

---

# Inhaltsverzeichnis

- 1 Das Geschäft mit den Freiberuflern** ..... 1
  - Literatur ..... 3
- 2 Mit ANONYMUS fing es an** ..... 5
  - 2.1 ANONYMUS – ja oder nein? ..... 5
  - 2.2 Die Geschichte von ANONYMUS ..... 7
  - 2.3 Warum jetzt die richtige Zeit für dieses Buch ist ..... 13
  - 2.4 Angst und Wut sind keine guten Ratgeber ..... 14
  - 2.5 Vier Jahre später ..... 14
  - Literatur ..... 16
- 3 Beziehung zu dritt** ..... 17
  - 3.1 Eine ideale Welt ..... 17
  - 3.2 Ich wünsch mir was ..... 18
  - Literatur ..... 21
- 4 Wertloses IT-Wissen** ..... 23
  - 4.1 Nur der Match verdient ..... 23
  - 4.2 Der Aufwand der Vermittlungsagentur ..... 24
  - 4.3 Der Aufwand des Freiberuflers ..... 29
  - 4.4 Wer verdient wieviel für seinen Aufwand? ..... 30
  - 4.5 Arbeiten lassen macht reich ..... 32
  - 4.6 Bitte ändern ..... 32
  - 4.7 Wenn ein Blinder und ein Tauber zusammensitzen ... ..... 35
  - Literatur ..... 37
- 5 Das Kapitel vom Wollen und Dienen** ..... 39
  - 5.1 100% vor Ort, kein Remote! ..... 39
  - 5.2 Es gibt gute Gründe für Distanz ..... 45
  - 5.3 Distanz gibt Blick frei auf Lösungen ..... 48
  - 5.4 Teil der Lösung sein ..... 50

---

5.5	So geht Lösungsorientierung .....	50
5.5.1	Selbstständiges Arbeiten mit einer Lösung .....	53
5.5.2	Ein eigenes soziales Umfeld .....	55
5.6	Methode: Kollegiale Beratung .....	56
5.6.1	Phase Setup .....	57
5.6.2	Phase Erzählung .....	57
5.6.3	Phase Frage .....	57
5.6.4	Phase Methodenwahl .....	58
5.6.5	Phase Beratung .....	58
5.6.6	Phase Abschluss .....	58
	Literatur .....	59
<b>6</b>	<b>Ohne Moos nix los! .....</b>	<b>61</b>
6.1	Wer ist der Gewinner? .....	61
6.2	Missbrauch Preferred Supplier .....	66
6.3	Wert ... Wissen .....	69
6.4	So kalkulieren vergleichbare Profis .....	70
6.5	Warum ist IT-Wissen so wenig wert? .....	71
6.6	Der BDVT empfiehlt .....	73
6.7	Vergängliches IT-Wissen .....	76
	Literatur .....	76
<b>7</b>	<b>Eine Agentur geht pleite .....</b>	<b>77</b>
7.1	Geschwärzte Bewertungen .....	77
7.2	Und das mutete diese Insolvenz den Freiberuflern zu .....	78
7.3	Geiz ist Geil .....	78
	Literatur .....	87
<b>8</b>	<b>Die 24-Stunden-Regel .....</b>	<b>89</b>
<b>9</b>	<b>Reduziert .....</b>	<b>95</b>
	Literatur .....	104
<b>10</b>	<b>Das Ende der Selbstständigkeit .....</b>	<b>105</b>
10.1	Daseinsberechtigung .....	109
10.2	Wem hilft das Statusfeststellungsverfahren? .....	112
10.3	Der Trick mit der Arbeitnehmerüberlassung .....	114
10.4	Was können wir tun? .....	116
	Literatur .....	119

---

<b>11 Am Ende liegt die Lösung bei uns selbst</b> .....	121
11.1 Sind sie zu stark, sind wir zu schwach .....	123
11.2 Warum Vertrieb keine Prostitution ist .....	125
11.3 Zeigt her eure Arbeit .....	127
<b>12 Ein Traum von einer Agentur</b> .....	129
12.1 Werden Sie Anteilseigner einer Agentur .....	131
<b>13 Epilog</b> .....	133

Freelance IT

Geschäftsbeziehungen mit ungenutztem Potenzial

Weidner, C.

2015, IX, 135 S. 2 Abb., Hardcover

ISBN: 978-3-642-41877-8