

Die Spezialisten  
für externe  
Projektunterstützung

[www.solcom.de](http://www.solcom.de)



## SOLCOM Marktstudie Freelancer und die Projektakquise



# SOLCOM Marktstudie

## Freelancer und die Projektakquise

### Über diese Marktstudie

Als Freelancer sind die richtigen Hebel bei der Akquise neuer Projekte überaus wichtig für den wirtschaftlichen Erfolg. Aus diesem Grund befragten wir im März dieses Jahres 6.101 Abonnenten des SOLCOM Online Magazins zu dem Gegenstand der eigenen Projektakquise und den wichtigsten Kriterien, die für Freiberufler bei der Wahl ihrer Aufträge eine Rolle spielen. In der folgenden Studie möchten wir Ihnen die Ergebnisse der Auswertung von 212 Teilnehmern präsentieren.

#### Das SOLCOM Online Magazin

Das SOLCOM Online Magazin erscheint sechs Mal im Jahr und stellt Freiberuflern wissenswerte Informationen rund um das Projektgeschäft zur Verfügung. Für das Magazin schreiben ausgesuchte Spezialistenteams aus renommierten Anwälten, Steuerberatern, Coaches und anderen Experten unterschiedlicher Fachrichtungen, die hohe Qualität und Aktualität garantieren. Dabei werden beispielsweise Themen wie Marktentwicklungen, rechtliche und steuerliche Veränderungen speziell für Freiberufler oder rechtliche Aspekte behandelt.

**Auswertung vom:** 20.05.2011  
**Abonentenzahl:** 6.101  
**Teilnehmerzahl:** 212



#### Das Unternehmen

SOLCOM ist einer der führenden Dienstleister in Deutschland bei der Besetzung von Projekten mit hochqualifizierten Experten aus den Bereichen Informationstechnologie, Ingenieurwesen und Management-Consulting. Externen Projektpartnern bietet SOLCOM spannende Projekte bei Kunden, die zu den Top 500-Unternehmen der deutschen Wirtschaft zählen. SOLCOM ist seit 1994 am Markt tätig und wächst jährlich mit zweistelligen Zuwachsraten.

# SOLCOM Marktstudie

## Freelancer und die Projektakquise

### Frage 1: Müssen Sie Ihre Projektakquise aktiv in die Hand nehmen oder gestaltet sich diese eher als Selbstläufer?

Trotz des anhaltenden wirtschaftlichen Aufschwunges und dem damit verbundenen Fachkräftemangel ist unter Freiberuflern keine übertrieben Euphorie zu verspüren. In diesem Zusammenhang machen 54,7 Prozent der Befragten die Antwort abhängig von der jeweils vorherrschenden

Marktlage bzw. sind indifferent. 37,7 Prozent müssen die Projektakquise selbst in die Hand nehmen, wohingegen lediglich 7,6 Prozent sich in der angenehmen Position befinden, ohne eigenen Aufwand an Aufträge zu gelangen.

Aktive Suche

37,7 Prozent

Selbstläufer

7,6 Prozent

Unterschiedlich/  
Abwechselnd/  
je nach Marktlage

54,7 Prozent

# SOLCOM Marktstudie

## Freelancer und die Projektakquise

### Frage 2: Wie akquirieren Sie bevorzugt neue Kunden bzw. Projekte?

(Mehrfachnennungen möglich)

Bei dieser Fragestellung waren Mehrfachnennungen sowie zusätzliche Freitextantworten möglich. Anhand des Nutzungsschemas fällt bei dieser Thematik auf, dass auf Seiten der Freiberufler nicht alles auf eine Karte gesetzt wird, sondern mehrere Erfolg versprechende Möglichkeiten genutzt werden. Nichtsdestotrotz liegt der Fokus dabei auf klassischen Akquisepfaden. Die bevorzugten Wege, um an neue Kunden und Projekt zu gelangen, sind demnach die Projektdienstleister und -Agenturen (88,7%), dicht gefolgt von den thematisch eng verknüpften Projektportalen (86,8%). Über Empfehlungen an Aufträge zu gelangen (50,9%) nimmt ebenfalls einen hohen Stellenwert ein. An vierter Stelle mit 15,6 Prozent rangiert die eigene Webpräsenz. Eine Alternative zum Auftritt im Internet ist mit 13,2 Prozent die Profilierung über Vorträge sowie die Teilnahme an Messen und Konferenzen. Lediglich 7,6 Prozent nutzen die Möglichkeit der Akquise per Telefon, um direkt Kontakte zu Auftraggebern zu knüpfen, was auf wenig ausgeprägte vertriebliche Ambitionen der Projektsuchenden hindeuten könnte. Das Feld der klassischen Werbung (4,7%) liegt im Gesamtvergleich abgeschlagen, genauso wie der verwandte Bereich der Pressearbeit (2,4%) und deutet auf begrenzte zeitliche Kapazitäten sowie fehlendes Know-how hin.

Die Möglichkeit, Freitextantworten zu hinterlegen, wurde bei dieser Frage nicht genutzt.

**Die grafische Auswertung finden Sie auf der folgenden Seite.**



# SOLCOM Marktstudie

## Freelancer und die Projektakquise

### Frage 2: Wie akquirieren Sie bevorzugt neue Kunden bzw. Projekte?

(Mehrfachnennungen möglich)

Über Projektportale und Business-Netzwerke

86,8 Prozent

Über Werbung (Print- und Online-Medien etc.)

4,7 Prozent

Über Projektdienstleister/-Agenturen

88,7 Prozent

Über Vorträge und Teilnahme an Konferenzen / Messen

13,2 Prozent

Über persönliche Empfehlungen

50,9 Prozent

Telefonakquise

7,6 Prozent

Über meine Homepage / meinen Blog

15,6 Prozent

Pressearbeit

2,4 Prozent

Sonstige

0,0 Prozent

# SOLCOM Marktstudie

## Freelancer und die Projektakquise

### Frage 3: Welche Projektportal / Business-Netzwerke nutzen Sie?

(Mehrfachnennungen möglich)

Bei dieser Fragestellung waren Mehrfachnennungen sowie zusätzliche Freitextantworten möglich. Das Business-Netzwerk XING ist das meistgenutzte Portal (86,8%) für Freiberufler und Selbstständige im IT- und Engineering-Umfeld. Auf dem zweiten Platz folgt Freelancermap, welches auf einen Anteil von 41,5 Prozent kommt. Auf Rang Drei liegt Freelance (24,5%), gefolgt von Projektwerk, welches

jeder Fünfte in sein Networking einbindet sowie an letzter Stelle LinkedIn mit einem Anteil von 16 Prozent. Die Freitextantworten zeigen allerdings, dass andere Portale die genannten in Teilen übertreffen können. Besonders erwähnenswert sind die folgenden beiden Nennungen:

<input checked="" type="checkbox"/> Gulp	39,6%
<input checked="" type="checkbox"/> IT Job Board	16,1%

Freelancermap

41,5 Prozent

XING

86,8 Prozent

Projektwerk

19,8 Prozent

Freelance

24,5 Prozent

LinkedIn

16,0

Prozent

Sonstige

54,7 Prozent

# SOLCOM Marktstudie

## Freelancer und die Projektakquise

### Frage 4: Nach welchem Kriterium entscheiden Sie bevorzugt bei Mehrfachangeboten?

Der Arbeitsort ist für die Hälfte der Teilnehmer das wichtigste Kriterium, nach welchem bei Mehrfachangeboten sondiert wird. Dies bezieht sich erfahrungsgemäß sowohl auf die räumliche Nähe zum Wohnort als auch auf die generelle Attraktivität bei entfernten Lokationen. Ein Fünftel der Befragten sieht in der Aufgabe des jeweiligen Projektes begründet, ob dasselbige bevorzugt in Frage kommt. Fachliche Aspekte spielen dagegen für 12,3 Prozent eine

übergeordnete Rolle. Mit 11,3 Prozent entscheidet bei mehreren Angeboten verhältnismäßig nur ein geringer Anteil der Freiberufler anhand der Verdienstmöglichkeiten, die das jeweilige Projekt bietet. Die Freitextantworten ergaben keine weiteren Antwortmöglichkeiten und referenzierten auf den Aspekt, dass eine genaue Abwägung zwischen allen bereits genannten Kriterien die Entscheidungsgrundlage bildet.

Verdienst-  
möglichkeit

11,3

Prozent

Aufgabe

20,8 Prozent

Arbeitsort

49,1 Prozent

Fachliche Aspekte

12,3

Prozent

Sonstiges

5,7 Prozent

# SOLCOM Marktstudie

## Freelancer und die Projektakquise

### Frage 5: Wie reagieren Sie bei Mehrfachangeboten durch Agenturen?

Wer die Wahl hat, hat die Qual – von dieser Redensart zeigen sich 18,9 Prozent unbeeindruckt und lassen in Folge ihr Profil mehrfach anbieten. Für 35,3 Prozent kommt diese Vorgehensweise nicht in Frage, da die Entscheidung abhängig vom Beziehungsstand zu den jeweiligen Anbietern gemacht wird. 43,4 Prozent und damit die Mehrheit

der Befragten agieren aufgrund temporärer Implikationen und geben demjenigen Dienstleister den Vorzug, welcher zuerst den Kontakt aufgenommen hat, wohingegen die Größe der Agentur mit 1,4 Prozent Stimmenanteil so gut wie keine Rolle spielt. Die Möglichkeit, Freitextantworten zu hinterlegen, wurde bei dieser Frage nicht genutzt.

Ich lasse mein Profil mehrfach anbieten

18,9

Prozent

Ich lasse mein Profil von der Agentur anbieten, die mich zuerst kontaktiert

43,4 Prozent

Ich entscheide mich für die größte Agentur und sage den übrigen ab

1,4 Prozent

Ich entscheide mich für die Agentur, die ich am besten kenne

34,7 Prozent

Sonstiges

0,0 Prozent

# Kontakt

## Ihr Ansprechpartner

### **SOLCOM**

Zvezdan Probojcevic

Schuckertstraße 1  
D-72766 Reutlingen

Tel. +49 - (0) 7121 / 1277 - 453  
Fax +49 - (0) 7121 / 1277 - 490

<http://www.solcom.de>  
[z.probojcevic@solcom.de](mailto:z.probojcevic@solcom.de)

HRB 353216, Amtsgericht Stgt.  
Sitz d. Gesellschaft: Reutlingen

Geschäftsführer:  
Dipl.-Kaufm. Thomas Müller

Gibt es in Ihrem Hause weitere Fragestellungen aus dem Bereich der Informationstechnologie, die Sie gerne durch statistische Erhebungen fundiert klären möchten? Wir freuen uns auf Ihre Vorschläge und stellen Ihnen die Ergebnisse gerne kostenlos zur Verfügung.