

Top5: Das regt Freelancer am meisten an ihren Auftraggebern auf

- Der unrealistische Erwartungshorizont ist branchenübergreifend auf Platz 1
- Marketer, Designer und Unternehmensberater ärgern sich vor allem über schlechte Briefings
- ITler beklagen zusätzlich fehlende Dankbarkeit

München, 28. Mai 2018_ Bei der Zusammenarbeit zwischen Freelancern und ihren Auftraggebern gibt es eine entscheidende Hürde: Oft kennen sich beide Seiten noch gar nicht oder nicht gut, was den perfekten Nährboden für Missverständnisse ergibt. freelance.de, Deutschlands größter regionaler Marktplatz, auf dem Freischaffende und Auftraggeber zusammenfinden, hat sich unter seinen angemeldeten Freelancern umgehört und gefragt: Was stört Sie am meisten an Ihren Auftraggebern?

Das Ranking zeigt absteigend geordnet an, was die Freelancer allgemein und in einzelnen Branchen am meisten ärgert und wie viel Prozent diesen Punkt angegeben haben.

Das ärgert die Freelancer branchenübergreifend am meisten an ihren Auftraggebern:

1. Unrealistischer Erwartungshorizont: 37 %
2. Briefing ist unzureichend: 32 %
3. Verspätete Bezahlung: 26 %
4. Feedback ist unklar: 25 %
5. Auftraggeber hält sich nicht an Absprachen, die den Workflow betreffen: 19 %

Das ärgert die Freelancer aus dem Bereich Marketing, Vertrieb, Kommunikation am meisten:

1. Briefing ist unzureichend: 60 %
2. Auftraggeber hält sich nicht an Absprachen, die den Workflow betreffen: 47 %
3. Verspätete Bezahlung: 43 %
4. Unrealistischer Erwartungshorizont: 39 %
5. Feedback ist unklar: 30 %

Das ärgert die Freelancer aus dem Bereich Design, Kunst, Medien am meisten:

1. Briefing ist unzureichend: 61 %
2. Verspätete Bezahlung: 45 %
3. Feedback ist unklar: 38 %
4. Unrealistischer Erwartungshorizont: 30 %
5. Deadlines sind zu knapp: 23 %

Das ärgert die Freelancer aus dem Bereich IT und Entwicklung am meisten:

1. Unrealistischer Erwartungshorizont: 40 %
2. Feedback ist unklar: 29 %
3. Briefing ist unzureichend: 29 %
4. Verspätete Bezahlung: 18 %
5. Fehlende Dankbarkeit: 16 %

Das ärgert die Freelancer aus dem Bereich Management, Unternehmen, Strategie am meisten:

1. Briefing ist unzureichend: 31 %
2. Unrealistischer Erwartungshorizont: 27 %
3. Auftraggeber hält sich nicht an Absprachen, die den Workflow betreffen: 23 %
4. Feedback ist unklar: 21 %
5. Verspätete Bezahlung: 21 %

„Insgesamt gehen die Vorstellungen zwischen Freien und den Projektanbietern zum Teil auseinander, welche Leistungen im Rahmen des Auftrags enthalten sind und auch die Kommunikation zwischen den beiden Parteien funktioniert nicht immer reibungslos“, sagt Simon Gravel, Geschäftsführer von freelance.de. „Grundsätzlich lassen sich aber viele der genannten Probleme recht einfach aus der Welt schaffen. Und dann steht auch einer produktiven und entspannten Zusammenarbeit zwischen Projektanbietern und Freelancern nichts mehr im Wege.“

Über freelance.de

freelance.de ist in Deutschland der größte unabhängige Marktplatz, der Freelancer sowie Unternehmen aus allen Branchen bei der Suche nach Projekten bzw. einem freiberuflichen Experten unterstützt. freelance.de erfüllt höchste Qualitätsstandards, zertifiziert nach PCI DSS. freelance.de wurde 2007 gegründet und zielt mit mehr als 125.000 registrierten Nutzern, täglich 1.000 Bewerbungen und über 400 neuen Projekten vorrangig auf Kunden aus der DACH-Region. Dieses Jahr feiert freelance.de 11-jähriges Bestehen mit vielen spannenden Aktionen bis Ende des Jahres. Weitere Informationen unter: www.freelance.de