

IT-Freelancer

Dein Leitfaden für den erfolgreichen Sprung
in die Selbstständigkeit

» Hier geht's
direkt
zum Buch

DIE LESEPROBE

Kapitel 3

So findest du passende IT-Projekte

What we find changes who we become. – Peter Morville, Unternehmer und Autor

In diesem Kapitel möchte ich dir zeigen, wo du freiberufliche IT-Projekte finden kannst – Projekte, die zu deiner Spezialisierungsrichtung, deiner Expertise und deinem Erfahrungslevel passen, aber auch Projekte, die deine aktuellen Fähigkeiten deutlich übersteigen und in der Umsetzung eine hohe technische Komplexität aufweisen. Einige Projekte können aufgrund ihrer Branche oder des Auftraggebers nicht nur technisch, sondern auch politisch eine große Herausforderung darstellen.

Interessant ist auch zu prüfen, wie groß die Nachfrage »da draußen« nach genau deinen IT-Dienstleistungen, also deinen technischen Fähigkeiten, aussieht. Es gibt hier einige Tricks, um täglich automatisiert einen Marktüberblick zu erhalten. Dieser ist wichtig, da du als IT-Freiberufler das unternehmerische Risiko selbst trägst und fortlaufend darauf achten musst, ob der Markt deine Fähigkeiten auch nachfragt. Ändert sich die Nachfrage für deine angebotenen Dienstleistungen, solltest du dies zügig mitbekommen, damit du entsprechend reagieren und nachsteuern kannst. Gelegentlich kommen neue Technologien dazu, die sich schnell erlernen lassen – z. B. die Containerisierung von Anwendungen mittels Docker statt des direkten Ausrollens auf der Betriebssystemebene. Oder die Arbeitsweise von Teams stellt sich um – z. B. wenn Unternehmen statt Jira (Ticketsystem) und Confluence (Wiki-Software) immer mehr Azure DevOps (unter anderem Ticketsystem und Wiki in einem) verwenden. Die Verschiebung von Projektschwerpunkten geschieht meist in gemächlichem Tempo, sodass du deine Weiterbildung gut an die neue Situation anpassen kannst. Viele Themen lassen sich per Videokurs oder durch das Lesen von einigen Blogartikeln oder durch direktes Ausprobieren im Projekt erlernen, sodass keine Hektik aufkommt.

Es gibt Trendthemen, die für einen gewissen Zeitraum eine hohe Nachfrage aufweisen. Aktuell sind das alle Themen rund um die künstliche Intelligenz. Davor waren Themen wie DevOps (Infrastructure as Code) und Big Data (Data Science, Data Engineering) große Trends, die ca. drei Jahre lang eine extrem starke Nachfrage erzeugt haben. Auch heute sind diese Themen noch gefragt, aber die Zeit des Hypes ist definitiv vorbei. Merken lässt

sich das daran, dass die Projektausschreibungen jetzt deutlich mehr Anforderungen enthalten, fokussierter auf einzelne Problemstellungen abzielen und nicht mehr so generisch gehalten sind wie zu Anfang des Hype-Zyklus.

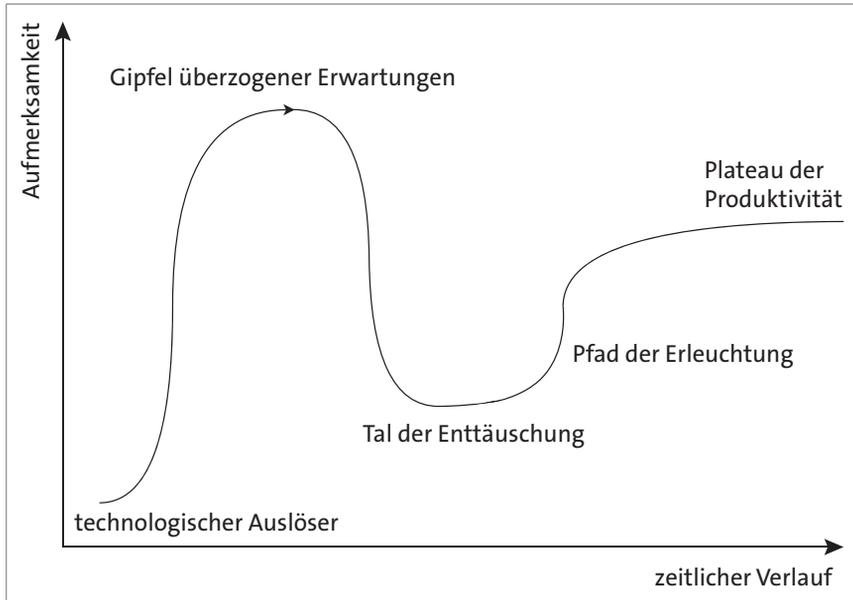


Abbildung 3.1 Der typische Hype-Zyklus des Marktforschungsunternehmens Gartner tritt im Technologiebereich regelmäßig auf und bietet IT-Freiberuflern viele Auftragschancen.

Neben den Trends gibt es aber auch dauerhaft nachgefragte Dienstleistungen. Über die Jahre konstant hohe Nachfragen verzeichnen Frontend- und Backend-Entwickler, und auch Fullstack-Entwickler werden von Mittelständlern häufig zur Implementierung einer einfachen, aber vollständigen Anwendung mit Front- und Backend gesucht. IT-Projektmanager sind ebenfalls fortlaufend gefragt, allerdings ändern sich hier die Prozesse in Richtung agiler Softwareentwicklung (SCRUM, SAFe), und das Angebot ist sehr groß.

Wenn du den Markt im Auge behältst und dich entsprechend fortbildest, wirst du auch weiterhin passende Projekte finden. In über einer Dekade als IT-Freiberufler war ich nur wenige Tage ungewollt ohne Projekt – und das lag in der Regel an den sperrigen und langsamen (Bestell-)Prozessen der Großunternehmen. So konnte einmal ein Projekt nur zum Monatsersten starten und ich musste aus diesem Grund ein paar Tage auf den tatsächlichen Einstieg warten.

Es gibt auch zyklische Nachfrageschwankungen in Anlehnung an die Jahresplanung der Unternehmen, an Schulferienzeiten und an das wirtschaftliche Gesamtumfeld einer

oder mehrerer Branchen oder der gesamten Volkswirtschaft. Unternehmen starten z. B. häufig neue Projekte im Frühjahr eines Jahres, sodass Bedarfe für IT-Freiberufler ab der zweiten Januarhälfte bis Mitte März hoch sind. Ein weiteres Hoch bei der Nachfrage entsteht im Herbst eines Jahres von September bis Ende November. Schwache Zeiten sind Dezember bis in die erste Januarhälfte sowie der Zeitraum der Sommerferien. Die Zyklen zeigen, wann tendenziell weniger neue Projekte ausgeschrieben werden, es also schwieriger wird bei einem bislang unbekanntem Kunden einen Projekteinsatz zu erhalten. Wenn du einen Vertrag hast, in einem Projekt arbeitest und nicht auf Projektsuche bist, ist es nicht so wichtig, ob gerade neue Projekte angeboten werden. Du hast ja einen Projektauftrag, den du erfüllen kannst.

Kunden für die eigenen Dienstleistungen zu finden, ist die *wichtigste Aufgabe* für jeden Freiberufler! Denn ein Freiberufler ohne Kunde(n) ist kein Freiberufler, sondern jemand mit einem Angebot, das nicht gekauft wird. Dieses Geschäftsmodell funktioniert auf Dauer nicht.

Freiberufler müssen fortlaufend Kunden finden, die sie für die geleistete Arbeit bezahlen. Über welchen Weg genau Kunden akquiriert werden, ist dabei zweitrangig. Hier entwickelt jeder IT-Freiberufler im Laufe seines Berufslebens eigene Strategien. Einige setzen auf den perfekten Online-Auftritt, andere knüpfen ein enges Netzwerk aus Kontakten rund um ihr(e) Fachgebiet(e). Viele Wege führen hier zum Erfolg. Die Projektaquise kann, genau wie die Tätigkeit selbst, auf den jeweiligen IT-Freiberufler zugeschnitten und anhand persönlicher Präferenzen ausgerichtet werden. Wenn dein Kunde dich, deine Fähigkeiten und deine Arbeitsweise kennt und auch ohne Profil und Referenzen mit dir zusammenarbeiten möchte: super! In diesem Fall haben deine Webseite und deine Profilgestaltung in Business-Netzwerken erstmal keine Priorität. Umgekehrt gilt dies natürlich ebenso: Viele IT-Freiberufler empfinden die Pflege von Webseite und Online-Profilen als viel einfacher und angenehmer als die Teilnahme an Networking Events oder regelmäßige Kontaktaufnahme mit (potenziellen) Kunden, um sich über deren Bedarfe auszutauschen. Diese beiden und viele weitere Ansätze sind absolut legitim, solange du am Ende einen Vertrag mit einem Kunden abschließen kannst, der dich für deine Arbeit bezahlt und von dessen Honorar du leben kannst. Vermutlich hast du schon eine Idee, über welche Wege du Kunden ansprechen möchtest und welche Form zu dir passt.

Apropos Vertrag: Ich würde *niemals* (!) ohne Vertrag für einen Kunden arbeiten! Auch wenn der Kontakt noch so gut ist, es sich um geschätzte Freunde oder alte Kollegen handelt: Die Fachliteratur, Internetforen und auch Berichte von befreundeten Freiberuflern sind voller Leidensgeschichten, bei denen die Erwartungen von Kunde und Freiberufler letztlich weit auseinanderlagen und dies zu Problemen bei der Honorarzahlung geführt

hat. Ein Vertrag ist ein Zeichen einer professionellen Zusammenarbeit und du solltest auf keinen Fall darauf verzichten. Vertragsvorlagen, die einfach an die konkrete Situation angepasst werden können, lassen sich leicht im Netz finden, und wenn ein Kunde eine professionelle Form der Zusammenarbeit anstrebt, wird er kein Problem mit der Unterzeichnung eines Vertrages haben. Auf Details zur Vertragsgestaltung gehe ich in Abschnitt 5.4, »Die Vertragsprüfung«, noch genauer ein. Wenn du ohne Vertrag arbeitest und dein Kunde eine Rechnung, aus welchen Gründen auch immer, nicht bezahlen möchte, hast du ganz schlechte Karten und wirst vermutlich nie zu deinem Honorar kommen. Hast du dagegen einen Vertrag mit einem Kunden abgeschlossen, hast du es geschafft: Willkommen in der Welt der IT-Freiberufler!

Dieses Buch zeigt die erfolgversprechendsten IT-Projekt-Akquisestrategien im Detail:

- ▶ Die *Projektsuche* und das *Gefundenwerden* in *Projektbörsen* von Projektvermittlern in Abschnitt 3.3, »IT-Projekte suchen und finden«
- ▶ Die Erstellung eines professionellen *Online-Profiles in Business-Netzwerken* in Abschnitt 3.4.1, »Über Business-Netzwerke«, und die passive und skalierende Akquise über diesen Kanal.
- ▶ Die *Empfehlung* und *Vermittlung* innerhalb des *eigenen Netzwerks* in Abschnitt 3.4.2, »Von Kontakten«. Partnerschaften mit anderen IT-Freiberuflern, die oft bei der gemeinsamen Arbeit in Co-Working-Spaces entstehen, eignen sich gut für neue IT-Freiberufler, um schnell eigene Aufgabenpakete zu erhalten und sich dann durch gute Arbeit in der gesamten Bürogemeinschaft als IT-Spezialist einen Namen zu machen. Folgeaufträge lassen anschließend nicht lange auf sich warten.
- ▶ Die *Anfrage von Kundenkontakten* aufgrund produktiver und positiver Zusammenarbeit in der Vergangenheit in Abschnitt 3.4.3, »Von Bestandskunden«.

Daneben existieren noch zahlreiche weitere Möglichkeiten, die IT-Freiberufler erfolgreich zur Projektakquise einsetzen können:

- ▶ Auf Basis von *Referenzen* (siehe Abschnitt 4.3, »Referenzen«), Case-Studies und erfolgreichen öffentlichen Projekten können ebenfalls potenzielle Kunden auf IT-Freiberufler aufmerksam werden und diese für eigene Projekte anwerben. Meist erfolgt hier die Kontaktaufnahme über die IT-Freiberufler-Webseite oder per Direktnachricht in einem Business-Netzwerk.
- ▶ Das Netzwerken bei *Branchenveranstaltungen* ist ebenfalls eine beliebte Möglichkeit zur Projektakquise, die allerdings eher etablierte IT-Freiberufler nutzen, die sich schon auf Themengebiete spezialisiert haben. Diese besuchen dann gezielt *Meetups* und *Konferenzen* zu ihrem Fachgebiet.

- ▶ Als aktives *Mitglied in Fachforen* und *Onlinecommunities* können IT-Freiberufler ebenso positiv in Erscheinung treten. Viele Experten in Foren werden von Unternehmen angefragt, ob sie punktuelle Unterstützung in Firmenprojekten leisten können. Neben reinen Online-Foren können auch Projekte auf der Kollaborationsplattform <https://www.github.com> oder bei anderen Online-Diensten zur Softwareentwicklung Ausgangspunkt für ein Projektangebot sein. Mich selbst erreichte beispielsweise vor einigen Jahren die Projektanfrage einer Bank aus den Vereinigten Arabischen Emiraten, die damals ein Open-Source-Werkzeug einsetzte, das die Wirksamkeit von versendeten Newslettern auswertet. Den Quellcode der Anwendung hatte ich einige Jahre zuvor auf *Github.com* zur freien Verwendung hochgeladen, da es sich um ein Hobbyprojekt handelte.
- ▶ Das *Bloggen* über Fachthemen und *Content-Marketing* verhelfen IT-Freiberuflern ebenso zu einiger Aufmerksamkeit. Ähnlich wie in Foren oder Onlinecommunities kann hier der eigene Expertenstatus untermauert werden, indem wertvolle Inhalte für die eigene Zielgruppe erstellt werden – über die idealerweise noch diskutiert werden kann, um das Nutzerinteresse und -engagement weiter zu steigern. Inhalte können technologische Themen, Konzepte, Vorgehensmodelle oder kritische Analysen rund um das eigene Expertenwissen sein. Eine noch größere Leserschaft lässt sich online ansprechen, wenn die Inhalte per Suchmaschinenoptimierung (SEO) auf relevante Schlüsselwörter abgestimmt werden. Ist der Expertenstatus zu einem Thema online erst einmal etabliert, werden mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit auch Anfragen von Unternehmenskunden eintreffen.
- ▶ Für etwas extrovertiertere IT-Freiberufler eignet sich als Content-Kanal eine *Social-Media-Präsenz*. Ähnlich einem Community-Forum erstellt der IT-Experte für eine klar definierte Zielgruppe hochwertige Inhalte (Texte, Infografiken, Umfragen, Podcasts, Videos) mit dem Ziel eine möglichst rege Nutzerbeteiligung in Form von Feedback oder Kommentaren zu bewirken. Im beruflichen Kontext eignen sich die Plattformen LinkedIn.com und Xing.com, X.com (ehemals Twitter.com) für einen kurzen, regelmäßigen Meinungs austausch, Youtube.com für Videos sowie Videopodcasts und Medium.com für ausführliche Blogbeiträge oder technische Artikel. Für reine Audio-Podcasts bietet sich das Hosting auf Plattformen wie Soundcloud.com an. Mittels RSS-Feed kann so ein Podcast dann auf allen relevanten Plattformen veröffentlicht werden.

3.1 Projekttypen und Kunden im Überblick

In diesem Abschnitt werfen wir einen Blick auf einige unterschiedliche Projektvarianten und Kundentypen, die es für IT-Freiberufler am Markt gibt. Bevor ich dir also zeige, wo

du Projekte findest, möchte ich dir die geläufigsten Formen detailliert beschreiben, damit du einen guten Überblick erhältst und gezielter nach deinen Präferenzen suchen kannst. Die Liste ist natürlich nicht vollständig, denn die Projektformen entwickeln sich im Laufe der Zeit. Ich bin aber sicher, du wirst mehrere interessante Formen finden, die zu dir passen und an denen du große Freunde bei der Durchführung haben wirst.

3.1.1 Unterschiede zwischen D-A-CH

Die nachfolgend beschriebenen Projekttypen sind im gesamten D-A-CH-Raum üblich, jedoch mit leicht unterschiedlicher Akzentuierung: In der Schweiz werden IT-Experten (dort als ICT-Freelancer bezeichnet, Information and Communications Technology) häufiger in der Form der befristeten, projektbezogenen Anstellung beschäftigt. Ich vermute, dies liegt am deutlich weniger stark ausgeprägten Kündigungsschutz im Vergleich zu Deutschland. Dieser Umstand macht die Beschäftigung eines ICT-Experten auf Zeit und die anschließende Beendigung des Arbeitsverhältnisses für Schweizer Unternehmen wesentlich einfacher.

Mit einer Festanstellung würdest du bezahlten Urlaub und Lohnfortzahlung im Krankheitsfall erhalten, bist allerdings weisungsgebunden – es könnten z. B. Überstunden angeordnet und Urlaubsanträge abgelehnt werden. Als Angestellter zahlst du außerdem in die Schweizer Sozialsysteme ein und hast entsprechend hohe Lohnnebenkosten. Zusätzlich benötigst du in der Schweiz eine separate Krankenversicherung, wenn das Projekt länger als drei Monate andauert. Oft werden diese Zusatzkosten durch den deutlich höheren Schweizer Stundenlohn kompensiert, denn der Aufschlag gegenüber Deutschland beträgt ca. 30 Prozent (siehe »Unser Ratgeber zum Freelancer-Stundensatz – qonto.com« unter <https://qonto.com/de/blog/selbststaendige/tipps/so-berechnen-sie-ihren-stundensatz-als-freelancer>). Wenn es möglich ist, den eigenen Hauptwohnsitz in die Schweiz zu verlegen, profitieren IT-Experten zudem von den dortigen wesentlich günstigeren Steuersätzen. Weitere wertvolle Informationen liefern die Artikel »Freelancer in der Schweiz – darauf kommt es an! – freelancemap.de« unter <https://www.freelancemap.de/blog/wie-werde-ich-freelancer-in-der-schweiz-tipps-fuer-einen-einfachen-start/> sowie »Als Freelancer in der Schweiz arbeiten – gulp.ch« unter <https://www.gulp.ch/de-ch/freelancing/wissen/arbeit-schweiz>.

Projektvermittler existieren auch in der Schweiz – z. B. Hays.ch, Gulp.ch (Randstad Professional), Freelancemap.de mit Filter auf Schweiz – und in Österreich – z. B. Hays.at, Freelancemap.de mit Filter auf Österreich –, und der IT-Projektmagnet zur Projektakquise aus diesem Buch funktioniert dort genauso. Bei der Vertragsgestaltung und der steuerlichen Situation solltest du aber mit Unterschieden rechnen.

Kapitel 5

So akquirierst du erfolgreich dein erstes Projekt

It's amazing how much you can learn when you stop trying to learn and start trying to do things. – Justin Welsh, Solopreneur und Autor

Nachdem du im vorherigen Kapitel dein Profil mit deinen Stammdaten, Fähigkeiten, Kenntnissen, deiner Projekterfahrung und erhaltenen Referenzen erstellt hast, widmen wir uns nun konkret der *Projektakquise*.

Hier gilt, wie so oft im Leben: Die Akquisition des ersten Projekts als IT-Freiberufler ist gleichzeitig die schwerste, da nur wenige Kunden Versuchskaninchen sein möchten. Diese konservative Einstellung ist im D-A-CH-Raum bedauerlicherweise sehr verbreitet. Mit dem IT-Projektmagneten wirst du aber dein erstes Projekt akquirieren können. Manchmal dauert es einige Wochen, benötigt einige Projektbewerbungen und ist Durchhaltevermögen gefragt. Allerdings gilt dies für nahezu jeden Job. Vermutlich musst du bei den ersten Projekteinsätzen auch ein paar Abstriche bei Tätigkeit und Tagessatz machen. Ich habe den Prozess der Projektsuche schon unzählige Male mit IT-Beratern und IT-Freiberuflern durchlaufen, und früher oder später hat der nachfolgend beschriebene Prozess immer zum Erfolg geführt. Genauso wird es auch bei dir sein. Gib dir ein bisschen Zeit und arbeite gleichzeitig konsequent daran IT-Projekte zu akquirieren, lerne viel im Prozess, und du wirst erfolgreich sein.

Projekte bzw. Kunden zu finden ist die wichtigste Voraussetzung für alle Freiberufler und einer der größten Unterschiede zur Festanstellung. Bei dieser musst du nur einmalig einen Arbeitgeber in einem Bewerbungsgespräch überzeugen, bist im Erfolgsfall dann »fest« per Arbeitsvertrag an diesen gebunden und arbeitest einige Jahre oder gar bis zur Rente dort. Als IT-Freiberufler wirst du regelmäßig »Bewerbungsgespräche« für deine Dienstleistung durchführen müssen, um diese zu verkaufen. Diese *Selbstvermarktung* ist für viele IT-Experten sehr aufregend, weil die notwendigen Fähigkeiten für den Verkauf von Dienstleistungen völlig andere sind und diese wenig mit den inhaltlichen Aufgaben eines Projekts, welche meist sachlich-nüchterner Natur sind, zu tun haben. In den letzten Jahren waren IT-Experten zudem so stark nachgefragt, dass IT-Kenntnisse allein für einen Auftrag schon ausreichend waren und keine großen Anforderungen an

das Selbstmarketing gestellt wurden. Ich glaube, es schadet keinem IT-Experten auch ein wenig die Kundenperspektive einzunehmen und die eigenen Fähigkeiten entsprechend vermarkten zu können. Von daher ist das Vertriebswissen sehr wichtig und gehört zur freiberuflichen Tätigkeit einfach dazu. Zusätzlich setzt eine wirkungsvolle Selbstvermarktung indirekt eine Beschäftigung mit den eigenen Werten, Zielen, Stärken und Schwächen voraus, um die Projektakquise entlang dieser Parameter entsprechend auszurichten.

Lass mich dir versichern: Mit zunehmender Erfahrung werden dir diese Gespräche leichter fallen. Du wirst viel dabei lernen und wirst im Verlauf der Zeit immer selbstsicherer. Deine Einstellung ist ganz entscheidend für derartige Projektgespräche: Jedes einzelne ist eine Chance! Im Dialog lernst du mehr über das Projekt, dessen Herausforderungen und die involvierten Menschen und kannst besser abschätzen, ob es zu deinen Fähigkeiten und deiner präferierten Arbeitsweise passt. Du erfährst, welche Themen genau in deinen Zuständigkeitsbereich fallen und ob es schon ein Team für eine Zusammenarbeit gibt. Der Ansprechpartner innerhalb des Unternehmens kann dir häufig deutlich mehr Informationen nennen, als in der öffentlichen Projektbeschreibung angegeben wurden, und du kannst alle Informationen zur Klärung der vier W-Fragen (siehe Abschnitt 5.2, »Die vier W-Fragen«) erhalten. Oft sprichst du direkt mit der Person auf Unternehmensseite, die bei einem Projekteinsatz auch dein Ansprechpartner sein würde, und du kannst dabei abschätzen, ob es auch menschlich zwischen euch passt. Das ist ein ganz wichtiger Faktor: Unterschiedliche Branchen ziehen auch unterschiedliche Menschen an. Bei einem Medienunternehmen ist der Ton generell lockerer als bei einer Bank oder Versicherung.

Der Faktor Mensch ist nicht zu unterschätzen: Wenngleich eine deutliche (!) Ausnahme, habe ich selbst schon ein Projektgespräch erlebt, bei dem der Ansprechpartner auf Kundenseite nach wenigen Augenblicken im Gespräch klargestellt hat, dass man nicht als Partner, sondern als externer Dienstleister gesehen wird, der strikt Anweisungen zu befolgen und gefälligst innerhalb der bestehenden Strukturen zu funktionieren hat. In diesem Fall wurde vermutlich der »Druck von oben« mit in das Gespräch genommen, und ein wertschätzendes Miteinander innerhalb der Projektdurchführung war nicht zu erwarten. Unabhängig von Projektaufgabe, Technologie und Branche muss dann jeder selbst entscheiden, ob man für einen Kunden mit dieser Einstellung arbeiten möchte. Ich habe mich in diesem Fall für ein anderes Projekt entschieden, da mir ein wertschätzendes Miteinander – sowohl mit dem Management als auch innerhalb des Projektteams – wichtig ist. Ich glaube fest daran, dass die besten Arbeitsergebnisse erzielt werden, wenn ein Team kollaborativ ein Projektziel verfolgt. Arbeitsanweisungen »von oben« ohne Abstimmung schlicht zu erfüllen passt nicht so gut zu meinem persönlichen Modell.

Bei genauer Betrachtung sind die Projektgespräche also Bewerbungsgespräche für beide Seiten und für dich die große Chance, mehr über den Kunden und das Projekt zu erfahren – und darüber hinaus noch das Verhandeln zu üben. Auch liegt die typische Projektlaufzeit für Softwareentwicklungsprojekte bei Großunternehmen im Bereich zwischen sechs und zwölf Monaten. Somit hält sich der Aufwand für Projektgespräche während der Durchführung eines Projekts in Grenzen.

Zusammenfassend benötigst du für die Projektakquise:

- ▶ IT-Fachwissen – dies ist bereits vorhanden, denn sonst würdest du dieses Buch vermutlich nicht lesen.
- ▶ dein professionelles Profil für den Vermittler oder Kunden
- ▶ dein Telefon – das erste Gespräch mit dem Vermittler oder dem Kunden wird oft via Telefon geführt, manchmal auch per Videochat.
- ▶ einen Mac oder PC mit *ordentlich eingestellter Kamera und einem guten Headset oder Mikrofon* – insbesondere guter Ton fördert die Verständlichkeit und ist extrem wichtig für einen professionellen Eindruck. Oft bieten die Videochats eine Funktion, die eigenen Mikrofon- und Kameraeinstellungen zu testen. Nutze dies, um eine gute Video- und Tonqualität sicherzustellen.
- ▶ den Mut mit der Projektakquise loszulegen!

Die Akquisition eines Projekts ist die *wichtigste Voraussetzung* für deine erfolgreiche freiberufliche Zukunft. Ich führe dich nun Schritt für Schritt durch den Prozess.

5.1 Die Projektauswahl und -bewerbung

Wie findest du jetzt dein erstes Projekt? Zunächst benötigst du natürlich Exposés, also Projektausschreibungen, die zu deinen Fähigkeiten passen. Wenn du in Abschnitt 3.3, »IT-Projekte suchen und finden«, die automatischen Suchen der Projektbörsen eingerichtet und auf deine Skills abgestimmt hast, solltest du bereits täglich E-Mails mit Links zu Projektausschreibungen erhalten, die deine Such-Schlüsselwörter (Fähigkeiten, Technologien) enthalten.

Mit der Zeit kannst du die Einstellungen der *automatischen Suchen* immer weiter auf deine Fähigkeiten und gewünschten Projektparameter (z. B. den Einsatzort) zuschneiden. Diese täglichen Zusammenfassungen von interessanten Projektangeboten via E-Mail sind eine wichtige Quelle für Projektausschreibungen. Einmal eingerichtet, verursachen sie kaum noch Zusatzaufwand.

Mein Suchagent

Immer auf dem aktuellen Stand

Einmal von Ihnen aktiviert, sucht der Suchagent rund um die Uhr für Sie nach passenden Projekten und sendet Ihnen diese auf Wunsch per E-Mail zu.

Suche nach Projekten

an

agent1

Mailversand: **Täglich** Treffer: **110**

Suchbegriffe: Java, Backend, CoreMedia CMS, Spring, Big Data, Hadoop, Hive, Spark, Scala, Kafka, Python, AWS, Docker, NoSQL, ElasticSearch, Logstash, Kibana, Git

☰ ✎ 🗑️

Suchagent bearbeiten Informationen zur Suche »

Bitte geben Sie mindestens einen Suchbegriff oder einen Ort an, um Ihren Suchagenten zu speichern

Name dieses Suchagenten * ?

Suchbegriffe

Suche verfeinern mit erweiterten Optionen. EXPERT werden » ✕

Erweiterte Optionen in der Vorschau anzeigen ▾

Versandoptionen

Mailversand ?

Anzahl der Treffer pro E-Mail

Abbildung 5.1 Konfiguration des automatischen Suchagenten auf der Plattform Freelance.de

Natürlich kannst du auch aktiv auf den genannten (und vielen weiteren) Stellenbörsen nach Projekten suchen und bei Interesse direkt über die Stellenbörse per Direktnachricht, per E-Mail oder Telefon Kontakt mit dem jeweiligen Ansprechpartner aufnehmen.

Je nach Priorität eignen sich unterschiedliche Wege der Kontaktaufnahme. Projektanfragen via Direktnachrichten können dich auf den Stellenbörsen sowie innerhalb der Business-Netzwerke erreichen (siehe Abschnitt 4.1, »Lasse dich in Business-Netzwerken finden«). Vermittler gleichen täglich die Anforderungen der Projektangebote ihrer Endkunden mit den Fähigkeiten von IT-Freiberufler-Profilen in den jeweiligen Business-Netzwerken ab. Oft erhält ein Kandidat mit einem gefragten Skillset täglich mehrere Projektanfragen. Dein eigenes Profil auf mehreren Plattformen zu streuen kann dir also, wie

bereits beschrieben, ganz erheblich Suchaufwand ersparen, wenn die Projekte *dich* finden. Nicht nur Vermittler, sondern oft auch deine Geschäftskontakte schreiben dir Nachrichten, wenn du in der Vergangenheit Projekte bei ihnen durchgeführt hast. Die meisten Stellenbörsen und Business-Netzwerke kannst du ebenfalls so konfigurieren, dass dir eine E-Mail gesendet wird, wenn eine Direktnachricht eingeht. Das ist komfortabel, um auch hier einen zeitnahen Überblick über Projektanfragen zu erhalten. Zu bestimmten Zeiten, etwa im Frühjahr oder kurz vor Jahresende, wird dein Postfach nahezu von Anfragen überflutet werden. Freue dich darüber, denn das zeigt, dass es einen hohen Bedarf an deinem Fachwissen und deinem Tätigkeitsschwerpunkt gibt. Musst du auf alle Anfragen antworten? Ich denke, es ist okay, dies nicht zu tun, denn viele Vermittler versenden die Projektanfragen pauschal an zahlreiche Kontakte.

freelance.de

Guten Tag Herr Knopp,

Ihr Suchagent "**agent1**" ist fündig geworden und hat 51 neue Projekte für Sie zusammengestellt:

Neue Projekte

LOGO SEHEN
upgraden »

Document Controller for large scale construction project

Stockholm (Schweden), Boden (Schweden)

LOGO SEHEN
upgraden »

Java Software Developer (m/w/d)

D-10115 Berlin

LOGO SEHEN
upgraden »

GitLab Ökosysteme

Abbildung 5.2 E-Mail-Benachrichtigung mit passenden Projekten auf Basis des konfigurierten Suchagenten

5.1.1 Projekte priorisieren und zielgerichtet bewerben

Wenn du eine Projektausschreibung vorliegen hast, egal aus welcher Quelle diese stammt, solltest du interessante Projekte zunächst genau sichten und anschließend in drei Kategorien einteilen:

- ▶ **Kategorie 1)** Die Projektausschreibung *passt perfekt* zu deinen Fähigkeiten und deinen Rahmenbedingungen: Inhaltlich, geografisch, perfekter Startzeitpunkt und auch der Endkunde und dessen Branche klingen nach einem Volltreffer. Kurz: Du würdest das Projekt wirklich gerne umsetzen!
- ▶ **Kategorie 2)** Das Projekt ist *generell interessant*, jedoch passen benötigte Fähigkeiten, geografische Lage, Einstiegszeitpunkt, Branche oder Kunde nicht ganz so gut zu deinen Anforderungen. Vermutlich bringt ein Erstgespräch mehr Klarheit und zeigt, ob sich das Projekt eher in Richtung Kategorie 1 oder 3 bewegt.
- ▶ **Kategorie 3)** Das Projekt *passt nicht gut* zu deinen Skills, wäre aber trotzdem interessant, z. B. wegen der Branche oder einigen neuen Technologien, die du lernen müsstest, oder wegen des Kundennamens und dessen Renommee in deinem Projektlebenslauf.

Alle Projekte, die nicht mindestens in Kategorie 3 fallen, sind uninteressant und können aussortiert werden. Für die Bewerbung auf Projekte der ersten Kategorie empfehle ich dir den *Griff zum Telefon*. Die telefonische Kontaktaufnahme ist für viele IT-Freiberufler ein Graus. Sie lohnt sich aber! Viele Recruiter, Vermittler und die HR-Abteilungen von Firmen *lieben* es zu telefonieren, weil das Telefon *deren bevorzugtes Werkzeug* ist. Teilweise haben Vermittler auch Quoten, wie viele Telefonate sie am Tag führen müssen. Hilf ihnen also, ihren Job zu erledigen und ihre Zielquote zu erreichen, indem du dich telefonisch bei ihnen meldest.

Außerdem solltest du möglichst kurz nach dem Erscheinen der Anzeige telefonischen Kontakt aufnehmen. Erhält der Recruiter nämlich viele Zuschriften, wird er meist vorne mit der Sichtung beginnen und gegebenenfalls die später eintreffenden Profile gar nicht mehr sichten. Wenn angegeben, rufe einfach die Nummer aus der Projektbeschreibung an und frage höflich nach, ob die ausgeschriebene Position noch verfügbar ist und ob es noch weitere Informationen zu dem Projekt gibt, die in der Stellenausschreibung nicht angegeben sind. Fragen zu den gewünschten Tätigkeiten und zum Endkunden helfen auch dir, das Projekt noch besser einschätzen zu können. Zudem zeigen sie dem Recruiter dein echtes Interesse an dem Projekt. Gegen Ende des Gesprächs kannst du deine schriftliche Bewerbung via E-Mail ankündigen oder bereits während des Gesprächs dein Profil per E-Mail einsenden. Wenn in der Stellenausschreibung nicht die E-Mail-Adresse deines Ansprechpartners am Telefon angegeben war, frage nach dieser, damit deine

Kontaktperson dein Profil direkt erhält und dieses nicht in einem großen Verteiler landet. Wenn deine Bewerbung inklusive deines Profils nun eingeht, hat dein Ansprechpartner bereits eine Stimme und einen ersten (positiven) Eindruck von dir. Der telefonische Kontakt hilft dir, aus der Masse der IT-Freiberufler – die es oft *hassen* zu telefonieren – herauszustechen und deine Chance auf dein Wunschprojekt deutlich zu erhöhen.

Um deine Chancen noch weiter zu steigern, ist *Geschwindigkeit* bei der Projektbewerbung essenziell: Es ist nicht ungewöhnlich morgens mit dem Vermittler oder Recruiter über eine Projektausschreibung zu sprechen, die eigenen Unterlagen einzureichen und am Nachmittag schon das Telefoninterview mit dem Endkunden durchzuführen. Ein wichtiges Kriterium für den Einsatz externer Mitarbeiter aus Unternehmenssicht ist deren kurzfristige Verfügbarkeit. Nutze dies zu deinem Vorteil! Sei für dein Lieblingsprojekt bestmöglich erreichbar und mache es dem Kunden so einfach wie möglich, »Ja!« zu dir zu sagen.

Ist keine Telefonnummer in der Projektausschreibung angegeben, versuche anhand des Namens des Ansprechpartners und mittels Google-Suche die Kontaktdaten der Person zu ermitteln. Oft hat diese Person, wenn sie bei einem Vermittlungsunternehmen arbeitet, ihre Kontaktdaten im Internet auf Webseiten oder in Business-Netzwerken geteilt. Manchmal ist auch der Name der Person nicht direkt angegeben, lässt sich jedoch anhand der E-Mail-Adresse ermitteln.

Abschließend möchte ich nochmal zusammenfassen: Projekte der Kategorie 1 klingen sehr vielversprechend und passen sehr gut zu deinen Fähigkeiten und deinen Anforderungen. Du hast großes Interesse daran, mehr über das Projekt zu erfahren und es zu akquirieren. In diesem Fall empfiehlt sich die zeitnahe telefonische Kontaktaufnahme mit dem Ansprechpartner aus der Projektausschreibung. Qualität geht hier vor Quantität.

5.1.2 Die Bewerbung per E-Mail

Auf Projekte der Kategorien 2 und 3 kannst du dich per E-Mail bewerben, um deinen persönlichen Aufwand möglichst gering zu halten und dich dennoch einfach und schnell auf mehrere Projekte gleichzeitig bewerben zu können. Bei der Bewerbung via E-Mail geht es primär darum, möglichst viele Projektanforderungen abzudecken und so das Interesse des Empfängers zu wecken – damit dieser sich bei dir zurückmeldet und du entscheiden kannst, ob du ein Telefongespräch führen möchtest. Gerade bei Projekten, die nicht ganz zu deinen Anforderungen passen, kannst du hier bereits in der E-Mail auf kritische Punkte eingehen. Wenn beispielsweise ein Projekt im Juli starten soll, du aber erst ab August verfügbar bist, kannst du dies bereits in den Mailtext integrieren. Der Ansprechpartner wird sich dann zurückmelden, wenn er dein Profil so interessant findet,

dass er deinen Projektstart im August auch für möglich hält. Wenn dann unklare oder unpassende Aspekte angesprochen wurden und das Projekt weiterhin interessant ist, lässt sich ein Telefontermin vereinbaren, und anschließend kann man wie bei Projekten der ersten Kategorie verfahren.

Die folgende E-Mail-Vorlage kannst du für die Bewerbung auf Projekte verwenden, die nicht zur ersten Kategorie gehören. Füge deine Fähigkeiten und die Informationen aus der Projektausschreibung hinzu, wie z. B. Namen, Technologien, Vorgehensweisen, Einsatzort und dein mögliches Startdatum für das Projekt, und erstelle dir so eine persönliche Mailantwort, die du vielfach mit minimalen Anpassungen verwenden kannst.

Vorlage für eine Projektbewerbung via E-Mail

Subject: Bewerbung auf Projekt {Projektname mit Referenznummer}

Sehr geehrte{r} {Frau X oder Herr Y},

ich bin seit über {10} Jahren als {IT-Berater/Softwareentwickler/Softwarearchitekt/usw.} (mit den Schwerpunkten {A,B,C}) tätig und auf die Technologien {T1, T2, T3} und Methoden {SCRUM/Kanban/SAFe} spezialisiert.

Ich habe großes Interesse am skizzierten Projekt und weise in {fast} allen geforderten Technologien und Methodiken mehrjährige Erfahrung auf.

Mein aktuelles Profil (CV) inklusive aller Skills, Referenzen von Kunden und weiteren Informationen über mich habe ich Ihnen an diese E-Mail angehängt.

Deutsch ist meine Muttersprache und Englisch beherrsche ich verhandlungssicher. {Weitere Sprachkenntnisse hier aufführen}

Der Projektstart wäre ab {Monat Jahr} in {Vollzeit/Teilzeit/Prozentangabe} möglich.

Ich würde mich sehr freuen mit Ihnen über das Projekt zu sprechen! Senden Sie mir gerne Ihre Telefonnummer und ich melde mich bei Ihnen.

Mit freundlichen Grüßen

{Dein Name}

Achte bei der Kontaktaufnahme auf makellose Grammatik und Orthografie. Du kannst dafür eine beliebige Rechtschreibprüfung oder auch folgenden ChatGPT-Prompt verwenden:

ChatGPT-Prompt zur Prüfung von Orthografie und Grammatik

Korrigiere Grammatik- und Rechtschreibfehler in »{E-MAIL-TEXT}«.

Wenn du etwas mehr Zeit aufwenden möchtest, kannst du dein Anschreiben noch besser an die Projektausschreibungen anpassen. Ich verwende dafür den folgenden ChatGPT-Prompt. Bitte passe die Werte in den geschweiften Klammern an deine Situation an. Bei den Fähigkeiten kannst du alle Werkzeuge und Kenntnisse mit Komma getrennt hintereinander angeben, und bei den Informationen der Stellenausschreibung kannst du den relevanten Text der Stellenausschreibung einfach per Kopieren und Einfügen eintragen.

ChatGPT-Prompt zur Erzeugung einer Bewerbung auf ein IT-Projekt

Ich möchte, dass du, ChatGPT, als {IT-Architekt} agierst. Ich werde dir einige Details über meine Fähigkeiten aus dem IT-Bereich und aus bisher durchgeführten Projekten geben, und es wird deine Aufgabe sein, eine professionelle Bewerbung auf ein freiberufliches Projekt zu schreiben. Ich möchte diese Bewerbung an {den Recruiter oder den Vermittler einer Stellenbörse} senden, damit die Person mich zu einem ersten Gespräch über das Projekt einlädt kennenlernen möchte. Die nächsten Schritte sind die Erstellung der Bewerbung in der Form eines Anschreibens. Meine Fähigkeiten lauten: »{HIER DEINE FÄHIGKEITEN MIT KOMMA GETRENNT EINFÜGEN}« und die freiberufliche Stellenausschreibung lautet »{HIER TEXT DER STELLENAUSSCHREIBUNG EINFÜGEN}«

Das von ChatGPT generierte Anschreiben *muss* (!) von dir nochmals überarbeitet werden. Die künstliche Intelligenz macht Fehler und das generierte Anschreiben dient dir lediglich als Ausgangspunkt für eigene Anpassungen und Optimierungen. Dennoch kannst du mit diesem Prozess viel Zeit sparen und sehr schnell »halb personalisierte« Anschreiben basierend auf deinen Skills und den Projektanforderungen der Stellen erzeugen. Passe den obigen Prompt noch weiter an deine konkrete Situation an, um die Ergebnisse zu verbessern.

Aufgrund der Priorisierung der Projekte in die drei Kategorien und die E-Mail-Vorlage steht dein Akquiseaufwand in einem guten Verhältnis zum erwarteten Ertrag – deinem Projekteinsatz. Für Kategorie-1-Projekte greifst du am besten zum Telefon, bei Kategorie 2 und 3 kannst du eine E-Mail senden.

Die Prompts kannst du auf der Ressourcen-Seite zu diesem Buch kostenfrei herunterladen. Die genaue Adresse findest du vorne im Buch.

5.1.3 Das ideale Vorgehen bei Bewerbungen

Oft werde ich gefragt: Ist es okay, wenn ich mich auf mehrere Projekte gleichzeitig bewerbe? Wenn ja, auf wie viele Projekte parallel sollte ich mich bewerben? Dies hängt maßgeblich vom Projektangebot und der Dringlichkeit deiner Suche ab. Nähert sich

dein aktuelles Projekt dem Ende und eine Verlängerung ist in Aussicht, kann man sich die Suche nach einem Folgeprojekt gegebenenfalls vollständig sparen. Benötigt man definitiv ein Folgeprojekt, da das aktuelle Projekt ausläuft, ist die Motivation für ein neues Projekt sicherlich größer.

Generell solltest du dich gerade am Anfang auf mehrere passende (!) Projekte bewerben und so die Interaktion mit Vermittlern und Endkunden üben. Mit jedem Kunden- und Vermittlergespräch wirst du sicherer, kannst das Projekt besser einschätzen und deine Fähigkeiten besser verkaufen. Auch wollen dir Vermittler meist helfen und geben zahlreiche Ratschläge, da sie davon profitieren, wenn es zu einem Projekteinsatz von dir beim Endkunden kommt. Die Gespräche sind anfangs vermutlich ungewohnt für dich, aber die Übung der Gesprächsführung ist von unschätzbarem Wert. Wenn du mal wirklich dringend ein Projekt benötigst, weil dein aktuelles ausläuft und du deine Lebenshaltungskosten decken musst, kannst du deine Fähigkeiten der Gesprächsführung einsetzen. Mein Credo bei Projektbewerbungen lautet stets: »Lieber ein Projekt absagen müssen, statt keinem zusagen zu können.« Für dich heißt das: Lieber einmal zu viel statt einmal zu wenig bewerben. Falls du dann mehrere Zusagen erhalten solltest, kannst du in der Folge das respektvolle Absagen von deiner Seite aus üben.

Für mich persönlich hat sich der folgenden Prozess als sehr vorteilhaft für die Projektaquise herausgestellt. Ich habe auf diese Weise in über zehn Jahren IT-Freiberuflichkeit stets rechtzeitig ein Folgeprojekt akquirieren können.

Zunächst spreche ich mit meinem aktuellen Kunden, ob er eine Projektverlängerung des aktuellen Einsatzes plant. Wenn dies nicht der Fall ist, fange ich etwa acht Wochen vor dem geplanten Vertragsende an, jeden Tag einige Minuten nach Kategorie-1-Projekten in Projektbörsen zu suchen. In dieser Phase sende ich an ideale Projekte direkt eine Bewerbung per E-Mail nach dem zuvor beschriebenen Muster inklusive meines Profils im PDF- und Word-Format. Der Aufwand für das Versenden einer E-Mail (nach obigem Template) ist einfach sehr viel geringer und kann asynchron zu jeder Tages- und Nachtzeit erfolgen. Sollten sich hieraus keine oder nur unbefriedigende Gespräche ergeben, nehme ich nach zwei weiteren Wochen dann auch die Projekte der Kategorie 2 und 3 mit auf. Parallel zu den Bewerbungen durchlaufe ich immer die folgenden Schritte ca. acht Wochen vor Vertragsende:

- ▶ Einholen einer Referenz von meinem aktuellen Kunden, falls möglich
- ▶ Update meines CV-Dokuments (Eintragen des aktuellen Projekts, Update von erlernten Fähigkeiten)

- ▶ Update meiner Online-Profile (Eintragen der erlernten Fähigkeiten) und der Verfügbarkeit in allen relevanten Projektbörsen und Business-Netzwerken
- ▶ Check der Parameter für die automatischen Suchen in allen relevanten Projektbörsen
- ▶ E-Mail mit persönlichem Statusupdate an meine Bestandskunden, dass ich in Kürze über freie Kapazitäten verfügen werde
- ▶ Umhören im eigenen Freiberufler-Netzwerk, ob in anderen Projekten Unterstützung notwendig ist und meine Fähigkeiten dort gebraucht werden können

Sollte ich ca. vier Wochen vor Vertragsende noch kein Folgeprojekt vorliegen haben oder im Verhandlungsprozess mit einem Kunden sein, intensiviere ich die Suche und schaue jeden Tag direkt morgens um 7 Uhr in die E-Mails mit den neuen Projektausschreibungen der automatischen Suchagenten. Kategorie-2- und -3-Projekte erhalten weiterhin E-Mail-Bewerbung wie zuvor, nur bei den Kategorie-1-Projekten nehme ich mir fortan die Zeit, werktags ab 9 Uhr morgens die oftmals hinterlegte Telefonnummer in der Projektausschreibung anzurufen, um mit dem Vermittler oder Endkunden direkt sprechen zu können. Ich versuche dann, die vier W-Fragen (siehe 5.2, »Die vier W-Fragen«) direkt am Telefon zu klären und gleichzeitig eine positive Verbindung (Rapport) zu meinem Ansprechpartner aufzubauen, um die Hürde des Vorstellungsgesprächs beim Kunden abzusenken. Ab ca. vier Wochen vor Vertragsende erfolgen dann die nachfolgenden Schritte:

- ▶ Jeden Morgen gegen 7 Uhr: Check der E-Mails der automatischen Suchagenten auf interessante Projekte
- ▶ Ansprechpartner der Projekte der Kategorie 2 und 3 erhalten umgehend eine E-Mail-Bewerbung inklusive Profil im PDF- und Word-Format
- ▶ Ansprechpartner der Projekte der Kategorie 1 versuche ich ab ca. 9 Uhr an Werktagen anzurufen, um weitere Projektdetails im Gespräch zu erfahren und Rapport mit dem Ansprechpartner aufzubauen
- ▶ Wenn Zeit ist, suche ich abends und am Wochenende noch manuell in den Projektbörsen nach interessanten Projekten aller drei Kategorien
- ▶ Bekanntgabe in den Business-Netzwerken, dass ich in Kürze über freie Kapazitäten verfüge

Wenn du noch keine Bestandskunden und/oder kein Freiberufler-Netzwerk hast, funktioniert dieser Prozess trotzdem. Die Kontakte baust du nach und nach auf und kannst diese dann einfach in deinen Akquisitionsprozess integrieren.

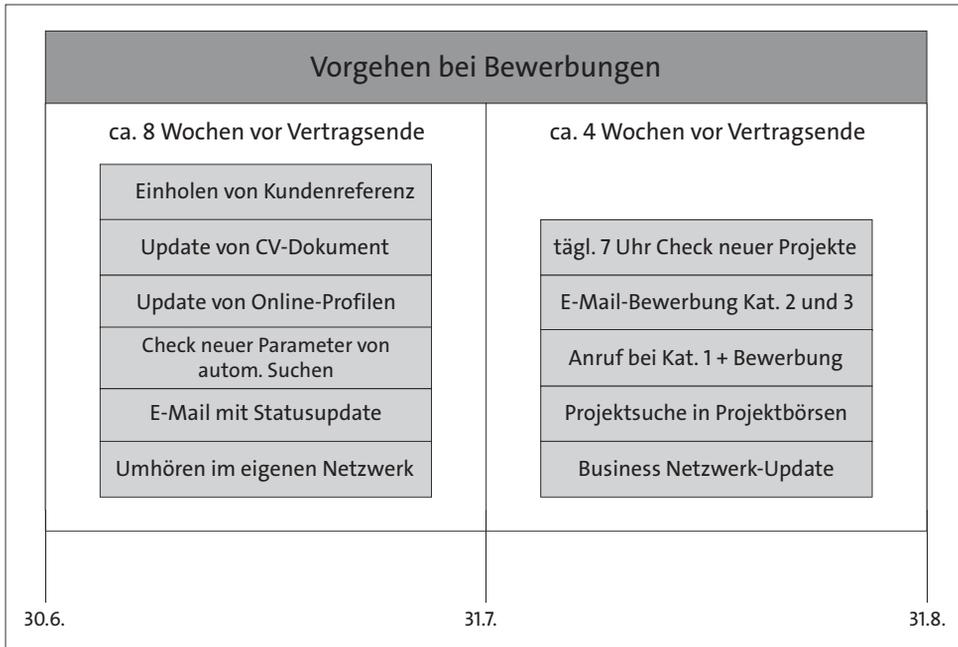


Abbildung 5.3 Mit diesem Bewerbungsprozess findet man als IT-Freiberufler zügig ein Folgeprojekt.

Wie bereits erwähnt lasse ich die automatischen Suchen der Portale *immer* aktiviert, auch wenn ich gerade einen Projekteinsatz habe und gebucht bin. Dadurch erhalte ich nicht nur täglich einen Überblick, wie viele Projekte am Markt gerade zu meinen Fähigkeiten und Anforderungen passen, man lernt auch schnell saisonale Schwankungen kennen: Während des Sommerlochs oder um den Jahreswechsel herum gibt es tendenziell wenige Projektausschreibungen, im Frühjahr und im Herbst ist viel mehr los. Auch die generelle Konjunkturstimmung lässt sich tagesaktuell an der Anzahl der gefundenen Projekte ablesen. Es ist nicht ungewöhnlich bei Hochkonjunktur täglich 10 bis 15 passende Projekte über die unterschiedlichen Kanäle zu entdecken. In konjunkturell herausfordernden Phasen fällt die Projektanzahl sofort deutlich geringer aus, da Unternehmen nur absolut notwendige Projekte durchführen. Die täglichen E-Mails der automatischen Suchagenten wirken wie ein »Ohr am Markt«, ohne selbst viel Aufwand betreiben zu müssen.

5.2 Die vier W-Fragen

Damit ein Projekt perfekt zu deinen Fähigkeiten und Anforderungen passt, muss es bei allen vier W-Fragen ein klares »Ja, passt zu mir!« von dir erhalten. Projekte priorisieren, gleichwertige Projekte gegeneinander abwägen, noch einmal prüfen, ob das Projekt wirklich zu den eigenen Vorstellungen passt – die W-Fragen helfen dir dabei, Klarheit zu gewinnen und dich letztlich für das beste Projekt zu entscheiden.

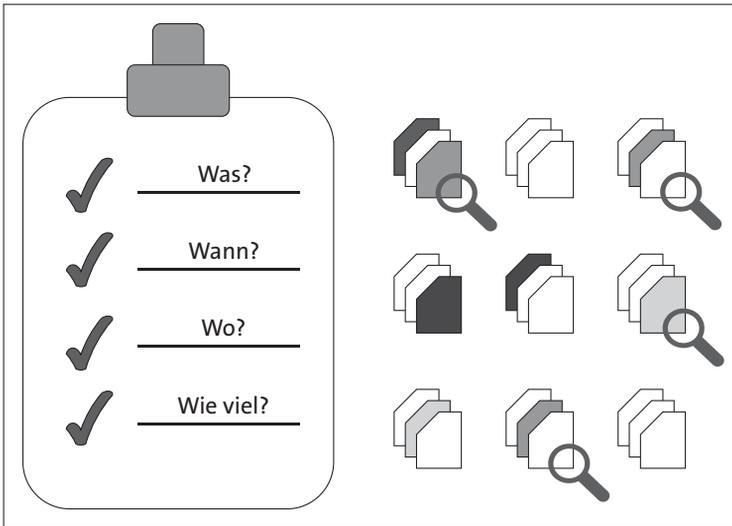


Abbildung 5.4 Dein ideales Projekt erhält bei allen vier W-Fragen von dir ein klares »Ja, passt zu mir!«. Kannst du eine W-Frage noch nicht beantworten, fehlen dir noch Informationen zum Projekt.

Mit etwas Übung werden dir die W-Fragen bald in Fleisch und Blut übergehen und du wirst diese schon bei der Prüfung einer Projektausschreibung im Geiste durchgehen. Eine Projektausschreibung lässt sich dann sehr schnell in die Kategorien 1, 2 oder 3 einordnen. Auch stellen die vier W-Fragen im Gespräch mit einem Vermittler oder dem Kunden eine gute Leitlinie zur Orientierung dar. Denn wenn du noch nicht alle Ws klar beantworten kannst, fehlen dir noch wichtige Informationen zu dem Projekt. Frage nach allen Details, die du zu deren Beantwortung benötigst. Auf einige W-Fragen antwortet bereits die Projektausschreibung. Offene Punkte kannst und solltest du dann im Interviewgespräch klären (siehe Abschnitt 5.3, »Der Interviewprozess«).

5.2.1 Was? – Aufgabe und Fachlichkeit

Die erste W-Frage lautet: **Um WAS genau geht es in dem Projekt?**

- ▶ Was ist das Projektziel?
- ▶ Verfüge ich über das notwendige Fachwissen, um das Projekt unterstützen zu können?
- ▶ Welche Technologien und Methodiken muss ich beherrschen, um das Projekt zum Erfolg führen zu können?
- ▶ Kurz: *Passt die Fachlichkeit des Projekts zu mir?*

Typischerweise wird über die Fachlichkeit eines Projekts am meisten gesprochen: Der Kunde erläutert die geforderten Technologien und die geforderte Expertise und bespricht das Projektziel. Kannst du den Kunden *fachlich* bei seinem Projektanliegen unterstützen und Mehrwert liefern? Kannst du dir vorstellen in der Branche des Kunden und in dessen Projekt- und Unternehmenskontext zu arbeiten?

Vielleicht passt die Branche nicht, wenn du beispielsweise nicht für die Rüstungsindustrie oder einen Wettanbieter arbeiten möchtest. Vielleicht möchtest du lieber in einem kleineren Projekt für einen agilen Mittelständler arbeiten statt in einem komplexen Projekt mit viel Kommunikation innerhalb eines Großkonzerns. Manchmal stellt sich auch erst im Gespräch heraus, dass der Projektfokus auf anderen Tätigkeiten liegt, als du es beim Lesen der Projektausschreibung vermutet hast. Je mehr Informationen du über das Projekt sammelst, desto genauer lässt es sich einordnen und kann es dir eine Antwort auf die erste W-Frage geben: Passt die Fachlichkeit – das WAS – zu dir?

An dieser Stelle möchte ich noch einen ganz wichtigen Hinweis geben: Ich erlebe häufig, dass IT-Freiberufler ein Projekt ausschließen oder sich gar nicht erst darauf bewerben, weil sie beispielsweise nur acht der geforderten zehn Technologien beherrschen und daher glauben, sie seien fachlich nicht ausreichend qualifiziert. Diese Einschätzung stimmt fast nie! Oft werden Projekte im Team durchgeführt und *alle* Anforderungen an das gesamte Team (z. B. Backend-Entwicklung, Frontend-Entwicklung, DevOps, Systembetrieb) werden in die Projektausschreibung aufgenommen. Du solltest also im Gespräch mit dem Kunden herausfinden, welchen Anteil die Technologien ausmachen, in denen du (noch) nicht sattelfest bist. Vielleicht beherrschst du nicht exakt die geforderte, aber eine ähnliche, verwandte Technologie. Beispielsweise wird Softwareversion 2 eines Werkzeugs im Projekt eingesetzt, du hast bisher aber lediglich mit Softwareversion 1 gearbeitet. Oder es wird eine Datenbanklösung A eingesetzt und du hast Erfahrung mit Datenbanklösung B. In diesem Fall sollte man die eigene Vorerfahrung kommunizieren und direkt darauf hinweisen, dass man sich das fehlende Wissen zügig im Projekt selbst aneignen kann. Die *Kommunikation deiner Lernbereitschaft* und deine Flexibilität, dich

auch schnell in artverwandte oder neue Themen einzuarbeiten, hinterlassen einen guten Eindruck, sind in deinem und dem Kundeninteresse und stellen einen Vorteil gegenüber anderen Kandidaten dar. Kommuniziere und nutze die Lernbereitschaft also zu deinem Vorteil. Gerade wenn Unternehmen Spezialsoftware oder Branchenlösungen einsetzen, haben die Ansprechpartner Verständnis dafür, dass du dich einarbeiten musst. Also traue dich, auch selbstbewusst bei Projekten vorzusprechen, bei denen du (noch) nicht alle Technologien aus der Projektbeschreibung beherrschst. Am meisten lernen wirst du ohnehin bei der Projektarbeit.

Wenn du die WAS-Frage nicht mit einem klaren »Ja, passt zu mir!« beantworten kannst, macht es keinen Sinn, den Prozess weiter voranzutreiben. Um sinnvoll unterstützen zu können, muss die Fachlichkeit zu einem hohen Grad passen. Sollte dies nicht gegeben sein, dann bedanke dich höflich für das Gespräch und erbitte dir Bedenkzeit oder fasse zusammen, warum das Projekt für dich fachlich nicht infrage kommt.

Kannst du jedoch fachlich »Ja, passt zu mir!« zu dem Projekt sagen, geht es weiter zur nächsten Frage.

5.2.2 Wann? – Startzeitpunkt

Die zweite W-Frage lautet: **WANN startet das Projekt?**

- ▶ Wann möchte der Kunde starten?
- ▶ Wann möchtest/kannst du starten?
- ▶ Kurz: *Passt der Startzeitpunkt?*

Die überwiegende Mehrheit der Projekte für IT-Freiberufler startet sehr kurzfristig, also innerhalb weniger Tage oder sogar ASAP (as soon as possible) – je nach Unternehmensgröße. Bei kleinen Unternehmen oder bei der Zusammenarbeit mit anderen Freiberuflern beginnt das Projekt oft sehr zeitnah. Großunternehmen benötigen meist ein oder zwei Wochen Vorlauf, um den Projekteinsatz intern vorzubereiten. In dieser Zeit geschieht die Vertragsunterzeichnung, Schlüsselpersonen für deine Einarbeitung werden informiert, und oft erhältst du Zugangskarten, Hardware und Logins zu den notwendigen Systemen des Kunden.

Um die Frage mit »Ja, passt zu mir!« beantworten zu können, musst du prüfen, ob der ansichtete Projekteinstieg terminlich für dich und für den Kunden passt. Oft gibt es hier vonseiten des Auftraggebers etwas Flexibilität und er wartet lieber etwas länger auf einen geeigneten IT-Freiberufler, als mit einem weniger geeigneten sofort zu starten. Beim Startzeitpunkt hast du also meist etwas Verhandlungsspielraum, der sich im Projektgespräch erfragen lässt.

Passt der Startzeitpunkt für beide, geht es weiter zur nächsten W-Frage.

5.2.3 Wo? – Einsatzort

Die dritte W-Frage lautet: **WO befindet sich der Einsatzort des Projekts?**

- ▶ Wird das Projekt remote oder vor Ort im Büro des Kunden oder an einem dritten Ort (z. B. beim Kunden des Kunden) durchgeführt?
- ▶ Kann ich die Kundenbesuche gut abbilden?
- ▶ Bei Hybridprojekten: Welchen Anteil haben jeweils Remote- und Vor-Ort-Arbeit?
- ▶ Kurz: *Passt der Einsatzort?*

Ob du lieber zu Hause, im eigenen Büro oder beim Kunden arbeitest, ist dir überlassen. Es gibt zahlreiche Remote- und Vor-Ort-Projekte. Wichtig ist, dass du deine Vorstellungen mit denen des Kunden zusammenbringen kannst. Wenn die Büroräume des Kunden in deinem Einzugsbereich liegen und du gerne vor Ort arbeitest, hast du sogar einen kleinen »Standortvorteil«, den du dem Kunden gegenüber kommunizieren kannst. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass Workshops, Quartalsplanungen und Abstimmungen mit Entscheidungsträgern häufig besser in Präsenz durchgeführt werden, während technische Detailarbeit und kurze Abstimmungen zum weiteren Vorgehen auch gut per Videochat remote erledigt werden können.

Vor der COVID-19-Pandemie wurden viele IT-Projekte in den Büroräumen der Kunden durchgeführt, während der Pandemie dann vollständig von zu Hause aus und seit deren Abklingen wieder vermehrt auch bei Kunden vor Ort mit weiterhin hohem Remote-Anteil. Dies spiegelt die Situation in Deutschland wider. Meiner Erfahrung nach setzen Schweizer Unternehmen verstärkt auf die Präsenz vor Ort und kommunizieren das auch entsprechend in den Stellenausschreibungen.

Ein wichtiger Punkt bei der Remote-Arbeit sind wegen der unterschiedlichen Jurisdiktionen Ländergrenzen: Ich hatte mehrfach die Situation, dass ich für ein Schweizer Unternehmen ausschließlich remote aus der Schweiz hätte arbeiten dürfen. In einem anderen Fall hätte gar nicht remote gearbeitet werden dürfen, weil die Projektarbeit Systeme mit staatlicher Telekommunikation betraf. Die Arbeit bei in der Europäischen Union ansässigen Firmen erfordert zudem in vielen Fällen, dass der Zugriff auf ihre Systeme ebenfalls aus der EU heraus erfolgen muss. Sie sperren Zugänge aus anderen Ländern auf Netzebene (erkennbar anhand der IP-Adresse des Zugriffs) aus. Eine VPN-Verbindung von einem anderen Kontinent kann daher oft nicht aufgebaut werden. Wenn du also als digitaler Nomade arbeiten möchtest, solltest du dir Projekte aussuchen, bei denen die Arbeit aus anderen Ländern kein Problem darstellt. Alternativ kannst du zunächst beim Kunden vor Ort oder in dessen Heimatland im Projekt sehr gute Arbeit leisten, sodass sich mit dem so gewonnenen Vertrauen deine Möglichkeiten bei der Remote-Arbeit verbessern. In zwei Projekten ist es mir bereits gelungen, nach einiger Zeit den Spielraum bezüglich des Arbeitsortes deutlich zu vergrößern.

Wichtige Kriterien bei meiner eigenen Projektauswahl in Hinblick auf den Einsatzort sind unter anderem die Möglichkeit zu Hause zu übernachten und die Verkehrsanbindung des Kunden bei Vor-Ort-Besuchen. Zur Einarbeitung bin ich gerne einige Tage direkt vor Ort, um das Team kennenzulernen und um mich dem Team vorzustellen. Außerdem erhält man vor Ort benötigte Zugänge oft schneller und lernt projektrelevante Schlüsselpersonen persönlich kennen. Nach der Einarbeitung und dem Abliefern erster Ergebnisse entsteht sehr schnell eine Vertrauensbasis, die es ermöglicht, einen höheren Remote-Anteil zu vereinbaren, wenn man dies möchte. Generell lässt sich festhalten, dass gute Arbeitsleistung stets die eigenen Möglichkeiten im Projekt erweitert.

Um auch die dritte W-Frage mit »Ja, passt zu mir!« zu beantworten, sollten dir Remote- und Vor-Ort-Anteil des Projekts zusagen und mit den Interessen des Kunden abgestimmt sein.

5.2.4 Wie viel? – Honorar

Die vierte W-Frage lautet: **WIE VIEL Honorar erhalte ich für meinen Einsatz im Projekt?**

- ▶ Wie hoch ist mein Stunden-/Tagessatz?
- ▶ Welches Honorar erhalte ich für die Ablieferung eines Werkes?
- ▶ Kurz: *Passt das Honorar?*

Wenn du die vorherigen drei W-Fragen alle mit »Ja, passt zu mir!« beantworten konntest, macht es Sinn, über das Honorar zu sprechen. Das Honorar wird bei Dienstleistungsverträgen meistens als Stunden- oder Tagessatz (entspricht dem Stundensatz mal acht) angegeben. Der Stundensatz ist etwas flexibler, wenn der Kunde nicht nach dem Modell der 40-Stunden-Woche arbeitet. Im Projektgespräch solltest du beide Werte parat haben.

Bei einem Werkvertrag wird ein Preis für ein Werk, also ein fertig eingerichteter Online-shop, die Erstellung einer Webseite, die SEO-Optimierung einer Webseite, ein Systemdesign anhand bestimmter Parameter und so weiter angegeben. Werkverträge solltest du abschließen, wenn du gut abschätzen kannst, wie viel Aufwand und Zeit du für das Werk benötigst, und außerdem feste Vereinbarungen über Korrekturschleifen (z. B. maximal zwei Korrekturschleifen inklusive, ab der dritten wird dann ein Stundensatz berechnet) getroffen hast. Je nachdem, welche Dienstleistung du anbietest, eignen sich Werkverträge besser als Dienstleistungsverträge (z. B. Logo-Design, Aufsetzen von Webseiten und Onlineshops nach fest definiertem Muster, Plugin-Entwicklung). Bei IT-Beratungsprojekten in Großunternehmen kommen jedoch in den meisten Fällen Dienstleistungsverträge zum Einsatz, da Projekte dynamisch von vielen Entwicklern vorangetrieben

werden und sich ein Werk nicht so einfach definieren lässt, weil vorab nicht alle Anforderungen bekannt sind. Für den Anfang empfehle ich die Arbeit nach Dienstleistungsvertrag, der nach Zeit abgerechnet wird.

In den Projektausschreibungen ist meist von einem *All-inclusive-Stundensatz* die Rede, den der Kunde gerne genannt bekommen würde. Was bedeutet das genau? Der Kunde möchte einen Stundensatz genannt bekommen, den er einfach mit der Anzahl deiner Beraterstunden und -tage multiplizieren kann. Das hilft ihm bei der Budgetplanung, die durch einen festen Stundensatz sehr einfach wird. Dein All-inclusive-Stundensatz beinhaltet dein Honorar, anfallende Reisekosten, Kosten für Hotelübernachtungen, Verpflegung und so weiter. Diese Faktoren musst du also einkalkulieren und dazu wissen, wie umfangreich deine Reisetätigkeit für das Projekt in etwa sein wird. Auch macht es für die Reisekosten einen erheblichen Unterschied, ob du dafür des Öfteren mit der Bahn in eine Kleinstadt oder mit dem Flugzeug in eine Metropole reisen musst. Persönlich habe ich die Entscheidung getroffen, wenige Reisen, etwa zur Einarbeitung, dem Kunden nicht extra in Rechnung zu stellen. Wenn der Kunde allerdings längere Vor-Ort-Zeiten wünscht, schlage ich pro Stunde rund 25 Euro auf, um von dem Geld dann An- und Abreise, Hotelkosten und Verpflegung bezahlen zu können. Dies war über zehn Jahre hinweg ein guter Wert, um Reisekosten auszugleichen, auch wenn Sonderereignisse wie Messen die Hotelpreise deutlich nach oben treiben können.

In den letzten Jahren wurde der All-inclusive-Stundensatz etwas aufgeweicht und einige Kunden möchten nun häufig einen »Remote-« und einen »Vor Ort-Stundensatz« genannt bekommen. Hier kannst du dann den Stundensatz ohne und mit Reisekostenpauschale angeben.

Du möchtest nun sicher wissen: »Wie viel Honorar kann ich denn verlangen?« Die Antwort hierauf hängt von vielen Faktoren ab: von deiner Erfahrung, deinen Referenzen, der Dringlichkeit des Projekts, dem Budget des Kunden, der Anzahl der anderen Kandidaten im Bewerbungsprozess und dann auch ganz wesentlich von deinem Verhandlungsgeschick. Um hier eine Einschätzung zu erhalten, lohnt sich, wie so oft, die Recherche im Internet. Generell lässt sich festhalten, dass IT-Freiberufler unter allen Freiberuflern Stundensätze am oberen Ende der Skala erzielen können. Viele Freiberufler verkaufen die eigene Dienstleistung zu günstig und schaden damit in erster Linie sich selbst, da sie so keine ausreichenden Rückstellungen für die Rente bilden können. Leider schaden sie auch allen anderen ihrer Zunft durch Dumpingpreise. Ein vernünfti-

ger Stundensatz, der auch Rückstellungen für das Alter und Ausfallzeiten enthält, ist daher wichtig, um eine langfristige Existenz als IT-Freiberufler aufzubauen.

Einige Stellenbörsen für IT-Freiberufler veröffentlichen zyklisch nach Land, Region und Branche aufgeschlüsselte Auswertungen der erzielten Stundensätze. Diese Auswertungen liefern dir valide Daten und dienen deiner Orientierung. Bist du gerade frisch im Geschäft, liegt dein Stundensatz tendenziell unter den angegebenen Durchschnittswerten. Wichtig ist es aber auch, sich als Einsteiger nicht zu sehr unter Wert zu verkaufen. Wenn du schon einige Jahre Berufserfahrung als IT-Freiberufler mit erfolgreich durchgeführten Projekten aufweisen kannst und zudem über Referenzen und gefragte technische Fähigkeiten verfügst, kann dein Stundensatz deutlich über den angegebenen Werten liegen. Der Umgang mit Spezialwerkzeugen, also Branchenlösungen oder ganz neuen und gefragten Tools, bei denen sich das Fachwissen noch nicht marktweit durchgesetzt hat, wirkt sich ebenfalls positiv auf deinen Stundensatz aus.

Die nachfolgenden Studien helfen dir bei der Orientierung zur Festlegung deines konkreten Honorarspektrums, damit du konkrete Werte ermitteln kannst:

- ▶ »Freelancer-Kompass«, inklusive Daten für D-A-CH (siehe <https://www.freelancermap.de/marktstudie>)
- ▶ »Welchen Stundensatz können Freelancer verlangen?«, inklusive Daten für D-A-CH (siehe <https://www.freelancermap.de/blog/welchen-stundenlohn-kann-man-als-freelancer-verlangen/>)
- ▶ »GULP Arbeitsleben Studie« (siehe <https://www.gulp.de/blog/arbeitsleben-studie>)

Nach der Sichtung der Inhalte hinter den obigen Links hast du vermutlich schon eine Vorstellung, in welcher Größenordnung sich dein Stundensatz bewegt. Die beiden nachfolgenden Rechner helfen dir, ein noch genaueres Bild zu erhalten.

- ▶ »GULP Stundensatz Kalkulator« (siehe <https://www.gulp.de/freelancing/stundensatzkalkulator>)
- ▶ »Stundensatz Rechner« von [freelancermap.de](https://www.freelancermap.de/stundensatzkalkulator) (siehe <https://www.freelancermap.de/stundensatzkalkulator>)

Mache bei der Stundensatz-Recherche unbedingt deine Hausaufgaben und investiere ein bis zwei Stunden, um herauszufinden, wie hoch die Stundensätze bei deiner Tätigkeit mit deinem Erfahrungslevel und in der Region des Kunden in etwa liegen. In der Schweiz liegen die Stundensätze rund 30 Prozent höher als bei vergleichbaren Projekten in Deutschland.

freelancermap Projektbörse Freelancer Upgrade

Resultat

Der hier kalkulierte Stundensatz soll Ihnen zeigen, wie viel Sie für die geplante Arbeit verlangen müssen, um in der Selbstständigkeit von Ihrem Einkommen gut leben zu können. Natürlich ist der hier berechnete Stundensatz nicht in Stein gemeißelt und hängt von Ihrer jeweiligen individuellen Situation ab. Verstehen Sie ihn daher als Richtwert.

Veränderungen in Ihren Lebensumständen wie zum Beispiel Kinder, ein neues Haus oder eine zusätzliche Ausbildung sollten ebenfalls im Stundensatz berücksichtigt werden. Hinzu kommen externe Faktoren wie die Inflation. Kalkulieren Sie Ihren Stundensatz also regelmäßig neu und passen Sie ihn entsprechend an.

Ihr Stundensatz
102 €

Angestrebtes Einkommen mtl.	8.000 €
Angestrebtes Einkommen jährl.	96.000 €
Nettoarbeitsstunden	144
Nicht fakturierbare Zeit	5 %
Arbeitsfreie Tage jährl.	55
Lebenshaltungskosten mtl.	2.000 €
Betriebliche Kosten mtl.	1.000 €
Gewinn mtl.	6.000 €
Davon Rücklagen mtl.	420 €
Geschätzte Steuern*	31.356 €

* Hinweis: Die Angabe des angestrebten Einkommens ist vor Steuern. Die zu entrichtende Steuer fällt also noch an. Die Abschliessende Berechnung der Einkommenssteuer etc. ist Steuerberatern und Finanzämtern vorbehalten. Eine Schätzung ist über die Grundtabelle für die Einkommenssteuer möglich.

Abbildung 5.5 Stundensatzkalkulatoren helfen auf Basis von Arbeits-, Urlaubs-, Weiterbildungs- und Krankheitszeiten und individuellen Kosten, den notwendigen Stundensatz zu ermitteln.

Entgegen landläufiger Meinung ist es nicht besser, bei der Stundensatzverhandlung möglichst tiefzustapeln – in der Hoffnung, so auf jeden Fall eine Projektzusage zu erhalten. Versetze dich in die Lage des Kunden: Dieser erwartet einen kompetenten Profi, der bei der Umsetzung eines komplexen und meist dringenden Projektvorhabens unterstützt. Wenn deine Stundensatzforderung nun deutlich unter der Erwartung des Kunden liegen sollte, wird dieser deine Eignung für das Projekt infrage stellen. Er wird sich fragen, wieso dein Preis so niedrig ist, und vermuten, dass dies Auswirkungen auf die

Qualität deiner Arbeit hat. Es ist also durchaus von Vorteil, mit der eigenen Honorarforderung im Erwartungsbereich des Kunden zu liegen und nicht sehr deutlich davon abzuweichen.

Nach der Prüfung der Links und der Stundensatz-Rechner hast du vermutlich eine Stundensatz-Spanne für deinen Tätigkeitsbereich ermitteln können, beispielsweise einen Stundensatz zwischen 85 und 95 Euro. Innerhalb dieser Spanne kannst du nun während eines Projektgesprächs flexibel verhandeln. Klingt das Projekt technologisch sehr spannend, liegt vor der Haustüre und der Einstiegszeitpunkt passt perfekt in deinen Kalender? Dann bist du vielleicht schon mit einem Stundensatz am unteren Ende der Spanne zufrieden. Musst du für das Projekt oft zum Kunden fahren und dessen Büros sind ungünstig gelegen, schlägt das Pendel eher in Richtung der Obergrenze aus. Beherrschst du ein seltenes, aber für den Projekterfolg notwendiges Spezialwerkzeug? In diesem Fall steigt deine Erfolgswahrscheinlichkeit für einen höheren Stundensatz weiter. Läuft dein aktuelles Projekt aus und du brauchst unbedingt ein Nachfolgeprojekt, um deine Lebenshaltungskosten bestreiten zu können? In dem Fall musst du vielleicht wieder heruntergehen.

Starte bei der Kommunikation des Stundensatzes in der Verhandlung mit dem Kunden oder dem Vermittler *immer* mit dem Höchstbetrag deiner Spanne. Einen niedrigeren Preis kannst du, wenn erforderlich, später immer noch anbieten. Nachträgliche Erhöhungen werden in der Verhandlung jedoch kaum akzeptiert werden. Die meisten Vermittler und Kunden kennen die geläufigen IT-Freiberufler-Stundensätze, da sie täglich damit zu tun haben, und zahlen auch dementsprechend. Lege dir zudem *vor* dem Projektgespräch eine *eiserne Untergrenze* fest und schreibe diese auf Papier auf. Wenn du nicht wenigstens diesen Stundensatz erzielen kannst, lehne das Projekt ab. Hat der Kunde ein Problem mit deinem Honorar, solltest du dich darauf konzentrieren, zu argumentieren, wie du *einen Mehrwert für den Kunden* liefern kannst:

- ▶ *Hard Skills*: Beherrschst du weitere relevante Technologien (z. B. Cybersicherheit-Werkzeuge, CI/CD-Werkzeuge, die Software schneller von der Entwicklung in die Produktion überführen können), die zwar nicht gefordert sind, jedoch den Projekterfolg unterstützen?
- ▶ *Soft Skills*: Hast du Kompetenzen (z. B. wertvolle Präsentationsfähigkeiten) und Charakterzüge, die deinen Einsatz sehr angenehm machen (hohe Lösungsorientierung, topzuverlässig, kommunikationsstark, schnelle Einarbeitung, schnelle Auffassungsgabe, hohes Maß an Selbstorganisation, hohe Lernbereitschaft), oder kannst du ungeliebte Aufgaben des Teams übernehmen?
- ▶ Kannst du den Kunden noch bei anderen wichtigen Themen unterstützen, in denen deine Expertise sehr wertvoll ist (z. B. bei Einstellungsgesprächen, Schulungen von

neuen Werkzeugen)? Kannst du bei der Optimierung der Teamstruktur oder der Organisation der Arbeitsabläufe helfen? Kennst du dich vielleicht im Bereich Infrastruktur aus, und kannst du das Projekt mit diesen Kenntnissen zusätzlich unterstützen?

Argumentiere immer mit dem *Mehrwert deines Einsatzes* und versuche nicht, über den Preis mit anderen Kandidaten zu konkurrieren. Ein gut ausgebildeter Spezialist muss sich nicht unter Wert verkaufen, sondern legt überzeugend dar, warum er seine angemessene Stundensatzforderung wert ist. Das wichtigste Bedürfnis des Kunden ist stets, Unterstützung zu finden, die das eigene Projekt zum Erfolg führt, und genau in diese Richtung sollte deine Argumentation bei der Stundensatzverhandlung gehen.

»Zu niedrigen Stundensatz verlangt« ist der häufigste Fehler, den IT-Freiberufler zu Beginn ihrer Karriere machen (Stand 2023, siehe Seite 31 im »Freelancer Kompass« – <https://www.freelancermap.de/marktstudie>). Über 64 Prozent der IT-Freiberufler bereuen diesen Anfängerfehler im Nachhinein. Vermeide dieses Missgeschick, denn der Stundenlohn ist ein großer Hebel: Wenn du 5 Euro weniger pro Stunde verdienst, klingt das erstmal nicht nach viel Geld. Nach sechs Monaten im Projekt hast du allerdings bereits rund 4.800 Euro weniger erwirtschaftet (8 Stunden · 20 Werktage pro Monat · 6 Monate => 960 Stunden · 5 Euro = 4.800 Euro). Dieser Betrag ist natürlich noch zu versteuern, jedoch würde der Mehrverdienst mindestens für einen mittleren Familienurlaub ausreichen. Es lohnt sich also in jedem Fall, beim Thema Stundensatz nicht zu schnell nachzugeben und das Verhandeln regelmäßig zu üben. Deshalb empfehle ich dir, die Stundensatzverhandlung ein paar Mal mit einer Vertrauensperson und auch »live« durchzuspielen. Woher kommen die Live-Gelegenheiten? Rückmeldungen der Projektkategorien 2 oder 3 eignen sich sehr gut dafür: Hier kannst du den Vermittler gegen Ende des ersten Gesprächs einfach fragen, mit welchem maximalen Stundensatz oder Budget der Kunde kalkuliert. Oft nennen die Vermittler den Stundensatz, und jetzt kannst du den Höchstbetrag deiner Spanne nennen. Wenn dieser akzeptiert wird: Gratulation! Wenn nicht, kannst du nun in die Verhandlung einsteigen und deine Erfahrung, Fähigkeiten, Motivation und schnelle Verfügbarkeit ins Feld führen und mit dem Mehrwert deines Einsatzes argumentieren. Wie auch immer die Situation ausgeht, du hast in jedem Fall an Erfahrung gewonnen und kannst diese für die nächste Verhandlung nutzen. Die ersten drei bis fünf Verhandlungen sind vermutlich die schwersten, helfen dir aber auch am meisten, da du sehr viel lernen wirst. Je mehr Verhandlungen du führst, desto schneller entwickelst du ganz automatisch eine Routine und wirst zunehmend sattelfester.

Abschließend gilt es festzuhalten, dass die Antworten auf alle vier W-Fragen dir helfen, ein Projekt korrekt in den wichtigen Dimensionen einzuschätzen. Darüber hinaus können so mehrere Projekte sehr gut miteinander verglichen werden.