
- [ ] **Dauerfristverlängerung beantragen** – Verschiebt die Abgabe um einen Monat und gilt fort, ohne dass Sie sie jährlich neu beantragen müssen. Bei monatlicher Abgabe gegen Sondervorauszahlung.

- [ ] **Gewinnermittlung festlegen** – Freiberufler dürfen dauerhaft die Einnahmen-Überschuss-Rechnung nutzen. Bei gewerblicher Tätigkeit greift die Bilanzierungspflicht ab 800.000 € Umsatz oder 80.000 € Gewinn.
- [ ] **Buchhaltung ab dem ersten Beleg digital führen** – GoBD-konform, mit revisionssicherer Ablage. Buchungsbelege sind seit 2025 acht Jahre aufzubewahren, Bücher, Inventare und Jahresabschlüsse weiterhin zehn.
- [ ] **Vorauszahlungen aktiv steuern** – Läuft das Jahr schlechter als geplant, lassen Sie die Einkommensteuer-Vorauszahlungen herabsetzen – das ist ein Antrag, keine Gnade.
- [ ] **Betriebliche Abzugsposten sauber dokumentieren** – Arbeitszimmer oder Homeoffice-Pauschale, Fahrzeugnutzung, Bewirtung, Fortbildung, Fachliteratur. Was nicht zeitnah erfasst ist, geht in der Praxis verloren.

BEST PRACTICE

> **Tipp 1: Drei Konten, ein Dauerauftrag**
> Geschäftskonto, Steuerrücklagenkonto, Privatkonto. Am Tag des Zahlungseingangs gehen automatisch 35 Prozent auf das Rücklagenkonto und ein fester Betrag als „Unternehmerlohn“ aufs Privatkonto. Damit ist der häufigste Liquiditätsschock des zweiten Jahres neutralisiert.

> **Tipp 2: Nicht über den Preis verhandeln, sondern über den Umfang**
> Wer 20 Prozent Rabatt gibt, verschenkt seinen Gewinn. Wer stattdessen den Leistungsumfang um 20 Prozent reduziert, behält Marge und Marktpreis. Halten Sie dafür zwei bis drei sinnvolle Reduktionsstufen Ihres Angebots bereit.

TYPISCHE STOLPERFALLE

> Faustregel zur Selbstkontrolle: 77.000 € Zielumsatz ÷ 100 fakturierbare Tage ≈ 770 € Mindestsatz. Mit Puffer für Ausfall, Investitionen und Gewinn landen Sie realistisch bei 1.000 bis 1.400 €. Wer stattdessen mit 200 Tagen rechnet, kalkuliert seinen eigenen Engpass.

Was Ihnen der Verband abnimmt: Excel-Kalkulatoren für Tagessatz und Auslastung sowie ein Honorarbenchmark stehen Mitgliedern im geschlossenen Bereich zur Verfügung.