

DEV JOB KÜNDIGEN UND FREELANCER WERDEN

realistischer 100 Tage Plan



***DEIN STEP BY STEP GUIDE
FÜR MEHR KUNDSCHAFT UND EIN
STABILES EINKOMMEN***

FREELANCER WERDEN IN 100 TAGEN



Höhere Stundensätze, mehr Freiheiten und technisch anspruchsvolle Projekte: Immer mehr Devs gehen den Schritt ins Freelancertum. Laut einer aktuellen Studie einer bekannten Freelance-Plattform in den USA sind 44% aller Fachkräfte (in den unterschiedlichsten Branchen) der Millennial-Generation und sogar 50% der GenZ als Freelancer tätig; haupt- oder nebenberuflich.¹ Obwohl es keine genauen Zahlen zum DACH-Raum gibt, so zeichnet sich auch hier ein klarer Trend hin zum Freelancertum ab, insbesondere im Software-Bereich. Seit dem Jahr 2020 steigt die Anzahl der Freelancer stetig.² Doch was motiviert so viele Expertinnen und Experten dazu, als Freelancer an Projekten zu arbeiten? Dafür gibt es mehrere Gründe:

- # Flexibler Arbeitsort
- # Technisch anspruchsvolle Projekte
- # Lebenslanges Lernen
- # Höherer Stundensatz
- # Bessere Vereinbarkeit von Job mit Familie und Freizeit
- # Unzufriedenheit im Job
- # Weniger Sicherheit im Angestelltenverhältnis

FLEXIBLER ARBEITSORT

Der vielleicht größte Anreiz für viele ist die Flexibilität, von überall aus arbeiten zu können. Ob im Homeoffice, im Coworking-Space oder sogar während einer Reise – Freelancer sind nicht an einen festen Arbeitsplatz gebunden. Diese Ortsunabhängigkeit ermöglicht es, ein Leben nach den eigenen Vorstellungen zu gestalten.

TECHNISCH ANSPRUCHSVOLLE PROJEKTE

Freelancer arbeiten an herausfordernden Projekten, die sie fachlich weiterbringen.

LEBENSLANGES LERNEN

Wer als Freelancer in Projekten eingesetzt wird, hat einen ähnlichen Status wie externe Berater:innen. Die Projekte sind herausfordernd und erfordern Skills und Wissen. Freelancer sind von den meisten bürokratischen Aufgaben, die im Angestelltenverhältnis anfallen, befreit. Das bedeutet, dass technischer gearbeitet wird. So bilden sie sich ständig „on the job“ weiter.

HÖHERER STUNDENSATZ

Eine Umfrage der GULP Information Services GmbH zeigt, dass IT-Freelancer in Österreich durchschnittlich höhere Stundensätze erzielen³ als ihre Kolleginnen und Kollegen in Festanstellung.

BESSERE VEREINBARKEIT VON JOB MIT FAMILIE UND FREIZEIT

Viele Freelancer entscheiden selbst, wann und an welchem Ort sie arbeiten. Dadurch lässt sich der Alltag oft besser mit familiären Verpflichtungen oder persönlichen Hobbys vereinbaren.

UNZUFRIEDENHEIT IM JOB

Manchmal geschieht der Wechsel ins Freelancertum, weil Menschen mit ihrem festen Job unzufrieden sind. In vielen Firmen gibt es starre Hierarchien, wenig Freiheit bei der Arbeit und unflexible Arbeitszeiten. Das frustriert Angestellte. Als Freelancer haben sie mehr Kontrolle über ihre Arbeitsweise. Sie entscheiden selbst, wie sie arbeiten und suchen sich Projekte, die besser zu ihren Interessen und Fähigkeiten passen.

WENIGER SICHERHEIT IM ANGESTELLTENVERHÄLTNIS

Die vermeintliche Sicherheit im Angestelltenverhältnis ist oft trügerisch. Veränderungen in der Firma, befristete Verträge oder schlicht unerwartete Kündigungen nehmen das Gefühl der Sicherheit. So kann der Schritt ins Freelancertum ein stärkeres Gefühl der Kontrolle bringen, da man immerhin selbst für sein „Schicksal“ verantwortlich ist.

SO LEGST DU DEN GRUNDSTEIN

TAG 1-30

PHASE 1: VORBEREITUNG

Lege einen soliden Grundstein für dein Freelancer-Dasein, indem du vorbereitet bist. Diese Phase wird gerne übersprungen, weil sie „unproduktiv“ erscheinen kann. Immerhin geht es um Selbstreflexion, Zielsetzungen, finanzielle Planung und das Erstellen eines Portfolios. Dinge, die zwar nicht auf dein Konto einzahlen, aber sehr wohl den Weg für eine erfolgreiche freiberufliche Tätigkeit ebnen.

SELBSTREFLEXION

Noch bevor du konkrete Ziele setzt, solltest du in dich gehen. Wenn du reflektiert an deinen neuen Karriereschritt herangehst, werden alle Entscheidungen im Gründungsprozess einfacher. Überlege, warum du Freelancer werden möchtest und was dich antreibt: Flexibilität, Unabhängigkeit, größere Projektauswahl, eine bessere Work-Life-Balance? Überlege auch, welche Art von Projekten dich langfristig beruflich erfüllt. Möchtest du dich auf bestimmte Technologien oder Branchen spezialisieren? Die Antworten auf diese Fragen lassen dich Prioritäten richtig setzen und die richtige Kundschaft akquirieren.

ZIELSETZUNG

Anschließend geht es darum, realistische Ziele zu definieren. Diese Ziele beziehen sich nicht nur auf deine finanziellen Erwartungen, sondern auch auf die Art der Projekte, die du annehmen möchtest und deine geplante Wochenarbeitszeit. Wie viele Stunden möchtest du idealerweise arbeiten? Strebst du nach einer Work-Life-Balance oder bist du bereit, anfangs intensiver zu arbeiten, um langfristig mehr Freiheit zu genießen? Setze dir messbare Ziele. Beispielsweise kannst du dir vornehmen, innerhalb der ersten sechs Monate eine bestimmte Anzahl an Kundinnen und Kunden zu gewinnen oder ein festgelegtes Einkommen zu erreichen.

FINANZIELLE PLANUNG

Eine solide finanzielle Planung macht den Start ins Freelancertum sorgenfreier. Überprüfe, wie lange du ohne Einnahmen auskommst und halte idealerweise Rücklagen für mehrere Monate bereit. Manche Freelancer starten auch mit wenig oder gar keinen Rücklagen. Doch das kann mit viel Stress verbunden sein. Denn wichtig ist, dass du schnell in die Gewinnzone kommst. Unabhängig davon, wie groß deine Rücklagen sind: Du solltest dich nicht zu lange auf sie verlassen. Kalkuliere außerdem die Kosten für die Gründung sowie für notwendiges Equipment wie Hardware, Software und Tools ein. Als Freelancer brauchst du oft kein eigenes Büro, da du bequem von zu Hause aus arbeiten kannst. Manchmal stellen auch Auftraggeber:innen ihre Büroräume zur Verfügung. Falls nötig, ist ein Co-Working-Space eine flexible Alternative.

PORTFOLIO ERSTELLEN

Dein Portfolio ist dein Aushängeschild und zeigt, was du kannst. Nimm dir Zeit, um deine besten Projekte und Fähigkeiten zu präsentieren. Wähle Arbeiten, die deinen gewünschten zukünftigen Arbeitsbereich repräsentieren. Präsentiere Ergebnisse, die deine Zuverlässigkeit zeigen. Betone dabei nicht nur technische Details, sondern auch den Nutzen für die Kundschaft oder User. Testimonials von früheren Teammitgliedern, Vorgesetzten und Kundschaft verleihen deiner Arbeit zusätzliches Gewicht. Falls dir offizielle Empfehlungen fehlen, frage gezielt nach Rückmeldungen. Achte auf ein gut strukturiertes, verständliches und visuell ansprechendes Portfolio.





TO DO LISTE FÜR PHASE 1

Selbstreflexion

Was treibt dich an? Flexibilität, Unabhängigkeit, neue Herausforderungen?

Reflektiere, welche Aspekte deiner bisherigen Arbeit dich unzufrieden gemacht haben und was du ändern möchtest.

In welcher Art von Projekten möchtest du langfristig arbeiten (bestimmte Technologien, Branchen, Jobrollen?)

Ziele festlegen

Was sind realistische, finanzielle Ziele? (z. B. monatliches Einkommen, Anzahl der Projekte, die du in den ersten 6 Monaten akquirierst).

Was ist deine ideale Wochenarbeitszeit: Wie viele Stunden möchtest du arbeiten? Wie balancierst du deine Arbeitszeit mit deinem Privatleben?

Finanzielle Planung

Überprüfe deine aktuellen Rücklagen. Hast du genügend Ersparnisse, um einige Monate ohne (festes) Einkommen zu überstehen?

Erstelle eine genaue Liste deiner monatlichen Fixkosten (Miete, Versicherungen, Lebenshaltungskosten).

Erstelle eine Liste der notwendigen Kosten für deine Unternehmensgründung (z. B. Gewerbeanmeldung, notwendige Software, evtl. Co-Working-Space).

Portfolio erstellen

Sammle alle relevanten Projekte, an denen du in der Vergangenheit gearbeitet hast. Wähle die besten Projekte aus, die deine Fähigkeiten und Erfahrungen widerspiegeln. Zeige, wie du Probleme der Kundschaft gelöst hast.

Setze die ausgewählten Projekte in eine übersichtliche und ansprechende Form (z.B. online auf deiner Website oder als PDF).

Zeige in jedem Projekt nicht nur die technischen Details, sondern auch den Mehrwert, den du für die Kundschaft geschaffen hast.

Kontaktiere ehemalige Teammitglieder, Arbeitgeber:innen oder Kundinnen und Kunden und bitte sie um kurze Empfehlungen oder Testimonials für dein Portfolio.

Bonus: Zeitmanagement

Erstelle einen 30-Tage-Plan: Setze dir tägliche oder wöchentliche Ziele, um alles rechtzeitig zu erledigen.

Nutze Tools wie To-do-Listen oder Kalender-Apps, um den Überblick über deine Aufgaben zu behalten und Prioritäten zu setzen.

STARKE POSITIONIERUNG

TAG 31-60

PHASE 2: ANGEBOT DEFINIEREN & NETZWERKEN

In den Tagen 31 bis 60 legst du den Grundstein dafür, womit du dich als Freelancer auf dem Markt positionierst und wie du potentielle Kundschaft von deinen Dienstleistungen überzeugst. Ein klar definierter Leistungskatalog, ein durchdachtes Angebot, ein passendes Preismodell und der Aufbau eines soliden Netzwerks sind die nächsten wichtigen Schritte.

LEISTUNGSKATALOG ERSTELLEN

Starte mit einer Selbstanalyse: Welche Technologien und Projekte liegen dir am besten? Darauf aufbauend definierst du deine Dienstleistungen (z.B. Web- oder App-Entwicklung) und spezialisierst dich. Dein Leistungskatalog sollte klar und strukturiert formuliert sein, damit die potentielle Kundschaft sofort erkennen kann, was du bietest.

ÜBERZEUGENDES ANGEBOT ERSTELLEN

Erstelle ein überzeugendes Angebot. Was bietest du deiner Kundschaft? Welche Probleme löst du und warum bist du die richtige Wahl? Arbeite an einem kurzen, aber überzeugenden Pitch. Überlege, welche Präsentationsunterlagen nützlich wären. Ein Portfolio, Testimonials, Case Studies und Preislisten können deine Gespräche mit potentieller Kundschaft sinnvoll unterstützen.

PREISMODELL UND VERTRÄGE

Im Grunde hast du zwei Optionen: einen Stundensatz oder Projektpreis. Stundensätze sind flexibel, wenn der Aufwand schwer kalkulierbar ist, während Projektpreise bei klar definierten Aufgaben sinnvoll sind. Du kannst auch beide Modelle kombinieren. Ein guter Vertrag schützt dich bei beiden Preismodellen, denn er legt wichtige Punkte wie Fristen, Zahlungen und rechtliche Absicherungen fest. Regelungen für Vertragskündigungen oder Projektänderungen sollten ebenfalls enthalten sein.

NETZWERK AUFBAUEN

Ein starkes Netzwerk ist das Rückgrat deiner Freiberuflichkeit. Reaktiviere Kontakte zu ehemaligen Kolleginnen und Kollegen sowie Arbeitgebern, die dich kennen und Empfehlungen aussprechen oder dich mit interessierten Auftraggebern und Auftraggeberinnen in Kontakt bringen könnten. Denke daran, dass Netzwerken nicht nur dem sofortigen Auftragsgewinn dient. Es geht um den Aufbau langfristiger Beziehungen, die auf Vertrauen basieren.



TO DO LISTE FÜR PHASE 2

Leistungskatalog aufstellen

- Liste alle Dienstleistungen auf, die du als Freelancer anbieten möchtest.
- Priorisiere die Dienstleistungen, die am meisten nachgefragt sind oder die dir am meisten liegen.
- Entscheide, ob du lieber mit kleinen, mittelständischen oder großen Unternehmen zusammenarbeiten möchtest.
- Überlege, welche Technologien oder Tools du verwenden möchtest, um deine Kundenprojekte durchzuführen.

Überzeugendes Angebot erstellen

- Schreibe ein kurzes, überzeugendes Skript, das du für Gespräche mit potentieller Kundschaft verwendest.
- Fokussiere dich darauf, wie du Probleme deiner Kundschaft löst, statt „Fakten“ über dich zu nennen (z. B. Effizienzsteigerung, technische Innovation, Kostenreduktion).
- Übe deinen Pitch mehrmals, bis er selbstbewusst und klar wirkt.

Preismodell und Verträge

- Setze eine klare Preisspanne für deine Dienstleistungen fest und bereite dich darauf vor, diese zu rechtfertigen.
- Überlege, ob du Rabatte oder besondere Angebote für langfristige Projekte anbietest.
- Erstelle einen Standardvertrag für deine Kundschaft, der alle wichtigen Punkte abdeckt: Projektumfang, Zahlungsmodalitäten, Fristen, Rücktrittsklauseln, rechtliche Absicherung.
- Achte darauf, dass du dich absicherst, falls sich Anforderungen im Projektverlauf ändern (z.B. Change Requests, Anpassung des Honorars).
- Erwäge juristischen Rat durch eine Kanzlei oder Beratungsstelle, sodass deine Verträge vollständig und in Ordnung sind.

Aufbau deines Netzwerks

- Schreibe E-Mails oder LinkedIn-Nachrichten an ehemalige Teammitglieder, Vorgesetzte und Kundschaft und erzähle von deinen Plänen als Freelancer.
- Suche aktiv nach relevanten Gruppen und Netzwerken online und offline, um auf potentielle Kundschaft zu treffen.
- Erstelle einen Plan, regelmäßig an Networking-Events teilzunehmen, um dein Netzwerk kontinuierlich auszubauen.

SEGEL RICHTIG SETZEN

TAG 61-80



PHASE 3: KICK-OFF

In Phase 3 geht es darum, die Grundlagen für eine professionelle Arbeitsweise als Freelancer zu schaffen. Du meldest dein Gewerbe an, organisierst deine Buchhaltung und richtest effektive Tools für Projektmanagement und Zeitplanung ein. Klare Kommunikationswege und regelmäßige Maßnahmen zur Qualitätssicherung erlauben es dir, deine Kundschaft zufriedenzustellen und langfristige Beziehungen aufzubauen.

RECHTLICHE UND ADMINISTRATIVE SCHRITTE

Ein wichtiger Schritt ist die Gewerbeanmeldung. Informiere dich frühzeitig bei den zuständigen Behörden über die notwendigen Unterlagen und steuerlichen Pflichten, wie die Umsatzsteuer. Zusätzlich solltest du ein System für deine Buchhaltung einrichten. Es gibt viele Tools und Software-Lösungen, um deine Finanzen im Blick zu behalten. Falls du deine Buchhaltung selbst übernimmst, sind Grundkenntnisse in Finanzbuchhaltung sinnvoll. Diese kannst du dir online z.B. durch Kurse und Tutorials aneignen. Alternativ dazu kannst du einen Steuerberater hinzuziehen.

PROJEKTMANAGEMENT UND ZEITPLANUNG

Effizientes Projektmanagement und gute Zeitplanung sind entscheidend. Tools wie Trello, Jira oder Asana lassen dich deine Projekte strukturieren und Deadlines einhalten. Wenn du mit anderen Freelancern oder mehreren Auftraggeber:innen zusammenarbeitest, sind diese Kollaborationstools besonders praktisch. Für die Zeiterfassung, besonders bei Stundenabrechnung, eignen sich Tools wie Toggl oder Clockify, um deine Arbeitszeit genau nachzuvollziehen und deine Effizienz zu überprüfen.

KOMMUNIKATIONSWEGE MIT KUNDSCHAFT FESTLEGEN

Gute Kommunikation ist der Schlüssel zu erfolgreichen Projekten. Kläre frühzeitig, über welche Kanäle du mit deiner Kundschaft kommunizieren willst: E-Mail, Kollaborationstools oder sogar WhatsApp und andere Messenger? Plane regelmäßige Updates und Feedbackschleifen ein, um den Projektfortschritt abzustimmen und Verzögerungen durch ausstehende Rückmeldungen zu vermeiden.

MASSNAHMEN ZUR QUALITÄTSSICHERUNG

Regelmäßige Feedbacks sind essentiell, um sicherzustellen, dass du die Erwartungen deiner Kundschaft erfüllst. Ein gutes Feedbackmanagement lässt dich Probleme frühzeitig erkennen. Überlege dir, in welchen Abständen du Feedback einholen willst. Führe z.B. nach jedem Projekt eine Nachbesprechung durch, um mit deiner Kundschaft zu analysieren, was gut lief und wo Verbesserungen möglich sind. Dies stärkt das Vertrauen und bietet wertvolle Einblicke für zukünftige Projekte.

TO DO LISTE FÜR PHASE 3

Rechtliche und administrative Schritte

Melde dein Gewerbe an.

Schaffe Rücklagen für anfallende Steuern (Einkommensteuer, Umsatzsteuer) und Krankenversicherung.

Entscheide, ob du deine Buchhaltung selbst übernehmen oder an einen Steuerberater auslagern möchtest.

Wenn du sie selbst machen möchtest:

Recherchiere geeignete Buchhaltungssoftware.

Melde dich für Online-Kurse oder Webinare zum Thema Buchhaltung für Freelancer an.

Falls du eine Steuerberatung wählst:

Finde eine:n passende:n Berater:in und vereinbare einen ersten Termin, um die notwendigen Schritte zu besprechen.

Projektmanagement und Zeitplanung

Entscheide, welches Tool du für die Organisation deiner Projekte nutzen möchtest (z. B. Trello, Jira, Asana).

Erstelle passende Projektvorlagen in deinem Tool.

Wähle ein Tool zur Zeiterfassung (z. B. Toggl, Clockify) und richte es ein.

Teste die Zeiterfassung in deinem Arbeitsalltag und analysiere, wie lange du für bestimmte Aufgaben benötigst.

Plane feste Arbeitsblöcke für wichtige Aufgaben und versuche, Ablenkungen während dieser Zeit zu vermeiden.

Kommunikationswege für Kundschaft bestimmen

Lege für jedes Projekt klare Kommunikationszeiten und -häufigkeiten fest (z.B. wöchentliche Updates, tägliche Kurzbesprechungen).

Bereite regelmäßige Statusberichte vor, die du deiner Kundschaft zukommen lässt (z.B. Fortschrittsberichte jede Woche).

Erstelle Vorlagen für E-Mails zwecks Feedback und Updates, die du schnell aussenden kannst.

Halte fest, wie und wann du Feedback zu Projekten einholst (z.B. nach Abschluss jeder Projektphase).

Maßnahmen zur Qualitätssicherung und Feedbackschleifen

Implementiere regelmäßige Selbstüberprüfungen, um sicherzustellen, dass du qualitativ hochwertige Arbeit ablieferst.

Vereinbare mit dem Kunden feste Feedbacktermine während oder nach dem Projekt (z.B. nach jedem Meilenstein).

Erstelle eine einfache Vorlage für Kundenfeedback, die du nach Projektabschluss versenden kannst.

Analysiere das erhaltene Feedback und arbeite Verbesserungsvorschläge in zukünftige Projekte ein.

DONE! ANKER SETZEN

TAG 81-100

PHASE 4: KUNDENAKQUISE

Die Tage 81 bis 100 sind entscheidend, um erste Kundschaft zu gewinnen und einen Markt für dich zu erschließen. Ob über Freelance-Plattformen, direkte Ansprache oder durch den Ausbau deines Netzwerks: Die ersten Schritte können schwer sein, aber sie lohnen sich.

FREELANCE-PLATTFORMEN

Freelance-Plattformen wie Upwork oder Freelancermap bieten schnellen Zugang zu Projekten. Setze ein starkes Profil auf, das deine Erfahrungen und Fähigkeiten übersichtlich auflistet. Ergänze dein Profil auch um einige persönliche Worte, um sympathisch zu wirken und aufmerksam auf dich zu machen.

DIREKTANSPRACHE

Das Fundament für diesen Schritt hast du bereits in Phase 3 gelegt, indem du ein Netzwerk aktiviert hast. Nutze diese ersten Kontakte, um potentielle Kundschaft direkt anzusprechen. Pitche eine konkrete Projektidee oder Jobrolle, die du einnehmen könntest. Gehe darauf ein, wie du ein gegebenes Problem lösen könntest. Dieser Schritt kann überfordernd wirken, weil du dich selbst und deine Kompetenzen bewirbst. Doch du wirst erstaunt sein, wie viel positive Rückmeldung du erhalten kannst. Denn solange die Leute nicht wissen, was du tust, können sie dir auch kein Projekt anbieten. Die direkte Ansprache ist oft der Stein, der alles ins Rollen bringt.

NETZWERK UND MARKETING AUSBAUEN

Ein starkes Netzwerk ist einer der wichtigsten Faktoren für den langfristigen Erfolg. In dieser Phase solltest du deine persönliche Marke stärken und online sichtbar werden. Eine professionelle Website und Social-Media-Aktivität, insbesondere auf Plattformen wie LinkedIn oder Twitter (X), können das befeuern. Regelmäßige Posts und relevante Hashtags erhöhen deine Reichweite und machen dich sichtbar.

NETWORKING UND BRANCHENEVENTS

Neben einer Online-Präsenz sind Networking-Veranstaltungen eine gute Gelegenheit, um dein Netzwerk auszubauen und potentielle Geschäftskontakte zu knüpfen. Recherchiere, welche Meetups, Konferenzen und Branchenevents dafür infrage kommen. Setze dir ein konkretes Ziel, wie viele solcher Veranstaltungen du monatlich besuchen willst.

PHASE 4: KUNDENAKQUISE

LIES IN UNSEREM KOSTENLOSEN WHITEPAPER „KUNDENAKQUISE - DER CRASH-KURS FÜR FREELANCE SENIOR DEVS“, WIE DU DEINE KUNDENBASIS LANGFRISTIG AUSBAUST.





TO DO LISTE FÜR PHASE 4

Erste Projekte finden

- Erstelle Profile auf mehreren Freelance-Plattformen deiner Wahl.
- Verfolge jede Anfrage systematisch und setze dir Fristen für Follow-up Nachrichten.

Direktansprache

- Erstelle eine Liste der Kontakte aus deinem bestehenden Netzwerk, die potentielle Kundschaft sein könnten.
- Entwickle eine konkrete Projektidee oder Rolle für jeden Kontakt und überlege, wie du spezifische Probleme lösen kannst.
- Schreibe einen kurzen Pitch für die direkte Ansprache. Hebe hervor, wie deine Kompetenzen der Kundschaft nützen.
- Kontaktiere mindestens 5–10 Personen direkt (per LinkedIn, E-Mail oder Telefon) und stelle deine Ideen vor.
- Frage gezielt nach Feedback und hole Rückmeldungen ein. Passe deinen Pitch bei Bedarf an.

Netzwerk und Marketing ausbauen

- Setze eine professionelle Website auf oder aktualisiere sie mit deinem aktuellen Portfolio und Angeboten.
- Erstelle einen Plan für regelmäßige Posts auf den Social Media Kanälen deiner Wahl mit relevanten Themen und Hashtags.
- Überprüfe regelmäßig (z.B. quartalsweise) die Interaktionen und Reichweite deiner Social-Media-Posts, um den Content anzupassen.

Networking und Branchenevents

- Finde relevante Meetups, Konferenzen und Branchenevents, die für dich und dein Netzwerk wichtig sind.
- Lege fest, wie viele Events du monatlich besuchen möchtest.
- Bestimme pro Event eine Zielanzahl an neuen Kontakten, die du knüpfen möchtest.
- Kontaktiere nach den Events jeden neuen Kontakt innerhalb von 48 Stunden per E-Mail oder LinkedIn und sende eine persönliche Nachricht.

openDEVS DEIN DIENSTLEISTER

Der Schritt ins Freelancertum ist für viele Expertinnen und Experten eine aufregende, aber auch herausfordernde Entscheidung. Themen wie die Gründung, die Kundenakquise und der Aufbau einer stabilen Existenz sind mit Unsicherheiten und Ängsten verbunden. Klar, denn als Developer bist du vor allem gut im technischen Bereich, musst aber nicht unbedingt Kenntnisse in den Bereichen Finanzen, Marketing, Vertrieb und Vertragsrecht mitbringen. Doch davon solltest du dich nicht unterkriegen lassen. Denn erstens kann man sich fehlendes Wissen und fehlende Fähigkeiten aneignen und zweitens gibt es openDEVS.

SCHNELLER UND EINFACHER STARTEN

Auch wenn wir keine Gründungsberatung sind, stehen wir dir mit Erfahrungswerten und Tipps zur Seite. Den Gang zum Steuerberater können wir dir zwar nicht abnehmen, aber als First-Time-Freelancer bist du bei uns an der richtigen Adresse. Mit uns findest du die richtigen Projekte.

Eine der größten Hürden für angehende Freelancer ist der bürokratische Aufwand. Finanzen und Vertragliches – damit setzt sich niemand so richtig gerne auseinander. Bei Projektstart kümmern wir uns um finanzielle und vertragliche Aspekte, damit du dich voll und ganz auf deine Projektarbeit konzentrieren kannst.

UNTERSTÜTZUNG BEI DER KUNDEN- AKQUISE UND VERTRAGSARBEIT

First-Time-Freelancer haben häufig die Sorge, nicht genügend Kundschaft zu finden. Die Frage nach der finanziellen Sicherheit bleibt präsent: Reichen die Aufträge, um ein regelmäßiges Einkommen zu erzielen? openDEVS nimmt dir diese Sorge ab. Wir übernehmen nicht nur die Kundenakquise, sondern auch das Vertragsmanagement. So erhältst du Zugang zu langfristigen Projekten und positionierst dich stabil und sorgenfrei am Markt.

SICHERHEIT UND STABILITÄT IM FREELANCER-LEBEN

Unregelmäßige Einnahmen, unklare Projektverläufe, immer wieder neue Kundschaft zu akquirieren – das macht Druck. Nicht jede:r möchte sich so unter Druck setzen. Deshalb setzen wir uns für Freelancer ein, die die Freiheit der Selbstständigkeit genießen und gleichzeitig Stabilität schätzen. Wir bieten dir Zugang zu langfristigen Projekten und dennoch die notwendige Flexibilität, zusätzliche Projekte anzunehmen. So steuerst du deine Arbeitsbelastung und persönliche Weiterentwicklung in deinem eigenen Tempo.

Das Freelancer-Leben muss weder unsicher noch einsam sein. Mit der richtigen Unterstützung startest du erfolgreich und baust langfristig Stabilität auf. openDEVS sorgt dafür, dass dein Einstieg als Freelancer mit der notwendigen Sicherheit gelingt.

BIST DU DABEI?

Mit openDEVS als Partner fokussierst du dich ganz auf deine technische Arbeit, während wir uns um organisatorische und administrative Aspekte kümmern. Unser Ziel ist es, dich zu entlasten und dir Raum für deine persönliche Weiterentwicklung zu geben. Arbeite an Projekten, die wirklich zu dir passen.



BEREIT FÜR DEIN NÄCHSTES TOP-NOTCH SOFTWARE PROJEKT?

WIR ZIEHEN TECHNISCH ANSPRUCHSVOLLE PROJEKTE FÜR
TALENTIERTE FREELANCE SENIOR DEVS AN LAND.
GERNE AUCH FÜR DICH. FUNKE MARIA UND BARBORA AN, UM IN
UNSEREM KARRIERE-HAFEN ZU ANKERN.



IM KARRIERE-HAFEN ANKERN

anspruchsvolle Software-Projekte für Hochkaräter

 +43 677 610 700 85

 www.opendevs.net

  Schreib uns auf Telegram oder WhatsApp



MARIA LAUSCH

COMMUNITY
MANAGEMENT



BARBORA LICHNEROVA

COMMUNITY
MANAGEMENT

