



FAQ - Freelance-Market.de

Allgemeine Fragen

Freelance-Market ist kostenlos für Nachfrager

Bei Freelance-Market bezahlen Nachfrager nichts, da die Freelancer eine pauschale Gebühr von zwei Stundensätzen pro Vorstellung bezahlen. Es gibt keine Gebühren für Folgeaufträge. Im Durchschnitt hat ein Freelancer 6 Vorstellungen pro Jahr, die im Mittel zu 2,2 Aufträgen à 50 Tage führen. Damit betragen die durchschnittlichen Vertriebskosten des Freelancers nur ca. 1 Prozent des durch Freelance-Market generierten Umsatzes.

Bei Freelance-Market sind Freelancer 30% günstiger

Der direkte Stundensatzvergleich motiviert Freelancer, sich besonders günstig anzubieten. Trotzdem verdienen Freiberufler mit Freelance-Market besser, da die Auslastung verbessert wird und bei der Akquise Zeit und Geld gespart wird.

Das folgende Beispiel (Informatiker mit 60% Auslastung) zeigt, wie sich die Vermittelbarkeit und die Nettoeinnahmen pro Stunde verbessern können:

Akquisemethode (Beispiel)	Selbst	Mit Freelance-Market
Akquiseaufwand (p.a.):	800 Stunden	100 Stunden
Projektarbeitszeit (p.a.):	1.200 Stunden	1.900 Stunden
Gesamt (p.a.):	2.000 Stunden	2.000 Stunden
Stundensatz:	50 Euro	35 Euro (-30%)
Bruttoeinnahmen (p.a.):	60.000 Euro	66.500 Euro
Ausgaben für Akquise:	0 (ohne Berücksichtigung von Reisekosten und verlorener Zeit)	700 Euro (10 Gebühren)
Nettoeinnahmen (p.a.):	60.000 Euro	65.800 Euro
Nettostunden-Entlohnung:	30 Euro	33 Euro (+ 10%)

Weitere Vorteile für Nachfrager

- Ca. 30% günstigere Stundensätze der Freelancer.
- Kostenlose Freelancer-Vorstellung. Nachfrager bezahlen bei uns keinerlei Gebühren.
- Alle professionellen Dienstleistungen (45 Kategorien), nicht nur Programmierer und Grafiker.
- Schnelle Suche, ohne Registrierung.
- Vergleich der Dienstleistungen und Stundensätze auf einen Blick.
- Schnelle Freelancer-Vorstellung per E-Mail und SMS.
- Keine Stundensatz-Verhandlungen, da klare Spielregeln.

- Direktes Vertragsverhältnis zwischen Nachfrager und Freelancer (ohne Zwischenhändler).
- Risikominimierung durch [personalisierten Mustervertrag](#), personalisierte Musterrechnung und kostenlose [Treuhandbezahlung](#) möglich.
- Kostenlose Telefonberatung, [Fachartikel](#), News, ...

Weitere Vorteile für Freelancer

- Keine aktive Akquise notwendig, die Auftraggeber kommen zum Freelancer.
- Verbesserung der Auslastung. Durchschnittlich 2,2 Jobs (à 50 Tage) pro Freelancer/Jahr.
- Keine langen Vertragsverhandlungen - Beauftragung innerhalb eines Telefongesprächs.
- Direktes Vertragsverhältnis zwischen Freelancer und Nachfrager (ohne Zwischenhändler).
- Risikominimierung durch [personalisierten Mustervertrag](#), personalisierte Musterrechnung und kostenlose [Treuhandbezahlung](#) möglich.
- Kostenlose Telefonberatung, [Fachartikel](#), News, ...

Was bedeutet die Anzahl der Referenzgeber im Freelancerprofil?

Freelancer können bei Freelance-Market Namen und E-Mail-Adressen von Referenzgebern hinterlegen, die durch uns verifiziert werden. Im Falle einer Vorstellung werden dem Nachfrager ihre Referenzgeber genannt, so dass diese sich zusätzlich über ihre Arbeitsleistung informieren können. Freelancer können uns per E-Mail jederzeit weitere Referenzgeber nennen, um ihre Projektchancen zu verbessern.

Wie realistisch sind die Profilingaben der Freelancer?

Da Freelancer pro Vorstellung eine feste Gebühr bezahlen, werden diese zu einer sachlich richtigen Darstellung ihrer Dienstleistung motiviert: Eine Übertreibung der eigenen Fähigkeiten hätte eine geringe Abschlussquote zur Folge, was zur Bezahlung unnötiger Vorstellungsgebühren führen würde. Außerdem werden eventuelle Beschwerden von Nachfragern ernsthaft geprüft und der Freelancer wird aufgefordert, seine Angaben klarer/exakter zu formulieren. Ggf. wird der Freelancer von der weiteren Nutzung von Freelance-Market ausgeschlossen oder sein Profil bei Nichtverfügbarkeit pausiert.

Sind in Freelance-Market nur Freiberufler gelistet?

- Die bei Freelance-Market gelisteten Dienstleister können in unterschiedlichen Wirtschaftsformen tätig sein. Außer Freiberuflern sind dies beispielsweise auch Gewerbetreibende und Ein-Personen-GmbHs.
- Alle Angebote müssen sich auf eine konkrete Person beziehen. Daher sind Profile, die ein komplettes Team darstellen, ebenso unzulässig wie Profile eines fiktiven/austauschbaren Mitarbeiters.
- Unternehmer und Personalüberlasser können ihr eigenes Personal auf Freelance-Market anbieten und auf der Basis ihrer eigenen Kalkulation fakturieren. In diesem Fall ist bei der Eintragung der Name des tatsächlichen Mitarbeiters anzugeben, während die Adress- und Kontodaten der Firma einzutragen sind. Im Eintragungsformular geben Sie bitte unter "Sonstiges" beispielsweise an: "Die

Firma xxx (Ansprechpartner Frau yyy) übernimmt gegenüber Freelance-Market und den Nachfragern die Abrechnung für ihren hier eingetragenen festangestellten Mitarbeiter.“ Im öffentlich sichtbaren Freelance-Market-Profil wird die Überlassung durch einen Zusatz angezeigt, z. B. in der Form „Management und Abrechnung des Mitarbeiters über Personaldienstleister in Deutschland (es entstehen dabei keine zusätzlichen Kosten)“.

Wie funktioniert der Vorstellungsprozess?

1. Der Nachfrager wählt den passenden Freelancer auf unserer Internetseite aus.
2. Der Nachfrager gibt seine Kontaktangaben und Projektdetails ein.
3. Freelance-Market prüft den Vorstellungswunsch auf formale Richtigkeit und stellt Nachfrager und Freelancer per E-Mail vor. Zusätzlich erfolgt eine Benachrichtigung per SMS.
4. Nachfrager und Freelancer kontaktieren sich gegenseitig und besprechen das weitere Projektvorgehen. Dieser maximal einstündige Erstkontakt dient der Auftragsklärung und sollte vom Freelancer nicht in Rechnung gestellt werden.
5. Bei Einigung beauftragt der Nachfrager den Freelancer direkt. Falls kein gesonderter Vertrag vereinbart wird, gelten die Bedingungen der Freelance-Market-AGB. Gerne können Sie unseren Mustervertrag nutzen.
6. Freelance-Market stellt dem Freelancer eine einmalige Vorstellungsgebühr in Rechnung. Diese beträgt zwei Freelancer-Stundensätze und ist unabhängig von dem späteren Abschluss eines Auftrages zu bezahlen. Im Falle eines unprofessionellen Verhaltens des Nachfragers (kein echter Bedarf, Vermittleranfrage, Massen-anfrage, ...) sollte uns der Freelancer innerhalb von 14 Tagen informieren. Die Vorstellungsgebühr entfällt dann und der Nachfrager wird ggf. von der weiteren Nutzung von Freelance-Market ausgeschlossen.
7. Nachfrager und Freelancer können sich bei Bedarf zu einem späteren Zeitpunkt wieder kontaktieren und Folge-Aufträge starten. Da Freelance-Market nur eine einmalige Vorstellungsgebühr berechnet, entstehen dem Freelancer bei Folgeaufträgen keine weiteren Gebühren.

Warum kann nur ein Freelancer pro Aufgabe vorgestellt werden?

Durch die Profilangaben und die publizierten Stundensätze können Nachfrager den für die jeweilige Aufgabe bestgeeigneten Freelancer auswählen. Auswahlgespräche mit einer größeren Anzahl Freelancer sind daher nicht nötig. Das spart Nachfragern und Freelancern Zeit und Geld. Bitte vergleichen Sie die Profile aller geeigneten Freelancer, bevor Sie sich entscheiden, da wir nur einen Freelancer vorstellen können. Dadurch werden bei uns durchschnittlich 37% aller Vorstellungen zu Projekten - deutlich mehr als bei anderen Vermittlungsansätzen.

Falls Sie als Nachfrager mehr als eine Vorstellung wünschen, können wir Ihnen allerdings anbieten, dass Sie an Stelle des Freelancers die Vorstellungsgebühr übernehmen. Schreiben Sie in diesem Fall in die Projektbeschreibung: 'Ich wünsche die Vorstellung von mehr als einem Freelancer pro Projektaufgabe und werde die Vorstellungsgebühren von zwei Stundensätzen an Stelle des Freelancers bezahlen.'

Warum vermitteln wir keine Anfragen professioneller Projektvermittler?

In der Vergangenheit haben sich Freelancer über Vorstellungen mit professionellen Projektvermittlern beklagt. Diese führen bei weniger als 10% zu einem Projekt, was deutlich unter unserer Erfolgsquote von 37% liegt. Da die Freelancer bei uns die Vorstellungsgebühr bezahlen, wünschen die meisten keine

Vorstellung anderer Projektvermittler.

Projektvermittler, die ein ernsthaftes Interesse an einer Vorstellung mit dem Freelancer haben, können die Vorstellungsgebühr jedoch an Stelle des Freelancers übernehmen. Die Vorstellungsgebühr beträgt zwei Freelancer-Stundensätze plus Mehrwertsteuer.

Wie werden Freelancer bewertet?

Bei der Anzeige der Freelancerprofile wird eine Bewertung (maximal drei gelbe Sternchen) angezeigt. Basis hierfür ist die Zahl positiver Nachfragerrückmeldungen sowie das Geschäftsgebaren des Freelancers gegenüber Freelance-Market (Reaktionsgeschwindigkeit, Zahlungsmoral, ...). Auch die Qualität und Vollständigkeit des Freelancerprofils wird bei der Sternchenvergabe mit berücksichtigt. So kann beispielsweise das Vorhandensein eines Porträtfotos, einer Arbeitsprobe oder Referenzgeberangaben mit den Ausschlag geben, ob ein Freelancer zwei oder drei Sternchen hat.

Während die meisten Freelancer eine Bewertung mit zwei Sternchen haben, ist die Top-Bewertung mit drei Sternchen nur den besten 15 Prozent vorbehalten. Die Sternchenbewertung wird ständig neu berechnet, so dass diese stets den aktuellen Bewertungsstand widerspiegelt.

Können Nachfrager eine Bewertung abgeben?

Nachfrager können uns eine E-Mail an info@freelance-market.de mit ihrer Rückmeldung senden. Diese wird dann innerhalb des öffentlich einsehbaren Freelancer-Profils angezeigt. Durch Ihr Feedback können Sie sich für gute Arbeiten revanchieren, aber auch schwache Freelancer zu besserer Arbeitsqualität motivieren. Außerdem helfen Sie anderen Nachfragern bei der Auswahl guter Freelancer. Ihr Feedback sollte ein bis zwei Sätze umfassen, beispielsweise 'Schnelle Aufgabenerfassung und sehr kreative Problemlösung'.

Auf welchen wirtschaftswissenschaftlichen Grundlagen beruht Freelance-Market?

Freelance-Market wurde in Zusammenarbeit mit dem Wirtschaftsnobelpreisträger Reinhard Selten entwickelt und basiert auf den Prinzipien des volltransparenten Marktplatzes. Sowohl Anbieter als auch die Nachfrager haben so einen umfassenden Überblick über die Marktlage. Nicht nur die Qualität der Angebote, sondern auch deren Preise sind allen Beteiligten bekannt, so dass diese, ganz im Sinne der Spieltheorie von Prof. Selten, bestmögliche Marktentscheidungen treffen können. Die Freelancer positionieren sich optimal im Markt, während die Nachfrager sich für das geeignetste Angebot entscheiden können. Weitere Prinzipien von Freelance-Market sind die Verbindlichkeit der Stundensätze, passende Anreize zum professionellen Umgang und die einfachen, schnellen Transaktionen. Aufgrund seiner effizienten Abläufe verlangt Freelance-Market nur äußerst geringe Vorstellungsgebühren vom Freelancer.

Wie funktioniert das kostenlose Treuhandkonto?

Vielleicht arbeiten Sie das erste Mal in einem Projekt zusammen und Sie wissen noch nicht, wie vertrauenswürdig Ihr Geschäftspartner ist. In diesem Fall ist nicht immer klar, wer zuerst in Vorleistung treten soll:

- a) Der Freelancer arbeitet zuerst das Projekt (oder einen Teil des Projekts) ab, hat aber dann das Risiko, dass der Nachfrager nicht bezahlt.
- b) Der Projektnachfrager bezahlt zuerst, ohne zu wissen, ob der Freelancer jemals ein akzeptables Arbeitsergebnis erbringt.

Als Alternative bietet sich hier das kostenlose Treuhandkonto von Freelance-Market an. Die Benutzung des Treuhandkontos erfolgt ganz einfach und ohne Voranmeldung:

1. Die beiden Parteien einigen sich vor Projektbeginn auf die Höhe der Einzahlung.
2. Der Projektnachfrager überweist den entsprechenden Betrag auf das Treuhandkonto: Empfänger: Freelance-Market, IBAN: DE72600400710561675000, Commerzbank Stuttgart, BIC / SWIFT: COBADEFF600, Überweisungstext: Treuhandeinzahlung von A. Maier für Freelancer B. Müller
3. Freelance-Market informiert beide Parteien bezüglich des Geldeingangs auf das Treuhandkonto.
4. Sobald das Projekt abgearbeitet ist, informiert uns der Projektnachfrager und Freelance-Market überweist den Betrag an den Freelancer.
5. In dem sehr seltenen Fall, dass sich Nachfrager und Freelancer nicht einigen, haben beide Parteien die Bezahlung ggf. gerichtlich zu klären. Freelance-Market überweist dann den Betrag entsprechend der gerichtlichen Entscheidung.

Für die Benutzung des Treuhandkontos entstehen keine Kosten. Eine Verzinsung des eingezahlten Betrages findet nicht statt.

Wie werde ich Lizenznehmer von Freelance-Market?

Um weiter in spezielle Marktsegmente im In- und Ausland zu expandieren, suchen wir ständig motivierte, marktorientierte Unternehmerpersönlichkeiten, die Freelance-Market als Lizenznehmer betreiben. Dank unserer Lizenznehmer betreiben wir inzwischen Marktplätze in Australien, China, Österreich, Schweiz, Neuseeland und Tschechien.

Unter www.freelance-market.com erfahren Sie, wie Sie Lizenznehmer für Ihr Land oder Fachgebiet werden können.

Wie finanziert sich Freelance-Market?

Freelancer bezahlen pro Vorstellung eine Gebühr in Höhe von zwei Freelancer-Stundensätzen (laut eigenem Profileintrag). Diese ist nur zu bezahlen, falls es sich um eine ernsthafte Anfrage handelt. Im Gegensatz zu Branchenverzeichnissen, die sich durch die Eintragungsgebühren oder Monatsgebühren finanzieren, verdient Freelance-Market nur, wenn wir unseren Freelancern tatsächlich Projekte vorstellen.

Fragen für Freelancer

Lohnt sich die Eintragung als Freelancer bei Freelance-Market?

Die Freelance-Market-Gebühren entsprechen durchschnittlich 1,0% des dadurch generierten Umsatzes:

- Ein Freelancer erhält durchschnittlich 6 Vorstellungen pro Jahr.
- 37% aller Vorstellungen führen zum Auftrag.

- 30% aller Aufträge führen zu Folgeaufträgen.
- 64% aller Vorstellungen haben einen Umfang von mindestens 4 Personentagen, 31% sogar von über 30 Personentagen. Die durchschnittliche Projektdauer beträgt 50 Personentage.

(Berechnung auf Basis unserer regelmäßigen Nutzerbefragung, Werte variieren naturgemäß in Abhängigkeit von der Spezialisierung, Erfahrung und Verlässlichkeit des Freelancers.)

Warum müssen Freelancer für die Eintragung bezahlen?

Für die Eintragung als Freelancer bei Freelance-Market wird eine Schutzgebühr in Höhe von zwei Stundensätzen + 19% MwSt. erhoben.

- Berechnungsbeispiel: Bei einem Stundensatz von 30 Euro berechnen wir eine Eintragungsgebühr von 60 Euro plus Mehrwertsteuer.
- Die Eintragungsgebühr verhindert die Eintragung unprofessioneller Freelancer.
- Die Eintragungsgebühr erhöht die Vermittlungschancen für unsere Freelancer. Hätten wir keine Eintragungsgebühr, würden sich bei uns ca. zwanzig Mal so viele Freelancer anmelden, was zu einer viel geringeren Vermittlungshäufigkeit führen würde. So käme ein durchschnittlicher Freelancer nur alle 40 Monate auf eine Vorstellung, statt wie gegenwärtig auf eine Vorstellung alle zwei Monate.
- Falls Sie innerhalb von 12 Monaten keine Vorstellung über uns erhalten sollten, erhalten Sie die Eintragungsgebühr gerne unverzüglich zurück.

P. S.: Da wir jede Eintragung nochmals händisch nachbearbeiten und optimieren, ist die Eintragungsgebühr für uns nicht kostendeckend. Freelance-Market generiert ca. 90% seines Umsatzes durch die Vorstellungsgebühr, also nur, wenn wir den Freelancer tatsächlich einem Nachfrager vorstellen.

Verliere ich Geld, falls ich überhaupt keine Vorstellung erhalte?

Durchschnittlich erhalten Freelancer 6 Vorstellungen pro Jahr, wobei die Häufigkeit individuell vom jeweiligen Freelancer-Profil abhängt. In den Profilen der einzelnen Freelancer können Sie direkt sehen, wie häufig diese vorgestellt wurden.

Selbst wenn Freelancer nie einem Nachfrager vorgestellt werden, gehen diese durch ihre Eintragung kein finanzielles Risiko ein, da wir keine Monatsgebühren berechnen, sondern bei uns lediglich Gebühren pro Vorstellung anfallen.

Auch die einmalige Eintragungsgebühr sollte keine Fehlinvestition für unsere Freelancer darstellen: Falls Sie innerhalb von 12 Monaten keine Vorstellung über uns erhalten sollten, erstatten wir Ihnen die Eintragungsgebühr gerne unverzüglich zurück.

Wie kann ich mein Profil ansehen, aktualisieren, pausieren oder löschen?

Unter www.freelance-market.de/eintragung können Sie sich mit Ihrer Freelancer-Nummer und Ihrem Passwort einloggen. Danach werden Ihr Eintrag und Ihre bisherigen Vorstellungen angezeigt und Sie können Ihre Daten aktualisieren. Sollten Sie Ihr Passwort vergessen haben, können Sie dort ein neues anfordern.

- Alternativ können Sie uns auch eine E-Mail an info@freelance-market.de senden und Sie erhalten von uns eine E-Mail mit Ihrem vollständigen Profileintrag. Gerne können Sie uns auch Ihre Änderungswünsche per E-Mail zusenden.
- Um zu sehen, wie Ihr öffentliches Freelancerprofil angezeigt wird, geben Sie einfach Ihre Freelancer-Nummer bei 'Freelancer-Suche' ein (Feld links oben).
- Sollten Sie Ihr Profil deaktivieren wollen, senden Sie einfach eine E-Mail mit Ihrem Deaktivierungswunsch. Wir werden dann Ihre Profilanzeige umgehend entfernen. P. S.: Oft ist es sinnvoller, Ihr Profil zunächst zu pausieren, so dass Sie sich zu einem späteren Zeitpunkt reaktivieren lassen können. Dies erspart Ihnen die Kosten einer erneuten Eintragung.

Bitte teilen Sie uns insbesondere Änderungen Ihrer Kontaktdaten mit. Falls Sie momentan nicht zur Verfügung stehen, sollten Sie Ihren Eintrag vorübergehend pausieren. Die Aktualisierung, Pausierung oder Deaktivierung Ihres Eintrags ist selbstverständlich kostenlos.

Was mache ich als Freelancer, wenn ich vorübergehend nicht zur Verfügung stehe?

Senden Sie eine kurze E-Mail an info@freelance-market.de. Wir werden dann kostenlos Ihren Eintrag pausieren. So wird vermieden, dass Nachfrager unnötig Zeit verlieren und Freelancer für Vorstellungen bezahlen müssen, für die sie nicht zur Verfügung stehen.

Wie kann ich verhindern, dass ich unpassende Anfragen erhalte?

In Ihrem Profil können Sie unter 'Sonstiges' Angaben zu der Art von Projekten machen, die für Sie in Frage kommen. Dadurch verhindern Sie, dass Nachfrager Ihnen unpassende Projekte anbieten. Hier einige Beispiele für Eintragungen unter 'Sonstiges': 'Nur Projekte ab 10 Stunden Umfang', 'Maximal 20 Stunden/Woche' oder 'Arbeite nicht in Krisengebieten'.

Wie mache ich mein Freelancerprofil besonders erfolgreich?

Neben der Beliebtheit der angebotenen Dienstleistung und dem Stundensatz beeinflussen die Inhalte Ihres Freelancer-Profiles ganz wesentlich Ihre Vorstellungshäufigkeit. Durch die nachfolgenden Maßnahmen konnten Freelancer ihre Vorstellungshäufigkeit bis zu verzehnfachen:

- 1) Porträtfoto: Freelancer mit Foto werden doppelt so häufig angefragt. Selbst ein unterdurchschnittliches Foto ist immer noch besser als keines.
- 2) Referenzgeber: Falls Ihre bisherigen Kunden bereit sind, Auskunft zu Ihren Leistungen zu geben, können Sie deren Kontaktdaten in Ihrem Profil hinterlegen. In Ihrem Profil wird die Zahl Ihrer Referenzgeber für alle sichtbar angezeigt. Die Kontaktdaten der Referenzgeber sind selbstverständlich nicht öffentlich sichtbar, sondern werden nur im Falle einer Vorstellung dem Nachfrager mitgeteilt.
- 3) Ausführliche Profilangaben: Machen Sie ausführliche und konkrete Angaben zu Ihren Schwerpunkten, Erfahrungen und Zusatzfähigkeiten. Stellen Sie dabei Ihre ganz spezifischen Fähigkeiten klar heraus. Keiner würde einen auf Architekturvisualisierung spezialisierten Grafiker

auswählen, der nur schreibt 'mache schöne Grafiken'.

4) Arbeitsprobe: Fügen Sie Ihrem Profil eine Arbeitsprobe hinzu, um Nachfrager von Ihrer Arbeit und Ihrem Arbeitsstil zu überzeugen. Beispielsweise laden Grafiker oft Broschüren hoch, Texter stellen ihre anspruchsvollen Texte vor, Coaches präsentieren Videos ihrer Arbeit und Maschinenbauingenieure zeigen ihre komplexen Konstruktionspläne.

5) Positive Kundenbewertungen: Positives und negatives Feedback der Nachfrager wird im Freelancer-Profil mit angezeigt. Überzeugen Sie Ihre Kunden durch höchste Professionalität und fordern Sie sie zum Feedback an uns auf.

6) Ein Tipp zum Schluss: Vergleichen Sie Ihr Profil mit den Profilen besonders häufig vorgestellter Freelancer in Ihrer Kategorie.

Um Ihr Profil zu ändern, senden Sie bitte eine E-Mail oder loggen Sie sich bei www.freelance-market.de/login ein.

Kann ein einzelner Freelancer in mehreren Kategorien gelistet sein?

Ein einzelner Freelancer kann sich mehrmals eintragen, sofern völlig unterschiedliche Dienstleistungen abgedeckt werden (z. B. Programmierung und Grafik). Erstellen Sie hierzu unter 'Eintragung als Freelancer' ein weiteres Profil und vermerken Sie dabei unter 'Sonstige Angaben' 'Eintragungsgebühr in Höhe von zwei Stundensätzen entfällt, da Zweiteintrag'.

Warum müssen alle Freelancerprofile mit einem Stundensatz versehen sein?

Der feste Stundensatz verbessert die Vergleichbarkeit der Angebote und erspart Nachfragern und Freelancern zeitaufwändige Preisverhandlungen. Der Stundensatz ist daher verbindlich, die Stundensatz-Angabe erfolgt im Profil als Nettobetrag (ohne Mehrwertsteuer) und ohne Reisekosten/Spesen. Freelancer sind gegenüber ihren Nachfragern an diesen Stundensatz gebunden.

Falls Freelancer unterschiedliche Stundensätze für unterschiedliche Aufgaben haben, ist der höchste Stundensatz im Profil anzugeben. Konstellationen mit geringeren Stundensätzen können unter 'Sonstige Angaben' im Profil beschrieben werden. Beispielsweise '20% geringerer Stundensatz bei Aufträgen über 100 Stunden'. Unabhängig von dem tatsächlich durch Sie berechneten Stundensatz wird die durch uns berechnete Vorstellungsgebühr immer auf der Basis des in Ihrem Profil angegebenen Stundensatzes berechnet.

Alternativ vom Nachfrager auswählbare Bezahlmodelle können ebenfalls unter 'Sonstige Angaben' im Profil beschrieben werden. Beispielsweise 'Alternativ auch Bezahlung auf der Basis von 10% Vertriebskommission möglich'.

Sollte mein Porträtfoto im Profil erscheinen?

Es steht Ihnen frei, ob in Ihrem Freelancerprofil auch Ihr Porträtbild mit angezeigt werden soll. Ein persönliches Foto verdoppelt erfahrungsgemäß Ihre Vorstellungschancen, da sich Nachfrager besser ein erstes Bild von Ihnen machen können.

Bei Ihrer Eintragung werden Sie daher gefragt, ob Sie ein Bild hochladen möchten. Bereits eingetragene Freelancer können uns ihr aktuelles Foto per E-Mail zusenden, so dass wir ihr Freelance-Market-Profil

aktualisieren können.

Wie funktioniert die kostenlose Eigenseite für Freelancer?

Auf www.freelance-market.de/webseite/max-mustermann sehen Sie ein Beispiel für eine kostenlose Internetseite, die Freelance-Market zusätzlich zu Ihrem Freelancerprofil generieren kann. Da die Seite keine offensichtlichen Hinweise von Freelance-Market enthält, können Sie diese unabhängig von Freelance-Market für Ihre eigenen Werbezwecke nutzen (falls Sie noch keine eigene Internetseite haben).

P. S.: Falls Sie keine eigene Werbeseite wünschen, brauchen Sie uns das nur kurz mitzuteilen.

Wie verfatte ich einen kostenlosen Artikel für die Freelance-Market-News?

Eingetragene Freelancer können einen Artikel für den monatlich erscheinenden Freelance-Market-Newsletter verfassen, um Nachfrager auf Ihre Dienstleistung hinzuweisen. Wir empfehlen Ihnen:

- Schreiben Sie nur Dinge, die für unsere Leser interessant und relevant sind. Sie können beispielsweise Tipps aus Ihrem Fachgebiet geben, über einen ganz besonderen Auftrag berichten oder zeigen, wie Sie eine ganz besondere Herausforderung elegant lösen konnten.
- Eine reine Selbstdarstellung Ihrer Fähigkeiten passt nicht in einen Newsletter. Diese ist bereits in Ihrem Freelance-Market-Profil nachlesbar.
- Der Artikel sollte maximal 20 Sätze lang sein.
- Zur Ihrer Orientierung sollten Sie sich bisherige Artikel unserer Freelancer auf www.freelance-market.de/news ansehen.
- Bitte senden Sie Ihren Artikel an info@freelance-market.de. Wir veröffentlichen diesen dann kostenlos in unserem E-Mail-Newsletter und auf www.freelance-market.de/news.

Welche Firmen nutzen unsere Freelancer?

Unsere Freelancer werden sowohl von kleineren und mittleren Firmen wie auch von großen Konzernen angefragt.

Z. B. ABB, AEG Power Solutions, Allianz, American Apparel, American Express, AXA Versicherung, Becker Marine Systems, Bertelsmann, Bosch, Dassault Systemes, Dekra, Denso Automotive, Deutsche Bank, Deutsche Telekom, DuPont, EnBW, Forum Verlag, Frauenhofer, Fresenius Medical Care, Fujitsu, IDG Medien, Kone, LCC Telecom, Mann+Hummel, McDonald's Europe, Media Markt, Umweltministerium, MTU, NTT, Philip Morris, Recaro, Renault, SEW Eurodrive, Siemens, Stadtparkasse Düsseldorf, Steinbeis, Toyota, TÜV Rheinland, Verbraucherzentrale Bayern, Versicherungskammer Bayern, Voestalpine, Volkswagen, Zeiss.

Welche Freelancer werden besonders häufig vermittelt?

Durchschnittlich erhalten Freelancer 6 Vorstellungen pro Jahr. Freelancer mit gutem Preis-/Leistungsverhältnis werden allerdings bis zu einmal pro Woche angefragt. In den Profilen der einzelnen Freelancer können Sie direkt sehen, wie häufig diese vorgestellt wurden. Die Anfragen verteilen sich

folgendermaßen auf die einzelnen Kategorien:

- Grafiker: 24%
- Webdesigner: 16%
- IT: 12%
- Ingenieure: 10%
- Übersetzer: 8%
- Berater: 7%
- Marketing, Interimsmanager, Bürodienstleister: jeweils 3 - 4%
- Finanzexperten, Eventmanager, Rechtsanwälte, Coach, Aufsichtsrat, Verkäufer: jeweils 1 - 2%

Was können Freelancer tun, um häufiger / seltener vorgestellt zu werden?

Ein durchschnittlicher Freiberufler wird bei Freelance-Market rund sechs Mal pro Jahr vorgestellt. Die Vorstellungshäufigkeit hängt von verschiedensten Faktoren wie Qualifikation, Aussagekraft des Profils, Stundensatz und von der angebotenen Dienstleistung ab. Während einige Freelancer einmal pro Woche vorgestellt werden, werden andere kaum einmal pro Jahr angefragt.

Damit Sie die richtige Anzahl relevanter Vorstellungen erhalten, haben wir die folgenden 7 Tipps:

1. Verbessern Sie die Klarheit Ihres Freelancer-Profiles. Bitte schauen Sie sich dazu Ihr Profil genau an und vergleichen Sie mit den Profilen anderer Freelancer in Ihrem Bereich:
 - Stellen Sie Ihre spezifischen Fähigkeiten und Erfahrungen deutlich heraus.
 - Differenzieren Sie sich von den Angeboten der Anderen.
 - Verwenden Sie keine Abkürzungen und Begriffe, die nur Experten verstehen - viele Nachfrager sind branchenfremd.
 - Stellen Sie Ihre Leistungen sachlich dar und vermeiden Sie missverständliche und verkäuferische Formulierungen.
2. Werden Sie spezifischer, um weniger Vorstellungen zu erhalten. Stellen Sie Ihre Dienstleistung breiter dar, um häufiger vorgestellt zu werden.
3. Schränken Sie Ihr Profil ein, um weniger Vorstellungen zu erhalten. Beispielsweise 'Sonstiges: Nur Aufträge ab 20 Stunden'. Erweitern Sie Ihr Profil (beispielsweise Ihren Einsatzort), um häufiger vorgestellt zu werden.
4. Falls Sie mehrere unterschiedliche Fähigkeiten besitzen, können Sie sich mit einem zweiten Profil in Freelance-Market eintragen, z. B. als Übersetzer und als Finanzexperte.
5. Erhöhen oder senken Sie Ihren Stundensatz. Bei einer Senkung um 20% erhalten Sie ungefähr doppelt so viele Nachfragen.
6. Wenn Sie momentan keine Projekte annehmen können, müssen Sie die Anzeige Ihres Profils vorübergehend pausieren.
7. Sie können einen Artikel für den monatlich erscheinenden Freelance-Market-Newsletter verfassen, um auf Ihre spezielle Dienstleistung hinzuweisen.

Alle Profiländerungen sind selbstverständlich kostenlos. Senden Sie einfach eine E-Mail an info@freelance-market.de .

Handeln alle vorgestellten Nachfrager professionell?

Natürlich können wir trotz verschiedener Maßnahmen nicht ausschließen, dass Freelance-Market gelegentlich auch nicht professionell agierende Nachfrager vorstellt. Sollte dieses der Fall sein, bitten wir Sie, uns zu informieren. Laut unserer letzten Befragung sind übrigens 87% der Freelancer mit den durch uns vorgestellten Nachfragen zufrieden.

Wie kommt Freelance-Market an Aufträge für die eingetragenen Freelancer?

Freelance-Market betreibt einen hohen Aufwand, um potenzielle Nachfrager für unsere Freelancer zu finden. Durch die folgenden Maßnahmen besuchen uns täglich mehrere tausend Interessenten:

- Kooperationsvereinbarungen mit Industrieverbänden und Fachorganisationen, z. B. IHK, Bundesanstalt für Arbeit, ...
- Pressearbeit mit der Wirtschaftspresse und mit Fachzeitschriften, z. B. Impulse, Tagesanzeiger, ...
- Kommunikationsarbeit in Internetportalen und Netz-Communities, z. B. Xing, Wikipedia, ...
- Direkte Kommunikation mit professionellen Entscheidern in Personal- und Einkaufsabteilungen.
- Werbung in Printmedien und im Internet, z. B. Magazin Wirtschaft, Google, Yahoo, ...
- Listung in Internetsuchmaschinen (zahlreiche Top-Positionen in Google).
- Freelance-Market-Newsletter mit mehr als zehntausend Abonnenten.
- Verlinkung mit anderen Portalen und Internetseiten (über 1000 Links).
- Präsenz auf Messen und Konferenzen.
- Pflege und Betreuung unserer Bestandskunden (über 20% unserer Neukunden kommen durch persönliche Empfehlung unserer Kunden).

Wie verhindere ich eine Kostenlawine, falls ich mehrmals pro Woche angefragt werde?

Unsere aktivsten Freelancer erhalten bis zu vier Vorstellungen pro Monat, im Durchschnitt aller Freelancer sind es allerdings nur 6 Vorstellung pro Jahr. Sollten Sie zu viele Vorstellungen erhalten, können Sie Ihr Profil jederzeit pausieren. Darüber hinaus versprechen wir, dass wir Ihnen nicht mehr als eine Vorstellung pro Woche berechnen.

Warum bezahlen Freelancer eine pauschale Vorstellungsgebühr statt einer Umsatzprovision?

Unsere Freelancer müssen nicht bis in alle Ewigkeit eine Umsatzprovision bezahlen, sondern lediglich eine einmalige Gebühr von zwei Stundensätzen pro ernsthafter Vorstellung. Dies hat klare Vorteile:

- Es muss nicht ständig Rechenschaft über jetzige und zukünftige Umsätze abgelegt werden.
- Die Vertriebsaufwendungen bleiben gering. Nach unseren Nutzerbefragungen führen 37% aller Vorstellungen zum Auftrag* - durchschnittlich also eine Investition von ca. 5 Stundensätzen pro neuem Kunden.
- Bei Folgeaufträgen (neuer Stammkunde) fallen keine weiteren Gebühren an.
- Da für jede ernsthafte Vorstellung bezahlt wird, unabhängig davon, ob es später zu einem Auftrag kommt, sind die Profilangaben der Freelancer sehr realistisch. Würde ein Freelancer seine Fähigkeiten übertrieben darstellen, käme es zu einer schlechten Quote zwischen Vorstellungen und Aufträgen und der Freelancer müsste unnötig viel bezahlen.

*: Durchschnittliche Konversionsrate. Unsere professionellsten Freiberufler erreichen bis zu 80%.

Warum müssen Freelancer auch für nicht erfolgreiche Vorstellungen bezahlen?

Bei Freelance-Market führen durchschnittlich 37% aller Vorstellungen zu einem Auftrag*. Damit haben wir eine deutlich höhere Erfolgsrate als andere Vertriebsplattformen, z. B. Ausschreibungen oder die eigene Akquise. Trotzdem führen 63% aller Vorstellungen nicht zu einem Auftrag. Im Schnitt sind also 2,7 Vorstellungen notwendig, um zu einem Auftrag zu kommen.

Auch für erfolglose Vorstellungen hat der Freelancer die Vorstellungsgebühr von zwei Stundensätzen zu entrichten (im Durchschnitt also ca. 5 Stundensätze pro Auftrag).

Obwohl die Bezahlung von nicht erfolgreichen Vermittlungen auf den ersten Blick überraschen mag, hat sich dieses Vorgehen bewährt:

- Nachfrager und Freelancer müssen uns so nicht kontinuierlich über jede Veränderung informieren.
- Es gibt keinen Anreiz, unehrlich zu sein und Projekte zu verschweigen.
- Freelancer mit realistischen Profilangaben werden belohnt, da diese eine überdurchschnittlich hohe Abschlussquote haben und somit relativ wenig pro Auftrag bezahlen müssen.
- Die Vorstellungsgebühr beträgt nur zwei Stundensätze, was durchschnittlich nur 1,0% des generierten Auftragsvolumens entspricht. Bei einer Bezahlung pro Auftrag wäre ein Vielfaches notwendig.

*: Durchschnittliche Konversionsrate. Unsere professionellsten Freiberufler erreichen bis zu 80%.

Müssen Freelancer auch für Vorstellungen mit unprofessionellen Nachfragern bezahlen?

Freelance-Market ist bemüht, nur ernsthafte Nachfrager vorzustellen. Hierzu werden Anfragen auf formale Richtigkeit überprüft und es wird maximal ein Freelancer pro Projektposition vorgestellt. Falls es trotzdem zu einer unprofessionellen Anfrage kommt, müssen Freelancer selbstverständlich keine Vorstellungsgebühr bezahlen.

Eine unprofessionelle Anfrage würde vorliegen, falls:

- a) Sie trotz mehrerer Versuche den Nachfrager nicht erreichen konnten.
- b) Der Nachfrager eine Vorstellung mit Ihnen wünschte, obwohl er zu diesem Zeitpunkt keine potenzielle Aufgabe hatte. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn der Nachfrager zu keinem Zeitpunkt ein echtes Budget für das Projekt hatte.
- c) Der Nachfrager kein Endkunde sondern Projektvermittler ist.
- d) Die Anforderungen des Nachfragers sehr stark von Ihrem in Freelance-Market veröffentlichten Profil abweichen.

Falls einer dieser Umstände vorliegt, teilen Sie uns dies bitte innerhalb von 14 Tagen mit. Die Vorstellungsgebühr entfällt dann und wir schließen den Nachfrager ggf. von der weiteren Nutzung von Freelance-Market aus.

Müssen Freelancer auch für Folgeprojekte bezahlen?

Umsatzprovisionen gibt es bei uns nicht! Neben der einmaligen Vorstellungsgebühr von zwei Stundensätzen fallen keine weiteren Kosten an.

Über Ihre Umsätze und Folgeaufträge muss uns gegenüber keinerlei Rechenschaft abgelegt werden. Auch nicht, wenn es zu Projektverlängerungen, Folgeprojekten, Dauerprojekten oder einer Festanstellung kommen sollte.