

Freelancing in Europe

2024

Veränderungen von Berufsqualifikationen
in Europa: Wie Freelancer und
Unternehmen den Herausforderungen
des Arbeitsmarkts trotzen

Inhaltsverzeichnis

EINFÜHRUNG

Vorwort unserer Chief Community Officer	3
Kernaussagen	6
Methodik	8

1. Welchen Einfluss hat die unsichere Wirtschaftslage auf Freelancer?	11
2. Was motiviert Freelancer, erfolgreich zu sein?	23
3. Anforderungen im Wandel: Warum entscheiden sich Unternehmen für Freelancer?	33
4. Wer sind Europas Freelancer?	45

ZUKUNFTSAUSBLICK FÜR UNTERNEHMEN

Tipps für eine erfolgreiche Projektzusammenarbeit	53
---	----

EINFÜHRUNG

Vorwort unserer Chief Community Officer



Perrine Ferrault,
Chief Community Officer bei Malt

Freelancer bestimmen die Zukunft unserer Arbeitswelt

Fast jeden Tag unterhalte ich mich mit Freelancern – und was mich am meisten beeindruckt ist, dass niemand von ihnen die Entscheidung für eine Karriere als Freelancer bedauert. Sogar die unsichere Wirtschaftslage von heute konnte sie nicht in ihrem Selbstbewusstsein erschüttern. Über zwei Drittel der befragten Freelancer (69%) blicken zuversichtlich in eine langfristige Zukunft als Freelancer. Warum? Weil sie lieben, was sie tun.

Wir bei Malt verfolgen seit Jahren aus erster Hand, wie sich die Freelancer-Bewegung in Europa weiterentwickelt. In letzter Zeit haben wir beobachten können, dass immer mehr hochqualifizierte und erfahrene Fachleute den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Sie sagen uns immer wieder – und das wurde von den Studienergebnissen bestätigt –, dass sie mit ihrer täglichen Arbeit etwas Sinnvolles tun wollen und Interesse daran haben, ihre Klienten erfolgreicher zu machen. Während Flexibilität und die Möglichkeit, den Workload zu verringern oder zu erhöhen, einer der größten Vorteile der Selbstständigkeit ist, haben wir in der diesjährigen Studie festgestellt, dass dies rein betriebliche Motivationsfaktoren sind. Für 70% der befragten Freelancer ist das Wichtigste, eine starke, langfristige Beziehung zu ihren Klienten aufzubauen.

Aus genau diesem Grund haben sie sich die Entscheidungsfreiheit zu eigen gemacht, zu wählen, mit wem, an welchen Projekten und von wo aus sie arbeiten wollen und wie sie die für ihren individuellen Fall am besten geeignete Unternehmensform aufbauen können.

Deswegen bin ich fest davon überzeugt, dass Freelancing nicht nur eine Arbeitsform ist, die bestehen bleibt, sondern auch die Arbeitsform der Zukunft ist. Unternehmen sollten sich nicht fragen, ob sie mit Freelancern zusammenarbeiten wollen, sondern vielmehr, wie sie eine solche Zusammenarbeit aufbauen und Freelancer effektiver in ihre Organisation einbinden können.

Die Wahrheit ist, dass kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) sehr schnell auf den Zug aufgesprungen sind. Sie sahen Freelancer als Wegbereiter für ihr Unternehmen an, die sich schnell einarbeiten und mit der Arbeit loslegen sowie rasch Innovationen voranbringen können. Möglicherweise ist dies einfach Teil der agileren Mentalität von Freelancern. Ich glaube jedoch, dass es darüber hinausgeht. Kleinere Unternehmen haben erkannt, dass sie nach Bedarf erfolgskritische, häufig nachgefragte Kompetenzlücken mit hochqualifizierten freiberuflichen Fachkräften besetzen können und so auch die Kompetenzen ihrer internen Teams erweitern.

Infolgedessen wurden diesen Unternehmen zwei Dinge bewusst: Erstens konnten sie die Fähigkeiten und das Fachwissen von hochqualifizierten Expert*innen nutzen, um erfolgskritische Kompetenzlücken zu schließen, ohne dass dafür weitere Vollzeitkräfte eingestellt werden mussten. Zweitens konnten sie von den unternehmens- und branchenübergreifenden Erfahrungen von Freelancern profitieren, um interne Mitarbeiter*innen hinsichtlich Trends, Technologien und Best Practices zu schulen.

„ Mit anderen Worten: Der Wert eines Freelancers zeigt sich nicht nur an der von ihnen geleisteten Arbeit, für die sie eigentlich eingestellt wurden, sondern auch an ihrer vielfältigen Arbeitserfahrung, ihren Eindrücken und ihrer externen Sichtweise. So sind sie für ein Unternehmen doppelt wertvoll“.

Darin liegt auch der Wettbewerbsvorteil von Freelancern gegenüber Festangestellten. Sie müssen dafür kämpfen, einen Auftrag zu bekommen. Deshalb müssen sie sich immer wieder darüber Gedanken machen, wie sie ihre Kompetenzen und ihren Mehrwert ausbauen können, um weiterhin in dem sich schnell verändernden Markt einen Vorteil gegenüber ihrer Konkurrenz zu haben. Das gilt heute umso mehr, da KI unsere Arbeitswelt mit seinem vielversprechenden Anwendungspotenzial grundlegend verändert.

Infolgedessen war ich nicht überrascht, in den Studienergebnissen zu sehen, dass Freelancer im Durchschnitt fünf Stunden pro Woche damit verbringen, sich weiterzubilden und sich neue Fähigkeiten anzueignen – ob einfach nur aus Wissbegierde oder um sich einen Wettbewerbsvorteil im Markt zu verschaffen. In den letzten Monaten lag der Fokus bei Weiterbildungen vor allem auf KI – und das nicht nur, weil viele Klienten heutzutage nach Expert*innen mit Erfahrung im KI-Bereich suchen, sondern auch, weil

ihnen klar wird, dass sie KI strategisch für die Anpassung ihres persönlichen Angebots für Klienten nutzen können. An diesem Beispiel wird klar, dass Freelancer ihre Karriere aktiv voranbringen wollen, um dem Markt immer einen Schritt voraus zu sein, die sich verändernden Anforderungen von Klienten zu erfüllen und auch bei einer unsicheren Wirtschaftslage wettbewerbsfähig zu bleiben.

„ All diese Dinge unterstreichen, warum ich davon überzeugt bin, dass Freelancing als Lebens- und Arbeitsentwurf weiter auf dem Vormarsch ist. Heute gibt es in Europa mehr Freelancer denn je – und ihr Geschäft blüht. Das ist es, worüber wir sprechen sollten, unabhängig von Unternehmen, Industrie oder Branche“.

Aus meiner Sicht besteht die eigentliche Herausforderung darin, dass die großen Unternehmen erkennen, was KMU schon lange wissen: Die Freelancer von heute sind hochqualifizierte Expert*innen, die neue Ideen voranbringen und Unternehmen dabei unterstützen, neue Arbeitsmethoden einzuführen. Die diesjährigen Umfragedaten zeigen, dass Freelancer alleine im Vorjahr 44% mehr Zeit in der Zusammenarbeit mit großen Unternehmen in Frankreich, Deutschland und Spanien verbracht haben – und es ist noch Luft nach oben.

Unternehmen, die Freelancer dazu animieren, innovative Ideen zu entwickeln und nicht nur an den ihnen zugewiesenen Projekten zu arbeiten, schöpfen das volle Potenzial von Freelancern aus. So sieht die Zukunft der Arbeit aus – und ich denke, es steht außer Frage, dass es Freelancer sind, die die Arbeit der Zukunft prägen werden.



Kernaussagen



Wir haben Malt-Kunden sowie mehr als 5.000 Freelancer befragt. Die Ergebnisse verdeutlichen, dass **Freelancing in ganz Europa an Bedeutung gewinnt** und in wirtschaftlich unsicheren Zeiten eine rasche Veränderung der Geschäftsabläufe in Unternehmen ermöglicht.

ERKENNTNISSE FÜR UNTERNEHMEN

#1 Unternehmen konzentrieren sich bei der Einstellung von Freelancern nicht mehr auf fehlende Ressourcen, sondern auf fehlende Fähigkeiten.

Für ihren Skill Disruption Index (SDI)¹ hat die Boston Consulting Group (BCG) Millionen von Online-Stellenausschreibungen aus 680 verschiedenen Branchen und Funktionen untersucht. Unsere Untersuchungen zeigen, dass Malt-Freelancer Kompetenzen in Tätigkeitsbereichen anbieten, die sich von einem Jahr zum nächsten am stärksten verändern. So besetzen sie Stellen, die um **25% stärker von Veränderungen betroffen sind als der Durchschnitt des Arbeitsmarktes**.

#2 Große Unternehmen entwickeln Richtlinien für hybride Superteams, um Freelancer und interne Mitarbeitende optimal miteinander zu verbinden.

Große Unternehmen nutzen die Qualifikationen, das Wissen und die Erfahrung von Freelancern heute strategischer als je zuvor. Aus zahlreichen Gesprächen mit hochrangigen Verantwortlichen in Großunternehmen aus ganz Europa haben wir erfahren, dass sich die Strategien zur Einstellung von Freelancern mittlerweile vorwiegend auf fehlende Kompetenzen und nicht mehr auf fehlende Ressourcen innerhalb der Teams konzentrieren. Zusätzlich ist zwischen 2022 und 2024 der Anteil der Zeit, die Freelancer jährlich für Großunternehmen arbeiten, in Deutschland um 55%, in Frankreich um 73% und in Spanien sogar um 220% gestiegen.

#3 Die Beziehungen zwischen Kunden und Freelancern gehen über kurze Projekte hinaus und werden zu langfristigen Partnerschaften.

Unternehmen bevorzugen es, an mehreren Projekten mit denselben Freelancern zu arbeiten, um einerseits die Einarbeitungszeit zu verkürzen und andererseits hybride Teams effizienter einzusetzen. Über einen Zeitraum von mehr als zwei Jahren haben **54% der Freelancer auf Malt mehr als ein Projekt mit demselben Kunden umgesetzt**. Dies wirkt sich auch auf das Verhalten der Freelancer aus: Für sieben von zehn Freelancern hat der Aufbau langfristiger Beziehungen zu ihren Kunden inzwischen oberste Priorität.

1. Der Skill Disruption Index ist eine Auswertung darüber, wie stark sich die erforderlichen Fachkenntnisse oder Voraussetzungen für Berufsrollen in verschiedenen Branchen und Sektoren im Laufe der Zeit verändert haben. Die Qualifikationen für die Arbeitsstellen werden analysiert und auf einer 100-Punkte-Skala bewertet, die von 0 für "am wenigsten betroffen" bis 100 für "am meisten betroffen" reicht.

“KUNDEN-PERSPEKTIVE
Freelancer sind keine zweitklassigen Arbeitskräfte; sie sind oft die besten Fachkräfte der Branche. Unsere Entscheidung, heute effizienter mit Freelancern zusammenzuarbeiten, ist nicht so sehr eine Folge der aktuellen Wirtschaftslage, sondern vielmehr eine Notwendigkeit für uns zu überdenken, wie wir uns wesentliche und möglicherweise Nischenkompetenzen 'ausleihen' können, über die wir derzeit intern nicht verfügen.



Ambroise de Boisriou
 HR SVP, Power Systems & Services, Schneider Electric

ERKENNTNISSE FÜR FREELANCER

#1 Freelancing ist eine langfristige Berufschance und eine echte Alternative zur Festanstellung.

Freelancer haben die wirtschaftliche Situation der letzten zwei Jahre gut gemeistert. Auch wenn sich der angespannte europäische Arbeitsmarkt insgesamt beruhigt hat, sind **69% der Freelancer zuversichtlich, was ihre langfristige Zukunft in dem Bereich angeht**. Darüber hinaus sind 90% der Freelancer nicht aktiv auf der Suche nach einer Festanstellung, was deutlich macht, dass es sich um eine frei gewählte Karriere handelt.

#2 Freelancer streben – genau wie Festangestellte – nach beruflicher Erfüllung.

Obwohl Freelancer nach wie vor großen Wert darauf legen, ihre Projekte frei wählen zu können und die Flexibilität zu haben, ihren Arbeitsort zu wechseln, konzentrieren sie sich auch auf andere wichtige Motivationsfaktoren wie Kundenbeziehungen und persönliche Werte. Unsere Umfrage ergab, dass 70% der Freelancer dem Aufbau langfristiger Beziehungen zu ihren Kunden Priorität einräumen, unabhängig von der Größe oder Dauer eines Projekts.

Obwohl es mehrere Motivatoren gibt, die eine solide Beziehung zwischen Freelancer und Kunde vorantreiben, fanden wir heraus, dass **erstaunliche 74% der Freelancer eher Projekte mit Kunden annehmen, die mit ihren eigenen Werten übereinstimmen**.

#3 Freelancer verfügen über umfangreiche Erfahrungen als Festangestellte.

In vielen europäischen Ländern herrscht immer noch Verwirrung über den Unterschied zwischen Arbeitnehmer*innen der "Gig Economy" und Freelancern. Freelancer unterscheiden sich jedoch durch mehrere Aspekte, von denen die wichtigsten ihre Erfahrung und ihr Fachwissen sind. **Die überwiegende Mehrheit der Freelancer (93%) beginnt ihre Karriere mit einer Festanstellung**, wobei 53% von ihnen mehr als sieben Jahre Erfahrung als Arbeitnehmer*innen vorweisen können. Wir haben außerdem herausgefunden, dass Freelancer im Durchschnitt vier bis sechs Stunden pro Woche für die Weiterentwicklung ihrer Fähigkeiten aufwenden, um wettbewerbsfähig zu bleiben und den besonderen Herausforderungen ihrer Tätigkeit gerecht zu werden.



Methodik

Folgende Methoden der quantitativen und qualitativen Datensammlung wurden zur Erarbeitung der Studienergebnisse verwendet:

- **Eine Online-Umfrage wurde an alle bei Malt registrierten Freelancer** in Belgien, Deutschland, Frankreich, den Niederlanden, Spanien und dem Vereinigten Königreich verschickt. Die Umfrageteilnehmer*innen konnten ihre Antworten zwischen dem 15. Mai 2023 und dem 23. Juni 2023 einreichen. Angesichts des jüngsten Wachstums von Malt konnten wir diesmal Rückmeldungen von einer größeren und vielfältigeren Gruppe von Freelancern als je zuvor erfassen. Insgesamt sind 5.092 Antworten eingegangen, was diese Studie zu einer der größten Untersuchungen zu diesem Thema macht.
- **Zudem wurden sechs 30-minütige Interviews mit Führungskräften großer (internationaler) Unternehmen geführt.** Alle von ihnen verfügen bereits über umfassende Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Freelancern auf Malt, sowohl in Belgien, Deutschland, Frankreich und in den Niederlanden als auch in mehreren Branchen und Industrien, darunter die Energie-, Pharma-, digitale Dienstleistungs- und Konsumgüter-Industrie.
- **Dank zusätzlicher interner Daten von Malt** (ab 2020) konnten die Ergebnisse in den richtigen Kontext gesetzt werden.

[Besuche Malt](#)

Wir haben gleichzeitig besonderen Wert darauf gelegt, die Eigenschaften von Freelancern hervorzuheben, die sie sowohl von der breiten Masse abheben als auch einen erheblichen Mehrwert auf dem Arbeitsmarkt bieten. Dazu gehören ihre Anpassungsfähigkeit, Flexibilität, die Fähigkeit, in einem dynamischen Umfeld zu arbeiten, innovative Ideen, stark nachgefragte Expertise in speziellen Bereichen und ihre Fähigkeit zur Belastbarkeit – und all dies in einem nach wie vor herausfordernden und unsicheren Arbeitsmarkt.

Die zentralen Informationsquellen für diese Studie – die Freelancer-Umfrage, Interviews mit Klienten und interne Datenanalysen – haben wir nach den drei Hauptthemen strukturiert, die im vergangenen Jahr in Diskussionen mit Branchenexpert*innen immer wieder im Mittelpunkt standen:

- 1. Der Einfluss der unsicheren Wirtschaftslage auf die Freiberuflichkeit.** Inwiefern haben Unternehmen ihre Richtlinien und Strategien für die Einstellung von Personal angepasst, um Freelancer in einem immer noch angespannten Wirtschaftsumfeld wirksam einzusetzen?
- 2. Die wesentlichen Merkmale einer erfolgreichen Freelancer-Klienten-Beziehung.** Was motiviert Freelancer und Klienten, an zahlreichen Projekten zusammenzuarbeiten?
- 3. Die innovativen Fähigkeiten, die Freelancer in den umkämpften Arbeitsmarkt einbringen;** Warum entscheiden sich Unternehmen in einigen Fällen für die Zusammenarbeit mit Freelancern und gegen die Einstellung von Vollzeitkräften?



1

Welchen Einfluss
hat die unsichere
Wirtschaftslage auf
Freelancer?

Freelancer sind weiter stark nachgefragt

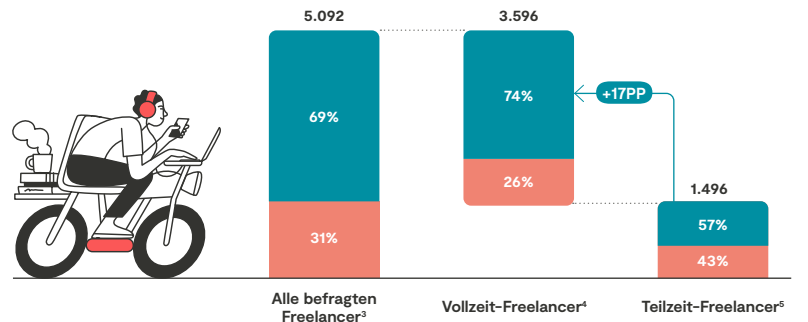
Die Mehrheit der Freelancer in ganz Europa schaut optimistisch in die Zukunft ihrer Freelancing-Karriere und hat nicht die Absicht, ihre Freiberuflichkeit aufzugeben. Wenn überhaupt, dann haben sie die unsichere Wirtschaftslage genutzt, um ihre Freiberuflichkeit weiter auszubauen und zu konsolidieren.

Freelancer sind zuversichtlich, was ihre Zukunft als Freelancer angeht

Die befragten Freelancer zeigen eine ausgesprochen positive Einstellung hinsichtlich ihrer freiberuflichen Karriere, und das, obwohl sie trotz der aktuellen wirtschaftlichen Unsicherheiten mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert sind. Insgesamt blicken **69% zuversichtlich auf eine langfristige Zukunft als Freelancer**. Im letzten Jahr lag der Wert noch bei 71%. Das Stimmungsbild hat sich also nur minimal verändert. Vollzeit-Freelancer sind generell optimistischer gestimmt (74%) als Freelancer in Teilzeit (57%). Eine mögliche Erklärung für diesen Unterschied ist, dass Vollzeit-Freelancer nicht nur gelernt haben, mit den Schwankungen des Arbeitsmarktes umzugehen, sondern auch besser auf Herausforderungen und Veränderungen vorbereitet sind.

Vollzeit-Freelancer sind deutlich optimistischer gestimmt als Teilzeit-Freelancer

ANTEIL DER FREELANCER, DIE ZUVERSICHTLICH AUF IHRE LANGFRISTIGE ZUKUNFT ALS FREELANCER BLICKEN¹



DIE WICHTIGSTEN ERKENNTNISSE

69% der Freelancer blicken trotz einer unsicheren Wirtschaftslage zuversichtlich auf ihre langfristige Zukunft

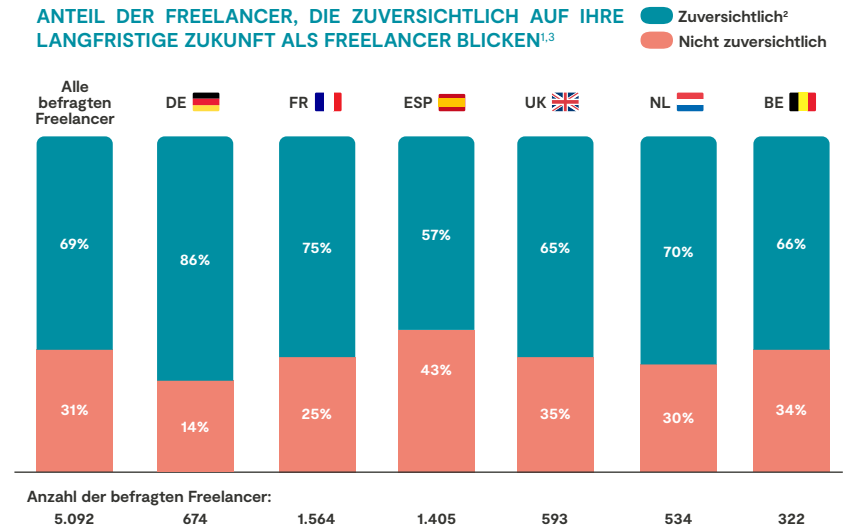
Vollzeit-Freelancer sind deutlich optimistischer gestimmt als Teilzeit-Freelancer (+17%)

Je nach Land variiert jedoch das Ausmaß der Zuversicht: **86% aller Freelancer in Deutschland blicken optimistisch in ihre freiberufliche Zukunft (deutlicher Anstieg im Vergleich zu 79% im Vorjahr)**. In Frankreich sind **75% aller Freelancer positiv gestimmt (der Wert lag im letzten Jahr noch bei 65%)**. Gründe für den sprunghaften Anstieg in Deutschland könnten die neuen Steuererleichterungen und zusätzliche Anreize sein, die die Regierung 2022 eingeführt hat, um ein günstigeres Arbeitsumfeld für Freelancer zu schaffen.

Vergleichsweise sind in Spanien lediglich 57% der Freelancer optimistisch in Bezug auf ihre freiberufliche Karriere, was im Vergleich zu 69% im Vorjahr einen deutlichen Rückgang darstellt. Dies könnte auf die Anhebung der jährlichen Gebühren für Freelancer seit Anfang 2023 zurückzuführen sein. Infolgedessen sehen sich Freelancer oft gezwungen, ihre Tarife zu erhöhen, um diese zusätzlichen Kosten zu decken. Ebenso könnten die im Vereinigten Königreich eingeführten komplizierten gesetzlichen Maßnahmen wie die „IR35“-Regelungen dazu beigetragen haben, dass das Vertrauen der Freelancer (65%) im Vergleich zum Durchschnitt aller Länder etwas geringer ausfällt.

Das Vertrauen ist in allen Ländern hoch, allerdings gibt es ein paar länderspezifische Unterschiede: Geringeres Vertrauen in Spanien, höheres Vertrauen in Deutschland

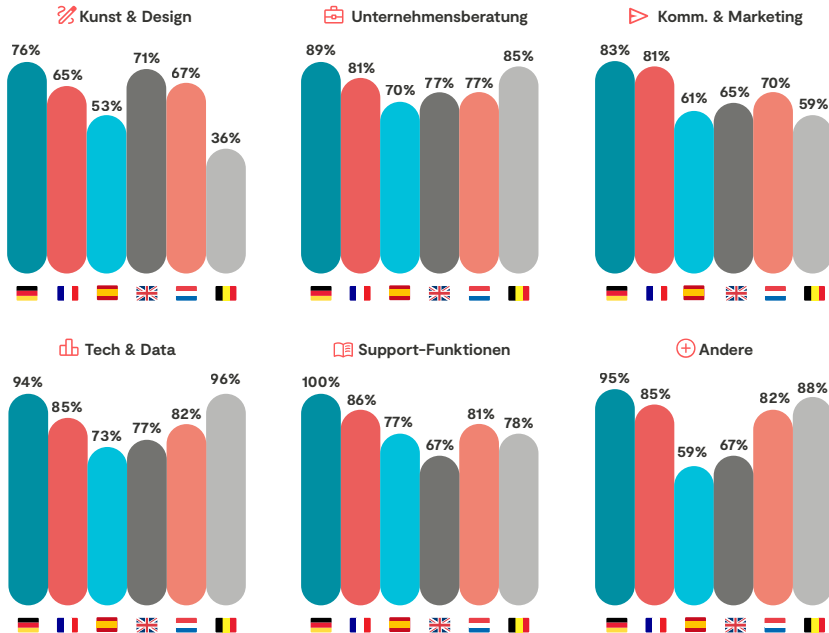
ANTEIL DER FREELANCER, DIE ZUVERSICHTLICH AUF IHRE LANGFRISTIGE ZUKUNFT ALS FREELANCER BLICKEN^{1,3}



1. Frage, auf einer Skala von 1 bis 5: „Wie zuversichtlich sind Sie hinsichtlich Ihrer langfristigen Zukunft als Freelancer gestimmt?“
 2. Freelancer, die optimistisch gestimmt sind, antworteten mit „Zuversichtlich/Neutral“, „Sehr zuversichtlich“ oder „Äußerst zuversichtlich“.
 3. Basierend auf der ersten Paneldauswahl (~5.100 Befragte)
 4. basierend auf der dritten Paneldauswahl (~3.600 Befragte)
 5. Basierend auf der 2. Panel-Auswahl (~1.500 Befragte)

Das Vertrauen von Freelancern in ihre langfristige Zukunft als Freelancer - in allen befragten Berufsgruppen und Ländern

ANTEIL DER FREELANCER, DIE ZUVERSICHTLICH AUF IHRE LANGFRISTIGE ZUKUNFT ALS FREELANCER BLICKEN¹



KUNDEN-PERSPEKTIVE

„Die unsichere Weltwirtschaftslage hat unsere Zusammenarbeit mit Freelancern nicht wirklich verändert. Da wir in unserem Unternehmen jedoch zu einer stärker spezialisierten, projektbasierten Arbeitsweise übergegangen sind, haben wir heute eine solidere Grundlage für die Zusammenarbeit mit Freelancern.“



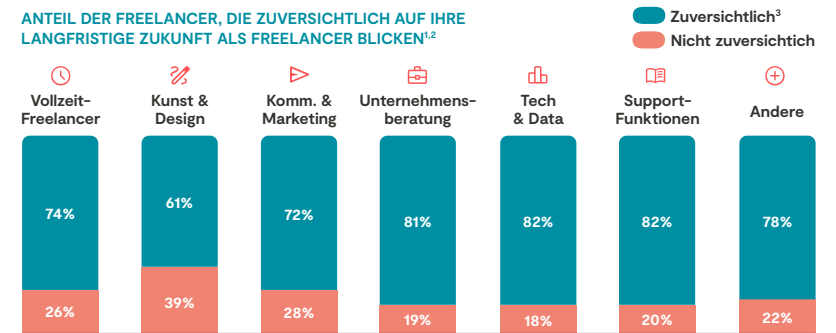
Benjamin Fischer
VP Global Alliance & Integration Management, STADA

Diese Abstufung wird deutlicher, wenn man sich die Antworten aus den einzelnen Berufsgruppen anschaut. Offenbar sind die Freelancer in Tech und Data (82%), Support-Funktionen (82%) sowie in der Unternehmensberatung (81%) am zuversichtlichsten. Die Freelancer im Bereich Kunst und Design sind am wenigsten zuversichtlich hinsichtlich ihrer freiberuflichen Zukunft (61%).

Warum fallen die Antworten der Freelancer im Bereich Kunst und Design weniger optimistisch aus? Eine Erklärung dafür ist, dass Unternehmen in Zeiten der Rezession nach Möglichkeiten suchen, ihre Kosten zu senken. Verfügbare Mittel werden in Wachstumsinitiativen gesteckt, während Ausgaben ohne direkten Einfluss auf das Geschäft gekürzt werden. Marketingbudgets, mit denen meist Kunst- und Design-Projekte finanziert werden, werden in der Regel als erstes gestrichen.

Das Vertrauen von Freelancern in ihre langfristige Zukunft als Freelancer – in unterschiedlichen Berufsgruppen

ANTEIL DER FREELANCER, DIE ZUVERSICHTLICH AUF IHRE LANGFRISTIGE ZUKUNFT ALS FREELANCER BLICKEN^{1,2}



EIN GENAUERER BLICK AUF DIE BERUFSGRUPPEN

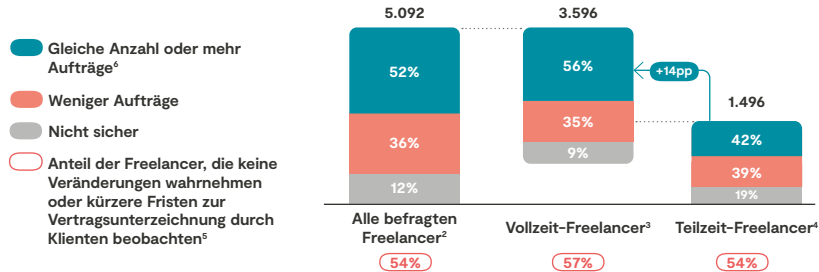
- Für welche Positionen innerhalb der größten Berufsgruppen auf Malt wird in erster Linie nach Freelancern gesucht?**
- Tech & Data:** Backend Developer, Cloud Engineer, QA-Tester*in, Data Scientist
- Kommunikation & Marketing:** Redaktionsmanager*in, Journalist*in, Werbetexter*in, SEO-Expert*in
- Kunst & Design:** Grafikdesigner*in, Kreativchef*in, Illustrator*in, UI-Designer*in
- Unternehmensberatung:** Strategy Consultant, GDPR Consultant, Geschäftsleitung, CSR Consultant
- Support-Funktionen:** Jurist*in, Büromanager*in, Ausbildungsleiter*in, Buchhalter*in

1. Frage, auf einer Skala von 1 bis 5: „Wie zuversichtlich sind Sie hinsichtlich Ihrer langfristigen Zukunft als Freelancer gestimmt?“
 2. Basierend auf der 4. Paneldauswahl (-3.300 Befragte)
 3. Freelancer, die optimistisch gestimmt sind, antworteten mit „Zuversichtlich/Neutral“, „Sehr zuversichtlich“ oder „Äußerst zuversichtlich“.

56% aller Vollzeit-Freelancer berichten bisher von keinerlei Auswirkungen der Rezession auf ihre freiberufliche Tätigkeit. Ihr Arbeitspensum ist entweder gleich geblieben oder hat im letzten Jahr sogar zugenommen. Die verbleibenden 44% aller Befragten haben entweder weniger Aufträge erhalten oder waren unsicher, wie sich die aktuelle Wirtschaftslage auf ihre freiberufliche Tätigkeit auswirken wird.

52% der Freelancer haben nicht den Eindruck, weniger Aufträge zu bekommen. Diese Wahrnehmung variiert stark zwischen Vollzeit- und Teilzeit-Freelancern

ANTEIL DER FREELANCER, DIE WENIGER AUFTRÄGE ERHALTEN HABEN¹



DIE WICHTIGSTEN ERKENNTNISSE

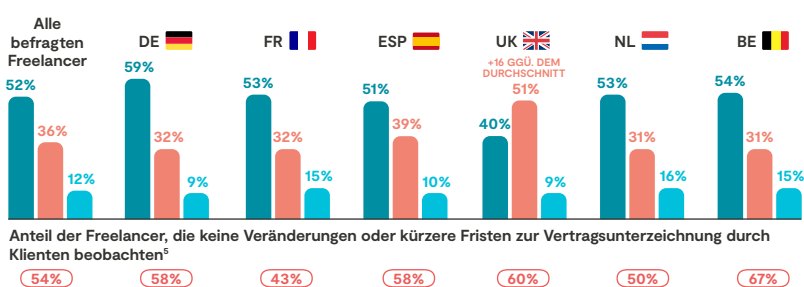
52% der Freelancer sind der Meinung, dass sie trotz der unsicheren Wirtschaftslage die gleiche Anzahl an Aufträgen oder mehr Aufträge erhalten haben. Bei den Teilzeit-Freelancern trifft dies weniger häufig zu (42%).

36% der Freelancer haben den Eindruck, weniger Aufträge erhalten zu haben, und zwar in ähnlichem Maße bei den Teilzeit- und Vollzeit-Freelancern.

Die Mehrheit (**54%**) der Freelancer konnte keinen Unterschied beobachten, was die Unterzeichnung von Projektverträgen mit Klienten angeht.

Der Eindruck einer schlechteren Auftragslage variiert je nach Ländern und ist im Vereinigten Königreich besonders ausgeprägt

ANTEIL DER FREELANCER, DIE DEN EINDRUCK HABEN, AUFGRUND DER AKTUELLEN WIRTSCHAFTSLAGE WENIGER AUFTRÄGE ERHALTEN ZU HABEN^{1,2}



KUNDEN-PERSPEKTIVE

„Jedes Unternehmen musste sich nach der Corona-Pandemie auf das Betriebsergebnis fokussieren und herausfinden, die Fixkosten so stark wie möglich zu begrenzen. In Zeiten wie diesen macht es nur Sinn, sich bewusst für mehr Freelancer zu entscheiden.“

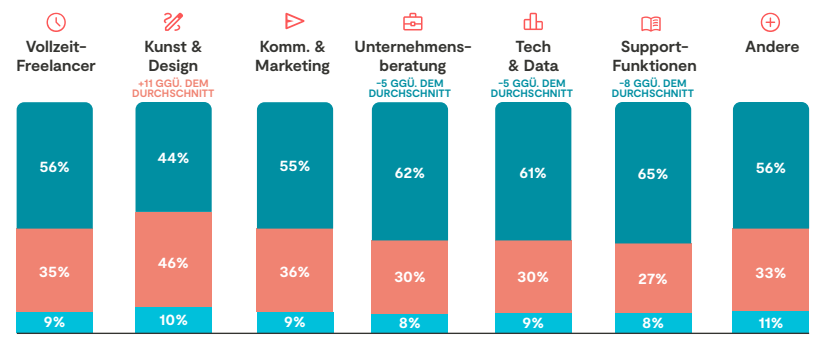


Zora Hadden
SVP Global Procurement Indirect, Coty

Vergleicht man einige Berufsgruppen, so werden folgende Unterschiede deutlich: **Vollzeit-Freelancer in Support-Funktionen (64%), Unternehmensberatung (60%) sowie Tech und Data (60%) konnten mehr Aufträge als vorher verzeichnen.** Für 46% aller Vollzeit-Freelancer im Bereich Kunst und Design nahm die Anzahl an Aufträgen jedoch ab. Wie oben angemerkt, dürfte dies einer der wichtigsten Gründe dafür sein, dass Freelancer im Bereich Kunst und Design am wenigsten zuversichtlich in ihre freiberufliche Zukunft blicken.

Freelancer in Support-Funktionen, Unternehmensberatung und Tech & Data nehmen im Vergleich zu Freelancern im Bereich Kunst und Design deutlich weniger häufig eine schlechtere Auftragslage wahr

ANTEIL DER FREELANCER, DIE DEN EINDRUCK HABEN, AUFGRUND DER AKTUELLEN WIRTSCHAFTSLAGE WENIGER AUFTRÄGE ERHALTEN ZU HABEN^{1,3}



Anteil der Freelancer, die keine Veränderungen oder kürzere Fristen zur Vertragsunterzeichnung durch Klienten beobachten⁶



1. Frage: „Haben Sie aufgrund des wirtschaftlichen Umfelds weniger Aufträge erhalten?“
 2. Basierend auf der ersten Paneldurchwahl (~5.100 Befragte)
 3. Basierend auf der dritten Paneldurchwahl (~3.600 Befragte)
 4. Basierend auf der vierten Paneldurchwahl (~1.500 Befragte)
 5. Frage: „Wie lange benötigen Ihrer Meinung nach Klienten auf einer Skala von 1 bis 5, um einen Projektvertrag zu unterzeichnen oder zu genehmigen?“
 6. Die Befragten in dieser Gruppe antworteten mit „Gleiche Auftragslage“ oder „Mehr Aufträge“.

Freelancer suchen nicht nach der „Sicherheit“ einer Festanstellung

Die Umfrageergebnisse zeigen, dass sich nur **10% der Freelancer entschlossen haben, sich erneut für eine Festanstellung zu bewerben**, während 28% der Befragten sich noch nicht sicher sind, für welchen Weg sie sich entscheiden werden. Das steht in starkem Kontrast zu den 62% der Freelancer in sämtlichen Ländern und über sämtliche Berufsgruppen hinweg, die zum jetzigen Zeitpunkt nicht mehr an einer Festanstellung interessiert sind – im Vergleich zu den 68% im letzten Jahr ging dieser Wert leicht zurück. Die anhaltende wirtschaftliche Unsicherheit könnte für die leichte Tendenz der Freelancer verantwortlich sein, sich vermehrt für eine Festanstellung zu interessieren.

KUNDEN-PERSPEKTIVE

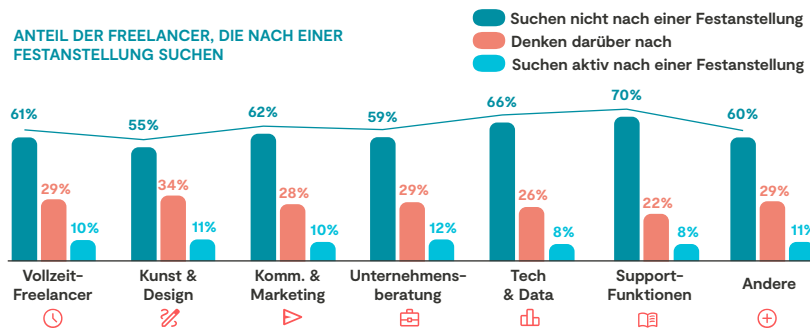
„Wir möchten keineswegs alle unsere Festangestellten durch Freelancer ersetzen. Stattdessen wollen wir sicherstellen, dass wir jederzeit die richtigen Expert*innen zur Hand haben, wann und wo auch immer wir sie benötigen. Wir möchten ein Arbeitsklima schaffen, in dem sich unsere internen und externen Mitarbeitenden ergänzen – denn wir glauben, dass unsere Festangestellten von diesem ‘Blick von außen’ nur profitieren können.“



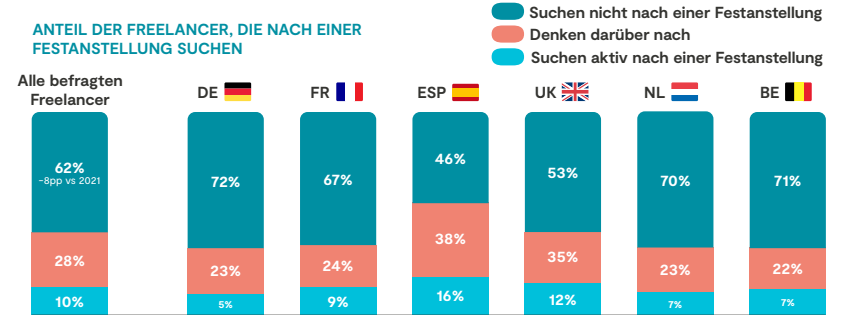
Ambroise de Boisriou
HR SVP, Power Systems & Services, Schneider Electric

Diese Tendenz bleibt auch über die verschiedenen Branchen hinweg gleich, mit einer einzigen Ausnahme: 45% der Freelancer im Kunst- und Design-Bereich zeigen ein größeres Interesse an einer Festanstellung (auch wenn es für sie aktuell „nur eine Option“ ist).

90% der Freelancer sind nicht aktiv auf der Suche nach einer Festanstellung



Belgien, Deutschland und die Niederlande haben den höchsten Anteil an Freelancern, die nicht aktiv nach einer Festanstellung suchen.

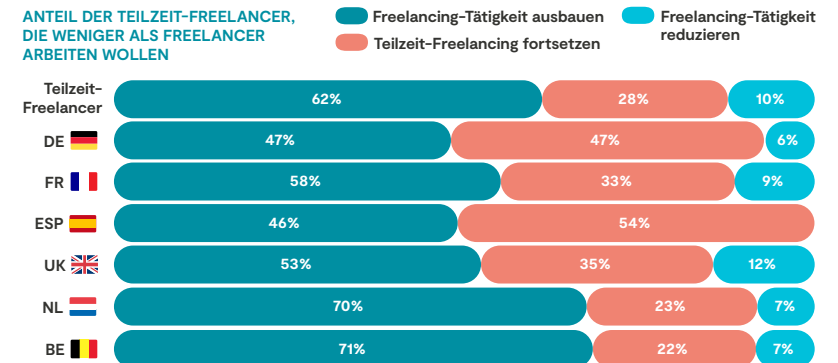


Ein weiteres Anzeichen für die wachsende Attraktivität einer Freelancer-Karriere ist Folgendes: **50% aller befragten Freelancer in Teilzeit sind an einer Intensivierung ihrer Freiberuflichkeit in der Zukunft interessiert**, während 44% von ihnen ihr derzeitiges Arbeitspensum beibehalten wollen. Nur 6% der Freelancer beabsichtigen, weniger freiberuflich zu arbeiten. Trotz gewisser Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern ist die langfristige Perspektive für Freelancer positiv, unabhängig davon, ob sie ihrer Beschäftigung in Teilzeit oder in Vollzeit nachgehen.

67,5% aller Befragten gaben an, dass sie sich hauptsächlich aus persönlichen Gründen für das Freelancing entschieden haben und nicht aufgrund externer Faktoren. Dies ist ein weiterer wichtiger Indikator für die wachsende Attraktivität des Freelancings. Es ist eine selbst gewählte Berufslaufbahn.

Obwohl dieser Prozentsatz von Land zu Land in gewissem Maße variiert – **63%** für das Vereinigte Königreich, **64%** für Spanien, **65%** für Frankreich, **74%** für Deutschland und sogar **77%** für die Niederlande und Belgien –, zeigen die Daten eindeutig, dass sich die Mehrheit der Freelancer aufgrund ihrer intrinsischen Motivation dafür entscheidet, ihre Festanstellung aufzugeben und einer freiberuflichen Karriere nachzugehen.

Nur 6% der Teilzeit-Freelancer wollen weniger als Freelancer arbeiten, um sich auf ihre Festanstellung zu konzentrieren



Freelancer sind in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld kosteneffizient

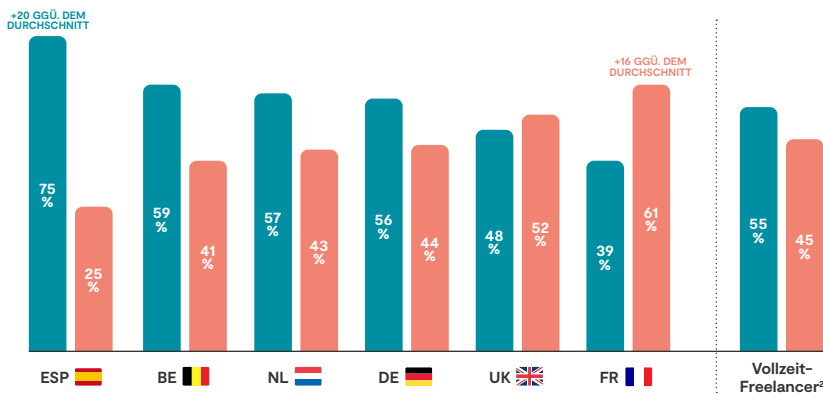
Freelancer sind auf dem Arbeitsmarkt besonders beliebt, da sie ihre Expertise zu kleineren Fixkosten und viel mehr Flexibilität anbieten können. So erhalten Klienten **erstklassige Dienstleistungen zu einem fairen Preis**, selbst in einer Zeit, in der viele Unternehmen Einsparungen vornehmen müssen.

Obwohl mehr als die Hälfte (55%) der Freelancer ihr Honorar im letzten Jahr erhöht hat, um mit dem Inflationsdruck Schritt zu halten, gelingt es ihnen aufgrund ihrer Fachkenntnisse und ihrer ständigen Weiterbildung, konkurrenzfähig im Vergleich zu festgestellten Mitarbeitern zu bleiben.

55% der Vollzeit-Freelancer haben ihren Tagessatz an die Inflation angepasst: Hohe Preissteigerungen in Spanien ggü. keinen Veränderungen in Frankreich

ANTEIL DER FREELANCER, DIE IHREN TAGESSATZ AUFGRUND VON INFLATION ERHÖHT HABEN^{1,2}

Erhöhung der Preise
Keine Erhöhung der Preise



In Spanien entschieden sich erstaunliche **75%** aller Vollzeit-Freelancer für die Option der Preiserhöhung. Im Vergleich dazu waren es nur **39%** in Frankreich und **56%** in Deutschland. Ein Grund dafür könnte sein, dass die Freelancer in Spanien entweder in der Vergangenheit zu niedrige Preise angesetzt haben oder nun nach einer einfachen Möglichkeit suchen, die vor Kurzem gestiegenen Kosten für ihre Selbstständigkeit zu kompensieren.

Unseren Studienergebnissen zufolge verhalten sich Teilzeit-Freelancer ähnlich. In allen europäischen Ländern, in denen wir Freelancer befragt haben, **zeigt sich weitgehend die gleiche Relation zwischen Teilzeit-Freelancern, die ihre Preise erhöht, und denjenigen, die sich dagegen entschieden haben.** Die Entscheidung für höhere Preise wurde erneut am häufigsten in Spanien getroffen (72%).

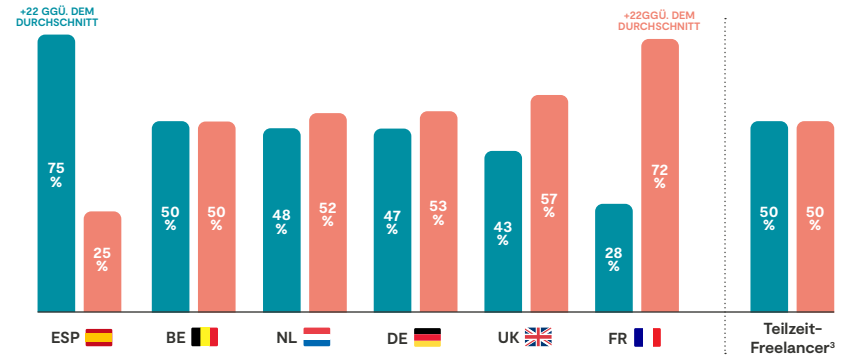
1. Frage: Haben Sie Ihren Tagessatz aufgrund von Inflation erhöht?
2. Basierend auf der dritten Paneldauswahl (~3.600 Befragte)
3. Basierend auf der vierten Paneldauswahl (~1.500 Befragte).

Dennoch scheinen Teilzeit-Freelancer seltener bereit zu sein, ihre Preise zu erhöhen als Vollzeit-Freelancer. Dies könnte daran liegen, dass sie selbst sensibel auf Preiserhöhungen reagieren oder, mit anderen Worten, dass sie befürchten, durch die Forderung nach einem höheren Honorar ihre zusätzliche Einkommensquelle zu gefährden.

50% der Teilzeit-Freelancer haben ihren Tagessatz sogar an die Inflation angepasst, mit großen Preissteigerungen in Spanien, während es in Frankreich keine Veränderungen gab

ANTEIL DER FREELANCER, DIE IHREN TAGESSATZ AUFGRUND VON INFLATION ERHÖHT HABEN³

Erhöhung der Preise
Keine Erhöhung der Preise



FREELANCER-PERSPEKTIVE

„Ich habe meinen Tagessatz im vergangenen Jahr aus mehreren Gründen erhöht. Die aktuelle Inflation ist sicherlich einer der Gründe. Allerdings hat auch meine wachsende Erfahrung als Freelancer viel dazu beigetragen. Je länger ich meine freiberufliche Tätigkeit ausübe, desto mehr Glaubwürdigkeit und Vertrauen baue ich bei meinen Klienten auf. Mittlerweile erhalte ich mehr Projektanfragen als je zuvor, weshalb mein Tagessatz automatisch angestiegen ist, da ich Klienten priorisiere, die bereit sind, höhere Preise zu zahlen.“



Sara Arévalo,
Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin
(Spanien)



2

Was motiviert
Freelancer,
erfolgreich zu sein?

Freelancer tun alles dafür, ihre Klienten erfolgreicher zu machen

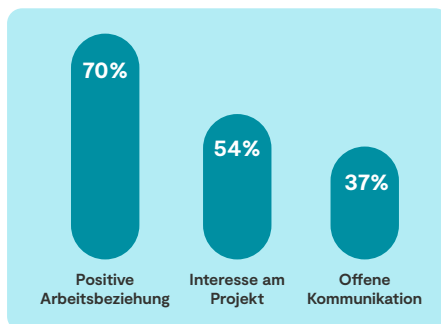
Freelancing hat viele Vorteile. Dazu zählt die Flexibilität, die Partner für die Zusammenarbeit, die Projekte und den Arbeitsort frei wählen zu können. Ein weiterer Vorteil ist die Möglichkeit, das Arbeitspensum individuell anzupassen, um so bestimmte finanzielle Ziele und berufliche Ambitionen zu erreichen. **Obwohl diese Annehmlichkeiten auf den ersten Blick sehr eigennützig wirken, zeigen die Umfrageergebnisse der vorliegenden Studie, dass für Freelancer vor allem eines von zentraler Bedeutung ist: Der Klient.**

Freelancer wollen eine gute Beziehung zu ihren Klienten aufbauen

Auf die Frage, was Freelancer am meisten motivieren würde, um langfristig mit demselben Klienten an mehreren Projekten zu arbeiten, gaben länderübergreifend **70% der Befragten an, dass sie in erster Linie eine vertrauensvolle Arbeitsbeziehung zu ihren Klienten pflegen möchten.** Darauf folgen Gründe wie „echtes Interesse an den Projekten, an denen sie arbeiten“ (54%) und „eine fortlaufende und offene Kommunikation“ (37%) mit ihren Klienten.

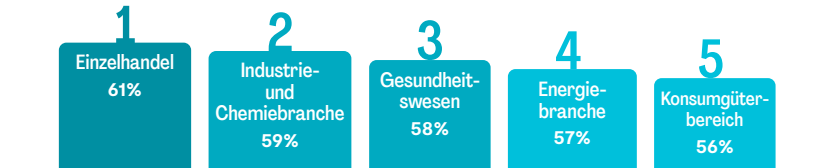
Freelancer legen Wert auf eine positive Arbeitsbeziehung, auf spannende Projekte und auf regelmäßige Kommunikation mit ihren Klienten

DIE MOTIVATION, MIT DEMSELBEN KLIENTEN ÜBER EINEN LÄNGEREN ZEITRAUM AN VERSCHIEDENEN PROJEKTEN ZUSAMMENZUARBEITEN^{1,2}



Wir konnten zudem feststellen, dass **54% der Vollzeit-Freelancer auf Malt über einen Zeitraum von zwei Jahren mehr als ein Projekt mit demselben Klienten durchführten** – mit geringen Unterschieden zwischen den einzelnen Berufsgruppen. Dies unterstreicht, dass Unternehmen die Zusammenarbeit mit Freelancern nicht mehr als eine einmalige oder kurzfristige Kooperation ansehen. **Vielmehr ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass ein Unternehmen mit einem von zwei Freelancern erneut zusammenarbeiten wird.**

Die Daten von Malt zeigen, dass die folgenden Sektoren die meisten wiederkehrenden Projekte haben



KUNDEN-PERSPEKTIVE

„Wir stellen häufig Freelancer ein, um uns bei dringenden – und meist unvorhergesehenen – Aufgaben zu unterstützen, die kurzfristig erledigt werden müssen. Dennoch gibt es auch ein paar Freelancer in unserem Team, die uns bereits seit mehr als einem Jahr unterstützen und diese Zusammenarbeit ist genauso erfolgreich.“



Amador Nieto
Chief Technical Officer, Decathlon Spain

- 25%** Erlernen neuer Fähigkeiten
- 21%** Interesse an der Branche des Klienten
- 20%** Übereinstimmung mit den Werten des Klienten
- 18%** Vollständiges Briefing
- 13%** Verständnis für die Strategie des Klienten
- 12%** Potenzial zur Erhöhung der abrechenbaren Stunden
- 11%** Testen und Kennenlernen der Arbeitskultur
- 8%** Selbstständiges Arbeiten



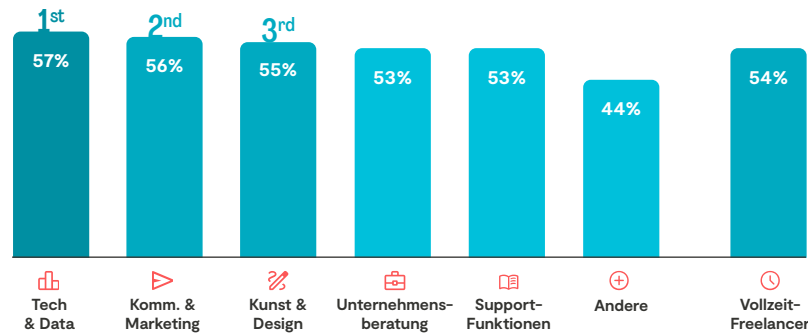
1. Frage: Welche Faktoren sind für Sie besonders ausschlaggebend dafür, mit demselben Klienten über einen längeren Zeitraum an verschiedenen Projekten und/oder größeren Projekten zusammenzuarbeiten?
2. Basierend auf der 3. Panalauswahl (~3.600 Befragte).

Die Studienergebnisse zeigen, dass Freelancer, die ihren Klienten nach dem Projekt auf Malt eine positive Bewertung geschrieben haben, mit höherer Wahrscheinlichkeit auch in Zukunft wieder mit dem Klienten an einem Projekt zusammenarbeiten würden.

Allerdings geht es bei wiederkehrenden Aufträgen nicht nur um eine positive Beziehung zwischen den Klienten und Freelancern. In unseren Gesprächen mit Unternehmen, die regelmäßig mit Freelancern zusammenarbeiten, stellte sich heraus, dass viele von ihnen Freelancer bisweilen nur für kurzfristige Projekte benötigen und eher nicht an einer langfristigen Kooperation interessiert sind. Genauso zeigen auch einige Freelancer mehr Interesse an vielen kleineren Projekten für verschiedene Klienten. Wie die individuelle Situation auch aussehen mag – selbst wenn das erste Projekt gut gelaufen ist, bedeutet das nicht, dass es sofort im Anschluss zu einem weiteren Auftrag kommt. Manchmal folgt der zweite Auftrag erst nach ein paar Jahren.

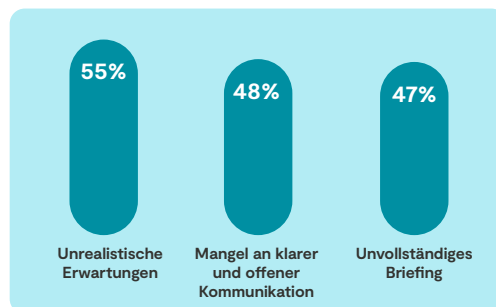
54% der Freelancer haben innerhalb von 2 Jahren an mehr als einem Auftrag für dasselbe Unternehmen gearbeitet

ANTEIL DER FREELANCER, DIE INNERHALB VON 2 JAHREN AN MEHR ALS EINEM AUFTRAG FÜR DASSELBE UNTERNEHMEN GEARBEITET HABEN¹



Die größten Hindernisse für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Freelancern und Klienten

HINDERNISSE FÜR EINE ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT MIT KLIENTEN^{2,3}



ALLES HAT SEINE VOR- UND NACHTEILE

Natürlich hoffen wir, dass jeder Auftrag eines Freelancers ein voller Erfolg ist. Es gibt jedoch einige Faktoren, die Freelancer davon abhalten, wieder mit demselben Klienten zusammenzuarbeiten. Dazu gehören unter anderem:

1. Unrealistische Erwartungen (55%);
2. Mangel an klarer und offener Kommunikation (48%);
3. Projektstart mit einem unvollständigen Briefing (47%).

Ohne diese Dinge ist es sowohl schwieriger, eine langfristige und positive Arbeitsbeziehung aufzubauen, als auch einfacher, einen Grund für das Ende der Kooperation nach Projektabschluss zu finden.

Wenn ein Unternehmen oben stehende Faktoren nicht erfüllt, kann es schwierig werden, einen Bestand an erstklassigen Freelancern für zukünftige Projekte aufzubauen und beizubehalten. Das lässt sich jedoch mit der nötigen Vorbereitung vor dem Start eines neuen Projektes vermeiden. Zudem muss es im Unternehmen Ansprechpartner*innen für Freelancer geben, die sie von Anfang bis Ende des Projekts unterstützen.

35% Festgefahrene oder unklare interne Prozesse

33% Fehlender Zugang zu den richtigen Tools

33% Keine klar definierte Projektleitung

32% Ständige Änderungen der Fristen

31% Auf Kontrolle ausgerichtete Unternehmenskultur

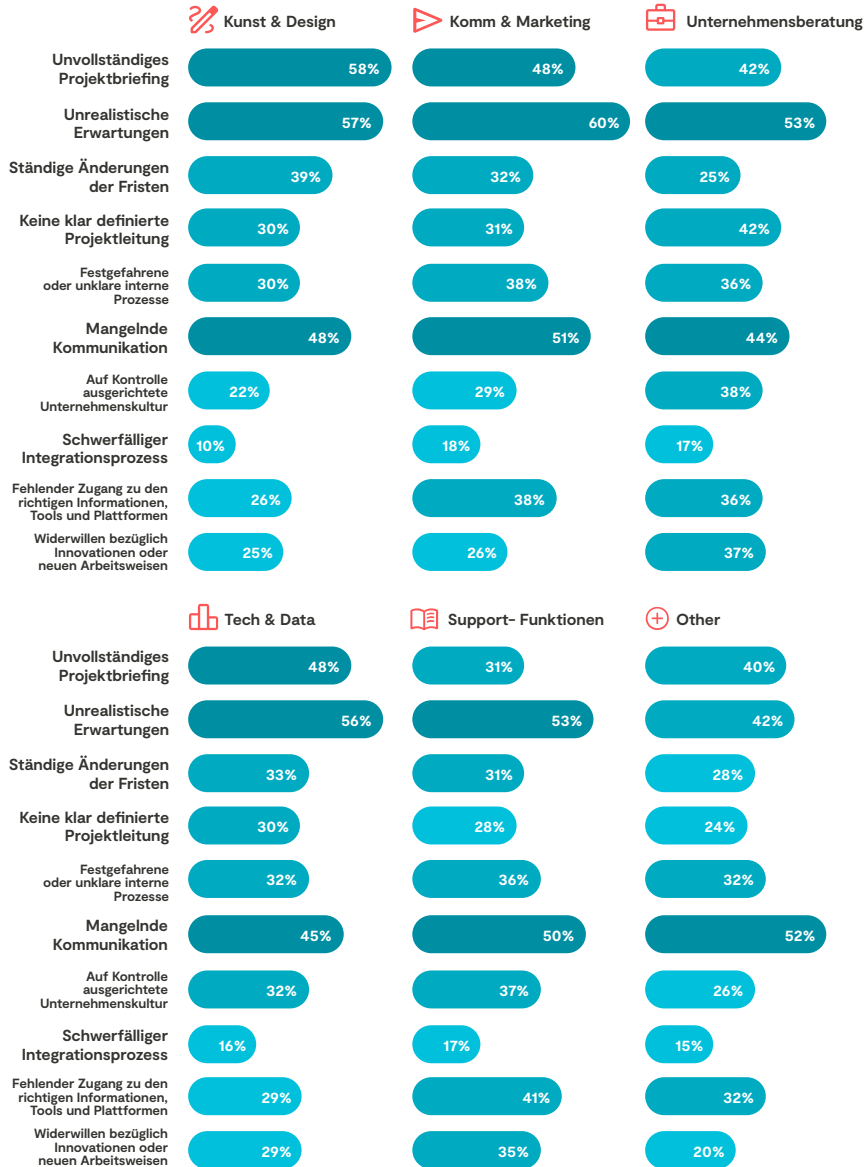
19% Schwierigkeiten bei der Integration von Innovationen oder neuen Arbeitsweisen

16% Schwerfälliger Integrationsprozess



1. Fokus auf Firmenkunden, alle Länder. Quelle: Malt
 2. Frage: Welches sind die größten Hindernisse, mit denen Freelancer und Kunden konfrontiert sind?
 Multiple Choice Frage mit 10 Antworten
 3. Basierend auf der 3. Panalauswahl (~3.600 Befragte).

Hindernisse für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Kunden^{1,2}



KUNDEN-PERSPEKTIVE

Wir streben ein 'Total Talent Management' an, wenn es darum geht, sowohl Festangestellte als auch externe Mitarbeitende einzustellen. Dieser Ansatz ist auf dem Vormarsch – und der Mehrwert, den Freelancer liefern, spielt dabei eine entscheidende Rolle.

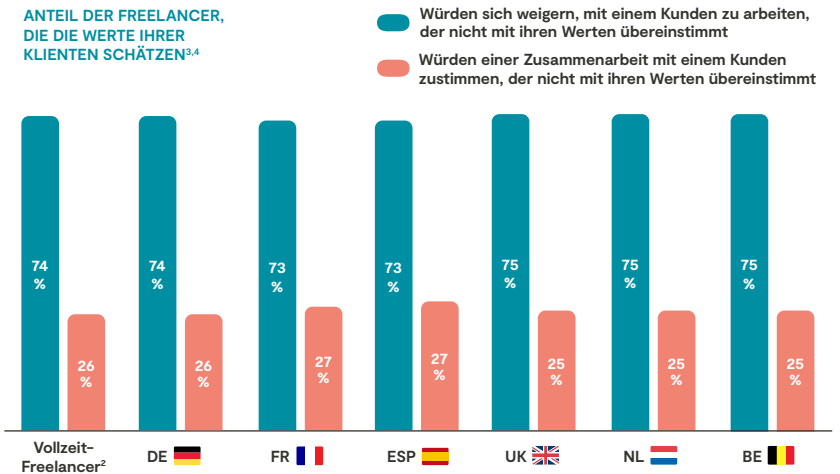


Jan Van Acoleyen,
Human Capital Leader, Proximus

Freelancer möchten an Projekten arbeiten, die sie begeistern und interessieren

Folgendes wird Sie vielleicht überraschen: **74% der Vollzeit-Freelancer würden es ablehnen, an einem Projekt oder mit einem Klienten zu arbeiten, der nicht mit ihren Werten übereinstimmt.** Dank ihrer Ungebundenheit können Freelancer flexibel die Projekte auswählen, die ihnen am meisten zusagen.

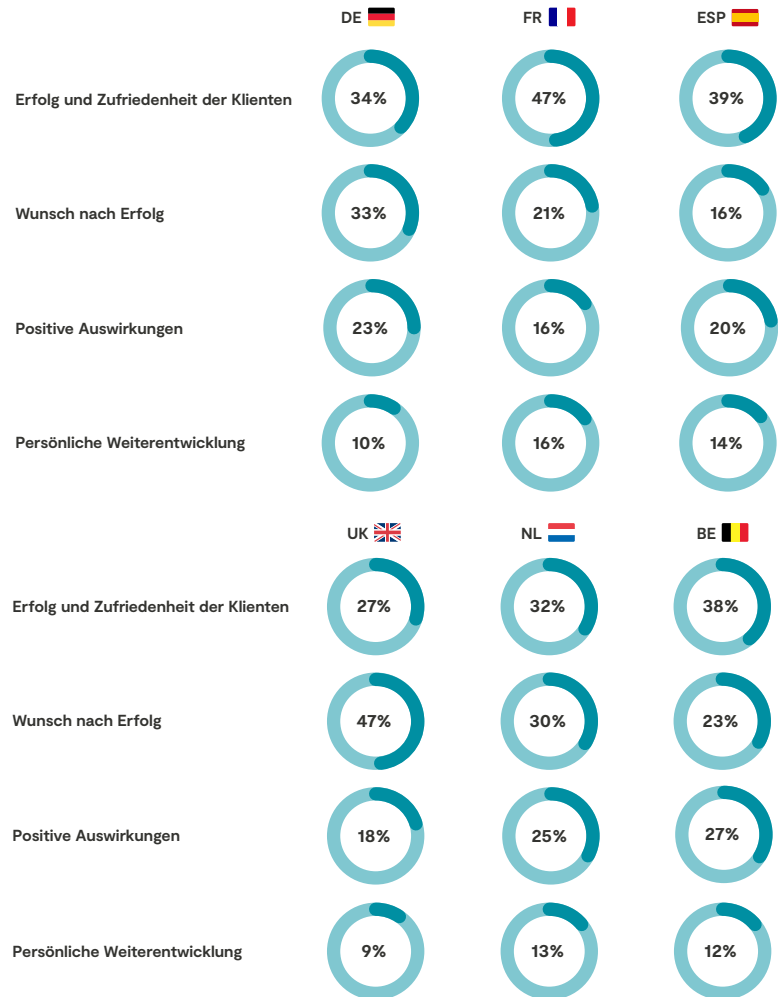
74% der Vollzeit-Freelancer würden sich weigern, mit Kunden zusammen zu arbeiten, die nicht mit ihren Werten übereinstimmen



1. Frage: Welche Faktoren sind für Sie besonders ausschlaggebend dafür, mit demselben Klienten über einen längeren Zeitraum hinweg an verschiedenen Arten von Projekten und/oder größeren Projekten zu arbeiten?
 2. Basierend auf der 4. Panelauswahl (~3.300 Befragte).
 3. Frage: Würden Sie sich weigern, mit einem Unternehmen zusammenzuarbeiten, das nicht mit Ihren eigenen Überzeugungen, Meinungen und Werten übereinstimmt?
 4. Basierend auf der Auswahl des dritten Panels (~3.600 Befragte).

Bei der Arbeit an einem Projekt werden Vollzeit-Freelancer von der Zufriedenheit ihrer Klienten und dem Wunsch nach Erfolg motiviert

FAKTOREN, DIE VON ANFANG BIS ENDE DEN PROJEKTERFOLG AM MEISTEN FÖRDERN





3

Anforderungen im
Wandel: Warum
entscheiden sich
Unternehmen für
Freelancer?

Freelancer stehen für echten Wandel

Heute sind Freelancer, die ihr Fachwissen stets auf dem neuesten Stand halten und ihre Fähigkeiten den aktuellen Trends anpassen, sehr gefragt. Diese Fachkompetenz macht sie zu sehr wertvollen Mitarbeitenden für Unternehmen. Sie sind nicht mehr nur die „Lückenfüller“ für wichtige Positionen, wie es früher der Fall war.

So geben Freelancer mittlerweile häufig die erforderlichen Impulse für den Wandel in Unternehmen. Sie hinterfragen die Ideen ihrer Klienten kritisch und bringen neue Ideen und Perspektiven mit. Freelancer sind sich bewusst über diesen Vorteil. Sie wissen auch, dass sie auf dem Markt nur dann wettbewerbsfähig sind, wenn sie vorausschauend arbeiten und die sich schnell verändernden Anforderungen von Klienten und branchenübergreifenden Kompetenzen direkt umsetzen können.

Freelancer sind mit ihren innovativen Fähigkeiten den Anforderungen ihrer Klienten immer einen Schritt voraus

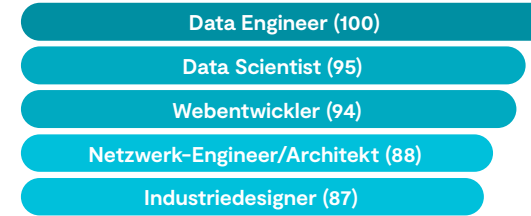
BEDEUTUNG DER WICHTIGSTEN BEGRIFFE

Skill Disruption Index. Wir haben uns die Freelancer auf Malt anhand des BCG Skill Disruption Index (SDI) genauer angeschaut. Der SDI misst, wie stark und grundlegend sich die notwendigen Qualifikationen und Kompetenzen für 680 Stellen in verschiedenen Branchen und Industrien von 2016 bis 2021 verändert haben, von „geringer Veränderungsrate“ (0) bis „höchster Veränderungsrate“ (100). Hierbei wird deutlich, dass die Freelancer auf Malt in erster Linie Dienstleistungen in den sich schnell und stark verändernden Branchen anbieten.

Während beispielsweise der durchschnittliche Score für die im SDI aufgeführten Stellen 57 beträgt, liegt der durchschnittliche Score für die von den Freelancern auf Malt besetzten Stellen bei 71 (basierend auf den Profilinformationen). Dieser Wert ist um ein Viertel (25%) höher als der SDI-Durchschnitt. Das bedeutet, dass ein hoher Anteil der Freelancer auf Malt offenbar genau die neuen und sich ständig weiterentwickelnden Kompetenzen erfüllt, nach denen Unternehmen heutzutage suchen.

Wenn man noch einen Schritt weiter geht, wird ersichtlich, dass nur 3% der Stellen im SDI einen Score von 80 oder mehr aufweisen. Bei den Profilen auf dem Malt-Marktplatz ist diese Zahl zehnmal höher und liegt bei 30%.

Folgendes sind Beispiele für Profile in Branchen, die sich sehr stark verändern und darauf sehr gut vorbereitet sind:



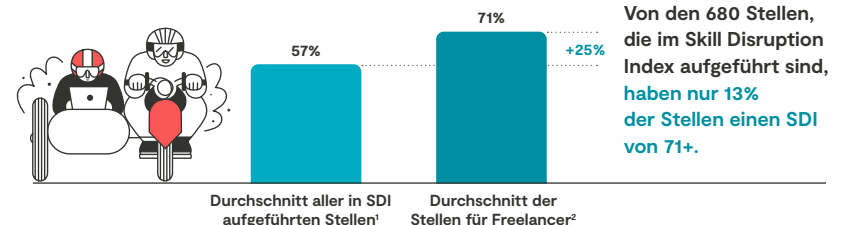
Freelancer in Positionen, die sich sehr stark verändert haben, machten im ersten Halbjahr 2023 fast die Hälfte (46%) des Projektwerts von Malt aus. Verantwortlich für diese Entwicklung waren vor allem die Konsumgüter-, Unternehmensberatungs- und Energie-Branche sowie der Öffentliche Dienst. Sie waren für 59% der Projektausgaben im ersten Halbjahr 2023 verantwortlich. Ergänzt wurde dies von einem stetigen Wachstum über alle Berufsgruppen hinweg: Support-Funktionen (161%), Tech und Data (90%), Unternehmensberatung (87%), Marketing und Kommunikation (73%) sowie Kunst und Design (32%).

Diese Daten lassen vermuten, dass Freelancer auf dem Markt am stärksten gefährdet sind, da sie Aufgaben in den Branchen übernehmen, die sich am stärksten verändern und – so könnte man annehmen – in den am stärksten gefährdeten Berufsgruppen arbeiten. Angesichts der Tatsache, dass mehr als die Hälfte (55%) der Freelancer trotz der anhaltenden unsicheren Wirtschaftslage ihre Preise erfolgreich erhöht haben und nur wenige (ca. 10%) wieder aktiv nach einer Festanstellung suchen, ist jedoch genau das Gegenteil der Fall: Freelancer sehen die starken Veränderungen der Branchen als Wettbewerbsvorteil an.

Freelancer verfügen in sehr dynamischen Branchen über erhebliche Fachkompetenz und investieren, wie nachstehend erläutert wird, kontinuierlich in ihre proaktive Weiterbildung, um ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt zu erhalten. So sind sie genau in der richtigen Position, um die nächsten Innovationen und digitalen Transformationen voranzutreiben.

Freelancer besetzen Positionen, die sich um 25% stärker verändern als der Marktdurchschnitt

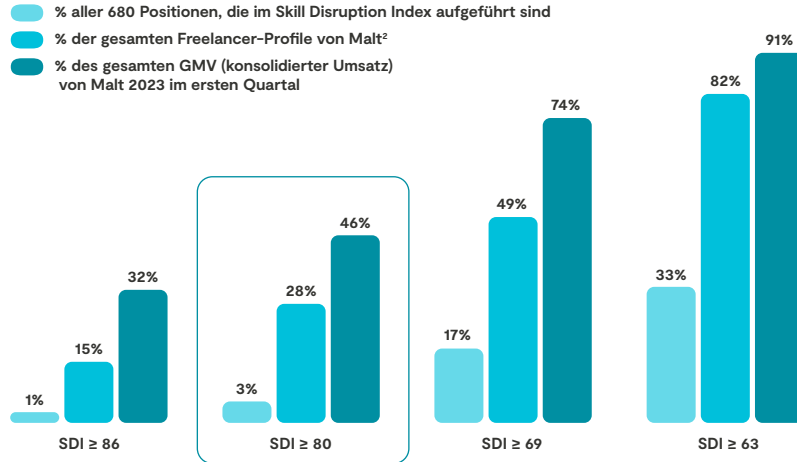
SKILL DISRUPTION INDEX - VERGLEICH (2022)



1. Skill Disruption Index
2. Durchschnitt aller 679 Positionen, die in der Studie „Shifted Skills, Moving Targets, and Remaking the Workforce“ von Mai 2022 von BCG, The Burning Glass Institute und Emsi Burning Glass aufgeführt sind.

Freelancer auf der Malt-Plattform bieten vor allem Dienstleistungen in den Branchen an, die sich am stärksten verändern

GETEILTER VERGLEICH DER JOBMÄRKTE VS. FREELANCER-PROFILE AUF MALT VS. KONSOLIDIERTER UMSATZ 2022 MALT GMV³, PRO SDI¹ BUCKET (IN%, 2022)



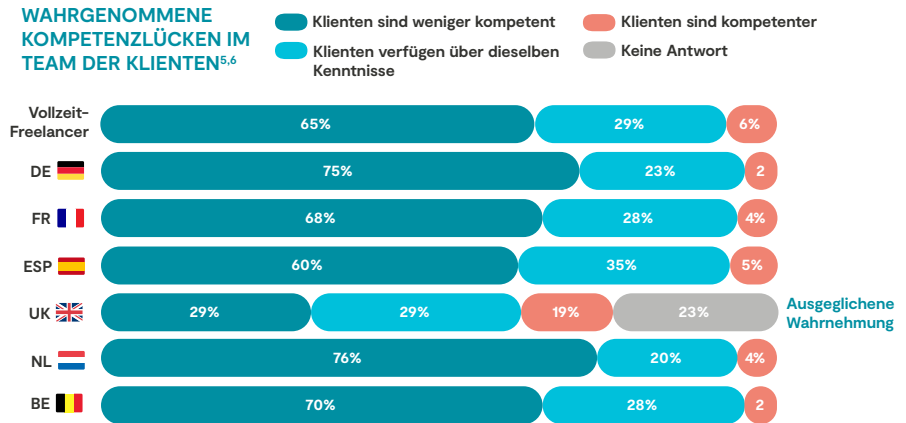
Freelancer schätzen sich selbst kompetenter ein als ihre Klienten

Die Freelancer von heute wollen nicht nur immer auf dem Laufenden bleiben, was die neuesten Wirtschaftstrends und die sich wandelnden Anforderungen von Klienten betrifft. Sie sind auch stark darauf fokussiert, proaktiv neue Fähigkeiten zu erlernen, um auf dem sich schnell verändernden Arbeitsmarkt von heute wettbewerbsfähig zu bleiben.

Basierend auf den Profildaten von Malt haben **53% der aktiven Freelancer innerhalb eines Jahres nach dem Start auf Malt mindestens eine neue Qualifikation oder Zertifizierung zu ihrem Profil hinzugefügt**. Dies ist vor allem bei Expert*innen in den Bereichen Web Integration, Cloud Engineering, Cybersecurity, Frontend Development, Analytics Consulting, GDPR Consulting, Web Editing und Scrum der Fall.

Dieses Bedürfnis, sich neue Fähigkeiten anzueignen, könnte erklären, warum sich **64% der Vollzeit-Freelancer kompetenter fühlen als ihre Klienten und deren Teams**. In den Niederlanden (76%) und in Deutschland (75%) war diese Ansicht am häufigsten vertreten. Lediglich im Vereinigten Königreich hatten die befragten Freelancer den gleich verteilten Eindruck, kompetenter, genauso kompetent oder weniger kompetent als ihr Klient zu sein.

Währenddessen hat die Mehrheit der Vollzeit-Freelancer (64%) das Gefühl, kompetenter zu sein als ihre Klienten, außer im Vereinigten Königreich, wo die Meinungen ausgeglichener sind



Die unterschiedliche Wahrnehmung der Kompetenzen von Klienten und Freelancern hängt möglicherweise mit der Art der Unternehmen zusammen, mit denen Freelancer zusammenarbeiten. **Vollzeit-Freelancer in allen Ländern äußerten, etwas mehr als die Hälfte (51%) ihrer Zeit mit kleinen Unternehmen (250 Mitarbeitende oder weniger) zusammenzuarbeiten**. Sie verbringen 25% ihrer Zeit in Projekten mit mittelgroßen Unternehmen (250 bis 5.000 Beschäftigte) und 24% ihrer Zeit in Projekten mit großen Unternehmen (5.000 Beschäftigte oder mehr).

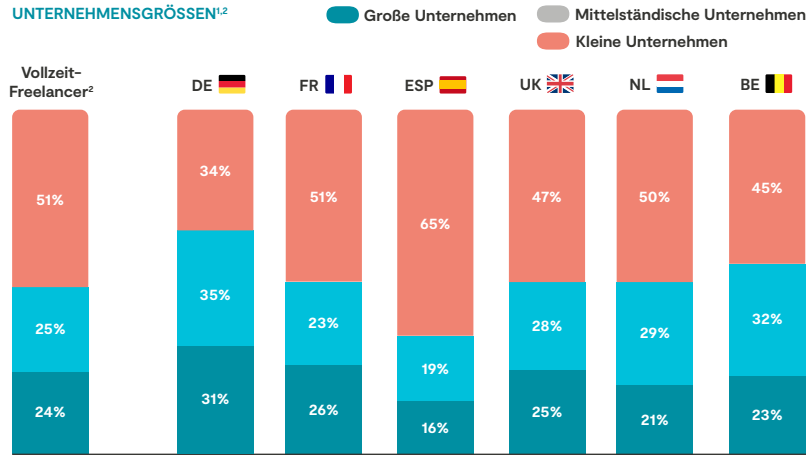
Dies deutet auf eine große Veränderung seit 2022 hin. **Der Anteil der Freelancer, die mit großen Unternehmen zusammenarbeiten, ist in vielen Ländern deutlich gestiegen, und zwar in Frankreich von 15% auf 26%, in Spanien von 5% auf 16% und in Deutschland von 20% auf 31%**. Die beschriebene Entwicklung kommt nicht überraschend und spiegelt im Grunde genau das wider, was uns die Klienten großer Unternehmen kürzlich berichtet haben: Sie beginnen allmählich zu überdenken, wie sie Freelancer und ihre Fähigkeiten strategisch besser einsetzen können, um Innovationen zu beschleunigen.

Es stellt sich also die Frage: Wo liegt der Zusammenhang zwischen den wahrgenommenen Kompetenzlücken und der Größe eines Unternehmens? Einerseits haben kleinere Unternehmen möglicherweise noch nicht das Budget, um in Personal mit spezifischem Fachwissen zu investieren. Sie wenden sich vor allem an Freelancer, um für erfolgskritische Positionen, für die ihnen intern die notwendige Erfahrung und Kompetenzen fehlen, schnell und kostengünstig Ersatz zu finden. **Scale-ups und internationale Unternehmen hingegen verfügen typischerweise über mehr interne Ressourcen, auf die sie sich verlassen können, bevor sie sich externe Unterstützung suchen müssen. Daher können sie Freelancer strategisch klug in ihr Unternehmen einbinden.**

1. Skill Disruption Index
 2. Basierend auf den Profilen von Freelancern, gewichtet nach dem prozentualen Anteil der Profile pro Position an der Gesamtzahl der Profile von Freelancern auf Malt. Hinweis: Alle angezeigten Prozentzahlen sind kumuliert.
 3. Wachstum Warenwert. Quelle: Malt, Burning Glass Institute, BCG Analysis

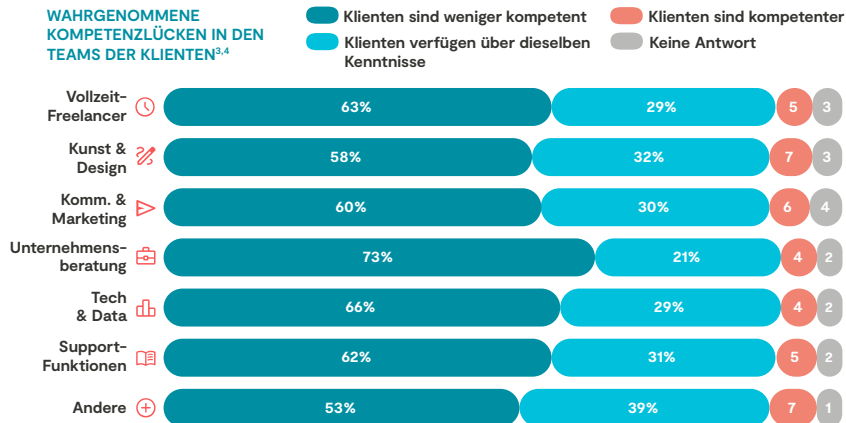
4. Frage: „Wie empfinden Sie auf einer Skala von 1 bis 5 die Kompetenzlücke zwischen Ihnen und den Teams der Klienten, mit denen Sie zusammenarbeiten?“
 5. Basierend auf der Auswahl des 3. Panels (~3.600 Befragte)

Freelancer arbeiten an einer Vielzahl von Aufträgen für Unternehmen verschiedener Größenordnungen



Abschließend bleibt festzustellen, dass die wahrgenommenen Kompetenzlücken je nach Berufsgruppe variieren: **Vollzeit-Freelancer in den Bereichen Unternehmensberatung (73%) sowie Tech und Data (66%) geben an, kompetenter zu sein als ihre Klienten**, wohingegen Freelancer im Kunst- und Design-Bereich vergleichsweise seltener davon überzeugt sind (58%). Wie bereits erwähnt, blicken Freelancer in den Bereichen Kunst und Design generell weniger optimistisch in ihre freiberufliche Zukunft. Dieses Gefühl könnte womöglich einen „Halo-Effekt“ (kognitive Verzerrung) auf die wahrgenommenen Kompetenzen bewirkt haben.

Freelancer in den Bereichen Unternehmensberatung und Tech & Data glauben im Vergleich zu anderen Berufsgruppen häufiger, kompetenter zu sein als ihre Klienten



KUNDEN-PERSPEKTIVE

„Durch Freelancer entwickeln sich auch unsere eigenen Mitarbeitenden weiter. Wir stellen Freelancer ein, weil sie die neuesten Technologien und Trends kennen und die notwendigen Qualifikationen mitbringen – es geht uns nicht darum, einfach nur Stellen zu besetzen. Für die Branchen, die sich am stärksten verändern, greifen wir auf Freelancer zurück.“



Philipp Niemann,
Chief Digital Officer, Hella Gutmann

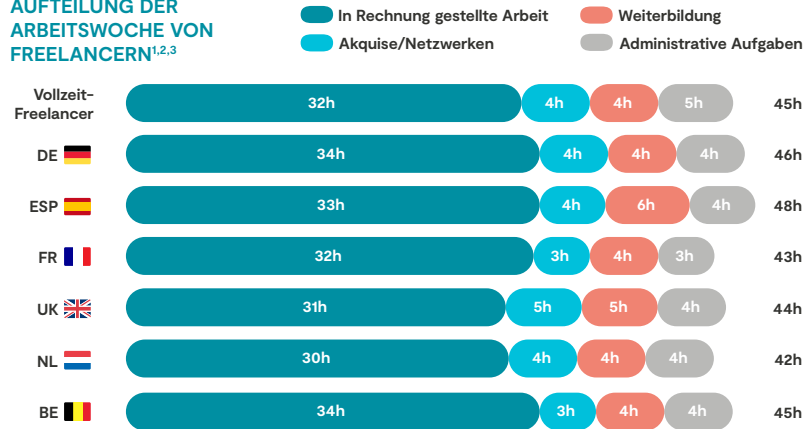
Freelancer eignen sich frühzeitig neue Fähigkeiten an

Vollzeit-Freelancer planen circa vier Stunden pro Woche für ihre persönliche Weiterbildung ein. Aus den Daten über verschiedene Berufsgruppen hinweg wird ersichtlich, dass **Vollzeit-Freelancer, die in den Bereichen Kunst und Design oder Tech und Data arbeiten, mehr Zeit für ihre persönliche Weiterbildung einplanen, und zwar durchschnittlich fünf Stunden pro Woche**. Der Bereich Kunst und Design ist hart umkämpft. Deswegen sind Freelancer dieser Berufsgruppe wohl besonders daran interessiert, ihre Fähigkeiten auszubauen, um Klienten zusätzliche Dienstleistungen anbieten zu können. Freelancer im Bereich Tech und Data versuchen, sich über kontinuierliche Weiterbildung proaktiv einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen, indem sie praktische Erfahrungen mit den neuesten Trends, Innovationen und Technologien sammeln, die in ihrer Branche aufkommen.

1. Frage: Wie viel Prozent Ihrer Projekte wurden im Jahr 2022 mit kleinen Unternehmen (weniger als 250 Mitarbeiter), mittleren Unternehmen (250-5.000) und großen Unternehmen (5.000+ Mitarbeiter) durchgeführt?
 2. Basierend auf der 3. Paneldauswahl (~3.400 Befragte)
 3. Frage: Wie schätzen Sie auf einer Skala von 1 bis 5 die Kompetenzlücken zwischen Ihnen und den Teams Ihrer Klienten ein, mit denen Sie zusammenarbeiten?
 4. Basierend auf der 4. Paneldauswahl (~3.300 Befragte)

Um Unternehmen weiterhin Mehrwert zu bieten, insbesondere in Bezug auf die neuen nachgefragten Fähigkeiten, bilden sich Vollzeit-Freelancer in der Regel 4-6 Stunden pro Woche weiter

AUFTEILUNG DER ARBEITSWOCHE VON FREELANCERN^{1,2,3}



ZEITAUFWAND FÜR DIE WEITERBILDUNG IN DEN EINZELNEN LÄNDERN^{1,2,3}



ZEITAUFWAND FÜR DIE WEITERBILDUNG IN DEN VERSCHIEDENEN BERUFSGRUPPEN^{1,3,4}

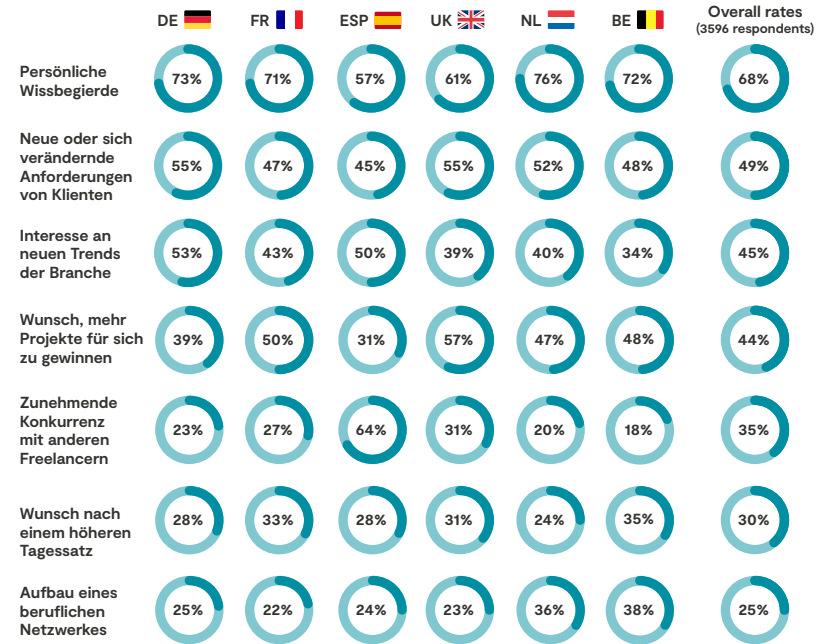


Warum eignen sich Freelancer neue Fähigkeiten an?

Länderübergreifend gaben **68%** der Freelancer an, dass ihre größte Motivation für das Aneignen neuer Fähigkeiten „persönliche Wissbegierde“ sei. Mit einigem Abstand folgten als Gründe dafür, dass sie „mit neuen oder sich verändernden Anforderungen von Klienten Schritt halten wollen“ (49%), „Trends der Branche kennen“ (45%) und „mehr Projekte für sich gewinnen wollen“ (44%).

Die Motivation von Freelancern, sich neue Fähigkeiten anzueignen, variiert je nach Land

HAUPTGRÜNDE FÜR DAS ERLERNEN NEUER FÄHIGKEITEN^{2,5}



Wenn man sich die Daten auf Länderebene genauer anschaut, werden jedoch einige Unterschiede deutlich. Nur in Spanien stand die persönliche Wissbegierde an zweiter Stelle – für spanische Freelancer war das „bessere Abschneiden im Vergleich zur Konkurrenz“ der wichtigste Motivationsfaktor. Spannend ist auch zu sehen, dass nur von spanischen Freelancern der Wunsch geäußert wurde, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und dieser Wunsch nur hier Teil der drei wichtigsten Motivationsfaktoren für die persönliche Weiterbildung ist.

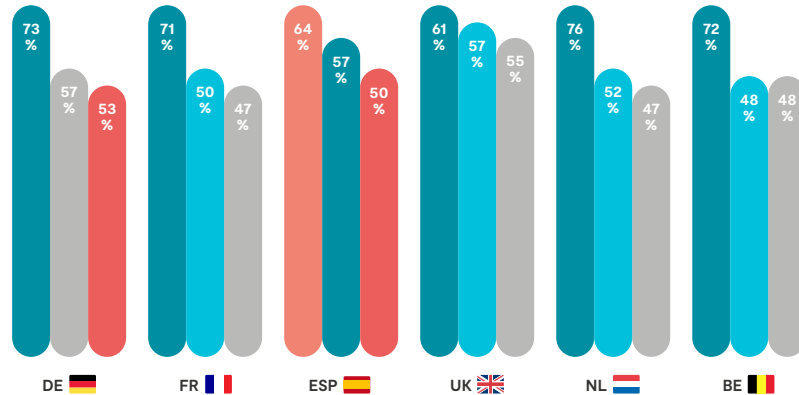


1. Es wurden 4 Fragen gestellt: A/ Anzahl der Arbeitsstunden pro Woche; B/ Zeitlicher Umfang für Kunden-Akquise pro Woche; C/ Zeitlicher Umfang für die Verbesserung von Fähigkeiten, Schulungen und Ausbildung; D/ Umfang der Zeit für Verwaltungsaufgaben.
 2. Basierend auf der 3. Paneldatenauswahl (~3.600 Befragte)
 3. Ausreißer sind ausgenommen: Arbeitszeiten >70h oder <10, Zeit für Kunden-Akquise >20h, Verwaltungsaufgaben >20h, Ausbildung >20h
 4. Basierend auf der Auswahl des 4. Panels (~3.300 Befragte)
 5. Die Frage lautete: Was motiviert Sie dazu, neue Fähigkeiten zu erwerben? Multiple Choice Frage mit 7 Auswahlmöglichkeiten

Persönliche Wissbegierde gehört in allen Ländern zu den 3 wichtigsten Gründen für das Erlernen von Fähigkeiten

DIE WICHTIGSTEN 3 GRÜNDE FÜR DAS ERLERNEN NEUER FÄHIGKEITEN FÜR VOLLZEIT-FREELANCER'

- Persönliche Wissbegierde
- Wunsch, mehr Projekte für sich zu gewinnen
- Neue oder sich verändernde Anforderungen von Klienten
- Zunehmende Konkurrenz mit anderen Freelancern
- Interesse an neuen Trends der Branche



Die Daten unterstreichen eine eher unerwartete Erkenntnis über Freelancer und ihre persönliche Weiterentwicklung: Da sie weder von Arbeitgeber*innen oder anderweitig dazu verpflichtet sind, eine bestimmte berufsbezogene Ausbildung zu absolvieren, können sich Freelancer so viel Wissen aneignen, wie sie möchten und das zu ihren eigenen Rahmenbedingungen. Mit anderen Worten: Sie eignen sich die neuen Fähigkeiten nicht an, weil sie es müssen, sondern weil sie es wollen – entweder, weil es direkten positiven Einfluss auf ihre freiberufliche Tätigkeit hat oder weil sie ihr Fachwissen auf unterschiedliche Art und Weise erweitern wollen.

Dementsprechend ist es nicht überraschend, dass stärker wirtschaftliche Faktoren für das Erlernen neuer Fähigkeiten (zum Beispiel der Wunsch, „den Tagessatz zu erhöhen“ oder das „Interesse, das eigene berufliche Netzwerk zu erweitern“) für Freelancer weniger wichtig waren.





4

Wer sind Europas
Freelancer?

Freelancer sind die wahren Expert*innen

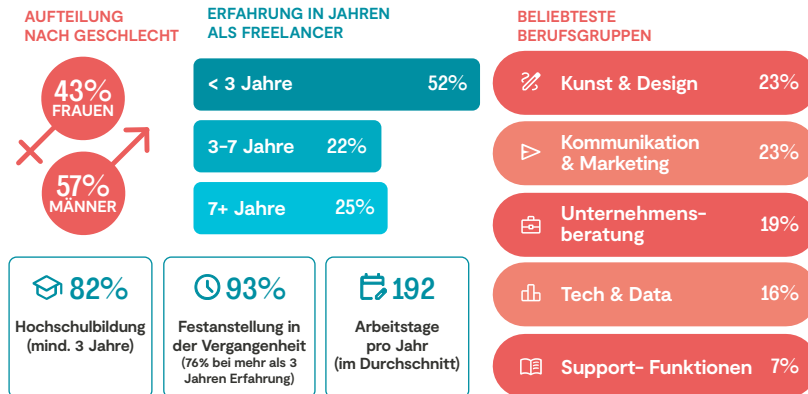
Die Freelancer auf dem Malt-Markplatz sind erfahrene Expert*innen in ihrer Branche und daher stark nachgefragt. Sie haben sich bewusst dafür entschieden, das traditionelle Angestelltenverhältnis aufzugeben und ihre Karriere selbst in die Hand zu nehmen.

Sie sind sehr gut ausgebildet – die Hälfte von ihnen sogar mit Masterabschluss oder Promotion – und **nahezu alle von ihnen (93%) konnten bereits Erfahrung in einer Festanstellung sammeln**. Fast die Hälfte von ihnen (47%) sind bereits seit drei oder mehr Jahren als Freelancer tätig.

Aus diesen Gründen ist es endlich an der Zeit, alle Vorurteile über Freelancer abzulegen, beispielsweise, dass sie **wenig Berufserfahrung mitbringen** oder **dass sie die Freiberuflichkeit nur als einfachen Einstieg in die Festanstellung ansehen**. Die Zahlen und Daten belegen das Gegenteil: **Freelancer sind die wahren Expert*innen – sozusagen die „wahren Helden“**.

Europas Freelancer in Zahlen

Die stetig wachsende Community aus Freelancern in ganz Europa sieht folgendermaßen aus:



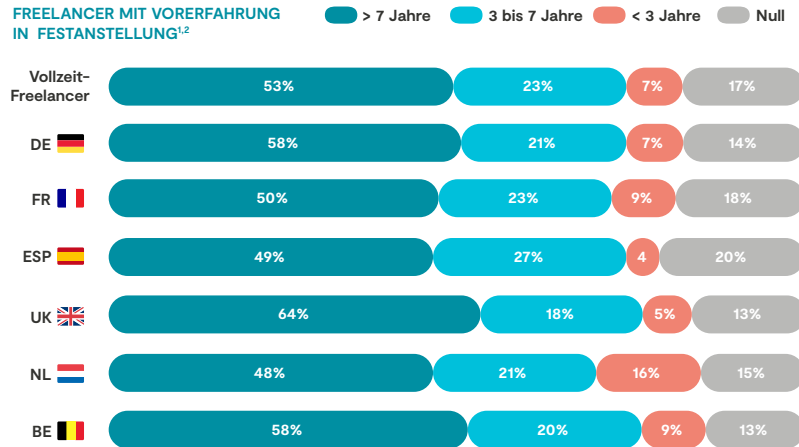
Das Erfahrungsniveau von Freelancern in Vollzeit ist besonders überzeugend. Über die Hälfte (53%) der Vollzeit-Freelancer, die vorher fest angestellt waren, haben sieben Jahre oder länger in einem Unternehmen als Festangestellte gearbeitet. 76% von ihnen bringen Fachwissen aus mindestens drei Jahren Berufserfahrung in die Arbeit mit ihren Klienten ein.

Das Land, in dem Freelancer vor dem Schritt in die Freiberuflichkeit die meiste Erfahrung in einer Festanstellung sammeln konnten, ist das Vereinigte Königreich. Hier gaben 64% der Befragten an, sieben Jahre oder länger in einer Festanstellung gearbeitet zu haben. Im Vergleich zu den restlichen europäischen Ländern hat das Vereinigte Königreich eine langjährige Beziehung zum Freelancing und wird oft als ein reifer und hoch erfahrener Freelancer-Markt angesehen.

Die Arbeitserfahrung erklärt, warum 72% der Vollzeit-Freelancer angeben, dass sie heute als Freelancer mehr oder genau so viel verdienen wie in ihrer früheren Festanstellung. Mit anderen Worten: Dank ihrer langjährigen Berufserfahrung können Freelancer Tagessätze und Preise verlangen, die dem entsprechen, was sie normalerweise als Festangestellte verdient hätten. Einzig und allein im Vereinigten Königreich ist die Situation eine andere: Hier gibt gut ein Drittel (31%) der Vollzeit-Freelancer an, in ihrer Freiberuflichkeit weniger als in der Festanstellung zu verdienen.



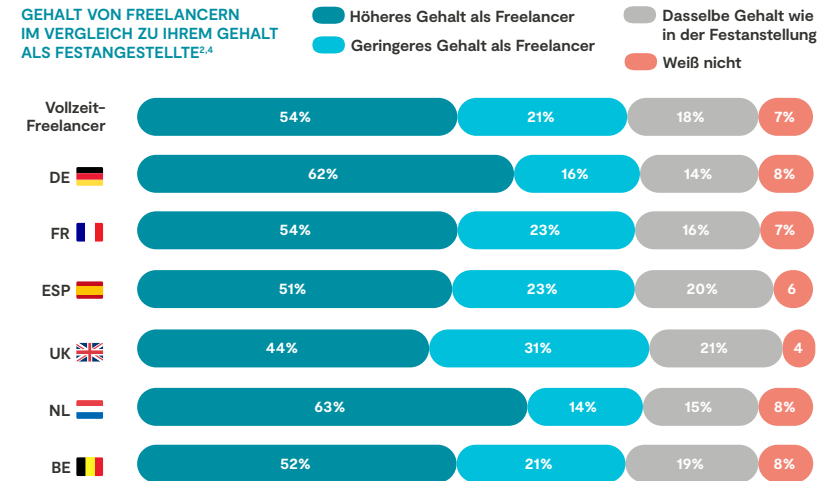
Freelancing zieht erfahrene Expert*innen an: Mehr als 53% von ihnen bringen mehr als 7 Jahre Erfahrung in Festanstellungen (FTE) mit



Anteil mit Freelance-Erfahrung < 3 Jahre^{2,3}



Vollzeit-Freelancer verdienen in der Regel mehr als in der vorausgegangenen Festanstellung, außer im Vereinigten Königreich, wo das Verhältnis ausgeglichener ist.



1. Frage: Wie lange haben Sie in einer Festanstellung gearbeitet?
 2. Basierend auf der 3. Paneldauswahl (-3.600 Befragte).
 3. Frage: Wie lange arbeiten Sie schon als Freelancer?
 4. Frage: Verdienen Sie heute als Freelancer mehr Geld im Vergleich zur Festanstellung?

FREELANCER-PERSPEKTIVE

„Nach verschiedenen Jobs im Vertrieb, Marketing und Customer Success bei Unternehmen wie Nexans, DHL und Renault, habe ich mich bewusst für die Freiberuflichkeit als Berater entschieden. Im Laufe meiner Karriere habe ich hautnah miterlebt, wie sehr interne Firmenpolitik dem Erfolg eines Unternehmens im Wege steht. So hatte ich mir meine Karriere nicht vorgestellt. Ich wollte mein Berufsleben flexibler gestalten und nach meinen eigenen Werten arbeiten.“

Als freiberuflicher Berater bin ich heute so flexibel, wie ich es mir gewünscht hatte. Ich kann an Projekten arbeiten, die mich

interessieren und bei denen ich mein Fachwissen anwenden kann – und das bei einigen der bekanntesten Unternehmen weltweit. Das motiviert mich enorm, für alle meine Klienten mein Bestes zu geben. Außerdem habe ich heute mehr Zeit und Energie, um starke Beziehungen zu meinen Klienten aufzubauen, die auf klarer Kommunikation und gegenseitigem Vertrauen basieren.“

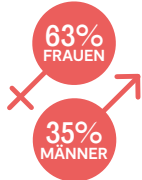


Azzedinne Kettani,
 Berater für Organisationsentwicklung,
 Strategie und M&A (Frankreich)

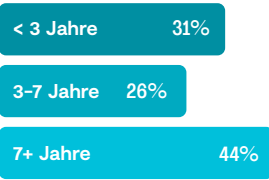
Nach einem Blick auf die Daten für ganz Europa geben wir nun einen kurzen Überblick über die Situation auf Länderebene:

Deutschland

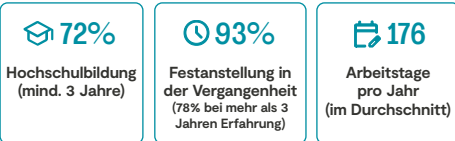
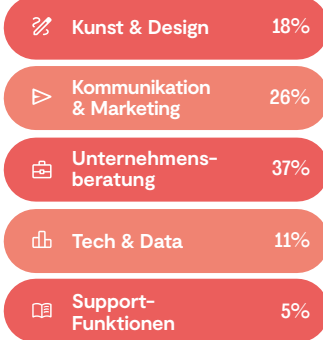
AUFTEILUNG NACH GESCHLECHT¹



ERFAHRUNG IN JAHREN ALS FREELANCER

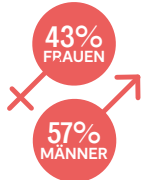


BELIEBTESTE BERUFSGRUPPEN

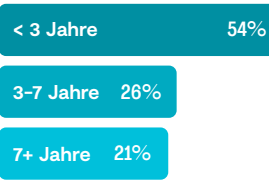


Frankreich

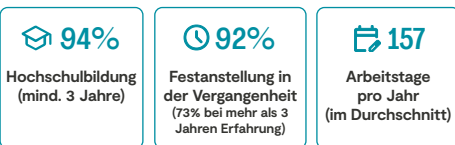
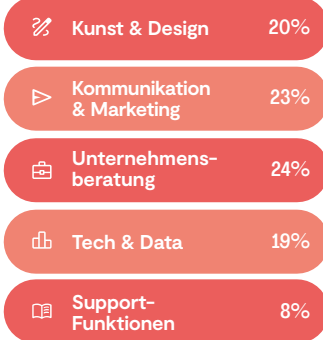
AUFTEILUNG NACH GESCHLECHT²



ERFAHRUNG IN JAHREN ALS FREELANCER



BELIEBTESTE BERUFSGRUPPEN

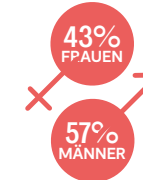


1.Die verbleibenden 2% der in Deutschland und im Vereinigten Königreich befragten Freelancer gaben als Geschlecht „Divers“ an. Dazu gehören auch diejenigen, die sich als transgener oder nicht-binär identifizieren oder die Frage nicht beantworten wollten.

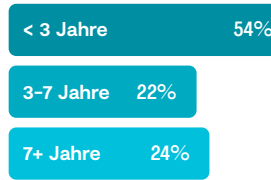
2.Die verbleibenden 3% der in Frankreich und Spanien befragten Freelancer gaben als Geschlecht „Divers“ an. Dazu gehören auch diejenigen, die sich als transgener oder nicht-binär identifizieren oder die Frage nicht beantworten wollten.

Spanien

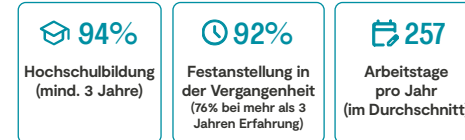
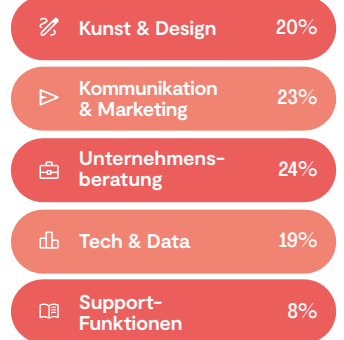
AUFTEILUNG NACH GESCHLECHT²



ERFAHRUNG IN JAHREN ALS FREELANCER



BELIEBTESTE BERUFSGRUPPEN



INTERESSANTE FAKTEN

Die durchschnittliche Anzahl an Arbeitstagen pro Jahr unterscheidet sich teilweise stark in den einzelnen europäischen Ländern:

 Frankreich: 251  Deutschland: 252  Spanien: 273

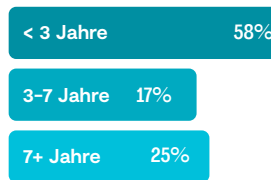
Dies kann zum Teil erklären, warum die durchschnittliche Anzahl der von Freelancern in Spanien in Rechnung gestellten Tage um einiges höher ist als in anderen Ländern. Man darf jedoch nicht vergessen, dass der Tagessatz in Spanien meist niedriger ist als in den anderen europäischen Ländern. Spanische Freelancer tendieren offenbar dazu, an mehr Tagen zu arbeiten als andere Freelancer – und weniger Urlaub zu nehmen – um ein angemessenes Freelancer- „Gehalt“ zu verdienen, mit dem sie gut leben können.

Vereinigtes Königreich

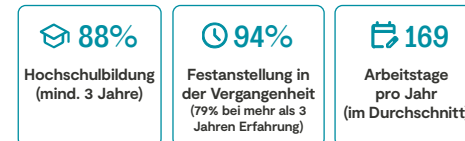
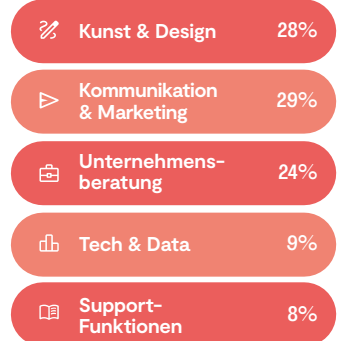
AUFTEILUNG NACH GESCHLECHT¹



ERFAHRUNG IN JAHREN ALS FREELANCER

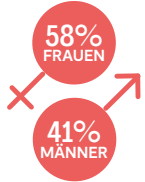


BELIEBTESTE BERUFSGRUPPEN

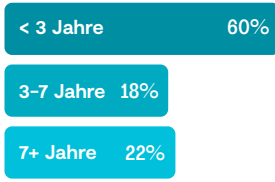


Die Niederlande

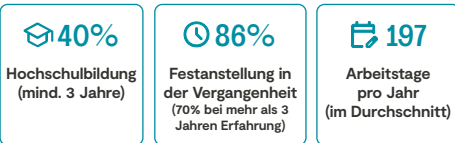
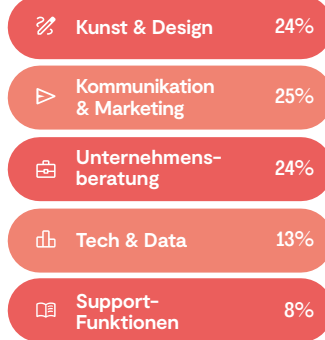
AUFTEILUNG NACH GESCHLECHT³



ERFAHRUNG IN JAHREN ALS FREELANCER

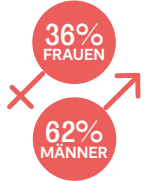


BELIEBTESTE BERUFSGRUPPEN

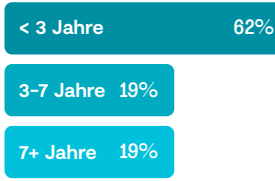


Belgien

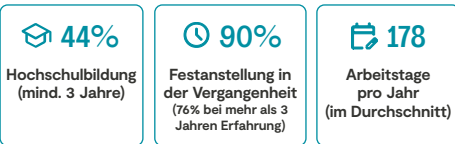
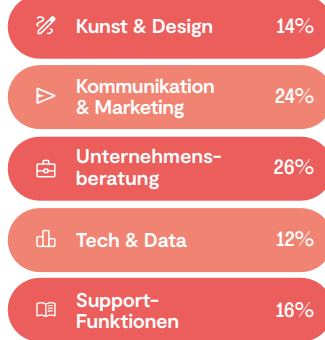
AUFTEILUNG NACH GESCHLECHT⁴



ERFAHRUNG IN JAHREN ALS FREELANCER



BELIEBTESTE BERUFSGRUPPEN



3. Die verbleibenden 1% der in den Niederlanden befragten Freelancer gaben als Geschlecht „Divers“ an. Dazu gehören auch diejenigen, die sich als transgener oder nicht-binär identifizieren oder die Frage nicht beantworten wollten.

4. Die verbleibenden 2% der in Belgien befragten Freelancer gaben als Geschlecht „Divers“ an. Dazu gehören auch diejenigen, die sich als transgener oder nicht-binär identifizieren oder die Frage nicht beantworten wollten.

ZUKUNFTSAUSBLICK FÜR UNTERNEHMEN

Tipps für eine erfolgreiche Projektzusammenarbeit

Es wird Zeit, die Strategie für die Einstellung von Freelancern zu überdenken

Für diese Studie haben wir mit sechs Klienten von Malt gesprochen, um besser zu verstehen, wie sie heute mit Freelancern zusammenarbeiten. Die Aussagen und Eindrücke aus diesen Gesprächen belegen unsere Studienergebnisse: Trotz der derzeitigen Wirtschaftslage denken Unternehmen jeder Art und Größe gar nicht daran, weniger Freelancer einzustellen. Stattdessen überdenken sie jedoch ihren Ansatz, wie sie sie einstellen.

Es wurde sehr deutlich, dass Freelancer heute von Unternehmen ganz anders wahrgenommen werden als noch vor ein paar Jahren. Sie bringen für jedes Projekt das benötigte Fachwissen mit und können auch anspruchsvolle Anforderungen von Klienten in sehr spezialisierten Branchen erfüllen. Aus diesem Grund sehen Unternehmen Freelancer mittlerweile als legitime „Change Agents“ an, die ihre Projekte auf die nächste Stufe heben.

Warum arbeiten Unternehmen mit Freelancern zusammen?

Einer der größten Vorteile von Freelancern für Unternehmen ist ihre Fachkompetenz, die zum einen schwer zu finden ist und zum anderen meist nicht von den Festangestellten abgedeckt werden kann. Dies gilt insbesondere für stark spezialisierte Industrien wie die Pharma- und die Technologiebranche, in denen sehr viel Fachwissen und Branchenkenntnisse erforderlich sind.

Folgendes sind weitere Gründe warum Malt-Klienten mit Freelancern zusammenarbeiten:

Projektgeschwindigkeit. Freelancer können sofort loslegen und ein Projekt, das zeitkritisch ist, sehr schnell bearbeiten, ohne dass sie durch Hierarchien und interne Abstimmung gebremst werden.

Schnelles Einstellen. Anders als bei der Einstellung von Festangestellten können Freelancer schnell gefunden, eingestellt und eingesetzt werden, um fehlende Kompetenzen zu ersetzen oder spezifische Projektanforderungen zu erfüllen. Freelancer können auch als „Interim-Mitarbeiter*innen“ eingesetzt werden, während Unternehmen in Ruhe nach der richtigen Vollzeitkraft suchen, Interviews führen und sie einstellen können.

Interne Weiterbildung. Freelancer können mit ihrem extern erworbenen Fachwissen die internen Kompetenzen von Teams erweitern. Eine Kooperation mit Freelancern kann auch nach Abschluss eines einzelnen Projekts bestehen bleiben, beispielsweise indem sie **Workshops zu aktuellen Themen und Fähigkeiten der Zukunft wie künstliche Intelligenz (KI) organisieren**. Interne Teams lernen so die neuesten Technologien und Best Practices der Branche kennen. Freelancer werden dementsprechend für Unternehmen doppelt wertvoll, indem sie als „professionelle Berater*innen“ fungieren.

Unternehmensinnovation. Freelancer können mit ihrer externen Perspektive und ihren bisherigen Erfahrungen in einem Unternehmen Innovation und wahre Veränderungen voranbringen. Dies ist umso wichtiger für Unternehmen mit geringer Fluktuationsrate, wie wir in zahlreichen Gesprächen mit Klienten erfahren haben. Viele Unternehmen zählen darauf, dass Freelancer ihre Fähigkeiten und Best Practices an die internen Teams weitergeben, sodass diese mit einem frischen Blick auf den Betrieb schauen.

KUNDEN-PERSPEKTIVE

„Bei uns werden Freelancer über einen dezentralen Entscheidungsprozess eingestellt, bei dem die Fach-, Personal- und Einkaufs-Abteilungen eng zusammenarbeiten. Unsere „Total Talent Vision“ berücksichtigt sowohl unsere finanzielle Situation als auch unsere erfolgskritischen Anforderungen. Dadurch können wir effektiver einschätzen, welche Funktionen, Qualifikationen, Tätigkeiten und welche HR-Hebel erforderlich sind, um unsere Unternehmensziele bis 2026 zu erreichen.“



Jan Van Acoleyen,
Human Capital Leader, Proximus

Wie können Unternehmen eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Freelancern sicherstellen?

Der Arbeitsmarkt entwickelt sich stetig weiter und so mussten Unternehmen ihre internen Prozesse überdenken, um sich an neue Arbeitsweisen anzupassen. Dazu gehört auch, Freelancer flexibler in interne Teams zu integrieren und neue Best Practices für die Kommunikation und Zusammenarbeit aufzubauen.

Je besser Unternehmen Freelancer in die bestehenden Organisationsstrukturen einbinden, desto wahrscheinlicher ist es, dass sich eine starke Beziehung entwickelt. Die Umfrageergebnisse zeigen, dass es Freelancern sehr wichtig ist, eine enge Partnerschaft zu ihren Klienten aufzubauen. Folgende Punkte können Unternehmen umsetzen, um dieses Ziel tatsächlich zu erreichen:

1. Ernennung eines Freelancer-Managers: Je größer ein Unternehmen wird, desto wichtiger ist es, die richtigen Prozesse für die Suche, Einstellung und das Onboarding von Freelancern zu etablieren. Diese sollten zudem möglichst einheitlich sein. Zunächst sollte eine Person im Unternehmen als verantwortliche*r Manager*in für Freelancer ernannt werden. Diese für Freelancer verantwortliche Person kann funktionsübergreifend mit allen Teams zusammenarbeiten, um sicherzustellen, dass jedes Projekt, bei dem Freelancer involviert sind, von Anfang bis Ende ein voller Erfolg wird.

2. Einstellung von Personen je nach Bedarf des Teams: Unternehmen sollten strategisch darüber nachdenken, welche Fähigkeiten und Kompetenzen dem Team fehlen, um effizient arbeiten zu können. Die genaue Definition, aus welchem Grund und für welche Aufgabe Freelancer eingestellt werden sollen, legt den Grundstein für den Erfolg des Freelancers (und des gesamten Teams).

KUNDEN-PERSPEKTIVE

„Vor der Einstellung von Freelancern stellen wir uns normalerweise zwei Fragen: „Besitzt die Person genau die Fähigkeiten, die wir für unser Projekt benötigen und die bei uns intern niemand erfüllen kann?“ und „Können wir durch die Unterstützung von externen Mitarbeiter*innen in diesem Projekt als Unternehmen ein noch besseres Ergebnis erzielen?“



Zora Hadden
SVP Global Procurement Indirect, Coty

3. Überprüfung der Kompetenzen des Freelancers: Wenn ein Freelancer mit sehr spezifischen Fachkenntnissen benötigt wird, sollte genügend Zeit für den Auswahlprozess eingeplant werden. Nur so kann ein Unternehmen sicherstellen, dass die Person, die letztlich eingestellt wird, die erforderliche Erfahrung mitbringt, um die Anforderungen des Projektes zu erfüllen. Insbesondere für längerfristige Projekte ist dies sehr wichtig, da man sich voll und ganz auf die Fähigkeiten und die Expertise des Freelancers verlassen muss.

4. Klare Definition des Projektumfangs: Die Umfrageergebnisse machen deutlich, wie entscheidend es ist, von Anfang an klar zu kommunizieren, was ein Projekt beinhaltet. Falls diese Erwartungen nicht klar kommuniziert werden, ist der Start eines Freelancers im Unternehmen meist eher holprig. Idealerweise wird vor Beginn der Suche nach Freelancern eine genaue Beschreibung des Arbeitsumfangs erstellt. So ist es für sie nicht nur einfacher, ein präziseres Angebot zu schreiben und ihre Zeit effizienter zu planen, sondern es ist auch von Beginn an klar, wie ein erfolgreicher Abschluss des Projekts aussehen soll.

5. Festlegen transparenter Zeitpläne: Mit einem detaillierten Ablaufplan fällt es Freelancern leichter, Fristen einzuhalten, insbesondere wenn ein Projekt zeitnah bearbeitet werden muss. Zeitgleich können Freelancer proaktiv neue Projekte planen und „Ausfallzeiten“ vermeiden.

6. Integration von Freelancern in bereits bestehende Arbeitsabläufe: Wenn Freelancer mit anderen Teammitgliedern an bevorstehenden Aufgaben (oder innerhalb der Rahmenbedingungen eines bestimmten Projekts) zusammenarbeiten müssen, sollte das Unternehmen gewährleisten, dass sie problemlos in den Arbeitsablauf integriert sind und nicht als Außenseiter auftreten. Je mehr Freelancer das Gefühl haben, Teil eines Teams zu sein, desto wahrscheinlicher ist es, dass sie die Aufgabe effizient bearbeiten. Oder sie fühlen sich wohl genug, um sich mit anderen Teammitgliedern auszutauschen und sie bei ihrer Arbeit zu unterstützen.

7. Bereitstellung der Zugangsdaten für Tools und Plattformen: Verfügt das Unternehmen über File-Sharing (ein digitales Ordnersystem, auf das alle zugreifen können) oder über Kommunikationssysteme, die zu einer besseren Zusammenarbeit aller Beteiligten beitragen? Falls dem so ist, sollten auch Freelancer Zugang zu diesen Plattformen und jeglichen weiteren Tools erhalten, um ihre Aufgabe bestmöglich erfüllen zu können. Wenn diese Steine aus dem Weg geräumt sind, können Freelancer die ihnen zugewiesene Verantwortung vollständig übernehmen und sofort mit der Arbeit beginnen.

8. Ergebnisorientierter Ansatz: Die Umfrageergebnisse belegen, dass Freelancern die Arbeit für ihre Klienten sehr am Herzen liegt. Sie haben persönliches Interesse daran, das Projekt zu einem vollen Erfolg zu machen. Deshalb sollten auch Unternehmen Erfolg nicht mehr an Aufgaben und Leistungen, sondern an Ergebnissen messen. Mit diesem Ansatz können sie nicht nur ihre Ziele effektiver erreichen, sondern auch dafür sorgen, dass Festangestellte besser nachvollziehen können, warum Freelancer für das Projekt eingestellt wurden.

KUNDEN-PERSPEKTIVE

» Bei der Zusammenarbeit mit Freelancern ist eine Anpassung der Unternehmenskultur notwendig. Ziele und Ergebnisse eines Projekts müssen immer im Fokus stehen – und sich an einer Reihe von Regeln und Prinzipien orientieren. So ist es leichter, funktionierende hybride Teams aufzubauen, die aus internen und externen Mitarbeiter*innen bestehen, die gemeinsam fokussiert an den Zielen arbeiten. »



Benjamin Fischer

VVP Global Alliance & Integrationsmanagement, STADA

9. Bonus oder „Dankeschön“: Wenn Freelancer weit mehr für ein Projekt getan haben als gefordert war oder sie von Beginn an motiviert werden sollen, das bestmögliche Ergebnis zu erzielen, gibt es mehrere Möglichkeiten. Entweder kann während der ersten Projektbesprechung ein klar definiertes Bonus-System festgelegt oder bei Abschluss des Projekts ein Überraschungsbonus angeboten werden. Egal, für welche Taktik sich ein Unternehmen entscheidet, kann ein solches Belohnungssystem dazu beitragen, mehr Schwung in den Arbeitsalltag zu bringen. Unternehmen können den Freelancern so eine höhere Wertschätzung für ihre Arbeit zukommen lassen, sie zu noch besseren Ergebnissen motivieren und – das womöglich Wichtigste – eine gute Grundlage für eine intensivere Zusammenarbeit bei zukünftigen Projekten schaffen.

Einen Freiberufler finden



Über Malt

Malt wurde 2013 von Vincent Huguet (Co-CEO) und Hugo Lassiège gegründet und wird seit dem Beitritt von Alexandre Fretti als Co-CEO seit 2022 gemeinsam geführt. Heute ist Malt der größte Marktplatz für Freelancer in ganz Europa. Mehr als 70.000 Unternehmen, von kleinen Firmen über Mittelständlern bis Großkonzernen, werden in der Malt-Community von über 700.000 Freelancern bei ihrer Suche nach externen Freelancern fündig. Mit der Übernahme von Comatch im Jahr 2022 und der Integration ihrer Community als 'Malt Strategy' im Jahr 2023, bietet Malt ebenso Expertise in Strategieberatung und Interim-Management. Malt ist in neun Ländern und Regionen vertreten (Belgien, Deutschland, Frankreich, den Niederlanden, den nordischen Ländern, der Schweiz, Spanien, den Vereinigten Arabischen Emiraten und dem Vereinigten Königreich) und erhielt Investitionen von Eurazeo, Goldman Sachs Asset Management, Serena, Isai und BPI Large Ventures, die das Vertrauen in ihre Vision unterstreichen.

Malt möchte eine Arbeitswelt schaffen, in der alle – ob Freelancer oder Unternehmen – frei wählen können, mit wem sie zusammenarbeiten möchten. Malt engagiert sich für eine Welt, in der sich Erfolg aus der einzigartigen Mischung der richtigen Menschen, dem richtigen Team und den richtigen Projekten zusammensetzt.

„ Unsere europaweite Umfrage bestätigt, dass berufliche Kenntnisse heute wichtiger sind als der Status. In diesem Zusammenhang verschwimmen die Grenzen zwischen Freelancern und Festangestellten mit dem Aufkommen von hybriden Superteams immer mehr. Freelancer sind dank ihrer eigenen Ausbildung Spitzenkräfte und engagieren sich für ihre Kunden in gleicher Weise wie Festangestellte für ihr Unternehmen. Bei Malt sind wir davon überzeugt, dass diese beiden Welten zum Vorteil für alle uneingeschränkt nebeneinander bestehen werden.



Alexandre Fretti
Co-CEO von Malt

Demo buchen

