

# Freelancer und ihre Projektakquise

Business-Netzwerke – allen voran Xing – stellen nach wie vor ein wichtiges Mittel bei der Akquisition von neuen Projekten dar. Dies ergab eine Erhebung des Projektdienstleisters SOLCOM.

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.

## Die Bedeutung von Projektdienstleistern wächst signifikant

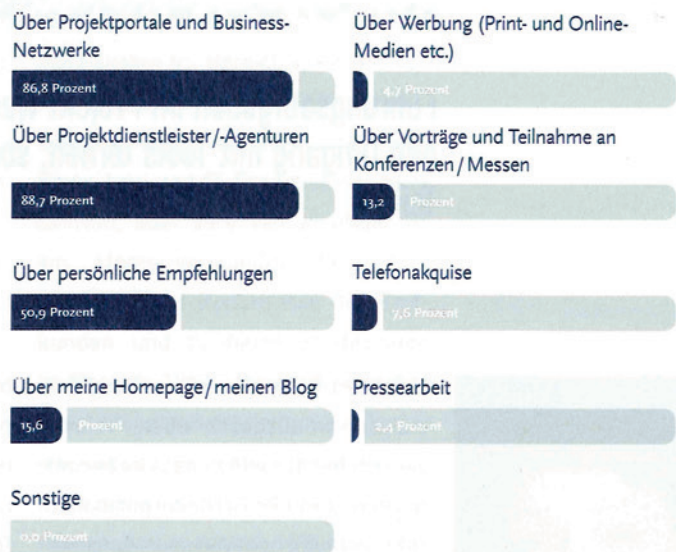
Als favorisierten Weg, um an interessante Projekte zu gelangen, gaben weit über drei Viertel der Befragten (88,7 Prozent) als erste Wahl Projektdienstleister und -agenturen an. Damit messen ihnen die Umfrageteilnehmer jetzt eine noch größere Bedeutung bei als Anfang 2010. Damals favorisierten lediglich 77,3 Prozent der Befragten in diesem Zusammenhang Projektdienstleister. Dahinter rangieren bei der aktuellen Umfrage die Projektportale und Business-Netzwerke mit 86,8 Prozent und persönliche Empfehlungen auf Rang drei (50,9 Prozent).

## Wunsch nach festen Wurzeln

Entgegen der verbreiteten Annahme, dass der finanzielle Aspekt die wichtigste Entscheidungsgrundlage bei der Wahl eines Projekts darstellt, heben beinahe die Hälfte der Teilnehmer (49,1 Prozent) bei der Frage „Nach welchem Kriterium entscheiden Sie bevorzugt bei Mehrfachangeboten?“ den Arbeitsort auf den Spitzenplatz. Dies verdeutlicht sowohl den Wunsch nach räumlicher Nähe zum Wohnort 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.

Projektdienstleister SOLCOM befragte in der statistischen Erhebung rund 6.100 Freiberufler aus IT und Engineering zur Thematik der Projektakquise.

Frage 2: Wie akquirieren Sie bevorzugt neue Kunden bzw. Projekte? (Mehrfachnennungen möglich)



## Wie Freiberufler bevorzugt neue Kunden bzw. Projekte akquirieren

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.



## Nach welchem Kriterium Freiberufler bevorzugt bei Mehrfachangeboten entscheiden

Link  
www.solcom.de