

3.4 FREELANCER ODER FESTANSTELLUNG - DARUM PRÜFE, WER SICH EWIG BINDET

Je nach Persönlichkeit und eigenen beruflichen Zielen gilt es für Berufsstarter, zwischen einer selbstständigen oder angestellten Tätigkeit zu wählen. Anhand typischer Aufgaben eines Freelancers zeigt Ursula Vranken exemplarisch auf, was den kleinen Unterschied zwischen Selbstständigkeit und Festanstellung ausmacht.



Wer davon träumt, als Freelancer nach ausgedehnter Yogasession und gemütlicher Frühstücksrunde entspannte Projektarbeit im Lieblings-Café zu absolvieren, der wird aus diesem Traum schnell erwachen. Das Arbeiten in der Selbstständigkeit hat genauso viele Vor- und Nachteile wie alles im Leben, es kommt immer auf die Perspektive und die eigenen Erwartungen an. Für Ihren Berufseinstieg ist es zunächst einmal wichtig, sich nüchtern und sachlich

anzusehen, was Sie genau erwartet: Was kennzeichnet die Arbeit als Freelancer?

Am Anfang steht der Auftrag

Bevor Sie als Freelancer Ihr Können unter Beweis stellen können, brauchen Sie zunächst einmal einen Kunden. Das bedeutet, dass Sie akquirieren müssen. Sie müssen Ihre Produktidee, Ihr Wissen und Ihr Können verkaufen. Sie müssen Lust haben, Ihre Ideen zu verpacken, zu vermarkten und den Kunden neugierig auf Ihre Leistung zu machen. Dazu sind sehr gute Kommunikationsfähigkeit und auch Beharrlichkeit gefragt. Der Kunde will sicher gehen, dass Sie der richtige Anbieter sind. Also wird er Sie fragen, was Sie bereits auf diesem Fachgebiet geleistet haben, welche Erfahrungen Sie haben und wie Sie die Qualität Ihres Produkts oder Ihrer Leistung sicherstellen.

Angebote schreiben

Das Ganze will der Kunde in Form eines überzeugenden Angebots sehen. Ein Angebot muss fachlich richtig, aber auch ansprechend und verständlich aufbereitet sein. Schnöde Zahlenkolonnen oder einfache Preisangaben überzeugen selten.

Haben Sie diesen Schritt geschafft, werden Sie normalerweise zu einem Gespräch eingeladen. Seien Sie darauf gefasst, eine Präsentation zu halten und mit dem Auftraggeber zu verhandeln. Dieser will ein für ihn optimales Preis-Leistungsverhältnis erzielen und wird Sie argumentativ herausfordern. Haben Sie den Kundennutzen sauber heraus-

gearbeitet, sind die Chancen groß, dass der Auftrag an Sie geht.

Wer keine Lust auf Akquise und Angebotsverhandlungen hat, kann sich an so genannten Projektbörsen beteiligen, die Firmen und Freelancer zusammen bringen. Kommt ein Vertrag zustande, ist eine Vermittlungsgebühr fällig, die bis zu 40 Prozent des Auftragsvolumens betragen kann.

Frustrationstoleranz und Risikofreude

Wichtig für die Akquisephase ist eine ausreichende Frustrationstoleranz, denn nicht aus jedem Angebot wird ein Auftrag. Kalkulieren Sie dies in Ihrer Planung mit ein. Selbstständig zu sein, bedeutet nämlich das unternehmerische Risiko zu tragen. Freelancer sollten mit diesem Risiko umgehen können und den Ehrgeiz besitzen, immer wieder neu auf Kundensuche zu gehen.

Arbeit im Projekt

Als Freelancer werden Sie meist in Projekten eingesetzt. Das heißt, Sie arbeiten entweder alleine oder in einem Team mit Mitarbeitern des Kunden. Hierbei gilt es, sich rasch einzuarbeiten und die Kultur und Sprache des Kunden verstehen zu lernen. Wer sich gern in einem wechselnden Umfeld mit immer wieder neuen Team-Zusammensetzungen bewegt, ist hier genau richtig aufgehoben. Viele Projekte finden auch international statt, daher sind gute Englischkenntnisse ein Muss.

Motivationshilfen suchen

Nicht alle Aufträge sind gleich spannend. Wer das Glück hat, seiner Berufung zu folgen, wird

sich auch dann motivieren können, wenn schwierige Phasen zu durchlaufen sind. Hilfreich ist außerdem ein Netzwerk von Freunden und Kollegen, auf das Sie zurückgreifen können, wenn Sie Rat oder konstruktive Kritik benötigen. Das Gut an einer selbstständigen Tätigkeit ist: Sie haben die Freiheit, nicht jeden Auftrag anzunehmen. Gleichzeitig haben Sie die Möglichkeit, ein eigenes Team aufzubauen und selber eine Firma zu gründen. Hier dürfen Sie die Kultur und Leistungsziele definieren.

Umsatz ist nicht Gewinn

Gerade IT-Freiberufler verdienen gut und schätzen den Freiheitsgrad im Vergleich zu Angestellten. Eine Online-Umfrage des Projektportals Gulp ermittelte einen durchschnittlichen Umsatz von 125.275 Euro. Das ist eine ordentliche Summe, selbst wenn Steuern, Krankenversicherung und Sozialabgaben abgezogen werden. Berufsanfänger - insbesondere solche aus anderen Berufsgruppen - werden einige Jahre arbeiten müssen, bevor sie diesen Umsatz dauerhaft erzielen. Denken Sie stets daran, dass Umsatz nicht gleich Gewinn ist. Spätestens nach zwei Jahren Selbstständigkeit wird das Finanzamt Umsatz- und Einkommenssteuer einfordern. Legen Sie rechtzeitig etwa 30 Prozent Ihrer monatlichen Einnahmen dafür zurück.

Ein Wechsel ist immer möglich

Zusammengefasst lässt sich festhalten: Als Freelancer brauchen Sie klare Ziele und Unternehmergeist. Wenn Sie zudem Freiheit und Risiko lieben, dann ist das genau die richtige Wahl für Sie. Doch auch passionierte Freiberufler wollen gelegentlich in eine Festanstellung wechseln - beispielsweise in konjunkturell schwachen Phasen oder wenn es schwierig wird, Anschlussprojekte zu

bekommen. Viele Unternehmen begrüßen Bewerbungen von Freelancern, denn sie bekommen Mitarbeiter, die bereits unternehmerisches Denken und selbstständiges Arbeiten bewiesen haben. Vielleicht kennen sie die Bewerber bereits aus der Zusammenarbeit. Allerdings ist zu bedenken, dass auch die Unternehmen in konjunkturell schwachen Phasen eher zurückhaltend mit Neueinstellungen sind.

Die andere Seite: Festanstellung

Entscheiden Sie sich gleich zum Berufsstart für ein Angestelltenverhältnis, bewegen Sie sich in einem festen, meist auch sicherem Rahmen, der Ihnen eine gewisse Orientierung gibt. Viele organisatorische Dinge sind geregelt und Sie können sich auf Ihr festes Einkommen verlassen. Das ist eine gute Basis, um sich fachlich in die Arbeit zu stürzen. Sie können von den Erfahrungen der Kollegen profitieren, sich ein Netzwerk aufbauen und Ihre Fühler auszustrecken, welche weiteren Themen und Projekte im Unternehmen interessant für Sie sein könnten. So verschaffen Sie sich ein Bild von den Prozessen,

Abläufen und Menschen und entwickeln mit der Zeit ein Gespür dafür, wie Sie selbst ticken und ob Sie es als Freelancer probieren wollen. Sie haben die Wahl!



URSULA VRANKEN

IPA Institut für Personalentwicklung und Arbeitsorganisation
Köln

Die Diplompädagogin und Arbeitswissenschaftlerin ist Expertin für internationales Personal- und Talentmanagement. Sie ist seit mehr als 20 Jahren selbstständig und berät Unternehmen und Menschen aus Banken und Versicherungen, aus der Pharmaindustrie sowie der Internetbranche.

Kernprofil Freelancer

- Unternehmerisches Denken in eigener Sache
- Risikofreude
- Umgang mit Unsicherheit und Unplanbarkeit
- Hohe Eigenmotivation
- Akquise und Marketinginteresse, Selbstmarketing
- Überzeugungskraft
- Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeit
- Schriftliches Ausdrucksvermögen
- Beharrlichkeit und Frustrationstoleranz

Kernprofil Festangestellter

- Teamplayer und interner Netzwerker
- Interesse, das „große Ganze“ mit zu entwickeln
- Wirtschaftliche Verantwortung für eine Teilfunktion
- Einordnung in firmeninterne Hierarchien und Abläufen
- Mitspielen bei internen Politik- und Machtspielen
- Diplomatische Geschick
- Langer Atem bei der Karriereplanung
- Sich nicht zu sicher sein (lebenslange Arbeitsplätze sind passé)
- Offen bleiben für Veränderungen