

# FREELANCER JOBS

27 seriöse Jobportale  
für Freiberufler



ANDREAS PELTA | 5RULES5HACKS

# Inhalt

• • • • • •

**Vorwort 3**

**Einnahmen steigern 5**

**Die 27 Freelancer Portale 7**

**Augen offen halten 14**



## Vorwort

Wer den Schritt in die Selbstständigkeit wagt und seinen Lebensunterhalt als Freelancer verdient, der ist darauf angewiesen kontinuierlich Aufträge an Land zu ziehen. Nur so landet am Ende des Tages genug Geld auf dem eigenen Konto.

Heute greifen immer mehr große Firmen, aber auch andere Freelancer auf die Dienste von Webdesigner, Texter, Consultant & Co zurück. Man sollte meinen, die Lage für Freiberufler hätte sich dadurch deutlich verbessert. Risikiert man aber einen zweiten Blick auf das Thema, erklärt sich auch, warum das leider nicht den Fakten entspricht:

Zum Einen hat durch die massive Expansion des Internets über die letzten 15 bis 20 Jahre auch die Anzahl an Freelancern – und damit der potenziellen Konkurrenz – schon allein hierzulande zugenommen. Verstärkt wird dies noch durch den Globalisierungseffekt und die Tatsache, dass man heute in vielen Sektoren auch mit Billiglohnländern wie Indien oder den Philippinen konkurriert.

Besonders stark betroffen sind hier sicher alle kreativen Freelancer, denn wenn auf Fiverr eine Infografik für 10 Euro zu haben ist, an der ein seriös arbeitender deutscher Freiberufler mehrere Stunden sitzen würde, klappt einem durchaus mal die Kinnlade herunter.



Zum Anderen hat sich das auch auf die generelle Preiserwartung der Auftraggeber ausgewirkt. Zwar gibt es nach wie vor sehr viele Kunden, die bereit sind, vernünftige Preise zu bezahlen, diese sind aber immer schwerer zu finden.

Daraus resultieren nicht selten regelrechte Preiskämpfe und ein ständiges "Verkaufen unter Wert" was zu einem echten Teufelskreis werden kann aus dem man nicht so leicht wieder ausbricht. Wer zu viele Aufträge für zu wenig Geld annimmt, ist ständig auf der Suche nach dem nächsten Auftrag, der aber wiederum gerade einmal genug Geld einbringt um irgendwie über die Runden zu kommen. Das Endresultat sind häufig Dauerstress, Existenzängste, Verzweiflung und Wut. Ganz abgesehen davon, rücken Dinge wie der gemeinsame Familienurlaub oder einfach mal ein paar Tage zu entspannen häufig in weite Ferne.

Das darf und soll natürlich auf keinen Fall so sein, was auch der Anlass ist, warum ich dieses kurze ebook geschrieben habe. Ich möchte Freelancern dabei helfen, mehr Geld zu verdienen um sich auch ab und zu wieder zurücklehnen und sich entspannen zu können.

Bevor wir aber ins Detail gehen, möchte ich noch kurz über eine kleine Ausnahme sprechen. Denn wir wissen ja alle: Keine Regel ohne Ausnahme: Es kann sich in Ausnahmefällen lohnen schlecht bezahlte – ja sogar unbezahlte – Aufträge anzunehmen. Das ist immer dann der Fall, wenn man entweder komplett neu in einer Branche ist oder wenn es sich um einen besonders interessanten Klienten handelt.

Startest du also gerade erst als Freiberufler und bist komplett neu in deinem Feld, hast du entsprechend auch noch keine Referenzen. Diese sind aber für viele Auftraggeber extrem wichtig. Um schnell an solche Referenzen zu kommen kannst du deinen Service durchaus für weniger Geld anbieten – im Tausch gegen eine entsprechende Referenz für deine Website oder dein Profil.

Gleiches gilt, wenn du noch keine Referenzen von großen Firmen hast, die besonders attraktiv wirken. Bist du beispielsweise in der Endauswahl für ein Projekt für BMW (oder auch ein interessantes und bekanntest Startup) und du hast das Gefühl, dass der Preis entscheiden wird, dann schnapp dir den Auftrag um jeden Preis. Eine gute Referenz von einem Top Klienten kann dir viele weitere Aufträge sichern – mal ganz zu schweigen davon, dass es extrem vorteilig sein kann, wenn du bei einer solchen Firma erst einmal einen Fuß in der Tür hast.

Aber genug des Vorgeplänckels, wir starten in den wichtigsten Teil des Buches.

**Viel Spaß!**



# Einnahmen steigern

Bevor wir zur Liste der möglichen Jobportale kommen, auf denen du hoffentlich jede Menge Angebote findest, die für dich passen, möchte ich noch auf die Möglichkeiten eingehen, die du hast, um aus den Aufträgen und Kunden die du hast, mehr herauszuholen.

## 1. Upselling

Wieso muss es zwanghaft bei der Dienstleistung oder dem Umfang bleiben, den sich der Auftraggeber vorstellt? Häufig kannst du viel besser beurteilen, ob nicht ein höherwertiges Angebot mehr Sinn machen würde. Etwa wenn du als Texter deinen Text noch SEO-optimierst oder wenn du als Designer aus dem Logo auch noch ein 3D Mockup bastelst. Viele Kunden lassen sich sehr gerne überzeugen. Wichtig ist dabei nur, dass du immer aus der Perspektive deines Gegenübers argumentierst. Was hat er/sie davon? Das muss deine Argumentationsgrundlage sein.

## 2. Crossselling

Diese Verkaufsmethode fällt in eine ähnliche Kategorie mit dem Unterschied, dass das Produkt oder die Dienstleistung nicht „upgegradet“ wird, sondern, dass du zusätzlich noch einen zweiten Auftrag an Land ziehst. Das ist immer dann möglich, wenn du eine artverwandte Leistung im Portfolio hast, die für deinen Kunden passen könnte. Erteilt mir etwa jemand den Auftrag einen Text zu vertonen, kann ich anbieten auch die Animation für ein Erklärvideo zu übernehmen.

## 3. Provisionen

Häufig hast du auch dann die Möglichkeit für Up- und Crosssells, wenn die Aufgabe nicht von dir selbst bewältigt werden kann. Anstattdessen kannst du aber Provisionen aushandeln. Bist du beispielsweise Designer und hast gerade für einen Kunden Grafiken für dessen Website erstellt, die du insgesamt sehr unattraktiv findest, könnte dir in den Sinn kommen, dass ein generelles Re-work der Website sinnvoll ist. Entsprechend könntest du, wenn der Kunde Interesse bekundet, diesen an einen Webdesigner übergeben, der dir im Gegenzug eine Provision zahlt.

## 4. Reakquirieren alter Kunden

Falls du mein Youtube Video zum Thema Neukunden für Freelancer gesehen hast, kennst du meine Meinung zu diesem Thema schon. Für alle Anderen, hier ein wichtiges

Learning aus meinen letzten Lebensjahren: Die Wahrscheinlichkeit, dass du einen Bestands- oder Exkunden erneut dafür begeistern kannst mit dir ins Geschäft zu kommen ist um ein Vielfaches höher, als dass du einen Neukunden gewinnst. Die Quintessenz aus dieser Erkenntnis ist nicht nur, dass du immer mal wieder versuchen solltest, bei deinen Kunden ein Angebot zu platzieren.

Vielmehr geht es darum, dass du dich ernsthaft für diese Leute interessierst und mit Ihnen in Kontakt bleibst. Allein dadurch wird dein Klient ständig an deine Existenz und die Möglichkeit, dich für seine Zwecke einzusetzen, erinnert. Die Folge sind fast automatische, regelmäßige Auftragseingänge.

## **5. Preise regelmäßig erhöhen**

Interessanterweise ist das etwas, was viele Freiberufler nicht übers Herz bringen. Insbesondere nicht bei langjährigen Bestandskunden. Preiserhöhungen sollten aber zum Standardprozedere eines jeden selbstständigen gehören. Denn sie sind in allen Lebensbereichen so sicher, wie das Amen in der Kirche. Mieterhöhung, Preiserhöhung im Supermarkt, Preiserhöhung des Zugtickets und des Benzins. Deine Lebenshaltungskosten steigen. Gewöhne also deine Kunden an regelmäßige Preiserhöhungen. Beispielsweise um einen fixen Prozentwert jedes Jahr. Die meisten Auftraggeber nehmen das mit stoischer Ruhe – fast schulterzuckend – zur Kenntnis.





## 27 Jobportale für Freelancer

**Die perfekte Freelancer Jobbörse** gibt es nicht. So viel schon einmal vorab. Wer das eine Portal sucht, wo alles Gold ist, was glänzt, der wird vermutlich nicht sehr glücklich. Auf den folgenden 27 Jobportalen ist aber die Wahrscheinlichkeit groß, dass du seriöse und ordentlich bezahlte Aufträge findest.



## **1. Content.de**

Portal für Schreibaufträge in verschiedenen Qualitätsstufen. Insgesamt bessere Bezahlung und höherer Anspruch als viele vergleichbare Portale.

Für wen: Texter, Autoren, Journalisten

## **2. Freelance.de**

Deutsches Freelancer Portal aus München. Gibt es seit 2007. Ist besonders auf das „Wohl“ seiner Freelancer aus. Die Premiummitgliedschaft für 12,50€ monatlich ist empfehlenswert.

Für wen: Entwickler, Designer, Webdesigner und andere Kreativbereiche.

## **3. Bloggerjobs.de**

Der Name ist Programm. Hier findet sich insbesondere Arbeit rund um das Thema Bloggen.

Für wen: Texter, Blogger

## **4. Das Auge.de**

Interessante und seriöse Plattform mit einem hohen Angebot an Jobs aus dem Medienbereich.

Für wen: Webdesigner, Designer, Fotografen und andere Kreativbereiche

## **5. Twago.de**

Sehr großes Netzwerk mit um die 300.000 Nutzer. Freelancer können Credits erwerben und damit Vorteile freischalten – etwa das Erstellen von leichter auffindbaren Profilen.

Für wen: Sehr große Bandbreite an Aufträgen. Für fast jeden etwas dabei

## **6. Berater.de**

Sehr gut bezahlte Jobs aus dem Managementbereich. Um Aufträge anzunehmen wird eine nachweislich mehrjährige Berufserfahrung benötigt.

Für wen: Management Berater

## **7. Freelance-market.de**

Interessantes Portal für seriöse Anbieter. Hier schauen ernsthafte Auftraggeber vorbei, da Freelancer sich kostenpflichtig bei Firmen bewerben können. Durch diese Vorselektion erwarten Auftraggeber höhere Qualität.

Für wen: Fast jeder Bereich vertreten

## **8. Gulp.de**

Größte, deutsche Freelancer Plattform, die sich auf IT Projekte spezialisiert hat.

Für wen: IT Spezialisten aus allen Bereichen

## **9. Projektwerk.de**

Unkomplizierte Plattform für Projekte aus verschiedenen Bereichen. Projektwerk entzieht sich der Wahrnehmung vieler Freelancer, besteht aber schon über 10 Jahre. Projektwerk hat dabei insbesondere die „alten“ Freiberufler ins Visir genommen.

Für wen: IT Spezialisten, Ingenieure, Architekten, Mediziner und Kreative allgemein

## **10. Xing.com/projects**

Xing hat für viele Freiberufler hohes Potenzial. Zumal dort die Möglichkeit besteht, sich direkt dauerhaft zu vernetzen

Für wen: Alle Freelancer

### **11. de.Yeeply.com**

Yeeply bezeichnet sich selbst als Premium Marktplatz für App- und Webentwicklung. Daher gibt es einen Aufnahmeprozess. Du schließt also nicht einfach nur eine Registrierung ab, sondern bewirbst dich um eine Zertifizierung. Bei Genehmigung erhältst du dann Projektvorschläge.

Für wen: App- und Webentwickler

### **12. Freelancer-schweiz.ch**

Wie die URL vermuten lässt handelt es sich hier um einen Freelancer Marktplatz aus der Schweiz.

Für wen: Fast jeder Bereich vertreten

### **13. Freelancer-oesterreich.at**

Das entsprechende pendant aus Österreich

Für wen: Fast jeder Bereich vertreten

### **14. freelancer.com**

Freelancer.com hat nichts mit den zwei vorgenannten Portalen zu tun. Es handelt sich dabei um eine der englischsprachigen Plattformen, auf der seriöse Auftragshonorare zu kriegen sind. Wie immer gilt das natürlich nicht pauschal.

Für wen: Viele Bereiche vertreten, wobei beratende Tätigkeiten ja meistens eher regional vergeben werden. Daher vorteilig für Designer, Entwickler & Co.

### **15. Freiberuflervermittlung.de**

Etwas kleinere Börse, die dafür beispielsweise eine Umkreissuche bietet, was hilfreich für diejenigen Freelancer ist, die sich vor oder während des Projektes mit dem (potenziellen) Kunden treffen wollen oder müssen.

Für wen: IT Spezialisten, Projektmanager, Berater

## **16. Textbroker.de**

Texterplattform, ähnlich content.de. In der Regel ist hier meiner Erfahrung nach etwas weniger zu verdienen. Als Lückenfüller und insbesondere bei Erreichen von 5 Sternen aber durchaus geeignet.

Für wen: Texter, Autoren, Journalisten

## **17. Freelancercheck.de**

Kleineres aber seriöses Portal mit vielen Aufträgen mit IT und Projektbezug. Es gibt sowohl kostenfreie als auch kostenpflichtige Premium Mitgliedschaften.

Für wen: Entwickler, IT Spezialisten allgemein, Berater

## **18. Freelancermap.de**

Großes, deutsches Freelancer Portal mit jeder Menge seriöser Projektaufträge aus dem IT Bereich.

Für wen: Entwickler, Administratoren, Projektmanager und andere IT Spezialisten

## **19. IT-Projekte.de**

Ich glaube der Name lässt keine Fragen offen...sollte man meinen. Tatsächlich sind aber nicht ausschließlich Entwickler und IT Spezialisten gefragt, wenn auch größtenteils.

Für wen: Entwickler, Administratoren, Projektleiter, Berater, IT Spezialisten allgemein

## **20. Lektorat.de**

Wie viele andere Seiten in dieser Liste könnte auch Lektorat mal einen eigenen Webdesigner gebrauchen. Wer darüber hinwegsehen kann, findet dort viele seriöse Jobs für Textaffine.

Für wen: Texter und alle, die die deutsche Sprache außerordentlich gut beherrschen.



## **21. Freelance.ferchau.de**

Hach...könnten doch nur alle Portale optisch so viel hermachen wie dieses. Die Seite sieht wirklich toll aus und lässt von Anfang an auf viel hoffen. Leider eignet sie sich nicht für alle Arten von Freiberuflern.

Für wen: Engineering- und IT-Freelancer

## **22. Upwork.com**

Die Freelancer Plattform Upwork hieß früher Odesk. Sie ist eine der größten Plattformen überhaupt und bietet jede Menge Aufträge. Allerdings muss hier jeder selbst die Spreu vom Weizen trennen, denn es gibt auch jede Menge schlechter bezahlte Jobs.

Für wen: Fast alle Bereiche vertreten

## **23. Etengo.de**

Sehr großer Plattform für die Vermittlung von Aufträgen aus dem Bereich IT.

Für wen: Entwickler, Administratoren, Projektmanager und anderes

## **24. Weboffers.ch**

Weboffers.ch ist ein interessantes Portal, auf dem vor Allem Aufträge aus dem verschiedenen Medienbereichen zu finden sind.

Für wen: Designer, Fotografen, Texter und andere Kreative

## **25. Guru.com**

Laut eigenen Angaben hat Guru.com weltweit mehr als 1,5 Millionen Mitglieder wobei natürlich schwer nachvollziehbar ist, wieviele davon aktiv sind. Die Seite ist schön und übersichtlich aufgebaut und bietet Aufträge aus vielen unterschiedlichen Bereichen.

Für wen: Kreative, IT Spezialisten, Berater, Entwickler



## **26. Shopwareservice.com**

Zum Schluss hin noch einmal etwas sehr spezielles und daher umso interessanteres. Auf Shopwareservice.com finden alle Freelancer Aufträge, die sich sehr gut mit Shops und Shopware auskennen.

Für wen: Entwickler, IT Berater und Shopware Spezialisten

## **27. Mymotion.de**

Mymotion bietet eine große Bandbreite an Projekten, die von großen Unternehmen vermittelt werden. Dabei stehen insbesondere IT, Ingenieurswesen und Logistik im Mittelpunkt.

Für wen: Ingenieure, IT Experten, Projektmanager

## **Weitere Portale**

Natürlich kann eine solche Liste niemals zu 100% vollständig sein, denn es gibt immer jede Menge Portale, die neu dazukommen. Die vorgenannten 27 Portale halte ich aber für sinnvoll. Gewisse andere Portale habe ich bewusst weggelassen, da die Wahrscheinlichkeit darauf, dort seriöse Jobs zu kriegen einfach zu niedrig ist.

## Augen offen halten

Ich möchte zwar Floskeln weitestgehend vermeiden, aber wenn jemand behauptet, dass „in der heutigen“ Zeit sich ja alles viel schneller ändert als früher, dann hat er damit sehr wahrscheinlich recht.

Aus diesem Grund ist es auch extrem wichtig wachsam und gedanklich dynamisch zu bleiben um Trends in der Branche und in der Freiberuflichkeit im allgemeinen zu erkennen und frühzeitig zu nutzen.

Sei es, dass gewisse Plattformen langsam obsolet werden und man sich nach einer neuen umsehen sollte. Sei es, dass neue Technologien vollkommen neue Möglichkeiten geben. Hier sei nur mal an die virtuelle Realität gedacht und die Tatsache, dass in 10 Jahren Meetings und Neukundenakquise im digitalen Raum stattfinden könnten.

Es ist nicht davon auszugehen, dass ein Freiberufler in 10, 15 oder gar 20 Jahren noch auf die selbe Art und Weise arbeiten (können) wird, wie das heute der Fall ist.

Bis dahin ist ja aber noch ein bisschen Zeit und für den Moment stehen auf einer Vielzahl von Plattformen jede Menge Aufträge zur Verfügung, von denen ich mir wünsche, dass du genau die abgreifst, die du jetzt brauchst!

**Ich wünsche dir dabei viel Erfolg und alles Gute!**

Dein Andreas

