



Wieso alle Freiberufler in teuren Penthouse-Wohnungen wohnen

Einerseits wird im Allgemeinen davon ausgegangen, dass Freiberufler sehr gut verdienen. Andererseits üben die Auftraggeber in Preisverhandlungen starken Druck auf die Freiberufler aus. Das wiederum wirkt sich auf die Höhe der Tagessätze aus. Wie Sie dem Druck auf die Tagessätze durch geschicktes Selbstmarketing entgehen können, zeigt der folgende Artikel.

Veröffentlichung:

Insure-it™ Assekuranz Consulting
Höllsteinstraße 20 h
D-61350 Bad Homburg
o.knittel@insure-it.de
Fon 0178.766 666 0
www.insure-it.com

Dieser Artikel wurde am 19.03.2010 im IT Freelancer Magazins veröffentlicht.

Wieso alle Freiberufler in teuren Penthouse-Wohnungen wohnen –

Selbstmarketing für Freelancer

Von Oliver Knittel

Ich bin derzeit in einem Projekt bei einer großen Versicherung. Ein bekannter Künstler hat dort seine Bilder ausgestellt. Mit Vorliebe malt er auf großen Leinwänden. Die von ihm gemalten Bilder sind denn auch alle mindestens einen Meter breit und einen Meter hoch. Drunter macht er's nicht. Und wie soll es anders sein, können diese Kunstwerke auch käuflich erworben werden.

In der Mittagspause betrachten mein Auftraggeber und ich gemeinsam die Bilder. Er schaut mich von der Seite an und fragt:

„Und, welches Bild haben Sie sich ausgesucht?“

„Leider keins. Denn für mein kleines Wohnzimmer sind diese Bilder einfach eine Nummer zu groß.“
Erstaunt und etwas ungläubig hakt er gleich nach:

„Wieso das denn? Berater wohnen doch alle in einer riesigen Penthouse-Wohnung. Da passt so ein Bildchen doch locker rein.“

Dieser kleine Dialog hat mich etwas nachdenklich gestimmt. Einerseits zeigt er mir, dass im Allgemeinen davon ausgegangen wird dass Freiberufler sehr gut verdienen. Andererseits zeigen Gespräche mit Kollegen, dass die Auftraggeber in Preisverhandlungen starken Druck auf die Freiberufler ausüben. Das wiederum wirkt sich auf die Höhe der Tagessätze aus.

Die Lehre, die ich daraus ziehe ist:

Wenn davon ausgegangen wird, dass Freiberufler gut verdienen, dann sollte es doch in den Preisverhandlungen möglich sein, seinen Wunschtagesatz durchzusetzen.

Hier ist Selbstmarketing jedes Einzelnen gefordert. Nur wie vermarkte ich mich als Freiberufler?

Ansatzpunkte können sein:

- Konkrete Ziele setzen. Das bedeutet, Tagessatz und Anzahl Projekttag p.a. persönlich festlegen.
- Kontinuierliche Weiterbildung. Wer sich ständig fortbildet, hat bei seinem Kunden etwas vorzuweisen und kann das wieder für sein Selbstmarketing nutzen.

Da die o.g. Punkte jeder persönlich für sich entscheiden muss, ist es schwierig, konkrete Zahlen zu nennen.

Kurz gesagt: Das bessere Selbstmarketing von heute ist der bessere Tagessatz von morgen.

Wieso können andere Freiberuflern von meinen Tipps zu profitieren? Das will ich Ihnen gerne verraten: Ich bin seit über 10 Jahren erfolgreich selbständig. Zweimal habe ich schon den Wettbewerb zum IT-Freelancer des Jahres gewonnen. In 2008 habe ich sogar den 1. Platz belegt.

Das Highlight: In 2009 bin ich in das Marquis Who's Who eingetragen worden.