

DIE WARNZEICHEN ERKENNEN: DIESE KUNDEN BEDEUTEN ÄRGER

1. Die erste Frage des Kunden beim Erstkontakt lautet: „Was wird das kosten?“
2. Der Kunde erwartet von Ihnen eine exakte Einschätzung der benötigten Zeit, bevor Sie überhaupt Details kennen.
3. Sie werden mit den Worten: „Wir sind die perfekte Kombination“ begrüßt.
4. Die erste Analyse soll möglichst umfassende ausfallen... und natürlich kostenlos sein.
5. Ihre Honorarangabe wird mit: „Na, da geht noch was“ kommentiert.
6. Der Forderungskatalog Ihres Kunden ist lang, die Bereitschaft, etwas dafür zu tun, dafür umso geringer.
7. Sie sollen zwar für das Unternehmen arbeiten, erhalten jedoch keinerlei Informationen und werden auch auf Nachfrage mit Hinweis auf „interne Informationen“ abgewimmelt.
8. Der erste Kontakt ist euphorisch, die Zusammenarbeit danach wird zäh und mühsam.
9. Wenn Sie den Erstkontakt anderen Freelancern beschreiben, wissen diese sofort, um welches Unternehmen es sich handelt.
10. Bereits eine einfache Frage zum Unternehmen führt bei Ihren Freelancer Kollegen zu kollektivem Aufstöhnen und verdrehten Augen.
11. Absprachen werden von Beginn an nicht klar getroffen und das Unternehmen weigert sich, Ihnen schriftliche Anweisungen zukommen zu lassen.
12. Trotz mehrfacher Nachfrage erhalten Sie keinen festen Ansprechpartner beim Kunden.
13. Ihr Kunde vermeidet persönlichen Kontakt, so gut es irgend möglich ist.
14. Sie müssen für die Zusammenarbeit eine Geheimhaltungsvereinbarung unterzeichnen, die eher auf hoch geheime Produktentwicklung denn auf ein normales Projekt schließen lässt.

15. Es treten immer wieder Verzögerungen seitens des Kunden auf, die Sie dann regelmäßig aufholen müssen.
16. Der Kunde ändert immer wieder seine Anforderungen und Erwartungen, will Preis und Deadlines jedoch unverändert lassen.
17. Telefonisch und schriftlich wird immer wieder betont, wie sehr Ihre Arbeit geschätzt wird. Über den Preis wird dennoch ständig verhandelt.
18. Ihre Empfehlungen werden grundsätzlich zugunsten unternehmensinterner Entscheidungen ignoriert.
19. Bei Fragen Ihrerseits lautet die Standardantwort im Unternehmen: „Das fällt nicht in meine Zuständigkeit.“
20. Ihr Hinweis auf das fällige Honorar wird während der gesamten Konzeptphase ignoriert.
21. Der Kunde weist immer wieder darauf hin, dass das Projekt Ihnen enorme Reputation bringen wird.
22. Es ist ständig von Synergien die Rede, die sich aus dem Projekt für Sie ergeben werden.
23. Der Kunde verspricht Ihnen zahlreiche neue Kontakte – vermittelt Ihnen jedoch keinen einzigen.
24. Ihnen werden primär die Aufgaben zugeschoben, die im Unternehmen niemand übernehmen will.
25. Sie müssen für das Projekt relevante Informationen ständig abfragen und bekommen diese nicht vom Unternehmen geliefert.
26. Notwendige Ressourcen und Materialien werden auch nach mehreren Wochen nicht vom Unternehmen geliefert.
27. Ihre Rechnungen werden wochenlang nicht beglichen, der Eingang noch nicht einmal bestätigt.
28. Ihre Ideen werden abgewiegelt, tauchen später jedoch in internen Entwürfen als Ideen von Mitarbeitern auf.
29. Sie werden immer wieder daran erinnert, dass Sie „nur extern“ sind.

30. Konzepte werden abgenickt, dann jedoch vollständig umgestellt und dennoch Ihnen zugeschrieben.

31. Sie sollen die Verantwortung für Fehler des Unternehmens übernehmen.

32. Ihnen wird regelmäßig vorgehalten, dass es „auch billigere Konkurrenten“ gibt.

33. Sie haben vom ersten Kontakt an ein schlechtes Bauchgefühl.