

Internet-Marktplätze für Freelancer – Die Zukunft der Arbeit?

Marktplätze für Freelancer sind eines der vielen Geschäftsmodelle im Internet. Während die Zukunftschancen vieler B2B-Marktplätze bereits kritisch hinterfragt werden, haben Freelancer-Marktplätze insgesamt noch ein positives Image. Die Tätigkeit als Freiberufler wird als *das* Modell der Arbeit im 21. Jahrhundert angesehen. Entsprechend enthusiastisch geht es in der Branche zu.

Für eine etwas nüchternere Einschätzung soll zunächst das eigentliche Geschäftsmodell näher analysiert werden. Auf dieser Grundlage kann bestimmt werden, was solche Marktplätze den Teilnehmern und den Betreibern tatsächlich zu bieten haben. Letztlich wagt der Artikel einen Ausblick auf die Zukunft der (freiberuflichen) Arbeit.

Das Geschäftsmodell

Wie alle digitalen Marktplätze führen auch Freelancer-Projektbörsen Anbieter und Nachfrager einer Ware zusammen. Die Ware ist hier die Arbeitskraft, eingeteilt nach verschiedenen Fach- und Wissensgebieten.

Die Freiberufler bieten ihre beruflichen Erfahrungen und ihre Arbeitszeit an, ohne sich dauerhaft auf traditionelle Weise an einen bestimmten Arbeitgeber zu binden. Nachfrager schreiben Projekte aus, die sie nicht selbst ausführen können oder wollen. Dabei handelt es sich häufig um Aufgaben, die auch für das ausschreibende Unternehmen einmaligen Charakter haben (z.B. Erarbeitung eines Business Planes oder eines Web-Designs). Weiterhin schreiben Nachfrager Aufgaben aus, die sie dauerhaft an einen oder mehrere freie Mitarbeiter vergeben wollen. Typische Aufgabengebiete sind dafür bspw. die Erstellung redaktioneller Beiträge für Newsletter, E-zines etc. oder die Übernahme wiederkehrender Schreibarbeiten. Alternativ ermöglichen es viele Marktplätze den Nachfragern, aus dem Pool an registrierten Freiberuflern, die sich durch Erfahrungsprofile, Arbeitsproben und Referenzen präsentieren, Projektnehmer direkt auszuwählen und zu kontaktieren.

In der Regel werden die Marktplätze von einem neutralen Dritten betrieben. Der Betreiber bietet die Plattform für die Transaktionen von Anbietern und Nachfragern und stellt grundsätzliche Regeln für den Geschäftsablauf auf (etwa für das Ausschreiben von oder das Bieten für Projekte). Meist bietet er noch eine Vielzahl zusätzlicher Funktionen an, die den Marktteilnehmern weiteren Nutzen oder höhere Sicherheit bieten. Dazu gehören Zahlungsunterstützungen, Ratingfunktionen für Anbieter und Nachfrager, Hilfe- und Schlichtungsfunktionen und vieles mehr.

Durch die Gesamtheit dieser Funktionen bietet der Marktplatz Anbietern und Nachfragern von Projekten eine wesentliche Unterstützung bei der Auswahl eines geeigneten Geschäftspartners. Da sich auf dem Marktplatz sehr viele Anbieter und Nachfrager zusammenfinden, entfällt die aufwendige Recherche nach möglichen Partnern. Standardisierte Prozesse machen sowohl Projekte als auch Gebote vergleichbar. Die Vertragsabwicklung kann durch die Unterstützungsfunktionen für beide Parteien vereinfacht werden.

Die Marktplätze finanzieren sich i.d.R. durch eine Gebühr, die sich als Prozentsatz des vereinbarten Vertragswertes ergibt. Diese Gebühr trägt meist der Auftragnehmer. Üblich sind

Beträge zwischen 5 % und 10 % des Auftragswertes. Eine weitere Finanzierungsquelle dürfte aus Zinserträgen aus hinterlegten Honoraren bestehen. Marktplätze mit Zahlungsunterstützungsfunktion verlangen i.d.R., dass der Auftraggeber den vereinbarten Preis unmittelbar nach seiner Entscheidung für einen Auftragnehmer auf ein Treuhandkonto des Marktplatzes überweist. Der Marktplatz leitet dieses Honorar nach bestätigtem Abschluss des Projektes an den Auftragnehmer weiter. Dieses Modell garantiert nicht nur finanzielle Sicherheit für beide Vertragspartner, es spült auch größere Beträge für berechenbare Zeiträume auf die Treuhandkonten des Marktplatzes – Zinserträge nicht ausgeschlossen.

Schöne neue Welt?

Das Modell ist vielversprechend. Es bietet eine Lösung für zwei gesellschaftliche und wirtschaftliche Trends: den Wunsch vieler Menschen nach beruflicher Unabhängigkeit und Flexibilität und den Bedarf vieler Unternehmen nach flexiblen (Personal-)Ressourcen.

Allerdings gilt für Freelancer-Marktplätze die gleiche Gesetzmäßigkeit, die in der Old Economy schon immer galt und die in der gesamten New Economy allmählich zu wirken beginnt: Die Spreu wird sich vom Weizen trennen. Das gilt für Anbieter, Nachfrager und die Marktplätze selbst.

Anbieter/Freelancer: Die Konkurrenz ist bereits heute groß, Tendenz steigend. Ein Blick auf hochfrequentierte Marktplätze zeigt, dass sich für besonders lukrative Projekte über 100 Bieter eintragen. 20 bis 30 Bieter sind fast die Regel; weniger als 10 sind es fast nur bei Projekten, die besondere Spezialkenntnisse/-erfahrungen erfordern. Unter den Mitbietern wird man einerseits solche mit einem ausgezeichneten Ranking durch frühere Auftraggeber finden, andererseits aber auch solche, die mit äußerst niedrigen „Kampfpreisen“ arbeiten.

Daraus ergeben sich mögliche Probleme:

Qualität und Pünktlichkeit sind Pflicht. Ein schlechtes Feedback ist für alle potentiellen künftigen Auftraggeber einsehbar und dürfte den Zuschlag für weitere Projekte wirkungsvoll verhindern. Ein schlecht ausgeführtes Projekt birgt darüber hinaus die Gefahr, dass der Auftraggeber nie wieder den Einsatz von Freelancern in Erwägung. Das sollte auch bei der Kalkulation der Preisangebote beachtet werden.

Preisdumping ruiniert den Markt. Sicherlich kann jemand, der sich abends nach seiner eigentlichen Tätigkeit freiberuflich etwas dazuverdient, mit anderen Stundensätzen kalkulieren als ein „echter“ Freiberufler. Das begründet jedoch nicht, dass bei einzelnen Projekten ein regelrechter Preiskampf ausbricht. Manchmal kann man beobachten, dass viele Gebote erst kurz vor Ende der Ausschreibungsfrist eingehen – eines niedriger als das andere. Manche Gebote entbehren offensichtlich jeder betriebswirtschaftlichen Grundlage.

„Echte“ Billiganbieter: Freelance-Marktplätze sind international. Gerade in den Kategorien Design, Programmierung und Internet nehmen daher auch viele Bieter aus osteuropäischen und asiatischen Staaten teil, die allein durch ihre geringeren Lebenshaltungskosten zu günstigeren Konditionen arbeiten können.

Fazit: Mittelfristig dürften sich wohl nur solche Freelancer am Markt etablieren, die gute Leistungen zu einem sinnvollen Preis anbieten. Die Hoffnung, auf einfache Weise das große Geld zu verdienen, wird sich allerdings nur für wenige erfüllen.

Nachfrager/Auftraggeber: Da die ganze Branche erst im Entstehen ist, sind auch viele Auftraggeber noch „Neulinge“. Typische Fehler, die man allein aus der Beobachtung des Marktgeschehens erkennen kann, sind u.a.:

- Unklare Projektbeschreibungen – Niemand kann ein qualifiziertes Gebot abgeben, wenn er nur erraten kann, worum es eigentlich geht. Entsprechend schwierig wird sich für den Auftraggeber die Auswahl des geeigneten Partners darstellen.
- Falsche Preisvorstellungen – Ungeachtet des o.g. Preiswettbewerbes hat jede Leistung ihren Preis. Trotzdem kommt es vor, dass Projekte zurückgezogen werden, weil sämtliche Angebote des eingeplante Budget des Auftraggebers übersteigen. Oder ein wohlmeinender Mitbieter erläutert am öffentlichen Message-Board, welche Leistungen innerhalb des evtl. vorgegebenen Budgets überhaupt machbar sind, und welche nicht.
- Verspätete Entscheidungen – I.d.R. geben die Auftraggeber für ein Projekt das Ende der Ausschreibungsperiode und einen Abgabetermin der Leistung an. Allerdings wird nicht immer innerhalb eines angemessenen Zeitraumes nach Auslauf der Bietungsperiode auch ein Zuschlag erteilt. Das Einhalten des ursprünglich angegebenen Liefertermins wird teilweise unmöglich, so dass später nachverhandelt werden muss. Für die Bieter erschwert solch ein Vorgehen die Planung der eigenen Zeit ganz erheblich.

Marktplätze: Wie alle Unternehmen müssen auch Freelancer-Marktplätze danach streben, sich von ihren Wettbewerbern zu differenzieren. Allerdings bieten das Geschäftsmodell selbst und die Gebührenpolitik dazu wenig Spielraum. Daher konzentrieren sich Differenzierungsbemühungen im wesentlichen auf Handling, Transparenz und Zusatzfunktionen

Handling	<p>Projektsuche</p> <ul style="list-style-type: none"> • durch Auflistung aller Projekte in den jeweiligen Kategorien • durch Eingabe von Kriterien in Suchmaske • durch Datenbankabgleich des eigenen Profils mit offenen Projekten <p>Registrierung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dateneingabe in Online-Formulare • mit Bewerbungsverfahren (Online-Multiple-Choice-Test, Online-Bewerbungsformular)
Transparenz	<p>Anzeige bereits bestehender Gebote</p> <ul style="list-style-type: none"> • mit allen Details (Username und Rating des Bieters, Höhe des Gebotes, Angebotstext) • nur Anzeige von Anzahl und Höhe der Gebote, teilweise mit Rating • keine Angaben über weitere Gebote <p>Informationen über andere Bieter</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einsichtnahme in Profile und Ratings • Anzahl der registrierten Projektnehmer, ggf. nach Kategorie

- | | |
|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none">• Keine Angaben |
|--|---|

Abbildung: Beispiele für unterschiedliche Ausprägungen von Handling und Transparenz (aus Sicht des Freelancers)

Die Beurteilung der aktuellen Ausprägungen einzelner Marktplätze in diesen Bereichen unterliegt zweifellos den persönlichen Präferenzen der Marktteilnehmer. Es zeigt sich jedoch schon jetzt, dass die Märkte mit einer sehr hohen Transparenz und Übersichtlichkeit deutlich mehr Anbieter und Nachfrager anziehen. Hier ist bereits eine deutliche Teilung erkennbar. Während auf einigen Marktplätzen reger Handel herrscht, findet man auch Börsen, die weniger als 10 Projekte auflisten.

Dies führt auch zu der entscheidenden Erfolgsvoraussetzung für alle Online-Marktplätze: das Gewinnen der kritischen Masse an Nutzern. Ein wenig frequentierter Marktplatz wird auch wenig neue Teilnehmer gewinnen können.

Damit ist bereits heute absehbar, dass auch in dieser Branche ein Bereinigungsprozess einsetzen wird, der sich auf Marktteilnehmer und auf Marktplätze erstreckt. Überleben werden verlässliche Anbieter und Nachfrager und die Marktplätze, die den Teilnehmern – aus deren Sicht – die beste Transaktionsplattform bieten.

Als Orientierungshinweis in diesem derzeit noch etwas unübersichtlichen Markt sollte folgende Regel dienen: Potentielle Projektanbieter und Nachfrager sollten sich zunächst auf mehreren Marktplätzen umsehen. Dabei sind nicht nur die verschiedenen Abwicklungsmodelle zu vergleichen, vielmehr sollten auch mehrere laufende oder bereits beendete Projekte genauer angesehen werden. Auf diese Weise bekommt man schnell einen Eindruck vom Verhalten der Marktteilnehmer und dem vorherrschenden Preisniveau. Dies kann mit eigenen Überlegungen und Vorstellungen abgeglichen werden.

Die Zukunft als Freelancer?

Zweifellos stehen wir am Anfang einer Entwicklung, die sich in den nächsten Jahren deutlich verstärken wird. Da Angebot und Nachfrage nach zeitlich befristeten Projekten steigen werden, bestehen gute Zukunftsaussichten für Projektbörsen und Freelancer-Marktplätze. Allerdings dürfte noch keine akute Gefahr im Sinne eines „Zusammenbruchs der Konzerne“, denen immer mehr Mitarbeiter in das Freelancertum davonlaufen, bestehen, wie das eine große deutsche Tageszeitung unlängst äußerte.

Bei allem Trend zur Flexibilität wird die Mehrzahl der Unternehmen immer bestimmte Kernaufgaben mit einer Kernbelegschaft selbst ausführen. Die Arbeit mit Freelancern ist eine Spielart des Outsourcing und weist somit auch die damit verbundenen Probleme auf. Das betrifft u.a. die Gebiete der Vertragsgestaltung, Zahlungsabwicklung, Qualitätsüberwachung oder Handhabung von Regressforderungen. Diese sind im allgemeinen mit fest angestellten Mitarbeitern wesentlich einfacher zu handhaben.

Weiterhin wird ein Leben als Freelancer nicht für jeden Mitarbeiter eine attraktive Alternative sein. Die Vorteile der Unabhängigkeit, zeitlichen und räumlichen Flexibilität sind oft beschrieben worden. Doch nicht jedem liegt der damit verbundene Druck zur

Selbstvermarktung und zur ständigen Akquise neuer Projekte sowie die finanzielle Unsicherheit.

Ein wichtiger künftiger Trend wird der lose Zusammenschluss von Freelancern zu Netzwerken, Bürogemeinschaften und virtuellen Teams sein. Auf diese Weise begegnen sie der Gefahr der Isolation, die viele Heimarbeiter fürchten, und schaffen sich die Möglichkeit zur Annahme größerer Projekte. Je nach Bedarf werden sich für einzelne Vorhaben Teams aus Experten mit den erforderlichen Qualifikationen zusammenschließen und sich nach Abschluss des Projektes wieder auflösen.

© Dagmar Recklies, Dezember 2000