



WHITEPAPER



DER SOMMER IST DEINE STRATEGIEPHASE

SO NUTZT DU DEINEN SOMMER ALS FREELANCE DEVELOPER



EINLEITUNG

Der Sommer bringt für viele Senior Software Freelancer etwas mehr Ruhe in den Projektalltag. Manche Abstimmungen dauern länger, Entscheider:innen sind im Urlaub und viele Unternehmen planen neue Budgets erst wieder Richtung Herbst. Das kann sich erst einmal nach Leerlauf anfühlen. Gleichzeitig bietet dir diese Phase die Chance, einen Schritt zurückzugehen und dein Profil mit frischem Blick zu prüfen.

Passende Projekte finden dich leichter, wenn Auftraggeber:innen sofort erkennen, wofür du stehst. Dein technischer Fokus, deine Projekterfahrung und dein konkreter Mehrwert sollten klar sichtbar werden. So zeigst du nicht nur, welche Skills du mitbringst, sondern auch, welche Herausforderungen du für Unternehmen lösen kannst.

In diesem Whitepaper zeigen wir dir, wie du die ruhigeren Sommerwochen sinnvoll nutzt. Du prüfst dein Profil, schärfst deinen technischen Fokus, entwickelst aus bisherigen Erfahrungen starke Projekt Cases und bereitest dich gezielt auf Gespräche im Herbst vor. So wird aus dem Sommerloch eine Phase, in der du Klarheit gewinnst, sichtbarer wirst und bessere Projektchancen vorbereitest.

CHAPTER 01

Sommerloch oder Strategiephase?

Projekte laufen ruhiger, Rückmeldungen von Unternehmen verzögern sich und neue Ausschreibungen erscheinen seltener als in anderen Monaten. Schnell entsteht der Eindruck, dass der Markt stillsteht.

Tatsächlich passiert im Hintergrund jedoch eine Menge. **Unternehmen planen neue Budgets, priorisieren Projekte für das zweite Halbjahr und bereiten personelle Entscheidungen für den Herbst vor.** Die Suche nach passenden Devs beginnt tatsächlich meist

bevor Stellen oder Projekte offiziell veröffentlicht werden. **Deshalb solltest du die ruhigeren Wochen nicht als Leerlauf betrachten, sondern als strategische Phase.**

Während eines laufenden Projekts bleibt meist wenig Zeit, den eigenen Marktauftritt kritisch zu hinterfragen. Der Fokus liegt auf Deadlines, Architekturentscheidungen und der täglichen Projektarbeit. Im Sommer bietet sich dagegen die Gelegenheit, bewusst Abstand zu gewinnen und das eigene Profil mit den Augen



potentieller Auftraggeber:innen zu betrachten. Frage dich:

- ✱ Ist **auf den ersten Blick** erkennbar, wofür ich stehe?
- ✱ Welche **Probleme** löse ich besonders gut?
- ✱ Welche **Projekte** möchte ich künftig übernehmen und welche nicht mehr?

Diese Fragen helfen dir dabei, dein Profil zu schärfen und deine Positionierung klarer herauszuarbeiten. Denn Auftraggeber:innen suchen heute nicht nach möglichst vielen Technologien, sondern nach Expertinnen und Experten, die für konkrete Herausforderungen stehen.

Ebenso lohnt sich ein Blick auf den Markt.

- ✱ Welche **Technologien** gewinnen aktuell an Bedeutung?
- ✱ Welche **Branchen** investieren verstärkt in Digitalisierung?
- ✱ Welche Themen werden in **Projektaus-schreibungen** immer häufiger genannt?

Die Sommermonate eignen sich außerdem hervorragend, um den eigenen Lebenslauf zu aktualisieren, Projektbeschreibungen zu überarbeiten, LinkedIn zu optimieren oder frühere Kontakte wieder aufleben zu lassen.

All diese Maßnahmen kosten Zeit, bringen im hektischen Projektalltag jedoch oft zu wenig Priorität. Während deiner freien Zeit sollte Erholung die oberste Priorität haben. Du kannst die ruhigere Zeit zusätzlich auch dazu nutzen, in deine berufliche Zukunft zu investieren. Wer sein Profil schärft, seine Sichtbarkeit verbessert und den Markt aufmerksam beobachtet, startet mit einer **deutlich besseren Ausgangsposition in die projektstarke Zeit nach der Urlaubsphase**.

Aus einem vermeintlichen Sommerloch wird so eine wertvolle Strategiephase.

Dabei geht es nicht darum, jede freie Woche vollständig durchzuplanen. Schon wenige gezielte Schritte können langfristig Wirkung zeigen. Nimm dir beispielsweise einen Vormittag für dein Profil, einen weiteren für die Kontaktpflege und etwas Zeit für die Recherche nach relevanten Markttrends.

So bleibt genügend Raum für Erholung, ohne dass deine berufliche Entwicklung stillsteht. Besonders hilfreich ist es, konkrete Ziele festzulegen, etwa drei Projektbeschreibungen zu überarbeiten oder fünf frühere Kontakte anzuschreiben.

Kleine, realistische Maßnahmen lassen sich leichter umsetzen und sorgen dafür, dass du nach dem Sommer nicht bei null anfangen musst.



Mehr dazu findest du im weiterführenden Whitepaper „Projekte mit Purpose“



Technische Spezialisierung schärfen

Eine Spezialisierung bedeutet nicht, dass du andere Technologien oder Themen ausschließt. Sie hilft vielmehr dabei, deinen Schwerpunkt klar zu kommunizieren. Stell dir zwei Profile vor.

Das erste beschreibt sich als:

"Senior Software Developer mit Erfahrung in Java, Kotlin, C#, Python, Spring Boot, Docker, Kubernetes, AWS, Azure, React, Angular und SQL."

Das zweite formuliert:

"Ich unterstütze Unternehmen dabei, skalierbare Kotlin- und Java-Backend-Systeme für geschäftskritische Plattformen zu entwickeln und bestehende Architekturen zukunftssicher zu modernisieren."

Beide Personen verfügen möglicherweise über dieselben Fähigkeiten. Das zweite Profil vermittelt jedoch **sofort ein klares Bild und bleibt deutlich besser im Gedächtnis.**

WÄHLE EINEN SCHWERPUNKT, DER ZU DEINER ERFAHRUNG PASST

Eine überzeugende Positionierung entsteht nicht dadurch, einem Trend hinterherzulaufen. Sie baut auf deiner bisherigen Projekterfahrung auf.

Überlege deshalb, welche Themen sich wie ein roter Faden durch deine letzten Projekte ziehen. Vielleicht hast du mehrfach Legacy-Systeme modernisiert und komplexe Monolithen in moderne Architekturen überführt. Dann könnte Legacy Modernisierung dein Schwerpunkt sein.

Oder du hast Unternehmen bei der Migration in die Cloud begleitet und Erfahrungen mit AWS, Azure oder Google Cloud gesammelt. Dann bietet sich eine Positionierung im Bereich Cloud Migration an.

Auch andere Spezialisierungen sind aktuell stark gefragt, beispielsweise:

- Kotlin- und Java-Backend-Entwicklung
- DevOps und CI/CD-Automatisierung
- Cloud-native Architekturen
- Performance Engineering
- IT-Security und Secure Software Development
- AI-Integration in bestehende Unternehmensanwendungen
- Plattform- und Microservice-Architekturen
- Skalierung hochverfügbarer Systeme

Nicht das populärste Thema zählt, sondern eine Spezialisierung, die **glaubwürdig** zu deinem Werdegang passt. Technologien ändern sich, die Probleme von Unternehmen oft nicht. Richte deine Positionierung deshalb an den Herausforderungen deiner Auftraggeber:innen aus.

POSITIONIERE DICH ÜBER PROBLEME STATT ÜBER TECHNOLOGIEN

Statt zu sagen: „Ich arbeite mit Kubernetes“, könntest du formulieren: „Ich unterstütze Unternehmen dabei, Deployments zu automatisieren und stabile, skalierbare Plattformen aufzubauen.“

Oder statt: „Ich entwickle mit Kotlin“, lieber: „Ich entwickle performante Backend-Systeme für Anwendungen mit hohem Transaktionsvolumen.“

Dadurch entsteht ein deutlich klarerer Nutzen für potentielle Auftraggeber:innen. Deine Positionierung beschreibt nicht nur, womit du arbeitest, sondern vor allem, welches Problem du löst und welches Ergebnis deine Kundschaft erwarten kann. So wird aus technischer Erfahrung ein konkretes Leistungsversprechen.

TRENDS BEWUSST BEOBACHTEN

Technologien entwickeln sich kontinuierlich weiter. Deshalb solltest du regelmäßig prüfen, welche Themen in deinem Marktumfeld an Bedeutung gewinnen. Aktuell beschäftigen viele Unternehmen Fragen wie:

- ✱ Wie integrieren wir **Künstliche Intelligenz** sinnvoll in bestehende Anwendungen?
- ✱ Wie modernisieren wir gewachsene **Legacy-Systeme** ohne komplettes Rewriting?
- ✱ Wie erhöhen wir **Sicherheit** und **Compliance**?
- ✱ Wie betreiben wir **Cloud-Infrastrukturen** effizienter?
- ✱ Wie verbessern wir **Performance** und **Skalierbarkeit** unserer Systeme?

Wenn deine bisherigen Erfahrungen zu solchen Fragestellungen passen, lohnt es sich, diese Kompetenz in deinem Profil stärker hervorzuheben.

WENIGER THEMEN, MEHR WIEDERERKENNUNG

Viele Freelancer möchten möglichst viele Einsatzmöglichkeiten offenhalten. Das führt häufig dazu, dass ihr Profil beliebig wirkt.

Eine klare Spezialisierung schränkt dich jedoch nicht ein. Sie macht dich sichtbar.

Man erinnert sich deutlich besser an Expert:innen mit einem klaren Profil als an Personen, die alles gleichermaßen anbieten. Gleichzeitig schaffst du Orientierung für Recruiter, Projektverantwortliche und Unternehmen, die gezielt nach Expertise suchen.

Wofür möchtest du in sechs Monaten bekannt sein?

Wenn dein Profil diese Antwort bereits heute eindeutig vermittelt, erhöhst du deine Chancen auf genau die Projekte, die zu deinen fachlichen Stärken und beruflichen Zielen passen.

PROJEKT CASE STATT SKILL LISTE

Viele Senior Software Freelancer präsentieren ihre Erfahrung noch immer in Form langer Listen mit Programmiersprachen, Frameworks und Tools. Java, Spring Boot, Kubernetes, Docker, AWS, PostgreSQL.

Fachlich ist daran nichts falsch. Das Problem ist jedoch: Eine reine Aufzählung sagt wenig darüber aus, welche Herausforderungen du tatsächlich gelöst hast.

Für Unternehmen sind Technologien lediglich Mittel zum Zweck. Gesucht werden Experten und Expertinnen, die komplexe Projekte erfolgreich umsetzen, Risiken minimieren und nachhaltige Lösungen entwickeln. Deshalb überzeugen Projekt Cases deutlich stärker als reine Skill-Listen.

Lösungen statt Technologie-Listen

Stell dir vor, ein Unternehmen plant den Ausbau einer digitalen Plattform. Die Zahl der User wächst kontinuierlich und das bestehende Backend stößt an seine Grenzen. Wird dieses Unternehmen nach jemandem suchen, der "Java und Spring Boot" beherrscht? Wahrscheinlich nicht.

Viel eher sucht es eine Person, die bereits skalierbare Backend-Systeme entwickelt, Performance-Probleme gelöst und komplexe Architekturen erfolgreich weiterentwickelt hat. Hierin besteht der Unterschied zwischen einer Technologie und einem Projekt Case.

Aus einer allgemeinen Beschreibung wie: *Java / Spring Boot / Kubernetes / PostgreSQL* wird beispielsweise: *"Entwicklung skalierbarer Backend-Systeme für digitale Plattformen mit hohem Transaktionsvolumen und hohen Anforderungen an Performance und Verfügbarkeit."* Plötzlich wird deutlich, welches Problem du lösen kannst.

GESCHÄFTLICHEN NUTZEN BESCHREIBEN

Ein überzeugender Projekt Case beginnt nicht mit der eingesetzten Technologie, sondern mit der Ausgangssituation. Überlege bei jedem wichtigen Projekt:

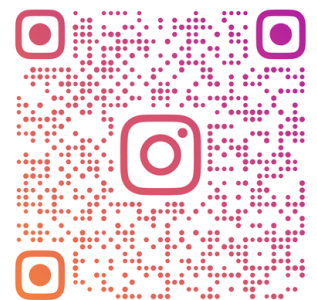
- * Welche Herausforderung gab es?
- * Warum war das Projekt für das Unternehmen relevant?
- * Welche Verantwortung hattest du?
- * Welchen messbaren oder erkennbaren Nutzen gab es?

Besonders erfahrene Freelancer haben oft an zahlreichen Projekten gearbeitet. Häufig steckt darin ein wiederkehrendes Muster, das auf den ersten Blick gar nicht sichtbar wird. Vielleicht hast du in den vergangenen Jahren mehrfach:

- * Legacy-Systeme modernisiert
- * Cloud-Migrationen begleitet
- * Microservice-Architekturen aufgebaut
- * DevOps-Prozesse eingeführt
- * Performance-Probleme analysiert
- * geschäftskritische Plattformen stabilisiert

Dann lohnt es sich, diese Erfahrungen zusammenzufassen und als Kompetenzfeld zu formulieren. So entsteht ein klares Profil, das weit über einzelne Technologien hinausgeht.

AUF
INSTAGRAM
TEILEN WIR
TIPPS &
TRICKS FÜR
DEINEN
FREELANCER
ALLTAG



OPEN.DEVS



WENIGER DETAILS, MEHR AUSSAGEKRAFT

Natürlich interessieren sich technische Ansprechpartner:innen auch für Programmiersprachen und Frameworks. Diese Informationen gehören weiterhin in dein Profil oder deinen Lebenslauf. Sie sollten jedoch den Projekt Case ergänzen und nicht ersetzen.

Ein guter Aufbau könnte so aussehen

Projektziel: Modernisierung einer gewachsenen Backend-Landschaft

Dein Beitrag: Architektur, Entwicklung und technische Beratung

Ergebnis: Höhere Skalierbarkeit, kürzere Release-Zyklen und bessere Wartbarkeit

Technologien: Java, Spring Boot, Kubernetes, Docker, PostgreSQL

Die Technologien bleiben sichtbar, stehen jedoch nicht mehr im Mittelpunkt.

MACHE DEINEN MEHRWERT SICHTBAR

Jedes Projekt, das du beschreibst, sollte am Ende eine zentrale Frage beantworten: **Warum sollte ein Unternehmen genau dich für eine ähnliche Herausforderung engagieren?**

Wenn dein Profil nicht nur zeigt, welche Technologien du kennst, sondern welche Probleme du bereits erfolgreich gelöst hast, entsteht Vertrauen. Auftraggeber:innen erkennen schneller, wie deine Erfahrung auf ihre eigenen Projekte übertragbar ist.

Das ist eine überzeugende Positionierung. Du präsentierst nicht nur dein technisches Wissen, sondern den konkreten Mehrwert, den du in anspruchsvollen Softwareprojekten schaffst.

Beschreibe deshalb nicht nur deine Aufgaben, sondern auch die Ausgangssituation, deine Entscheidungen und das erzielte Ergebnis, z.B.:

Ausgangssituation: *Vor welcher technischen oder geschäftlichen Herausforderung stand das Unternehmen?*

Deine Entscheidung:

Welche Lösung hast du vorgeschlagen, entwickelt oder maßgeblich mitgestaltet?

Dein Beitrag:

Welche Verantwortung hast du übernommen und worin bestand deine besondere Expertise?

Das Ergebnis:

Was hat sich durch deine Arbeit konkret verbessert, etwa Performance, Stabilität, Wartbarkeit oder Time-to-Market?

**Wie du als Software
Freelancer neue Kundschaft
findest, liest du in unserem
kostenlosen Whitepaper**



Sommer ohne Kaltakquise-Stress

Der Begriff Akquise löst bei vielen Software Freelancern gemischte Gefühle aus. Manche denken sofort an unpersönliche Nachrichten, endlose Bewerbungen oder unangenehme Verkaufsgespräche. Dabei muss erfolgreiche Projektakquise gar nicht so aussehen.

Gerade in den Sommermonaten lohnt sich ein anderer Ansatz. **Statt möglichst viele neue Kontakte anzuschreiben, kannst du bestehende Beziehungen pflegen**, deine Sichtbarkeit erhöhen und deine Verfügbarkeit für die kommenden Monate kommunizieren. Das wirkt authentischer, kostet weniger Energie und führt häufig zu den besseren Projekten.

BESTEHENDE KONTAKTE SIND DEIN WERTVOLLSTES NETZWERK

Die meisten erfolgreichen Projekte entstehen nicht aus dem Nichts. Oft gibt es bereits eine gemeinsame Vergangenheit mit Auftraggeber:innen oder Recruitern. Vielleicht hast du vor zwei Jahren ein Projekt erfolgreich abgeschlossen oder warst Teil eines Entwicklungsteams, das sich inzwischen auf verschiedene Unternehmen verteilt hat.

Der Sommer ist ein idealer Zeitpunkt, um diese Kontakte wieder aufleben zu lassen. Eine kurze Nachricht genügt oft schon: *"Ich hoffe, es geht dir gut. Ich wollte mich einfach einmal melden. Mein aktuelles Projekt endet voraussichtlich im September. Falls ihr für Q4 Unterstützung im Backend, bei Cloud-Themen oder der Modernisierung bestehender*

Systeme plant, freue ich mich über einen Austausch."

Eine solche Nachricht wirkt weder aufdringlich noch verkäuferisch. Sie erinnert dein Netzwerk daran, dass du verfügbar bist und zeigt gleichzeitig, in welchen Bereichen du unterstützen kannst.

FRÜHERE PROJEKTE NICHT VERGESSEN

Viele Freelancer konzentrieren sich ausschließlich auf neue Kundschaft. Dabei sind ehemalige Auftraggeber:innen häufig die wertvollste Quelle für Folgeprojekte. Wenn die Zusammenarbeit erfolgreich war, besteht bereits Vertrauen.

Das Unternehmen kennt deine Arbeitsweise, deine technische Kompetenz und deine Zuverlässigkeit. Diese Hürde muss nicht noch einmal überwunden werden. Oft ist außerdem bereits klar, in welchen Bereichen du besonders schnell Mehrwert schaffen kannst. Dadurch lassen sich neue Projekte meist unkomplizierter und mit weniger Abstimmungsaufwand starten.

Nutze den Sommer deshalb, um dich bei früheren Ansprechpartner zu melden. Frage nach aktuellen Entwicklungen, erkundige dich nach neuen Projekten oder teile mit, wann deine nächsten Kapazitäten frei werden. Selbst wenn daraus nicht unmittelbar ein neues Projekt entsteht, bleibst du präsent, wenn später kurzfristig Unterstützung benötigt wird.



DEN AUSTAUSCH MIT RECRUITERN AKTIV SUCHEN

Auch Personalberater:innen und spezialisierte Recruiter:innen planen bereits frühzeitig für die zweite Jahreshälfte. Wer jetzt das Gespräch sucht, erhöht die Chancen, bei passenden Projekten früh berücksichtigt zu werden.

Bereite dich auf diese Gespräche gut vor. Erkläre nicht nur, welche Technologien du beherrschst, sondern auch, welche Projekte du bevorzugst. Beantworte für dich Fragen wie:

- * Welche **Rollen** möchte ich übernehmen?
- * Welche **Branchen** interessieren mich?
- * Welche **Projektgröße** passt zu mir?
- * Welche **Technologien** stehen im Mittelpunkt?
- * Ab wann bin ich **verfügbar**?

Je konkreter deine Antworten ausfallen, desto gezielter können Recruiter:innen nach passenden Projekten suchen.

MIT CONTENT SICHTBAR BLEIBEN

Du musst kein Influencer sein, um auf LinkedIn sichtbar zu werden. Bereits gelegentliche Beiträge reichen aus, um dein Netzwerk an deine Expertise zu erinnern.

Berichte beispielsweise über technische Erfahrungen aus vergangenen Projekten, teile interessante Fachartikel oder schreibe über Herausforderungen, die viele Entwicklungsteams beschäftigen. Auch Einblicke in Architekturentscheidungen, Performance-Optimierungen oder Cloud-Migrationen können wertvolle Impulse liefern.

Wichtig ist dabei nicht die perfekte Reichweite, sondern die regelmäßige Präsenz. Menschen erinnern sich eher an User, die sichtbar sind und ihr Wissen teilen, als an Profile, die monatelang keine Aktivität zeigen.

VERFÜGBARKEIT FRÜHZEITIG KOMMUNIZIEREN

Viele Unternehmen beginnen bereits Wochen oder Monate vor dem eigentlichen Projektstart mit der Suche nach passenden Expert:innen. **Deshalb solltest du nicht erst aktiv werden, wenn dein aktuelles Projekt endet.**

Kommuniziere frühzeitig, wann du wieder verfügbar bist. Das kann über LinkedIn, eine Projektplattform oder im direkten Austausch mit deinem Netzwerk geschehen.

Ergänze dabei auch, welche Art von Projekten du suchst. So können potentielle Auftraggeber:innen sofort einschätzen, ob dein Profil zu den Anforderungen passt.

QUALITÄT SCHLÄGT MASSE

Erfolgreiche Sommerakquise bedeutet nicht, möglichst viele Nachrichten zu versenden. Sie bedeutet, die richtigen Menschen zur richtigen Zeit anzusprechen und dabei einen professionellen Eindruck zu hinterlassen.

Ein gepflegtes Netzwerk, regelmäßiger fachlicher Austausch und eine klare Kommunikation deiner Verfügbarkeit schaffen Vertrauen und **erhöhen deine Chancen auf passende Projekte erheblich**. Entscheidend ist dabei, nicht erst dann sichtbar zu werden, wenn du dringend einen neuen Auftrag brauchst.

Wer kontinuierlich Kontakt hält, relevante Einblicke teilt und echtes Interesse an den Entwicklungen anderer zeigt, wird eher als verlässliche Ansprechperson wahrgenommen. So entsteht eine Beziehung, aus der sich später ganz natürlich neue Gespräche und Projektchancen ergeben können.

Nutze die ruhigeren Sommerwochen deshalb nicht für hektische Kaltakquise, sondern für den Aufbau und die Pflege langfristiger Beziehungen. So startest du mit einer deutlich besseren Ausgangsposition in die projektstarke Zeit des Herbstes.

Weiterbildung mit Business-Fokus

Die Branche entwickelt sich rasant weiter. Nahezu täglich entstehen neue Frameworks, Tools und Technologien. Trotzdem lohnt es sich nicht, jedem Trend hinterherzulaufen.

Gerade im Enterprise-Umfeld suchen Unternehmen keine Generalisten und Generalistinnen mit oberflächlichem Wissen, sondern erfahrene Spezialisten und Spezialistinnen, die technologische Entwicklungen sinnvoll in bestehende Systemlandschaften einordnen können.

Bevor du Zeit in eine Weiterbildung investierst, solltest du dir diese einfache Frage stellen: **Erhöht dieses Wissen meinen Mehrwert für Unternehmen?**

Besonders gefragt sind derzeit Themen, die Unternehmen bei strategischen Herausforderungen unterstützen. Dazu gehören beispielsweise Cloud-Migrationen, moderne Softwarearchitekturen, DevOps und Plattformautomatisierung, IT-Security oder die Integration von Künstlicher Intelligenz in bestehende Anwendungen. Auch Performance Engineering, Observability und der Umgang mit komplexen Legacy-Systemen gewinnen zunehmend an Bedeutung.

Ebenso wichtig ist jedoch der Blick über die reine Technik hinaus. Senior Software Freelancer werden häufig nicht nur wegen ihres technischen Know-hows engagiert, sondern auch aufgrund ihrer Fähigkeit, Architekturentscheidungen zu treffen, Risiken frühzeitig zu erkennen und Entwicklungsteams fachlich zu unterstützen.

Weiterbildungen zu Softwarearchitektur, Domain-Driven Design, technischer Führung oder Security by Design können ebenso wertvoll sein wie ein neuer Technologie-Stack.

Mache dein Wissen außerdem sichtbar: Ergänze Zertifizierungen auf LinkedIn, aktualisiere deinen Lebenslauf und teile gelegentlich Fachbeiträge oder Erfahrungen. **Die beste Weiterbildung folgt nicht jedem Hype, sondern ergänzt deine Erfahrung gezielt.** So stärkst du dein Profil und positionierst dich langfristig als gefragte Expertin oder gefragter Experte.

FAZIT

Der Sommer entscheidet darüber, wie erfolgreich deine zweite Jahreshälfte verläuft. Wer diese ruhigere Phase nutzt, um seine Positionierung zu schärfen, aussagekräftige Projekt-Cases zu entwickeln, das eigene Netzwerk zu pflegen und gezielt in den persönlichen Marktwert zu investieren, schafft die besten Voraussetzungen für anspruchsvolle Projekte. Unternehmen suchen heute keine beliebigen Allrounder, sondern Expertinnen und Experten mit einem klaren Profil und nachvollziehbarem Mehrwert.

Nutze die kommenden Wochen deshalb nicht als Pause vom Markt, sondern als strategischen Vorsprung. So startest du mit einer starken Pipeline, mehr Sichtbarkeit und den passenden Chancen in die projektstarke Zeit nach dem Sommer.

AUF DER SUCHE NACH DEINEM NÄCHSTEN SOFTWAREPROJEKT?



MARIA LAUSCH

COMMUNITY
MANAGEMENT

maria.lausch@opendevs.net



BARBORA LICHNEROVA

COMMUNITY
MANAGEMENT

barbora.lichnerova@opendevs.net



HIER FINDEST DU UNS



INSTAGRAM
[@open.devs](https://www.instagram.com/open.devs)



E-MAIL
ahoi@opendevs.net



WEBSITE
www.opendevs.net



ADRESSE
Mandlgasse 20/3-5, 1120 Wien