



IDG
BUSINESS
RESEARCH SERVICES

STUDIE IT-FREIBERUFLER 2016

PLATINPARTNER

etengo
SMART FREELANCING

freelance.de

SOLCOM

s|three

GOLDPARTNER

DIS AG

GECO

GOETZFRIED
TECHNOLOGY EXPERTS

GULP
Experts United.

HAYS Recruiting experts
worldwide

iPAXX

PERIOR
STAFFING SOLUTIONS

top itservices

Flexible Expertise

In der DIGITALISIERUNG erfindet sich die Unternehmens-IT neu. Und mit ihr auch die Freiberufler. Die aktuellen Reizworte der IT lauten „IT der zwei Geschwindigkeiten“, „DevOps“ oder „Agilität“. Flexible Expertise wird daher mehr denn je gebraucht. Ohne sie kann die Unternehmens-IT ihre neue Rolle nicht einnehmen. Als Partner und „Enabler“ des Business. Als Beschleuniger von Innovation. Als Erfinder und „Möglichmacher“.

Kein Wunder also, dass die IT-Manager und Einkäufer mehr denn je auf Freiberufler setzen. Und gut zu sehen, dass sich viele Freiberufler dieser Chance sehr bewusst sind und ihr Skill-Set gezielt erweitern.

Was es jetzt noch braucht? Zwei Dinge: professionelle, moderne und transparente Vermittlungsdienstleistungen. Damit Freiberufler und Auftraggeber zusammenfinden und erfolgreich kooperieren. Dafür stellen die Branchenführer ein solides Fundament. Und natürlich: gesetzliche Rahmenbedingungen, die die Bedeutung der Branche anerkennen und verstehen, dass die Freiberuflichkeit in der IT viel mehr ist als nur die „zweitbeste Lösung“. Vielmehr oftmals der „Königsweg“ für Auftraggeber und Auftragnehmer.

Ich wünsche Ihnen eine spannende und anregende Lektüre mit unserer fünften COMPUTERWOCHE-Freiberuflerstudie!

Ihr Michael Beilfuß



Michael Beilfuß
Verlagsleiter

Inhalt

Der Round Table

Für den Einkauf zählt nur der Preis des Freelancers	8
Scheinselbstständigkeit verunsichert alle	11
Freiberufervermittlung: Nicht alles lässt sich automatisieren	14

8

Das Projekt 6



Management Summary

Die Key Findings im Überblick	16
-------------------------------------	----

Die Key Findings im Einzelnen

1. Marktpotenzial – Freiberufler im Aufwind	20
2. Leistungsversprechen – Zuverlässigkeit vor Preis-Leistung	21
3. Auswahlkriterien – gute Erfahrungen verbinden	22
4. Rekrutierungswege – alles fließt	23
5. Rekrutierungstrend 2018 – Bewegung in der Tabelle	24
6. Freiberuflerbefragung – Wege zum nächsten Auftrag	25
7. Freiberuflerbefragung – Zufriedenheit mit Personalvermittlern	26
8. Freiberuflerbefragung – Anforderungen an Vermittler	27

16

Weitere Studienergebnisse

Compliance – welche Institution ist verantwortlich?	45
Mixed Teams – die Chemie stimmt	46
Beschaffungskanäle – auf der Suche nach dem besten Weg ...	47
Kommentare	48

44

Kontakt / Impressum

63



Studien-
steckbrief

18

Die Studienergebnisse im Einzelnen

Die Sicht der Einsatzunternehmen

Verbreitungsgrad von Freiberuflern	29
Gründe für den Einsatz von Freiberuflern	30
Entscheidung für den Auftrag	31
Wichtigste Qualifikationen der Freelancer	32
IT-Projektmarkt unter Druck	33
IT-Projekte – think globally	34
Management der Kandidaten	35

Die Sicht der IT-Freiberufler

Freiheit – der Weg in die Selbstständigkeit	37
Kein Wunschkonzert – Herausforderungen für Freiberufler	38
Immer unter Dampf – die Auslastung der Freiberufler	39
Ungebunden – Freiberufler und Vermittler	40
Marktentwicklung 1 – IT-Projektkategorien	41
Marktentwicklung 2 – IT-Produktkategorien	42
Stundensätze und Jahresumsatz	43

28

Stichproben-
statistik

52



Ausblick auf den IT-Freiberufler-Markt 2016

Ein überzeugendes Geschäftsmodell 51

50

Unsere Platin- partner stellen sich vor

Etengo (Deutschland) AG	54
Freelancer.Net GmbH	56
SOLCOM GmbH	58
SThree GmbH	60

53

Das Projekt

Die Erkenntnis ist nicht neu: Der Fachkräftemangel als Folge des demografischen Wandels wird die Unternehmen in Deutschland zunehmend zwingen, auch Schlüsselpositionen mit Freiberuflern zu besetzen. Für viele Experten besteht zudem wenig Zweifel daran, dass die Freiberuflichkeit die Arbeitsform der Zukunft ist. Denn wer gut ausgebildet ist und selbstbestimmt arbeiten will, macht sich selbstständig.

COMPUTERWOCHE beobachtet schon seit vielen Jahren diesen äußerst dynamischen Markt sehr aufmerksam. Seit 2010 ist die IT-Freiberufler-Studie Teil dieser kontinuierlichen und nachhaltigen Berichterstattung. IT-Freiberufler und Einsatzunternehmen werden alternierend im jährlichen Turnus zu zentralen Aspekten des IT-Freiberufler-Markts befragt. Über die Jahre hinweg bleibt ein Teil des Fragebogens unverändert, um bestimmte Entwicklungen im Markt abbilden und analysieren zu können. Ein anderer Fragebogenteil bleibt variabel. Dies eröffnet Spielräume, immer wieder neue, wechselnde Schwerpunktthemen zu behandeln.

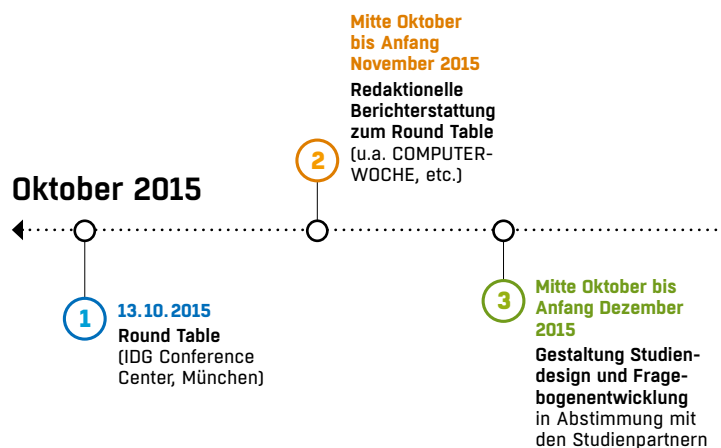
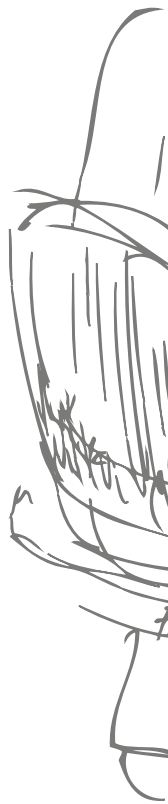
Stand 2015 die Rolle der zentralen Einkaufsabteilungen im Prozess der Freelancer-Akquise im Fokus, so ist es bei der jetzt vorliegenden IT-Freiberufler-Studie 2016 das Thema der Scheinselbstständigkeit. Dieses Thema ist nicht zufällig gewählt, sorgt es doch derzeit nicht zuletzt aufgrund des vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales vorgelegten „Gesetzesentwurfs gegen den Missbrauch von Werkverträgen“ für reichlich Diskussionsstoff. Die Verunsicherung ist bei Selbstständigen wie Auftraggebern gleichermaßen groß. Die Studie will hier ihren Diskussionsbeitrag leisten. Es sei aber an dieser Stelle auch darauf hingewiesen, dass der besagte Gesetzesentwurf zum Zeitpunkt der Feldzeit noch nicht veröffentlicht war.

In der Studie wird aber auch fortwährend die zentrale Rolle der Dienstleister (Vermittlungsagenturen,

Personaldienstleister, Online-Portale etc.) beleuchtet. Wie entwickelt sich deren Bedeutung? Was wird von ihnen seitens der Unternehmen, aber auch seitens der IT-Freiberufler erwartet?

Die IT-Freiberufler-Studie ist aber mehr als nur eine einfache isolierte Befragung einer speziellen Berufszielgruppe. Es handelt sich um ein in sich abgestimmtes nachhaltiges Studienkonzept, bestehend aus einem initialen redaktionellen Round Table, einer anschließenden Phase mit der Gestaltung des Studiendesigns sowie der inhaltlichen Ausrichtung des Fragebogens, der Feldzeit bis hin zur Ergebnisveröffentlichung in Form eines hochwertigen Survey Reports, wie Sie ihn gerade in Händen halten, der Podiumsdiskussion auf der CeBIT sowie nicht zuletzt der ausführlichen Ergebnisberichterstattung auf COMPUTERWOCHE, CIO, TecChannel und ChannelPartner.

Insbesondere die Gestaltung des Studiendesigns der IT-Freiberufler-Studie ist aber de facto ein ganzjähriger Prozess, der bereits mit Beendigung der letzten Studie beginnt: schon vor der heißen Kreativphase von Round Table bis Feldzeit, in der insbesondere der sehr heterogene Kreis der Studienpartner aufge-



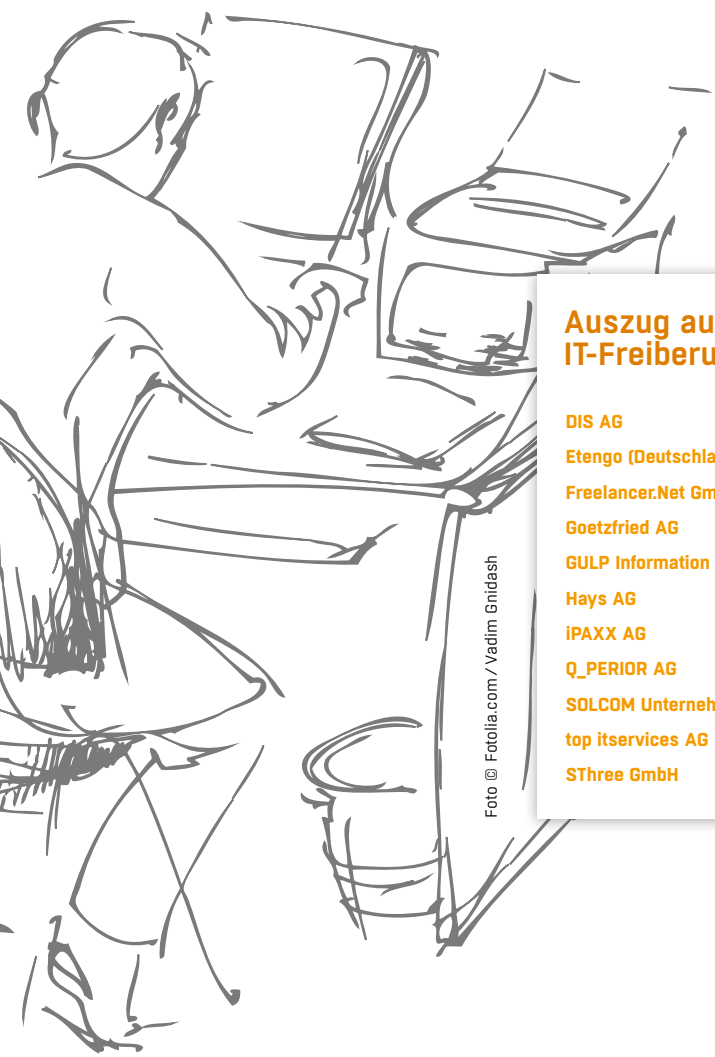


Foto © Fotolia.com / Vadim Gnidash

Auszug aus der Teilnehmerliste des diesjährigen IT-Freiberufler-Round-Tables (13.10.2015):

DIS AG	Christian Neuerburg	Director Geschäftsbereichsleitung IT
Etengo (Deutschland) AG	Nikolaus Reuter	Vorstandsvorsitzender
Freelancer.Net GmbH	Andreas Krawczyk	COO
Goetzfried AG	Sven Herzberg	Vorstand (Sprecher)
GULP Information Services GmbH	Daniela Kluge	Bereichsleitung Portal & Projekte
Hays AG	Carlos Frischmuth	Director
IPAXX AG	Shahin Pour	Vorstand
Q_PERIOR AG	Michael Girke	Partner
SOLCOM Unternehmensberatung GmbH	Maxim Z. Probojcevic	Leitung Marketing
top itservices AG	Marco Raschia	Managing Director
SThree GmbH	Luuk Houtepen	Head of Business Development (D-A-CH)

rufen ist, die inhaltliche Ausrichtung der Fragebogens mitzugestalten, finden – begleitet von ständiger Desk Research – IDG-interne Workshops von Research-Team und Jobs & Karriere-Redaktion statt.

Wir danken unseren Partnern für das große Engagement und den hilfreichen Input. Das Ergebnis liegt nun in Form eines sehr spannenden Studienberichts vor, bei dessen Lektüre wir Ihnen nun viel Spaß wünschen möchten.

Matthias Teichmann
 Leiter Marktforschung
 IDG Business Research Services

18. April. bzw. 25. April 2016
 Survey Report der IT-Freiberuflerstudie 2016
 als Beilage in COMPUTERWOCHE und CIO

April 2016

4 **15. Dezember 2015 bis 1. Februar 2016**
Erhebungszeitraum
 Realisierung von 858 qualifizierten Interviews

5 **März 2016**
Survey Report
 Veröffentlichung des Survey Reports

6 **14. – 18. März 2016**
Podiumsdiskussion
 (CeBIT, Hannover)

7 **Mitte / Ende März 2016**
Beginn der redaktionellen Berichterstattung zu den Studienergebnissen

8

Für den Einkauf zählt nur der Preis des Freelancers

Personaldienstleister, die selbstständige IT-Experten an Unternehmen vermitteln, haben es mit zwei anspruchsvollen Zielgruppen zu tun: mit dem Freelancer, der um seinen Wert weiß und auch flexibler arbeiten will, sowie mit dem Kundenunternehmen, das die bestmögliche Leistung zum günstigsten Preis haben möchte und zu wenig Abstrichen bereit ist.

Von Regina Böckle

Projektmarkt 2016

Die **COMPUTERWOCHE** hat im vergangenen Oktober 16 Personaldienstleister zum Gedankenaustausch in die Redaktion eingeladen. Wie schätzen sie den Freiberuflermarkt ein? Wo liegen die größten Herausforderungen? Diskutiert wurde an drei Tischen über unterschiedliche Themen, aber immer kontrovers und lebhaft: Zum einen über das Konfliktpotenzial der Preise, das angesichts hart verhandelnder Einkäufer und immer selbstbewussterer Freiberufler größer wird (Seite 8 „Für den Einkauf zählt nur der Preis“). Zum anderen über die Scheinselbstständigkeit, die nicht nur Freiberufler, sondern auch deren Kunden umtreibt (Seite 11 „Scheinselbstständigkeit verunsichert alle“). Im letzten Teil geht es schließlich um wirtschaftliche Aspekte der Zusammenarbeit von Freiberuflern, Vermittlern und Auftraggebern (Seite 14 „Freiberuflervermittlung: Nicht alles lässt sich automatisieren“).

Der **Fachkräftemangel** in der IT hat sich verschärft – und auch die Honorare für IT-Freiberufler steigen lassen. Die Gulp-Stundensatz-Umfrage 2015 zeigt: Im Schnitt berechnen IT- und Engineering-Freiberufler 80,50 Euro die Stunde, das sind 50 Cent mehr als im Vorjahr. Nur 30 Prozent der Befragten arbeiten zu Honoraren von unter 70 Euro, 2014 waren es noch 33 Prozent. Mit mehr als 100 Euro die Stunde rechnen im laufenden Jahr 18,7 Prozent der Freelancer ab. Das sind 1,9 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Personaldienstleistern macht diese Entwicklung zu schaffen, wie ein **Round Table der COMPUTERWOCHE** über den Projektmarkt zeigte: „Wir haben es mit zwei herausfordernden Zielgruppen zu tun: dem selbstbewussten Freiberufler, der weiß, was er kann

und was er wert ist, und den Endkunden, die nicht mehr jeden Preis zu zahlen bereit sind“, bringt Daniela Kluge, Bereichsleitung Portal & Projekte bei Gulp Information Services, das Dilemma auf den Punkt.

Mittelstand setzt noch zu wenige Freiberufler ein

Obendrein gehen auch in Unternehmen die Vorstellungen über Kosten der Freiberufler und Qualitätsanspruch weit auseinander: Projektleiter wünschen sich einen Freelancer mit bestmöglichem Know-how, Einkäufer wiederum suchen nach dem günstigsten Preis. In Großunternehmen entscheidet der Einkauf, welche Freiberufler beauftragt werden. Zudem ar-

