



Kundenakquise

*der Crash-Kurs für
Freelance Senior Devs*



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

Inhalte

01

Warum akquirieren?

Als Freelancer ist die Kundenakquise ein wichtiger Erfolgsfeiler. Warum das so ist und worauf du achten musst, liest du hier.

02

Grundprinzipien der Akquise

Vertrieb und Marketing sind unbekanntes Terrain für dich? Wir "crash-kursen" dich in den Grundlagen.

03

Vertriebsfunnel umsetzen

In die Umsetzung kommen: Setze einen profitablen Verkaufsfunnel für dein Business auf.

04

Dienstleister

Du musst nicht immer selbst akquirieren. Was gute Dienstleister ausmacht und wie du "red flags" erkennst, zeigen wir dir hier.

05

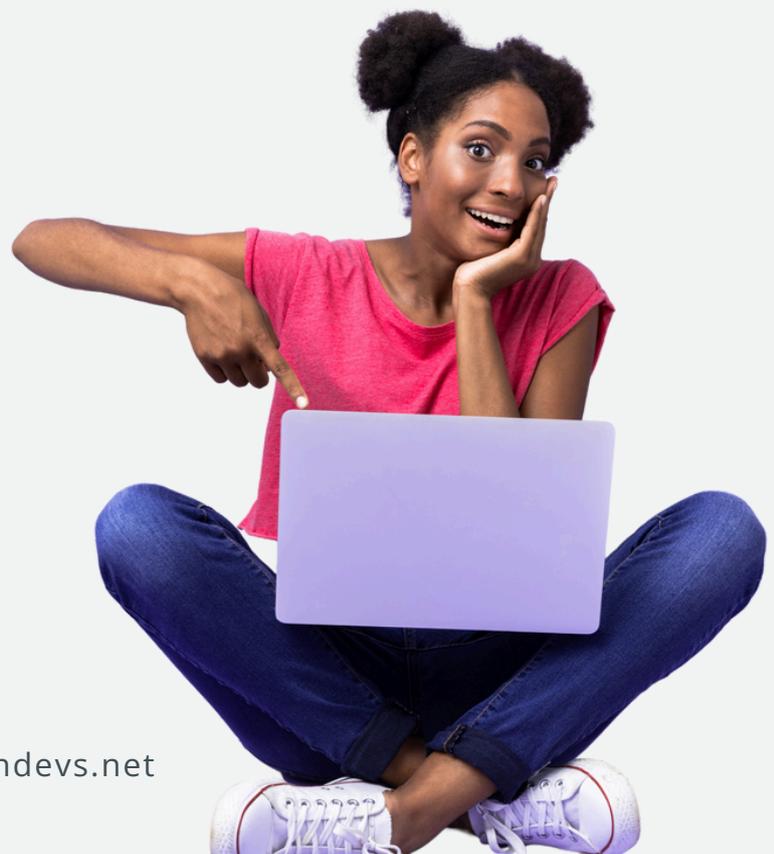
Herausforderungen

In der Theorie ist Kundenakquise einfach. In der Praxis wirst du auf Herausforderungen stoßen. Darauf solltest du vorbereitet sein.

Executive Summary

ALS FREELANCER ETWAS VORWÄRTSBRINGEN

Dieses Whitepaper zeigt dir die Grundlagen von Vertrieb und Marketing, um als Freelance Senior Dev Kundschaft zu akquirieren. Um laufend neue Aufträge an Land zu ziehen, benötigst du einen funktionierenden Vertriebsfunnel. Ein einfacher, aber effizienter Funnel besteht aus drei Stufen: Aufmerksamkeit wecken, Interesse schaffen, Beauftragung. Definiere deine Zielgruppe, erstelle ein Wertversprechen und sei kontinuierlich präsent: online und offline. Erhöhe deine Online-Sichtbarkeit durch eine Website, Social Media Präsenz, Freelance-Plattformen oder Online-Communities. Für deinen Vertriebsfunnel stehen dir zahlreiche Möglichkeiten zur Verfügung. Wähle jene aus, die am besten zu deinen Präferenzen und Kompetenzen passt. Dienstleister sind eine wertvolle Alternative zur Eigenakquise. Sie kümmern sich um deine Projektakquise, lassen dich an ihrem Netzwerk teilhaben, wickeln Verträge ab und bieten dir einen Akquise-Loop. Achte jedoch auf Warnzeichen bei unseriösen Anbietern. Akzeptiere früh, dass du als Freelancer auch Unternehmer:in bist und auf Herausforderungen stoßen wirst. Ein effizientes System zur Kundenakquise nimmt dir viele Sorgen ab und ebnet den Weg für langfristigen Erfolg.



WARUM KUNDENAKQUISE FÜR FREELANCER SO WICHTIG IST

STABILES EINKOMMEN & POSITIONIERUNG

Der Schritt in die Selbstständigkeit als Senior Developer eröffnet dir spannende Möglichkeiten, deine Leidenschaft für anspruchsvolle Software-Projekte zu verwirklichen. Du hast die Freiheit, an Projekten zu arbeiten, die dich wirklich interessieren und behältst gleichzeitig die Kontrolle über deine berufliche Entwicklung. Doch neben deiner technischen Expertise gibt es einen entscheidenden Aspekt, den du nicht übersehen solltest: die Kundenakquise. Sie ist der Schlüssel zu langfristigem Erfolg und sichert dir als Spezialist:in passende Aufträge.

DIE GRUNDLAGE FÜR EIN STABILES EINKOMMEN

Für dich als Freelance Senior Dev ist es entscheidend, regelmäßig neue Kund:innen zu gewinnen. Akquise ist nicht nur eine lästige Pflicht, sondern das Fundament für ein stabiles Einkommen. Ohne zuverlässige Basis an Kundinnen und Kunden gibt es keine Aufträge – und ohne Aufträge bleibt das Freelancertum nur ein Traum. Wenn du regelmäßig Kundschaft akquirierst, stellst du sicher, dass dein Geschäft stabil und stetig wächst.

WACHSTUM UND WEITERENTWICKLUNG

Akquise bedeutet für dich nicht nur, neue Aufträge zu gewinnen und so Einkommen zu generieren. Sie bietet dir auch die Möglichkeit, dich fachlich weiterzuentwickeln. Positioniere dich als Hochkaräter am Markt und ziehe so technisch anspruchsvolle Projekte an Land. Jede/r neue Kunde/Kundin bringt die Chance mit sich, langfristige Beziehungen aufzubauen, die zu wiederkehrenden Projekten führen. Solche Verbindungen sind Gold wert, denn sie bringen nicht nur Stabilität, sondern auch neue Herausforderungen, die dich vorwärtsbringen.

MARKTPositionIERUNG ALS SPEZIALIST:IN

Durch gezielte Akquise baust du dir nicht nur eine Kundenbasis auf, sondern positionierst dich auch als Expert:in in deinem Fachgebiet. Mach dich online sichtbar und zeige, wer du bist und was du kannst. Präsentiere deine Expertise, um so anspruchsvolle Projekte für dich zu gewinnen.

IN DIESEM WHITEPAPER ...

... zeigen wir dir, wie das geht. Als Senior Developer hast du vermutlich noch nicht viele Berührungspunkte mit Vertrieb und Marketing gehabt. Vor allem nicht, wenn es darum geht, dich selbst zu vermarkten und deine Leistungen zu verkaufen. Doch als Freelancer bist du Unternehmer:in und Kundenakquise gehört dazu. Deshalb liest du hier mehr über vertriebliche Grundlagen - zugeschnitten auf deine Tätigkeit als Freelance Senior Dev.

GRUNDPRINZIPIEN DER KUNDENAKQUISE

VERTRIEB UND MARKETING 1x1

Als Senior Dev hast du mit Vertrieb und Marketing in deiner bisherigen Karriere vermutlich noch wenig zu tun gehabt. Um erfolgreich Kundschaft zu akquirieren, solltest du dich jedoch zumindest mit den Grundprinzipien vertraut machen. Bevor wir das 1x1 von Vertrieb und Marketing durchgehen, hier zwei kurze Begriffsdefinitionen: Der Begriff **Vertrieb** bezieht sich auf den Prozess des Verkaufs von Produkten oder Dienstleistungen. Es geht darum, potentielle Kunden (=Leads) zu identifizieren, ihre Bedürfnisse zu verstehen, passende Lösungen zu präsentieren und Verträge abzuschließen. **Marketing** bewirbt diese Lösungen und weckt das Interesse von Leads.

ZIELGRUPPENANALYSE

Weißt du überhaupt, wen du mit deinen Leistungen ansprechen möchtest? Diese Frage klingt zunächst banal, dennoch können sie viele Freelancer gar nicht richtig beantworten. Eine Form von: "Alle, die meine Leistungen brauchen", ist meistens die Antwort. Doch das reicht nicht. Arbeitest du mit Konzernen oder kleinen Unternehmen? Wie ist deine Kundschaft "gestrickt"? Welche Bedürfnisse hat sie? Vor welchen Herausforderungen steht sie? Je genauer du deine Zielgruppe kennst, desto besser kannst du dich positionieren. Das macht dich interessant für Auftraggeber:innen und verschafft dir einen Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb.

WERTVERSPRECHEN

Gib ein Wertversprechen. Zeige deiner potentiellen Kundschaft, welchen Mehrwert du bietest. Arbeitest du besonders schnell? Bist du sehr präzise? Hast du außergewöhnliche Perspektiven? Hast du jahrelange Erfahrung mit bestimmten Prozessen, Aufgaben oder Tools? Kommuniziere klar und prägnant, warum Auftraggeber:innen dich beauftragen sollten und nicht jemand anderen.

VERTRIEBSFUNNEL

Sobald du deine Zielgruppe klar umrissen und dein Wertversprechen definiert hast, geht es darum, einen effizienten Vertriebsfunnel zu schaffen, der dir regelmäßig neue Aufträge bringt.

Ein Vertriebsfunnel ist ein systematischer Prozess, der Interessent:innen Schritt für Schritt zu zahlender Kundschaft macht. Der Aufbau eines Vertriebsfunnels nimmt zwar etwas Zeit in Anspruch, aber er ist enorm wichtig. Ein einfacher Funnel besteht aus drei Stufen:

1. Aufmerksamkeit wecken
2. Interesse schaffen
3. Beauftragung

Die Grundlage eines Vertriebsfunnels ist Präsenz. Deine potentielle Kundschaft muss wissen, dass es dich gibt und was du machst. Sichtbarkeit ist das Schlagwort, doch dazu etwas später mehr.

Sichtbarkeit alleine reicht noch nicht. Denn nur, weil Interessent:innen wissen, dass es dich gibt, beauftragen sie dich noch nicht. Du musst auch echtes Interesse an deiner Dienstleistung schaffen. Das gelingt dir durch entsprechende Marketing-Maßnahmen oder im direkten Vertriebsgespräch. Auch dazu etwas später mehr. Am Ende des Funnels steht die Beauftragung. Ein klares und überzeugendes Angebot macht aus Interessent:innen schließlich zahlende Kundschaft.

KONTINUIERLICHE PRÄSENZ

Ein häufiger Irrglaube ist, dass die Einrichtung eines Vertriebsfunnels eine einmalige Tätigkeit ist. Tatsächlich ist Akquise ein kontinuierlicher Prozess. Mache dich stetig sichtbar, sodass du neue Interessent:innen auf dich aufmerksam machst.

LASS DICH FINDEN! SICHTBAR SEIN



Deine Sichtbarkeit ist das A und O. Sie bringt dir neue Interessent:innen und lässt dich auch bei bestehenden Kundinnen und Kunden im Gedächtnis bleiben. So wirst du als zuverlässige Ankerstelle für zukünftige Projekte bekannt. Ohne Online-Sichtbarkeit geht es heutzutage nicht mehr. Denn selbst, wenn du Aufträge "offline" akquirierst, so überprüfen die meisten Interessent:innen online, wie vertrauenswürdig du bist.

Sichtbar zu sein bedeutet, aktiv in den Kanälen präsent zu sein, in denen deine Zielgruppe nach Dienstleistungen sucht. Ob durch eine professionelle Website, eine gezielte Social Media Präsenz oder andere digitale Plattformen: Du musst online auffindbar sein.

WEBSITE

Eine Website als Freelancer ist ein Must-have. Sie ist dein digitales Schaufenster und zeigt, wer du bist und was du kannst. Sie muss nicht aufwendig gestaltet sein, sollte aber klar aufgebaut und übersichtlich sein und sollte diese Elemente enthalten:

- **Klare Botschaft:** User sollten innerhalb weniger Sekunden verstehen, was du anbietest. Platziere dein Wertversprechen prominent im Header deiner Homepage.
- **Portfolio:** Zeige, was du bisher geleistet hast. Wenn du gerade erst als Freelancer startest, können das durchaus auch Referenzen deiner früheren Arbeitgeber:innen sein.
- **Über mich:** Stelle dich vor und schaffe eine Verbindung zu Usern. Sei authentisch und zeige, was dich ausmacht.
- **Kontaktinformationen:** Mache es potentieller Kundschaft so einfach wie möglich, dich zu kontaktieren; per Telefon, E-Mail, Messenger oder Kontaktformular.

SOCIAL MEDIA

Auch als Ein-Personen-Unternehmen ist eine Social Media Präsenz enorm wertvoll. Die Betreuung von mehreren Social Media Kanälen ist zeitaufwändig. Starte also am Anfang mit nur einer Plattform.

Wähle jene Plattform, auf der sich deine Zielgruppe am ehesten aufhält. Für B2B-Kontakte ist LinkedIn häufig die erste Wahl. Aber auch andere Karriereplattformen wie Xing oder soziale Medien wie Instagram und Twitter bieten dir die notwendige Präsenz. Positioniere dich mit deiner Expertise und biete Content mit Mehrwert. Überlege, welche Inhalte für deine Zielgruppe relevant sind. Das können kurze Wissens-Posts, Fachartikel oder auch Einblicke in deine Arbeit sein. Vergiss nicht darauf, mit der Community zu interagieren. Kommentiere Postings von anderen Usern, idealerweise von potentiellen Auftraggeber:innen. So baust du langfristig Beziehungen auf und steigerst deine Online-Sichtbarkeit.

FREELANCE-PLATTFORMEN

Neben deiner Website und Social Media bieten spezialisierte Freelance-Plattformen zusätzliche Sichtbarkeit. Ein gepflegtes Profil ist entscheidend: Stelle deine Skills, Erfahrung und Referenzen klar und ansprechend dar. Mit Freelance-Plattformen ist es so wie mit sozialen Medien: Je aktiver du bist, desto mehr Interaktion generierst du. Das macht dich sichtbar und erhöht die Chance auf Neukund:innen. Beachte jedoch bei deiner Preiskalkulation, dass viele Freelance-Plattformen eine Provision für die Vermittlung einbehalten. Die Höhe der Provision ist je nach Plattform unterschiedlich.

ONLINE COMMUNITIES

Dein Offline-Netzwerk ist ein wichtiger Grundstein in der Kundenakquise. Aber auch online lässt es sich gut netzwerken. In Foren wie GitHub, Stack Overflow oder in spezialisierten LinkedIn-Gruppen tauschst du dich nicht nur mit anderen Senior Devs aus, sondern machst auch auf deine Expertise und Leistungen aufmerksam. Bedenke jedoch, dass Networking ein Marathon und kein Sprint ist. Um kurzfristig Kundschaft zu akquirieren, eignen sich Online Communities nur bedingt. Viel eher zahlen sie langfristig auf dein "Expert:innen-Konto" ein und bauen einen starken Ruf auf.

VERTRIEBSFUNNEL UMSETZEN

LAUFEND KUNDSCHAFT AKQUIRIEREN

Stetige Projekte in der Pipeline lassen dich als Freelance Senior Dev ruhiger schlafen. Welche Sorge ist besser? Die um den nächsten Auftrag oder die, wie du die vielen Aufträge unter einen Hut bekommen sollst? Richtig. Notfalls kannst du einen Auftrag immer noch absagen oder verschieben. Aber nicht zu wissen, wo das Geld für die Rechnungen herkommen soll, ist eine große mentale Last. Ein effizienter Vertriebsfunnel nimmt dir diese Sorgen ab. Den ersten Schritt im Funnel, das "sich selbst sichtbar machen" haben wir bereits abgehakt. Deine Sichtbarkeit ist die wichtigste Grundlage deines Vertriebsfunnels. Doch wie schickst du Interessent:innen nun weiter durch den Funnel und machst sie zu zahlender Kundschaft?

COLD CALLING

Eine der ältesten und etabliertesten Vertriebsmethoden ist das sogenannte "cold calling". Hierbei wird potentielle Kundschaft telefonisch kontaktiert, um das konkrete Angebot im Gespräch vorzustellen. Das erfordert Mut, Charisma und eine entsprechende Vorbereitung. Dementsprechend ist "cold calling" nicht für jede:n etwas. Obwohl die Ergebnisse überraschend gut sein können, müssen auch Datenschutzthemen berücksichtigt werden. Diese machen vielen "cold callern" einen Strich durch die Rechnung. Denn selbst im B2B-Bereich gelten strenge Regeln und man darf als Freelancer nicht einfach wahllos potentielle Interessent:innen telefonisch kontaktieren.

NETZWERKEN

Für viele Freelancer, insbesondere für jene, die gerade erst starten, ist das persönliche Netzwerk der wichtigste Akquise-Kanal. Netzwerke und Empfehlungen sind weit mehr als nur Gelegenheitsgespräche oder zufällige Begegnungen. Sie können langfristige Geschäftsbeziehungen etablieren, die dir über viele Jahre hinweg Aufträge sichern. Ehemalige Arbeitgeber:innen, Teammitglieder und der Bekanntenkreis bieten wertvolle Kontakte. Denn wer deine Arbeit kennt und schätzt, wird dich eher weiterempfehlen, als jemand Fremdes. Empfehlungen sind ein oft unter-

schätzter Schlüssel zu mehr Aufträgen. Wie machst du nun aus deinem Netzwerk einen effektiven Funnel? Lege dir eine Strategie zurecht und überlasse wichtige Kontakte nicht dem Zufall.

- **Branchenevents:** Lege fest, wie oft du pro Monat an Branchenevents teilnehmen möchtest. Das können Konferenzen, Messen, aber auch informellere Meetups sein. Setze dir ein Ziel, an wie vielen solcher Veranstaltungen du regelmäßig teilnehmen willst, um neue Kontakte zu knüpfen.
- **Kommunikationspläne:** Stelle einen Plan für die Kommunikation mit deinem bestehenden Netzwerk auf. Mit einem formalisierten Plan fällt es dir leichter, Kontakt zu halten. Triff dich regelmäßig auf einen Kaffee mit ehemaligen Kolleg:innen, verschicke Updates von dir per Messenger und Social Media oder sende Newsletter an bestehende Kundschaft aus.
- **Referenzen:** Bitte Personen aus deinem Netzwerk, eine Referenz für dich auszustellen. Das kann eine kurze Audio-Aufnahme sein, ein schriftliches Statement oder auch ein gemeinsames Foto. Nutze das positive Feedback, um Interessierte darin zu bestärken, dass du die richtige Wahl bist.

CONTENT MARKETING

Um Interessierte erfolgreich durch deinen "Funnel" zu schieben, kannst du Content Marketi

Marketing als entscheidenden Hebel nutzen. Deine potentielle Kundschaft hält sich online auf. Jede:r hat heutzutage ein Smartphone und konsumiert dort Content. Auch für dich als Freelance Senior Dev ist Content Marketing eine effiziente Maßnahme:

- **Vertrauen aufbauen:** Dass du sichtbar bist, wenn du Content postest, ist klar. Doch du schaffst damit auch Vertrauen. Mit deinem Content gibst du Einblicke in deine Expertise und deine Arbeitsweise.
- **Positionierung:** Content erlaubt dir mehr als einen "elevator pitch". Du hast ausreichend Raum, um zu zeigen, wer du bist und was du machst. Vor allem aber auch: was dich besonders auszeichnet.
- **Lead-Generierung:** Interessent:innen bezeichnet man im Vertrieb auch als "Leads". Mit einem geschickt platzierten Handlungsaufwurf in deinem Content generierst du Leads. Fordere User dazu auf, dich zu kontaktieren oder ein kostenloses Erstgespräch zu buchen. So machst du aus passiven Content-Konsument:innen potentielle Kundschaft.

Welche Art von Content du postest, hängt von deinen Präferenzen und Kompetenzen ab. Wenn du gerne schreibst und Informationen gut schriftlich organisieren kannst, lege einen Blog für deine Website an. Wenn du rhetorisch stark bist, starte einen Podcast. Interessierst du dich für Videografie, dann produziere YouTube-Videos. Gerade zu Beginn sollte deine Hemmschwelle für die Content-Produktion niedrig sein. Versuche also nicht, dir ein gänzlich neues Skill-Set anzueignen, nur damit du entsprechenden Content produzieren kannst. Starte mit jenen Content-Pieces, die für dich schnell und einfach in der Produktion sind.

Auch längere Content-Formate wie E-Books oder Webinare bieten ausgezeichnete Möglichkeiten zur Lead-Generierung. Diese solltest du jedoch erst dann anbieten, wenn du deine Zielgruppe besser kennst.

Da sie besonders aufwendig in der Produktion sind, solltest du sie nur dann anbieten, wenn du absehen kannst, dass sie auch konsumiert werden.

FREELANCE PLATTFORMEN

Im Wesentlichen wird dir auf Freelance-Plattformen der Vertriebsfunnel abgenommen. Die Plattformen nutzen standardisierte Verfahren für die Auftragsabwicklung, Kommunikation und Bezahlung. Die Verfahren sind transparent und sowohl Auftraggeber:innen als auch Auftragnehmer:innen sind auf der sicheren Seite. Selbst sogenannte "post-sales"-Aktivitäten wie Feedback und Referenzen werden automatisiert abgewickelt. Dementsprechend heben manche Freelance-Plattformen einen gewissen Prozentsatz des Auftragswertes als Provision ein. Diese fällt je nach Plattform unterschiedlich hoch aus. Diesen Funnel musst du also nicht aktiv betreuen. Wichtig ist jedoch, dass du zeitnah erreichbar bist und freundlich und zielgerichtet mit Interessent:innen kommunizierst.

DIENSTLEISTER

Als Freelance Senior Dev hast du die Möglichkeit, Dienstleister für deine Kundenakquise zu beauftragen. Im Gegensatz zu einer herkömmlichen Personalvermittlung arbeitest du hier mit Expert:innen zusammen, die nicht nur ein Verständnis vom Markt haben, sondern auch über technische Zusammenhänge Bescheid wissen. Das bedeutet, dass du keine generischen Projektbeschreibungen erhältst, die womöglich gar nicht zu deinem Skill-Set passen. Vielmehr fungieren sie als Berater:innen in Fragen rund um deine Freelancer-Tätigkeit. Die Akquise ist nur ein Teil davon. Denn häufig werden auch weitere Leistungen angeboten, wie Unterstützung bei der Bürokratie, Vertragserstellung und sogar Buchhaltung. Dienstleister für Freelance Senior Devs bieten dadurch eine spürbare Entlastung in der Selbstständigkeit.

Sie reduzieren außerdem das Risiko von gescheiterten Projekten. Bei der Eigenakquise besteht immer das Risiko, dass du auf unzuverlässige Kundschaft triffst oder Projekte annimmst, die nicht deinen Erwartungen entsprechen. Ein guter Dienstleister filtert potentielle Kundschaft und Projekte vorab, sodass du dich auf seriöse und gut passende Aufträge verlassen kannst. Auch wenn dieses Risiko nicht gänzlich verhindert werden kann, so reduzieren Dienstleister für Freelancer das Risiko von Zahlungsausfällen oder unklaren Projektdetails deutlich.

DIENSTLEISTER STATT EIGENAKQUISE

STRESSFREI AUFTRÄGE GENERIEREN

Dienstleister, die Freelancer Senior Devs betreuen, sind ein relativ junges Phänomen. Deshalb ist dieses Kapitel spezifisch diesem Vertriebsweg gewidmet. Insbesondere Senior Developer sind am Markt besonders gefragt, weshalb es immer mehr Dienstleister in diesem Bereich gibt. Wie eine Zusammenarbeit mit einem Dienstleister abläuft und worauf du achten musst, liest du hier.

WAS DIENSTLEISTER TUN

Dienstleister für Freelance Senior Devs werden häufig mit klassischen Personalvermittlungen verwechselt. Deshalb gleich vorweg: Es geht hierbei nicht um HR-Vermittlungen, die Unternehmen mit Mitarbeitenden matchen. Obwohl Vermittlungen für dich als Freelancer auch Projekte an Land ziehen können, so ist das Leistungsspektrum von Dienstleistern deutlich breiter.

PROJEKTAKQUISE

Dienstleister akquirieren Projekte für Freelance Senior Devs. Sie nutzen ihr Netzwerk, um potentielle Kundschaft zu identifizieren. In den meisten Fällen wird die Akquise von Personen mit Dev-Hintergrund oder einem hohen technischen Verständnis durchgeführt. Hier findet kein klassisches HR-matching statt. Stattdessen werden technische Projektdetails abgeklärt, um passende Freelancer einzusetzen.

NETZWERK

Dienstleister verfügen über ein weitreichendes Netzwerk von Unternehmen, die regelmäßig nach qualifizierten Freelancern suchen. Das bedeutet, dass du Zugang zu einer Vielzahl von Projekten erhältst, die du über Eigenakquise möglicherweise nicht gefunden hättest. Besonders, wenn du dich auf bestimmte Branchen oder Technologien spezialisiert hast, kann ein Dienstleister dir helfen, die passenden Projekte und Kundschaft zu finden. Darunter auch namhafte, große Unternehmen, zu denen du als Ein-Personen-Unternehmen keinen Zugang hast.

VERTRAGSABWICKLUNG

Dienstleister wickeln das bürokratische "Drumherum" von Projekten ab. Kalkulation, Vertragswerk, Haftungsfragen, Leistungskataloge etc. werden von Dienstleistern erstellt. Viele Freelancer empfinden diesen Part als besonders entlastend. Denn während Vertrieb und Marketing auch für Ungeübte Schritt für Schritt bewältigbar sind, so sieht es bei rechtlichen und finanziellen Fragen oft anders aus. Dienstleister haben oft viele Jahre Erfahrung und etablierte Vorlagen und Verfahren, um Verträge rechtlich und finanziell professionell abzuwickeln.

AKQUISE-LOOP

Da das Geschäftsmodell von Dienstleistern darauf fußt, erfolgreiche Software-Projekte abzuschließen, sind diese logischerweise daran interessiert, einen "Akquise-Loop" für dich zu generieren. Sobald ein Auftrag abgeschlossen ist, wartet oft schon der nächste. Insbesondere dann, wenn sich die Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber:innen und Auftragnehmer:innen positiv gestaltet.

VORTEILE

Dienstleister bieten Freelance Senior Devs eine stressfreie und effektive Möglichkeit, Projekte zu akquirieren und sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren. Durch den Zugang zu einem breiten Netzwerk und die Entlastung von administrativen Aufgaben konzentrierst du dich auf das Wesentliche: das Entwickeln anspruchsvoller Software und den Abschluss erfolgreicher Projekte.

RED FLAGS BEI DIENSTLEISTERN

Wie bereits erwähnt, gibt es immer mehr Dienstleister, die Freelancern Projekte vermitteln. Viele dieser Dienstleister haben sich aus der Softwarebranche heraus entwickelt. Doch es gibt leider zunehmend schwarze Schafe, die problematisch und unseriös handeln. Achte auf diese Warnsignale, bevor du dich für die Zusammenarbeit mit einem Dienstleister entscheidest.

KEIN TECHNISCHES VERSTÄNDNIS

An diesem Warnzeichen erkennst du sofort eine Personalvermittlung, die sich als Dienstleister ausgibt: Kein technisches Verständnis. Java und JavaScript sind dasselbe? Developer und Architect sind Synonyme? Obwohl dir auch Vermittlungen Projekte verschaffen können, so gestaltet sich die Zusammenarbeit umständlich. Aufgrund des fehlenden technischen Verständnisses werden Projektanforderungen nicht sauber aufgenommen. Dadurch werden Erwartungshaltungen falsch gesetzt, woran Projekte letztendlich scheitern können. Das Risiko für unzufriedene Kundschaft und gescheiterte Projekte steigt.

UNREALISTISCHE VERSPRECHEN

Wenn ein Dienstleister unrealistische Versprechungen macht, wie garantierte Aufträge oder übermäßige hohe Honorare ohne entsprechende Grundlage, ist das unseriös. Sei skeptisch, wenn Dienstleister garantierte Aufträge versprechen, ohne jemals mit dir zusammengearbeitet zu haben. Sei auch dann skeptisch, wenn übertrieben hohe Honorare geboten werden. Obwohl du als Freelancer meist mehr verdienst als im Angestelltenverhältnis, so sollte das Honorar dennoch marktüblich sein. Bedenke, dass Dienstleister einen geringen Prozentsatz auf dein Honorar aufschlagen statt Akquisegebühren einzuheben. Dein Honorar plus Aufschlag sollte von potentiellen Auftraggeber:innen bezahlbar und nicht utopisch sein.

FEHLENDE REFERENZEN

Ein seriöser Dienstleister sollte Referenzen oder Nachweise über erfolgreiche Kooperationen vorlegen können. Wenn du keine oder unglaubwürdige Referenzen erhältst, solltest du hellhörig werden. Die Chancen sind hoch, dass es

sich um einen unseriösen Anbieter handelt. Selbstverständlich kann es sich auch um Dienstleister handeln, die erst seit Kurzem auf dem Markt sind. Diese müssen zwar nicht zwangsläufig unseriös sein, bedenke jedoch, dass sie wenig Erfahrung haben und die Zusammenarbeit womöglich nicht auf Anhieb glattläuft.

HOHE GEBÜHREN

Seriöse Dienstleister zeichnen sich durch eine transparente und faire Preisgestaltung aus. Ein Warnsignal sind unverhältnismäßig hohe Gebühren und versteckte Kosten. Diese versteckten Kosten können Gebühren oder Ausgaben sein, die nicht klar kommuniziert wurden oder erst nach der Vertragsunterzeichnung sichtbar werden. Achte vor Vertragsabschluss genau auf die Kostenstruktur und stelle sicher, dass alle Konditionen klar und eindeutig festgehalten sind, um bösen Überraschungen vorzubeugen.

FEHLENDE VERTRÄGE

Ein seriöser Dienstleister wird stets die gesetzlichen Bestimmungen einhalten und alle relevanten rechtlichen Aspekte berücksichtigen. Achte darauf, dass formale Verträge oder Vereinbarungen vorhanden sind, die die rechtlichen und finanziellen Rahmenbedingungen der Zusammenarbeit klar regeln. Insbesondere Fragen rund um das geistige Eigentum sind in der Softwareentwicklung interessant. Solltest du bei der Beauftragung eines Dienstleisters unsicher sein, solltest du nach ihm "googeln". Denn die meisten schwarzen Schafe erhalten frühzeitig negative Bewertungen und entsprechende Erfahrungsberichte online.



HERAUSFORDERUNGEN THEORIE VS. PRAXIS



MIT ABLEHNUNG UND MISSERFOLG UMGEHEN

Als Freelancer ist es unvermeidlich, dass du früher oder später mit Ablehnung und Misserfolg konfrontiert wirst. Egal, wie talentiert und erfahren du als Freelance Senior Dev bist – es wird immer Projekte geben, die nicht zustande kommen, Kundschaft, die sich für jemand anderen entscheidet, oder Rückschläge, die deine Pläne durchkreuzen. Der Umgang mit diesen Herausforderungen kann schwierig sein. Doch wie du darauf reagierst, macht den Unterschied zwischen langfristigem Erfolg und Frustration.

RADIKALE AKZEPTANZ

Zunächst ist es wichtig, sich bewusst zu machen, dass Ablehnung und Misserfolg ein natürlicher Teil des Freelance-Lebens sind. Kein Freelancer – egal wie erfolgreich – ist frei von Rückschlägen. Es ist entscheidend, diese Realität zu akzeptieren und zu verstehen, dass sie dein Talent oder deinen Wert als Developer nicht infrage stellt. Betrachte Ablehnung und Misserfolg als normale Bestandteile deines beruflichen Alltags. Sie sind kein Zeichen von Unfähigkeit, sondern eine Gelegenheit, zu lernen und zu wachsen. Statt dich selbst zu kritisieren, wenn etwas nicht klappt, frage dich: Was kann ich daraus lernen? Gibt es etwas, das ich beim nächsten Mal anders machen könnte? Diese reflektierte Herangehensweise hilft dir dabei, mit Herausforderungen konstruktiv umzugehen und dich kontinuierlich weiterzuentwickeln.

LANGFRISTIGE ZIELE

Rückschläge können kurzfristig demotivierend wirken. Verliere den Blick für deine langfristige Zielsetzung jedoch nicht. Jeder Misserfolg ist nur ein kleiner Teil deiner gesamten Karriere und sollte dich nicht davon abhalten, weiterzumachen. Um den Fokus auf das große Ganze zu behalten, ist es hilfreich, deine langfristigen Ziele schriftlich festzuhalten und sie regelmäßig zu visualisieren. So behältst du das Wesentliche im Blick und kannst dich nach Rückschlägen immer wieder neu motivieren. Entwickle Durchhaltevermögen, denn der Weg zum Erfolg verläuft selten geradlinig. Durchhaltevermögen ist der Schlüssel, um auch in schwierigen Zeiten am Ball zu bleiben und langfristig erfolgreich zu sein.

PROAKTIVE FEHLERANALYSE

Misserfolg kann eine wertvolle Lerngelegenheit sein, wenn du bereit bist, ihn als solche zu betrachten. Durch eine proaktive Fehleranalyse findest du heraus, was schiefgelaufen ist, und ergreifst Maßnahmen, um ähnliche Fehler in Zukunft zu vermeiden. Nimm dir Zeit für Selbstreflexion und denke über Projekte nach, die nicht wie geplant verlaufen sind. Frage dich, was passiert ist und warum, und ob es Anzeichen gab, die du möglicherweise übersehen hast. Entwickle eine systematisierte Nachbereitung von Projekten. So analysierst du, welche Aktivitäten erfolgreich waren und wo es Schwierigkeiten gab.

Dies hilft dir dabei, Muster zu erkennen und deine Prozesse kontinuierlich zu verbessern. Denke dabei lösungsorientiert: Konzentriere dich nicht nur auf das Problem, sondern auch auf mögliche Lösungen. Überlege, was du konkret tun kannst, um zukünftige Misserfolge zu vermeiden. Vielleicht ist es nötig, deine Kommunikation zu verbessern, deine Zeitplanung zu optimieren oder deine Zielgruppe klarer zu definieren. Indem du so vorgehst, wirst du nicht nur aus Misserfolgen lernen, sondern auch deine Arbeitsweise stetig weiterentwickeln.



KONSTRUKTIVES FEEDBACK EINHOLEN

Ablehnung ist hart, bietet dir aber die Möglichkeit, wertvolles Feedback zu erhalten. Das hilft dir dabei, dich als Unternehmer:in weiterzuentwickeln. Anstatt eine Absage als Endpunkt zu betrachten, solltest du sie als Chance sehen, dich zu verbessern. Wenn du also ein Projekt nicht bekommst oder ein/e Kunde/Kundin absagt, frage höflich nach dem Grund für die Entscheidung. Vielleicht gibt es spezifische Aspekte, die du beim nächsten Mal besser machen kannst. Nutze das erhaltene Feedback, um deine Fähigkeiten weiterzuentwickeln oder deine Strategie anzupassen. Dies könnte beispielsweise bedeuten, dass du deine Präsentation optimierst, dein Portfolio aktualisierst oder an deiner Kommunikation arbeitest.

ERFOLG NEU DEFINIEREN

Erfolg muss nicht immer in unmittelbaren Ergebnissen gemessen werden. Manchmal liegt der wahre Erfolg darin, sich neuen Herausforderungen zu stellen, aus Fehlern zu lernen und kontinuierlich zu wachsen. Betrachte deinen unternehmerischen Weg als das eigentliche Ziel. Denn auch, wenn ein Projekt nicht den gewünschten Erfolg bringt, kann der Prozess wertvolle Erfahrungen und Erkenntnisse liefern.

Lerne, auch die kleinen Erfolge wertzuschätzen. Jeder positive Schritt, den du machst – sei es ein neuer Kontakt, ein neues Projekt oder eine neue Erkenntnis – ist ein bedeutender Baustein für deinen langfristigen Erfolg als Freelancer. Überlege dir außerdem, was Erfolg für dich persönlich bedeutet. Vielleicht besteht er für dich in der Freiheit, an Projekten zu arbeiten, die dich begeistern, oder in der Möglichkeit, dein Wissen kontinuierlich zu erweitern. Indem du diese Perspektive einnimmst, erkennst du, dass Erfolg oft in den täglichen Fortschritten und dem kontinuierlichen Lernen liegt, nicht nur in den großen Ergebnissen.

FAZIT

Die Kundenakquise für Freelance Senior Devs ist ein anspruchsvoller und enorm wichtiger Prozess. Er entscheidet am Ende über den langfristigen Erfolg deiner freiberuflichen Karriere. In diesem Whitepaper haben wir dir einen Crash-Kurs in Sachen Marketing und Vertrieb gegeben, um effektive Kundenakquise zu betreiben und nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

Du hast gelernt, wie wichtig es ist, deine Expertise klar zu positionieren und deine Zielgruppe präzise anzusprechen. Durch gezielte Netzwerkarbeit, ansprechendes Content Marketing und eine professionelle Online-Präsenz kannst du dich als gefragte:r Spezialist:in in deiner Nische etablieren. Dass das nicht über Nacht geht, ist klar. Kompetente Dienstleister erleichtern diese Arbeit und nehmen dir die Akquise ab.

Die Reise zur erfolgreichen Kundenakquise kann Herausforderungen und den ein oder anderen Rückschlag mit sich bringen. Doch lasse dich davon nicht entmutigen. Durch eine proaktive Herangehensweise und ständiges Lernen verbesserst du dich kontinuierlich: Projekt für Projekt.



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

