

Die nächsten Aufträge für IT-Spezialisten und Ingenieure

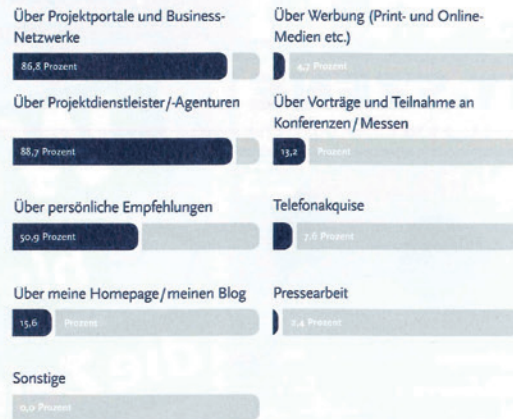
Business-Netzwerke stellen nach wie vor ein wichtiges Mittel bei der Akquisition von neuen Projekten dar. Freiberufler geben dabei jenem Dienstleister den Vorzug, der den Kontakt zuerst aufgenommen hat.

Bei der Frage nach den bevorzugt genutzten Projektportalen führt Xing mit 86,8 Prozent auch weiter die Liste der Top-Businessnetzwerke an. Auffällige Veränderung zur ebenfalls von SOLCOM durchgeführten Vorjahresumfrage ist, dass Freelancermap seinen Prozentsatz beinahe verdoppeln konnte und damit mittlerweile auf Platz zwei (41,5 Prozent) liegt. Knapp dahinter, und im Zuge der möglichen Freitextantworten genannt, befindet sich Gulp mit 39,6 Prozent. Dies ergab eine statistische Erhebung des Projektdienstleisters Solcom im März 2011. Das Reutlinger Unternehmen befragte über 6.000 Freiberufler aus IT und Engineering zur Thematik der Projektakquise.

Die Bedeutung von

Projektdienstleistern wächst
Als favorisierten Weg, um an interessante Projekte zu gelangen, gaben weit über drei Viertel der Befragten (88,7 Prozent) als erste Wahl Projektdienstleister und -agenturen an. Somit messen ihnen die Umfrageteilnehmer eine noch größere Bedeutung bei als Anfang 2010. Denn damals favorisierten lediglich 77,3 Prozent der Befragten in diesem Zusammenhang Projektdienstleister. Bei der aktuellen

Wie akquirieren Sie bevorzugt neue Kunden bzw. Projekte?



Vor allem über Projektportale und Business-Netzwerke sowie Agenturen kommt der nächste Auftrag.

Umfrage rangieren die Projektportale und Business-Netzwerke mit 86,8 Prozent dahinter, während persönliche Empfehlungen auf Rang drei (50,9 Prozent) stehen.

Wunsch nach festen Wurzeln

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 Vor-

gehensweise nicht in Frage, da die Entscheidung vom Beziehungsstand zu den jeweiligen Anbietern abhängig gemacht wird. 43,4 Prozent und damit die Mehrheit der Befragten agieren aufgrund temporärer Implikationen und geben demjenigen Dienstleister den Vorzug, der den Kontakt zuerst aufgenommen hat, wohingegen die Größe der Agentur mit 1,4 Prozent Stimmenanteil so gut wie keine Rolle spielt.

Entscheidungskriterien bei Mehrfachangeboten

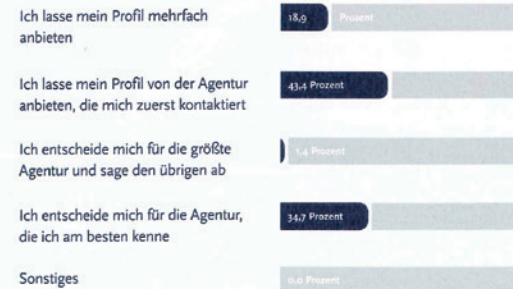


Bei der Projektauswahl entscheidet hauptsächlich der Arbeitsort.

Entgegen der verbreiteten Annahme, dass der finanzielle Aspekt die wichtigste Entscheidungsgrundlage bei der Wahl eines Projekts darstellt, he-

vorzugt bei Mehrfachangeboten?, den Arbeitsort auf den Spitzenplatz. Dies verdeutlicht sowohl den Wunsch nach räumlicher Nähe zum Wohnort

Wie reagieren Sie bei Mehrfachangeboten durch Agenturen?



Wer als Projektanbieter zuerst den Freiberufler-Kontakt aufgenommen hat, punktet am meisten.

ben beinahe die Hälfte der Teilnehmer (49,1 Prozent) bei der Frage „Nach welchem Kriterium entscheiden Sie

als auch die Relevanz einer attraktiven Lokation, falls diese eine größere Entfernung zum Wohnort mit sich bringen

sollte. Weit abgeschlagen finden sich die tatsächliche Aufgabe (20,8 Prozent) und die fachlichen Aspekte (12,3 Prozent) des Projektes wieder. Erst an vierter Stelle (11,3 Prozent) taucht anschließend der Gesichtspunkt der Verdienstmöglichkeit auf.



„Unternehmen leiden unter fehlender Flexibilität und Mobilität der fest angestellten Mitarbeiter.“ Herbert Ecker, Key Account Manager, SOLCOM, stellt Kernpunkte zum Projektmarkt für freiberufliche IT-Ingenieure in Ausgabe 6/2011 vor.

Akquise

oder Selbstläufer

Trotz des anhaltenden wirtschaftlichen Aufschwungs und dem damit verbundenen Fachkräftemangel ist unter Freiberuflern keine übertriebene Euphorie zu verspüren. Nur ein Drittel will die Projektakquise aktiv in die Hand nehmen. In diesem Zusammenhang machen 54,7 Prozent der Befragten diese Aktivität von der jeweils vorherrschenden Marktlage abhängig 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 verlangen.

Link

www.solcom.de