

IT-FREELANCER

Dein Leitfaden für den erfolgreichen Sprung
in die Selbstständigkeit



Maurice Knopp



Rheinwerk
Computing

Kapitel 1

Einleitung und Überblick

*I wanted to work for a company that cared deeply about me,
so I employed myself. – Justin Welsh, Solopreneur und Autor*

Viele IT-Expertinnen und -Experten bemerken seit einigen Jahren, dass ihre Expertise am Arbeitsmarkt stark nachgefragt wird. Sie erhalten fortlaufend Anfragen von Headhuntern über Business-Netzwerken und via E-Mail. Zudem wird in den Medien kontinuierlich von Fachkräftemangel, insbesondere im Technologiebereich, gesprochen. Unternehmen benötigen umfangreiches IT-Fachwissen, um die Digitalisierung der eigenen Prozesse und die Erschließung neuer Geschäftsmodelle voranzutreiben. So steht IT-Experten aktuell bei der Arbeitgeberwahl eine große Auswahl verschiedener Unternehmen in unterschiedlichen Branchen zur Verfügung.

Motivierte IT-Experten wissen jedoch, dass sie sich und ihre Fachkenntnisse permanent weiterentwickeln müssen, um sowohl für das Tagesgeschäft als auch für den Arbeitsmarkt relevant zu bleiben. Bestehende Technologien entwickeln sich in rasantem Tempo weiter, und gänzlich neue Felder entstehen in kurzer Folge: Das Feld der *künstlichen Intelligenz* (KI) stellt hier sicher aktuell das beste Beispiel dar. Weiterentwicklung ist also ein integraler Bestandteil nahezu aller IT-Berufsfelder.

Oft stellt sich aber nach zwei bis drei Jahren beruflicher Praxis in einem Unternehmen ein gewisser »Ermüdungseffekt« bei den festangestellten Mitarbeitern ein, der den Betriebsabläufen großer Unternehmen geschuldet ist: Bestehende Anwendungen sollen möglichst wenige Anpassungen erfahren – getreu dem Motto *never change a running system* – und in der Vergangenheit zugekaufte oder selbst entwickelte Systeme müssen lediglich gepflegt und betrieben werden. Die Einführung neuer Technologien oder die Überarbeitung bestehender Systeme ist für Großunternehmen meist mit Risiken verbunden. Ein zunächst höherer finanzieller Aufwand, die Schulung des Personals und die Etablierung neuer Arbeitsabläufe führen dazu, dass Modernisierungen oft nicht oder nur zögerlich durchgeführt werden. Das Unternehmensziel der unterbrechungsfreien Fortführung der Bestandssysteme mit dem bereits geschulten Personal kollidiert hier mit dem Bedürfnis nach Weiterbildung des IT-Personals. Zur weiteren Risikominimierung werden diese für das IT-Personal interessanten Projekte oftmals an externe Teams

oder Abteilungen ausgelagert, da die bestehenden IT-Mitarbeiter ja bereits mit der Bestandspflege der Altsysteme beschäftigt sind.

Kurz: Aus Sicht eines festangestellten IT-Experten stagniert die eigene Weiterentwicklung, und der Job wird zunehmend eintönig. Die Möglichkeiten für Gehaltssteigerungen sind folglich limitiert. Oftmals nehmen auch mit zunehmender Betriebszugehörigkeit die Themen Firmenpolitik und Regulatorik einen immer größeren Anteil der Arbeitszeit in Anspruch. Besonders das erste Thema führt bei IT-Experten, die sich überwiegend mit fachlichen Aufgaben beschäftigen möchten und keine Karriere im Management anstreben, zu Unzufriedenheit.

Sicher hast du schon mal von *IT-Freiberuflern* gehört oder gelesen, die sich neue und spannende Projekte (aus-)suchen können und damit ihre eigene Weiterentwicklung selbst in der Hand haben und gestalten können. Sie werden an ihren Ergebnissen gemessen, und Firmenpolitik spielt nur eine untergeordnete Rolle.

Wenn ich in diesem Buch von IT-Freiberuflern spreche, möchte ich selbstverständlich auch immer alle *IT-Freiberuflerinnen* ansprechen. Der Einfachheit halber werde ich stets von IT-Freiberuflern sprechen.

Dieses Buch zeigt einen erwiesenermaßen zielführenden und häufig beschrittenen Pfad auf, wie man vom festangestellten IT-Experten zu einem selbstständigen IT-Freiberufler werden, Projekte auswählen und bei einem Unternehmenskunden im Projekt starten kann. Zuvor wird die Frage geklärt, ob man sich mit dem IT-Freiberufler-Mindset identifizieren kann. Anschließend unterstützt dich das Buch dabei, deine eigenen Fähigkeiten am Markt ansprechend darzustellen, Projektgespräche erfolgreich zu führen und letztlich alle notwendigen rechtlichen Schritte in die Wege zu leiten, damit die Arbeit als IT-Freiberufler von Beginn an ein voller Erfolg wird.

IT-Freiberufler zu werden ist eine bewusste Entscheidung, die unterschiedliche Beweggründe haben kann. Selbst erlebt habe ich folgende:

- **Fach- statt Managementkarriere:** Die hoch spezialisierte Arbeit an fachlichen Aufgaben steht im Mittelpunkt. Dabei soll jedoch auch die Gehaltsstufe eines IT-Managers erreicht werden, ohne dass Personalverantwortung übernommen werden muss.
- **Vielfältige Aufgaben:** Die Arbeitsaufgaben und die eingesetzten Technologien sollten abwechslungsreich und zugleich fordernd sein. Mehrere Kunden unterschiedlicher Branchen tragen darüber hinaus zur Abwechslung bei. Ein Nebeneffekt bei dieser Arbeitsweise ist die finanzielle Absicherung durch Einkommensdiversifikation bei der Arbeit für mehrere Kunden.

- ▶ **Einstieg ins Unternehmertum:** Die Tätigkeit als IT-Freiberufler stellt oft einen Zwischenschritt auf dem Weg zum Aufbau eines Unternehmens, etwa im Bereich der IT-Beratung, dar.
- ▶ **Flexible Arbeitszeiteinteilung:** Vornehmlich von zu Hause aus im eigenen Büro arbeiten und dort mehr Zeit mit den Kindern und der Familie verbringen zu können wird für immer mehr Menschen wichtig.
- ▶ **Ortsungebundenheit:** Von zu Hause oder vom anderen Ende der Welt aus arbeiten ist möglich und kann vielfach frei gewählt werden.

Als IT-Freiberufler, der seinen *persönlichen Lebensentwurf* lebt und dadurch mehr Lebensfreude erfährt, wirst du aufgrund deiner intrinsischen Motivation *produktiver sein* und *qualitativ hochwertigere Arbeitsergebnisse abliefern*. Schauen wir uns also genauer an, was es bedeutet, IT-Freiberufler zu sein.

1.1 Das Berufsbild des IT-Freiberuflers

Wie oben bereits kurz angesprochen, gibt es ganz unterschiedliche Gründe, warum zahlreiche IT-Experten darüber nachdenken die Festanstellung zu verlassen und sich als IT-Freiberufler selbstständig zu machen. Oft haben diese Menschen einige Jahre Berufserfahrung in Großunternehmen sammeln können und möchten nun die Gestaltung ihrer beruflichen Zukunft selbst in die Hand nehmen. Das Berufsbild eines IT-Freiberuflers ist vielfältig und hängt maßgeblich von verschiedenen Faktoren wie der *eigenen Persönlichkeit*, der *Berufserfahrung* und der *individuellen Lebensgestaltung* ab.

Neben den eingangs erwähnten Beweggründen haben IT-Freiberufler häufig folgende persönliche Motive:

- ▶ **Unabhängigkeit:** Sie schätzen ihre *Unabhängigkeit* und die *Freiheit*, selbst Projekte und Kunden auswählen zu können. Sie sehen sich als selbstständige Unternehmer, die ihren Karrierepfad selbst gestalten und keine vorgegebene Karriereleiter eines Unternehmens erklimmen möchten.
- ▶ **Fachexperten:** Sie besitzen eine hohe intrinsische Motivation für die Aneignung bestimmter Expertenthemen – wie IT-Security, Softwarearchitektur, Softwareentwicklung, Spezialwerkzeuge, Open-Source-Software, Datenstrukturen, datenbasierte Anwendungen, IT-Systeme und Cloud-Infrastrukturen, Netzwerksysteme und -technologien, künstliche Intelligenz usw. – und beschäftigen sich intensiv mit diesen. Hobby und Beruf liegen hier oft dicht beieinander. Wegen ihrer Leidenschaft sind sie oft *Experten ihres Fachs* und stolz darauf, Lösungen für komplexe Probleme entwickeln zu können.

- ▶ **Flexibilität:** IT-Freiberufler schätzen die Flexibilität, ihre Arbeitszeiten und Projekte weitgehend an ihre *eigenen Vorlieben* anpassen zu können. Ob Viertagewoche, Arbeiten aus dem Ausland, Nacht- oder Wochenendarbeit oder monatelange Reisen zwischen den Projekten: Die Freiheit und die Flexibilität des Projektgeschäfts machen dies möglich. Da meist nur das Ergebnis zählt, lässt sich die Arbeit weitestgehend auf den eigenen Biorhythmus abstimmen.
- ▶ **Eigenverantwortung:** Da sie als *Einzelunternehmer* arbeiten, tragen IT-Freiberufler die vollständige Verantwortung für ihre eigene berufliche Existenz. Sie müssen ihre Fähigkeiten vermarkten, passende Projekte finden, Kundenbeziehungen pflegen und fortlaufend ihren *eigenen Geschäftserfolg sicherstellen*. Verantwortliches Handeln bedingt wiederum konstante persönliche Weiterentwicklung.
- ▶ **Lernbereitschaft:** Die IT ist ein sich ständig (weiter-)entwickelndes Feld und viele Freiberufler sehen sich selbst als lebenslang Lernende. Ihr Selbstbild ist eng verknüpft mit der Bereitschaft zur *kontinuierlichen Weiterbildung* und Anpassung an neue Technologien. Die persönliche Weiterentwicklung ist ihnen dabei ebenso wichtig wie die fachliche.
- ▶ **Netzwerker:** Das Aufbauen und Pflegen von Beziehungen zu Kunden, Kollegen und anderen Fachleuten der jeweiligen Branche ist ein wichtiger Bestandteil für langfristigen Erfolg. Meist ergeben sich aus der Zusammenarbeit in Projekten mit anderen IT-Experten *wertvolle Verbindungen*, die über viele Jahre bestehen. Es ist ein ganz natürlicher Prozess, dass Menschen gerne weiterhin zusammenarbeiten, wenn die Zusammenarbeit in der Vergangenheit bereits gut funktioniert hat.
- ▶ **Risikobereitschaft:** IT-Freiberufler verfügen über eine gewisse *Risikobereitschaft*, da sie in einem volatilen Markt arbeiten und sich flexibel an *wechselnde Bedingungen anpassen* müssen. Außerdem planen sie Puffer ein, um Durststrecken zu überbrücken, und werden dafür in Hochphasen mit überdurchschnittlich hohem Verdienst belohnt.

Wenn diese Punkte erstmal überfordernd wirken, mache dir keine Sorgen: Im Laufe der Kapitel wirst du Schritt für Schritt erfahren, wie sich die einzelnen Bedürfnisse optimal mit einer Tätigkeit als IT-Freiberufler verknüpfen lassen.

Das Berufsbild ist von Person zu Person und je nach Spezialisierung leicht unterschiedlich: Einige IT-Freiberufler sehen sich als Unternehmer und Innovatoren, deren Ziel darin besteht, ein Unternehmen um ihre Kerntätigkeit herum aufzubauen. Andere sehen ihre Arbeit als Mittel zum Verdienst ihres Lebensunterhalts, sind als Solo-IT-Freiberufler glücklich und erfreuen sich an abwechslungsreichen Tätigkeiten in unterschiedlichen

Projekten. Dies hängt von den individuellen Zielen, Werten und Erfahrungen ab. Wenn du deine Präferenzen kennst, wird sich dein Freiberufler-Profil mit der Zeit entwickeln, und du kannst es nach und nach immer besser an deinen Lebensstil anpassen. In Kapitel 2, »Passt die IT-Freiberuflichkeit zu dir?«, findest du heraus, ob und wie die IT-Freiberuflichkeit zu einem Lebensmodell für dich werden kann.

Kannst du dir ein solches Lebensmodell als IT-Freiberufler vorstellen, ist nach meiner Erfahrung der Weg zur eigenen IT-Selbstständigkeit geradlinig und recht einfach:

- ▶ Abschnitt 2.5, »Die Planung deiner Startbahn«
- ▶ Kapitel 3, »So findest du passende IT-Projekte«
- ▶ Kapitel 4, »So zeigst du deine Fähigkeiten«
- ▶ Kapitel 5, »So akquirierst du erfolgreich dein erstes Projekt«
- ▶ Kapitel 6, »Das Steuer-Setup für deine IT-Freiberuflichkeit«
- ▶ Kapitel 7, »Die ersten sechs bis acht Wochen im Projekt«

Wie es nach der Durchführung einiger Projekte weitergeht und welche Themen nach ein bis zwei Jahren als IT-Freiberufler wichtig werden, behandelt dieses Buch ebenso:

- ▶ Kapitel 8, »Wie geht es jetzt weiter?«
- ▶ Kapitel 9, »Themen nach ein bis zwei Jahren IT-Freiberuflichkeit«

Wenn du als IT-Freiberufler erste Projekte umgesetzt und Erfahrungen gesammelt hast, liefern diese Kapitel einen Ausblick, um deine Tätigkeit noch besser auf deine Bedürfnisse zuzuschneiden. Das Ziel ist ja, deine berufliche Tätigkeit so auszurichten, dass du jeden Tag Freude an der Arbeit empfinden und zusätzlich gut davon leben kannst.

1.2 Warum du dieses Buch lesen solltest

Das Buch richtet sich an IT-Experten, die sich mit dem Thema Freiberuflichkeit beschäftigen möchten – sei es aus reinem Interesse oder wegen des festen Vorsatzes, selbst eine Existenz als IT-Freiberufler aufzubauen. IT-Projektleiter, IT-Fachkräfte aller Vertiefungsrichtungen und Softwareentwickler (Frontend, Backend, Fullstack, Data Engineering, Infrastruktur, ...) sowie Berater im IT-Umfeld (agile Softwareentwicklung / SAFe-, Kanban- oder SCRUM-Trainer, ...) werden mit dem beschriebenen Vorgehen erfolgreich in die IT-Selbstständigkeit starten und erste Projekte mittels *IT-Projektmagneten* akquirieren können. Ich verwende diese Methode auch nach über zehn Jahren IT-Selbstständigkeit selbst, um neue Projekte zu akquirieren.

Definition: Der IT-Projektmagnet

Der IT-Projektmagnet-Prozess ermöglicht es IT-Freiberuflern, fortlaufend passende Projekte zu akquirieren.

Durch gezielte Positionierung finden Projekte am Markt den Weg zum geeigneten IT-Freiberufler. Anschließend werden passende Projekte von diesem ausgewählt und priorisiert. Im folgenden Projektgespräch überzeugt der IT-Freiberufler den Kunden und erhält im Idealfall die Projektzusage.

Dies lässt sich so zusammenfassen:

1. *Projekte anziehen* durch passende Positionierung
2. *Projekte auswählen und priorisieren* durch Einholen aller wesentlichen Informationen
3. *Überzeugen und Zusage erhalten* durch offene, positive Kommunikation im Interview

Generell lässt sich das Vorgehen natürlich auf andere Berufsfelder übertragen und wird auch Experten anderer Fachrichtungen zu freiberuflichen Projekten führen. Die Akquise-Kanäle, Projektbörsen und die Marktsituation unterscheiden sich in diesem Fall jedoch. Für Leser in der Schweiz und in Österreich gilt dies selbstverständlich ebenso. In den Alpenrepubliken werden aufgrund des vergleichsweise geringen Kündigungsschutzes meiner Erfahrung nach seltener »echte« IT-Freiberufler-Projekte durchgeführt. Stattdessen wird oft die Form der befristeten Festanstellung gewählt. Die beschriebenen gesetzlichen Regelungen und Steuergesetze beziehen sich daher auf die Situation in Deutschland – sofern nicht explizit anders angegeben.

Dieses Buch hilft dir dabei *drei Ziele* zu erreichen:

1. Du wirst herausfinden, ob die IT-Freiberuflichkeit zu dir und deinem (angestrebten) *Lebensdesign* passt. Ich gehe im Detail auf die Vor- und Nachteile ein, damit du ein umfassendes Bild als Entscheidungsgrundlage erhältst.
2. Falls ja, zeige ich dir den *IT-Projektmagnet*, der dich zu deinem ersten passenden freiberuflichen IT-Projekt führen wird.
3. Anschließend lernst du, wie du dich schnell in die neue Aufgabe einarbeitest und dein *Projekt zum Erfolg führst*.

Wenn du erst einmal in einem Projekt arbeitest, kannst du den beschriebenen Akquiseprozess Schritt für Schritt weiter auf dich zuschneiden und verfeinern.

Bei Fragen kannst du mir gerne eine E-Mail an itf@maknesium.de senden oder mich per Xing.com (https://www.xing.com/profile/Maurice_Knopp/cv) oder LinkedIn.com (<https://www.linkedin.com/in/mauriceknopp>) kontaktieren.

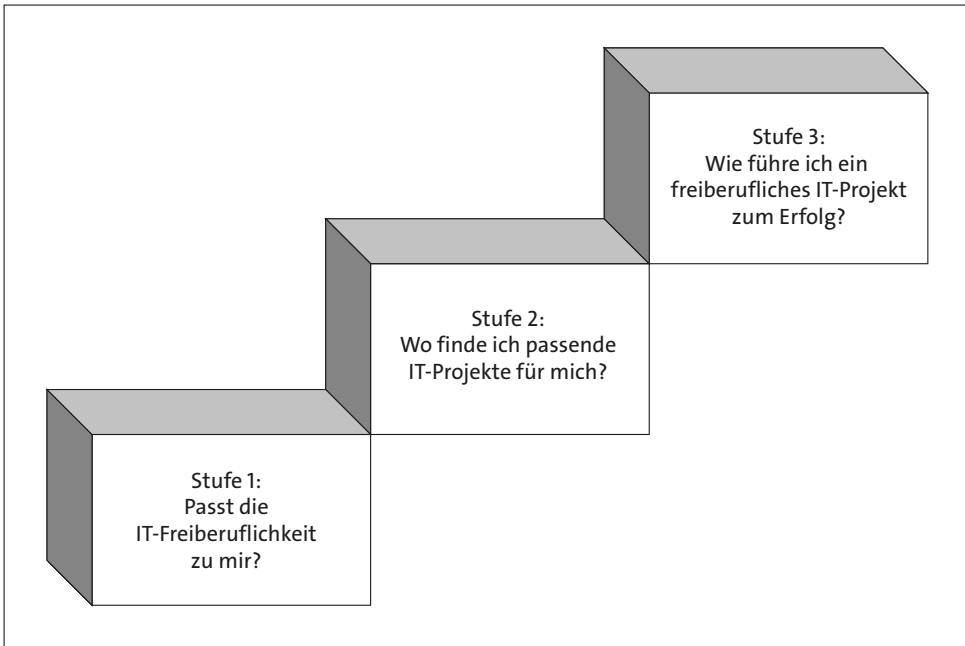


Abbildung 1.1 Sich mit der IT-Freiberuflichkeit vertraut machen, das erste freiberufliche IT-Projekt finden und anschließend zum Erfolg führen sind die Kernbestandteile dieses Buchs.

Dabei liegt der Fokus aber nicht nur auf den Meilensteinen, die du im Laufe deiner Selbstständigkeit erreichen kannst, sondern auch auf der Priorisierung der einzelnen Schritte deiner Vorbereitung. Vielfach beschäftigt sich gängige Freiberufler-Literatur seitenlang mit Themen wie dem Schreiben von *Businessplänen*, der Erstellung von Visitenkarten, einer eigenen Webseite und Steuerthemen. Diese Schritte sind für Gründer-teams von Unternehmen, insbesondere wenn diese eine neuartige Produktidee verfolgen, eine gute Hilfestellung. Für einen IT-Experten, der freiberuflich tätig werden möchte, sind sie jedoch nicht notwendig, da es sich um ein bewährtes und etabliertes Geschäftsmodell handelt. Daher widmen wir uns den *wirklich wichtigen Tätigkeiten*, um zügig ein freiberufliches IT-Projekt zu akquirieren, das zu *deinen Fähigkeiten und Bedürfnissen* passt. Hierfür sind ein paar Vorarbeiten notwendig, wie etwa die Erstellung deines Profils sowie die Suche und Auswahl eines geeigneten Projekts in gängigen IT-Freiberufler-Projektbörsen. Sobald du ein IT-Projekt und einen Kunden hast, der deine Arbeitszeit vergütet, kannst du dich immer noch ohne Existenzangst um die Spezialisierung deiner Fähigkeiten, das Marketing, die Optimierung deiner Steuersituation und die maßgeschneiderte Zusammenstellung deiner Altersvorsorge kümmern. Viele erfolgreiche freiberufliche IT-Experten haben noch nie einen Businessplan geschrieben, haben keine

Visitenkarten erstellt und haben Steuerthemen und Buchhaltung an einen Steuerberater ausgelagert.

Weil IT-Freiberufler so begehrt sind, wird sogar häufig die eigene Webseite vernachlässigt und aus Zeitmangel nur selten gepflegt. Warum ist das so? Warum hat hier der Schuster die schlechtesten Schuhe? Weil IT-Freiberufler ihre *wertvolle Zeit produktiv in IT-Projekten* von Unternehmenskunden verbringen, ihr Marketing über Business-Netzwerke betreiben und Empfehlungen weitestgehend automatisiert haben und so von relevanten Kundenzielgruppen leicht gefunden werden können. Mit diesem System legen sie die Basis für ihren langfristigen Erfolg als IT-Freiberufler.

Vermutlich fragst du dich aktuell:

- ▶ Wie gelange ich an Unternehmenskunden, die meine Fähigkeiten in ihren IT-Projekten benötigen?
- ▶ Wie gestalte ich mein Profil und mein Dienstleistungsangebot ansprechend, um von Kunden gefunden und angesprochen zu werden?
- ▶ Wie prüfe ich, ob ein Projektangebot zu mir passt?
- ▶ Wie überzeuge ich im Projektgespräch?
- ▶ Wie verhandle ich mein Honorar?
- ▶ Wie gestalte ich mein Setup als IT-Freiberufler für das Finanzamt?
- ▶ Wie führe ich ein freiberufliches IT-Projekt zum Erfolg?
- ▶ Welche Schritte muss ich konkret gehen, um langfristig ein erfolgreicher IT-Freiberufler zu werden?
- ▶ Wie risikoreich ist eine Existenz als IT-Freiberufler? Gibt es Fallstricke?
- ▶ Welche Absicherungen und welche Altersvorsorge muss ich als IT-Freiberufler treffen?
- ▶ Werde ich als IT-Freiberufler am Ende glücklicher sein?

Diese und viele weitere Fragen werden im Verlauf des Prozesses beantwortet werden.

Dieses Buch ist jedoch nicht lediglich eine Checkliste von Punkten, die du abarbeiten musst, um ein erfolgreicher IT-Freiberufler zu werden. Du erhältst darüber hinaus auch eine Vielzahl persönlicher Tipps und Tricks aus meinem und dem Erfahrungsschatz anderer. Da ich seit einiger Zeit auf Meetups, in Business-Netzwerken, von Kollegen oder im Freundeskreis immer häufiger zu einzelnen Aspekten meiner langjährigen IT-Freiberuflichkeit befragt werde, habe ich begonnen mein Wissen zu dokumentieren und weiterzugeben. So konnte ich bereits einige Personen auf ihrem Weg von der Festanstellung in die IT-Freiberuflichkeit mittels IT-Projektmagneten begleiten. Die Beantwortung zahlreicher Fragen im Zwiegespräch und die Unterstützung von Menschen bei ihrer be-

ruflichen und persönlichen Weiterentwicklung bereitet mir ausgesprochen große Freude. Ich hoffe, durch dieses Buch sehr viel mehr Menschen erreichen und zum Thema IT-Freiberuflichkeit inspirieren zu können, als mir dies in Einzelgesprächen je möglich wäre. Durch meine freiberufliche Tätigkeit habe ich sehr viel Lebensfreude erfahren dürfen und möchte dich durch dieses Buch ermutigen deine berufliche Zukunft selbst in die Hand zu nehmen.

Zusätzlich zu den oben bereits beschriebenen fachlichen Inhalten gebe ich dir persönliche Empfehlungen sowie Tipps und Tricks aus jahrelanger Praxis als freiberuflicher IT-Berater und Softwareentwickler für Unternehmen unterschiedlicher Branchen mit auf den Weg.

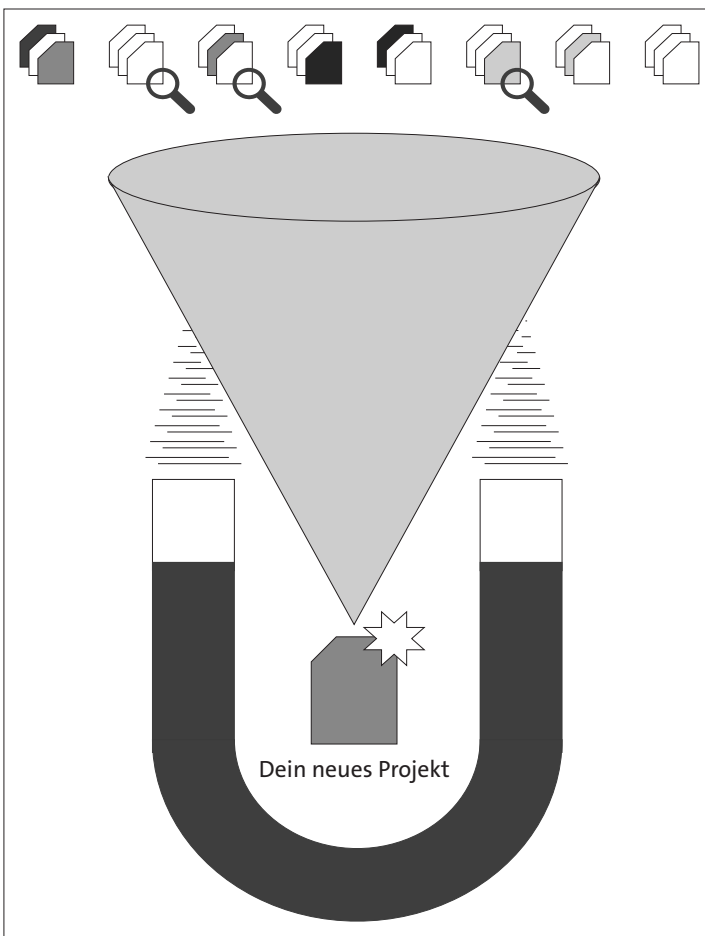


Abbildung 1.2 Der IT-Projektmagnet hilft IT-Freiberuflern bei der effektiven Projektakquise. Die einzelnen Schritte werden detailliert erläutert.

1.3 Über den Autor



Abbildung 1.3 Profilbild des Autors Maurice Knopp

Um meine Erfahrungen und Sichtweisen in diesem Buch besser einordnen zu können, möchte ich dir ein paar Hintergrundinformationen zu meiner Person geben: Ich wurde 1984 geboren, und Technologie hat mich schon seit meiner Kindheit begeistert. In den Neunzigern habe ich durch das Lesen vieler PC-Fachzeitschriften und Bücher über Computersoft- und Hardware meinen Wissensdurst gestillt. Nach dem Abitur habe ich Informatik an der Technischen Hochschule Köln (TH Köln) studiert. Zuerst habe ich einen Bachelor in Medieninformatik und anschließend einen Master in Wirtschaftsinformatik gemacht, weil mich sowohl Medientechnik als auch Wirtschaftsthemen interessiert haben und ich durch diese Studienkombination beide Interessensgebiete miteinander verbinden konnte.

Nach dem Studium folgten rund drei Jahre als festangestellter Softwareentwickler in der IT eines Kölner Verlagshauses. Als Fullstack-Entwickler habe ich dort (Java-)Software für die Webportale geschrieben und an der Linux-Server-Infrastruktur gearbeitet. Im Verlauf dieser Tätigkeit kamen einige administrative und Personalaufgaben hinzu. Neben meiner Festanstellung habe ich dann auch für eigene Kunden kleine Webseiten erstellt oder Computerservice-Dienstleistungen (PC- und Netzwerkinstallation in Arztpraxen und Anwaltskanzleien) durchgeführt.

Geht man in einer Festanstellung weiteren Nebentätigkeiten nach, müssen diese rechtlich dem Hauptarbeitgeber nur dann angezeigt werden, wenn sie dessen Interessen erheblich beeinflussen (siehe »Nebentätigkeiten: Welche Nebenjobs muss ich als Arbeitgeber dulden? – lexware.de[±], <https://www.lexware.de/wissen/mitarbeiter-gehalt/nebentaetigkeiten-welche-nebenjobs-muss-ich-als-arbeitgeber-dulden/>), dennoch fühlte ich

mich eingeschränkt. Zudem würde ich mein Urlaubsbedürfnis als mit einer Festanstellung schwer vereinbar beschreiben: Generell nehme ich selten Urlaub, wenn aber doch, dann gerne einen oder zwei Monate am Stück, um in dieser Zeit eine große Reise durchführen und vollständig in einer anderen Kultur und Umgebung abtauchen zu können. Ich habe also schon früh gemerkt, dass eine Festanstellung nicht ideal zu meinen Bedürfnissen passt.

In meinem Berufsalltag hatte ich des Öfteren mit IT-Freiberuflern zu tun, die in einigen Projekten tatkräftig unterstützt haben. Ich begann zu überlegen, ob diese flexible Form der Beschäftigung nicht besser zu meinem Lebensentwurf passen und mir mehr berufliche Freiheit erlauben würde. Ich brachte meine Vorstellungen von der idealen freiberuflichen Tätigkeit zu Papier. Anschließend suchte und fand ich ein Projekt, das genau zu meinen Vorstellungen passte.

Ab Juli 2013 war ich dann als freiberuflicher IT-Berater und Fullstack-Entwickler unterwegs und startete direkt in mein erstes Kundenprojekt. Die ersten Jahre habe ich im Bereich Java Enterprise Software und Web-CMS-Systeme gearbeitet und mich ab etwa 2018 zusätzlich intensiv auf Big-Data-Lösungen und Cloud-Infrastrukturen spezialisiert. Seit dem Start war ich in knapp 30 Projekten für 15 Kunden aus fünf Branchen mit Schwerpunkten in Softwarearchitektur und -implementierung, Security, Aufbereitung riesiger Datenbestände, Infrastruktur u.v.m. tätig. Dabei war ich in den meisten Projekten Teil eines gemischten Teams aus Festangestellten und weiteren IT-Freiberuflern und habe Kunden bei der Umsetzung komplexer Projekte unterstützt.

Ab 2018 habe ich über einen Zeitraum von vier Jahren das IT-Beratungsunternehmen *skillbyte* bei der Vermittlung von IT-Beratern in IT-Projekte mit den Schwerpunkten Big Data, Java-Softwareentwicklung und DevOps unterstützt. Die IT-Projektakquise wurde hier zu einer Kerntätigkeit, und ich habe den Prozess dort unzählige Male begleitet. Letztlich geht es ja darum, Menschen mit IT-Fachkenntnissen an Unternehmen mit IT-Problemen zu vermitteln. Unterstützt habe ich die IT-Berater bei der Suche nach geeigneten IT-Projekten, bei der Erstellung und der Optimierung der eigenen Profile, bei Bewerbungen auf IT-Projekte, bei der Vorbereitung auf Interviews mit Vermittlern und Unternehmenskunden und durch offenes Feedback nach den durchgeführten Interviews. Diese Tätigkeit hat mir die Chance gegeben, den Projektakquise-Prozess, den ich hier beschreibe, sehr viel öfter durchlaufen zu können, als ich das in meiner eigenen IT-Freiberuflichkeit hätte tun können.

In all den Jahren habe ich mit zahlreichen tollen Menschen zusammenarbeiten und eine Menge lernen dürfen! Die IT-Freiberuflichkeit hat mich, ohne Übertreibung, zu einem anderen Menschen werden lassen und mir sehr dabei geholfen, mich auf vielen Ebenen

weiterzuentwickeln. In diesem Buch habe ich die wichtigsten Erkenntnisse zusammengestellt, und ich hoffe damit auch dir eine neue Perspektive für dein Leben als IT-Freiberufler aufzeigen zu können.

1.4 Danke!

Auf dem Weg in die IT-Freiberuflichkeit habe ich von vielen Menschen Hilfe und Unterstützung erhalten – sei es durch ermutigende oder informative Gespräche, durch Antworten auf Vertrags- und Steuerfragen, durch bereitwilliges Teilen von Erfahrungen, durch direkte Zusammenarbeit in Kundenprojekten, durch die Bewältigung gemeinsamer Herausforderungen im Beruf und Privatleben, durch das Lesen von Büchern und das Hören von Podcasts.

Ganz besonders möchte ich meinem Freund Masiar Ighani, selbst langjähriger IT-Freiberufler und Unternehmensinhaber der IT-Beratungsfirma *skillbyte* (<https://www.skillbyte.de>), danken! Vor meinem Start in die Freiberuflichkeit im Sommer 2013 hat er mir geduldig alle Fragen beantwortet und mir so den Einstieg enorm erleichtert. Für die Jahre 2018 bis 2022 möchte ich ihm ebenso für die außerordentlich vertrauensvolle Zusammenarbeit beim Auf- und Ausbau des Teams der *skillbyte GmbH* danken. Dies war eine unglaublich lehrreiche Erfahrung, die mir viel Spaß bereitet hat!

Großer Dank gebührt ebenso meinem ehemaligen Kommilitonen und Freund Christian Strang, dem Gründer und Inhaber der Webseite *10FastFingers.com* (<https://10fastfingers.com>). Unser Austausch eröffnet mir stets neue Perspektiven auf das Leben als Solo-Entrepreneur, Digitalunternehmer, Investor und Sportler.

Neue Perspektiven, Blickwinkel, Eindrücke und Ideen entstehen auch durch den regelmäßigen Austausch mit Claus Kerpen, seit über 20 Jahren IT-Freiberufler im Bereich der Java-Softwareentwicklung mit den Branchenschwerpunkten Banken und Versicherungen, und mit Markus Roth, Geschäftsführer des IT-Beratungshauses *expeso GmbH* (<https://www.expeso.de>) und ebenfalls langjähriger IT-Freiberufler und Unternehmer. Gemeinsam diskutieren wir regelmäßig über neueste technologische Entwicklungen in unserem Tätigkeitsfeld, reflektieren über rechtliche Aspekte der Freiberuflichkeit, Modelle der Altersvorsorge und viele weitere Themen rund um Unternehmertum und IT-Freiberuflichkeit.

Danke auch an Silvio Endruhn (<https://endruhn.de>) für die zahlreichen Einblicke in erfolgreiches Content-Marketing, SEO-Optimierung und den Aufbau zahlreicher reichweitenstarker digitaler Produkte. Mich begeistert deine ungebremste Leidenschaft und Hingabe für die Themen Onlinemarketing, Content-Erstellung und WordPress.

Ein weiteres Dankeschön geht an Manuel Becker, den Gründer und Inhaber von *Locationscout.net* (<https://www.locationscout.net>), für die wertvollen Gespräche. Du bist für mich die absolute Referenz für gelungenes und durchdachtes Produktdesign, und deine Aufmerksamkeit für Details verblüfft mich immer wieder!

Zum Abschluss möchte ich ganz herzlich meiner Freundin Vera für ihre unermüdliche Unterstützung während dieses Buchprojekts danken. Ohne deine wertvolle Unterstützung wäre die hohe Qualität dieses Buches nicht möglich gewesen.

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 (Ticketssystem) und Confluence (Wiki-Software) immer mehr Azure DevOps (unter anderem Ticketssystem 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.

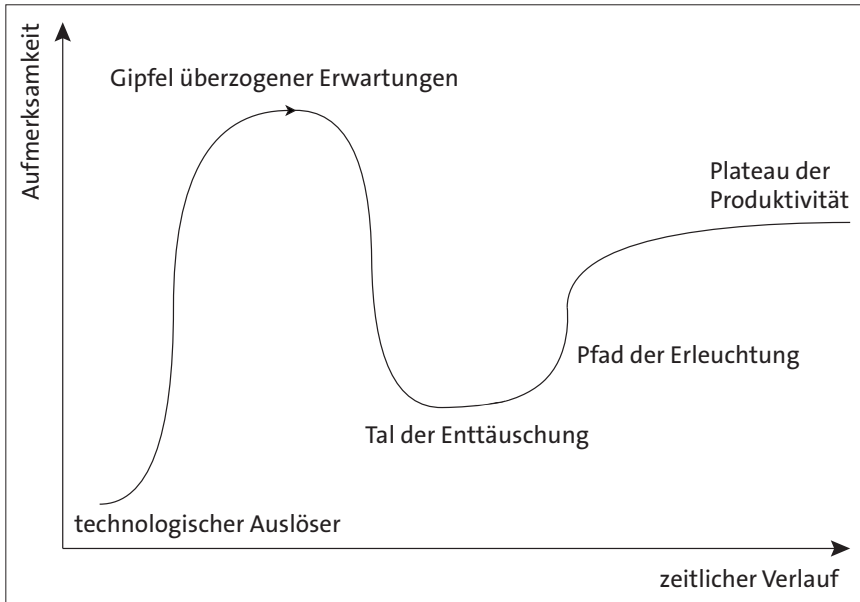


Abbildung 3.1 Der typische Hype-Zyklus des Marktforschungsunternehmens Gartner tritt im Technologiebereich regelmäßig auf und bietet IT-Freiberuflern viele Auftragschancen.

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 unbekannten 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 Projektsakquise 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 Meinungsaustausch, 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! – freelancermap.de« unter <https://www.freelancermap.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), Freelancermap.de mit Filter auf Schweiz – und in Österreich – z. B. Hays.at, Freelancermap.de mit Filter auf Österreich –, und der IT-Projektmagnet zur Projektaquise 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 * ^①

Suchbegriffe

Suche verfeinern mit erweiterten Optionen. EXPERT werden » ✕

Erweiterte Optionen in der Vorschau anzeigen ▼

Versandoptionen

Mailversand [?]

Anzahl der Treffer pro E-Mail

Abbrechen

Speichern

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.

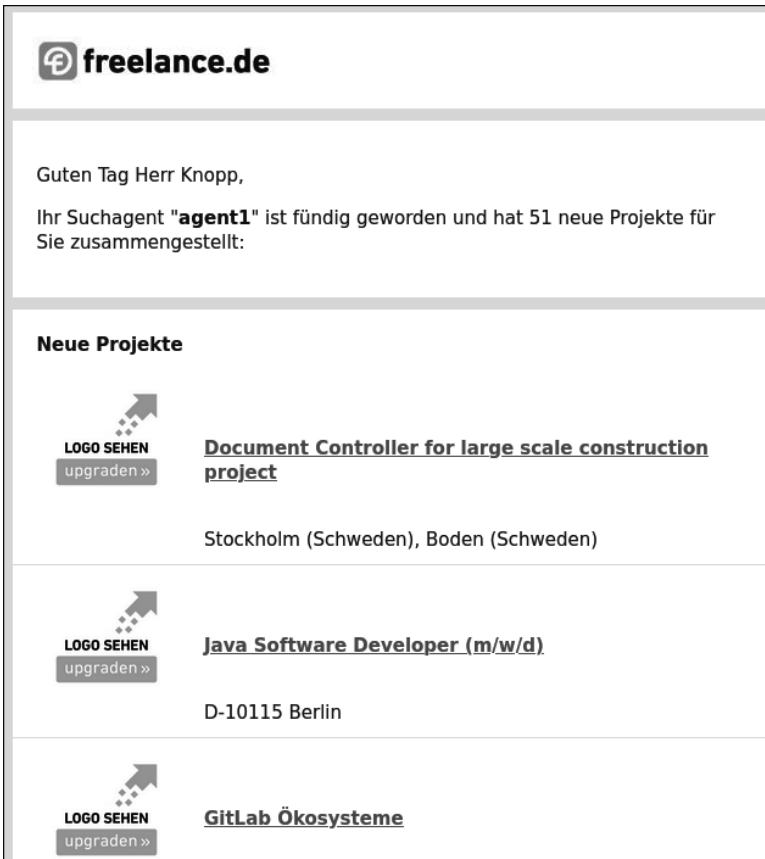


Abbildung 5.2 E-Mail-Benachrichtigung mit passenden Projekten auf Basis des konfigurierten Suchagenten

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.

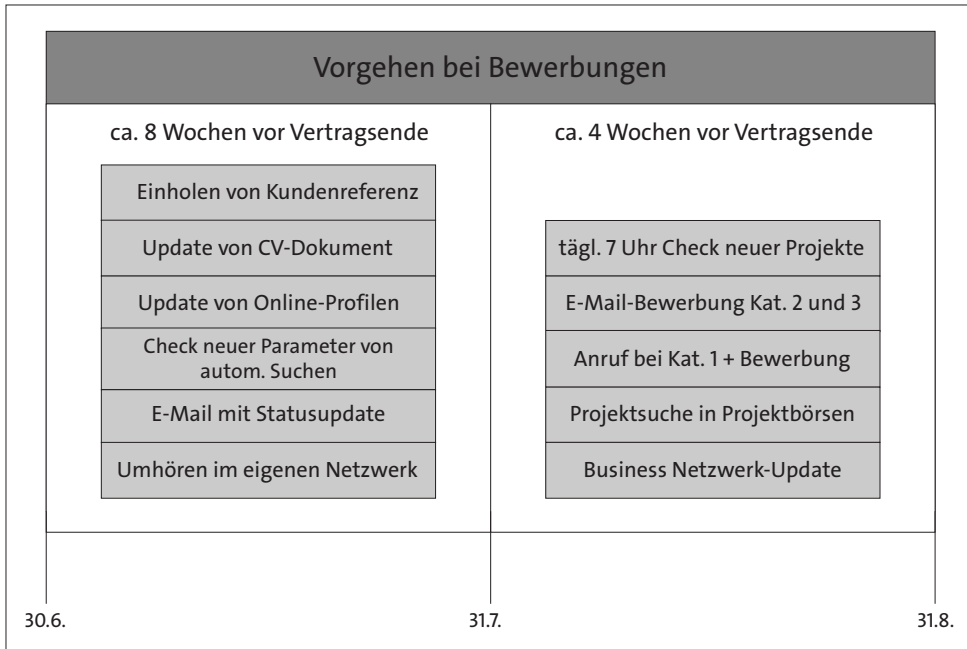


Abbildung 5.3 Mit diesem Bewerbungsprozess findet man als IT-Freiberufler zügig ein Folgeprojekt.

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.

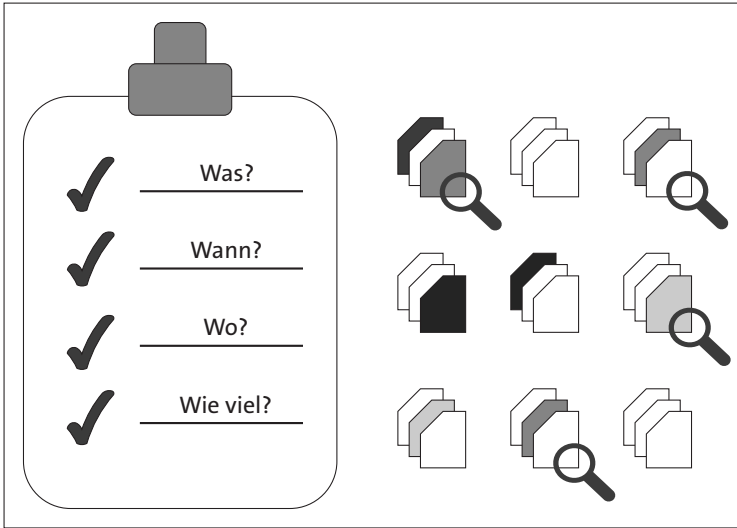


Abbildung 5.4 Dein ideales Projekt erhält bei allen vier W-Fragen von dir ein klares »Ja, passt zu mir!«. Kannst du eine W-Frage noch nicht beantworten, fehlen dir noch Informationen zum Projekt.

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 anvisierte 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 marktbreit 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 (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

Einkommen

Arbeitszeit

Abwesenheit

Art der Tätigkeit

Private Ausgaben

Geschäftliche Ausgaben

Ergebnis

Neu berechnen

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.

Auf freelancermap erhalten Experten im Bereich durchschnittlich

€/ Std.

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 ($8 \text{ Stunden} \cdot 20 \text{ Werkstage pro Monat} \cdot 6 \text{ Monate} = 960 \text{ Stunden} \cdot 5 \text{ Euro} = 4.800 \text{ Euro}$). 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.

Inhalt

1	Einleitung und Überblick	11
1.1	Das Berufsbild des IT-Freiberuflers	13
1.2	Warum du dieses Buch lesen solltest	15
1.3	Über den Autor	20
1.4	Danke!	22
2	Passt die IT-Freiberuflichkeit zu dir?	25
2.1	Gegenüberstellung von Selbstständigkeit und Festanstellung	26
2.1.1	Nachteile der IT-Freiberuflichkeit	27
2.1.2	Vorteile der IT-Freiberuflichkeit	29
2.1.3	Neutrale Punkte der IT-Freiberuflichkeit	33
2.2	Marktanalyse: Wie gefragt sind IT-Freiberufler?	34
2.3	Karrierebeispiele von IT-Freiberuflern	37
2.3.1	Der gefragte IT-Experte	37
2.3.2	Der digitale Nomade	39
2.3.3	Der Privatier	42
2.3.4	Der Unternehmer	44
2.4	Voraussetzungen für die erfolgreiche IT-Freiberuflichkeit	46
2.4.1	Bezeichnungen rund um die Selbstständigkeit	47
2.4.2	Technisches und methodisches Fachwissen	50
2.4.3	Professionelle Kommunikation	52
2.5	Die Planung deiner Startbahn	53
2.5.1	Kapitalpuffer und Vorbereitungen für die Projektakquise	54
2.5.2	Die nebenberufliche Selbstständigkeit	56

3 So findest du passende IT-Projekte 59

3.1	Projekttypen und Kunden im Überblick	63
3.1.1	Unterschiede zwischen D-A-CH	64
3.1.2	Typische Kunden von IT-Freiberuflern	65
3.1.3	Punktuelle Projekteinsätze	66
3.1.4	Längerfristige Projekte	69
3.2	Vermittler für IT-Projekte	73
3.2.1	Vor- und Nachteile für Unternehmen	75
3.2.2	Vor- und Nachteile für IT-Freiberufler	78
3.2.3	Was bedeutet Arbeitnehmerüberlassung?	82
3.2.4	Was ist das Midlance-Modell?	83
3.3	IT-Projekte suchen und finden	83
3.3.1	Hays	85
3.3.2	GULP / Randstad Professional	87
3.3.3	Freelancermap	88
3.4	Direkte Projektanfragen	90
3.4.1	Über Business-Netzwerke	90
3.4.2	Von Kontakten	92
3.4.3	Von Bestandskunden	93

4 So zeigst du deine Fähigkeiten 95

4.1	Lasse dich in Business-Netzwerken finden	96
4.1.1	LinkedIn.com	96
4.1.2	LinkedIn.com-Profilanlage im Detail	97
4.1.3	Xing.com	111
4.1.4	Xing.com-Profilanlage im Detail	112
4.1.5	Freelancermap.de	116
4.2	Dein CV – dein wichtigstes Dokument	118
4.2.1	Ziel des CV	119
4.2.2	Aufbau und Form im Detail	120
4.3	Referenzen	127
4.4	Zertifikate	129

5 So akquirierst du erfolgreich dein erstes Projekt 133

5.1	Die Projektauswahl und -bewerbung	135
5.1.1	Projekte priorisieren und zielgerichtet bewerben	138
5.1.2	Die Bewerbung per E-Mail	139
5.1.3	Das ideale Vorgehen bei Bewerbungen	141
5.2	Die vier W-Fragen	145
5.2.1	Was? – Aufgabe und Fachlichkeit	146
5.2.2	Wann? – Startzeitpunkt	147
5.2.3	Wo? – Einsatzort	148
5.2.4	Wie viel? – Honorar	149
5.3	Der Interviewprozess	155
5.3.1	Das Gespräch mit dem Recruiter	155
5.3.2	Das Interview mit dem Kunden	158
5.3.3	Der Austausch mit anderen IT-Freiberuflern	163
5.4	Die Vertragsprüfung	164
5.4.1	Unterscheidung von Berater- und Werkvertrag	166
5.4.2	Die Kundenschutzklausel	167
5.4.3	Die Berufshaftpflichtversicherung	168
5.4.4	Der Vertragsabschluss	169

6 Das Steuer-Setup für deine IT-Freiberuflichkeit 171

6.1	Die Anzeige der freiberuflichen Tätigkeit beim Finanzamt	172
6.2	Die Einrichtung eines separaten Geschäftskontos	173
6.3	Steuerberater – ja oder nein?	175
6.4	Steuerliche Pflichten	178
6.4.1	Die Umsatzsteuervoranmeldung	178
6.4.2	Die Belegbuchungen	181
6.4.3	Soll- und Ist-Versteuerung	183
6.4.4	Die Steuervorauszahlungen	183
6.4.5	Die Rückstellungen für fällige Steuern	184
6.4.6	Das verflixte dritte Jahr	185

7	Die ersten sechs bis acht Wochen im Projekt	187
7.1	Tipps zur zügigen Einarbeitung	189
7.1.1	Fragen, Fragen, Fragen!	191
7.1.2	Das Hardware- und Softwaresetup	192
7.1.3	Die Erledigung der ersten Aufgabe	193
7.1.4	Jetzt geht es richtig los	194
7.2	Deine erste Rechnung	194
8	Wie geht es jetzt weiter?	199
8.1	Erste Referenzen erhalten	200
8.2	Langfristige Planungssicherheit schaffen	200
8.2.1	Rechtzeitig Vertragsverlängerungen planen	201
8.2.2	Akquise von Folgeprojekten	202
8.3	Honorargestaltung und -optimierung	203
8.4	Kontinuierliche Weiterbildung	204
8.4.1	Fachliche Weiterentwicklung (Hard Skills)	205
8.4.2	Persönliche Weiterentwicklung (Soft Skills)	206
8.4.3	Unternehmerische Weiterentwicklung	207
8.5	Urlaub, so viel du möchtest	208
8.6	Der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI)	209
9	Themen nach ein bis zwei Jahren IT-Freiberuflichkeit	215
9.1	Selbstständig oder doch nicht?	215
9.1.1	Hintergrund: Warum gibt es die Gesetze?	217
9.1.2	Scheinselbstständigkeit und arbeitnehmerähnliche Selbstständigkeit im Detail	219
9.1.3	Scheinselbstständigkeit vermeiden	219
9.1.4	Arbeitnehmerähnliche Selbstständigkeit vermeiden	222

9.1.5	Schutzbedürftig wider Willen	225
9.1.6	Handlungsempfehlungen	226
9.2	Vorsorge und Versicherungen	227
9.2.1	Übersicht über die Altersvorsorgemodelle	229
9.2.2	Immobilien als Wertanlage	231
9.2.3	Der Aktienmarkt	233
9.2.4	Die staatlich geförderte Rürup-Rente (Basisrente)	243
9.2.5	Die Deutsche Rentenversicherung	245
9.2.6	Krankenversicherungsmodelle	246
9.2.7	Berufsunfähigkeitsversicherung	252
10	Sind IT-Freiberufler am Ende glücklich?	255
<hr/>		
	Index	259

IT-Freelancer

Deine Schritte zu Freiheit, Erfolg und spannenden Projekten!

Du möchtest mit deiner **Selbstständigkeit voll durchstarten**, weißt aber nicht so recht, wo du anfangen sollst? In diesem Leitfaden findest du **alle Infos**, die du jetzt brauchst.

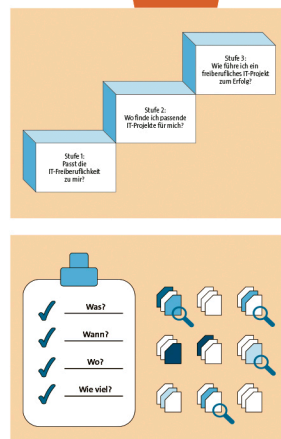
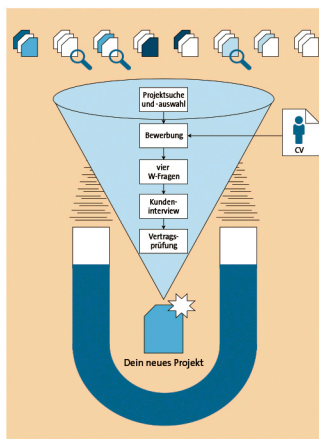
Von den **Vorteilen und Herausforderungen** der Freiberuflichkeit: Erfahre **praxisnah und anschaulich**, wie du dich erfolgreich selbstständig machst oder als Freelancer deine **Auslastung deutlich steigert**.

Kundenakquise leicht gemacht: So wirst du in **Business-Netzwerken** sichtbar und führst erfolgreiche **Projektinterviews** mit Kunden und Recruitern.



Aus dem Inhalt:

- Passt die Freiberuflichkeit zu dir?
- IT-Projekttypen im Überblick
- Sichtbarkeit in Business-Netzwerken
- Projektauswahl und -bewerbung
- Das Steuer-Setup
- Scheinselbstständigkeit vermeiden
- Weiterbildung
- Einsatz von KI-Tools
- Rechtliches und (Alters-)Vorsorge



Maurice Knopp ist freiberuflicher Technologie-Berater und Softwareentwickler. Sein Wissen aus der Selbstständigkeit gibt der Autor in Beratungsgesprächen und Workshops auch an andere weiter. Mit dem Blick auf Finanzen, Vertriebsarbeit, Kundenakquise sowie Planung und Kommunikation ist er der perfekte Ansprechpartner für die Vorbereitung auf den Sprung in die Selbstständigkeit.

