

HOFFNUNGSTRÄGER UND HIGH POTENTIALS

SO BEAUFTRAGEN SIE IT-FREELANCER



INHALTSVERZEICHNIS

1. Freelancer – Unersetzbare Verstärkung bei IT-Projekten	3
2. GULP New Work Kompendium schafft Überblick über den Markt der freien IT-Profis	5
2.1. Das rechnen IT- und Engineering- Freelancer heute ab	6
2.2. Auf diese Stundensätze müssen Sie sich künftig einstellen	12
2.3. So finden Sie freie Profis für Ihre IT-Projekte	15
2.4. Das ist Freelancern bei einem Projekt wichtig	19
3. Fazit	21





1. FREELANCER – UNERSETZBARE VERSTÄRKUNG BEI IT-PROJEKTEN

1. FREELANCER – UNERSETZBARE VERSTÄRKUNG BEI IT-PROJEKTEN

Der Kunde drängt. Die Konkurrenz lauert schon. Doch in der eigenen IT-Abteilung arbeiten nicht genug Kollegen, um den Auftrag schnell und in bester Qualität zu erledigen.

Immer mehr Unternehmen stoßen an Wachstumsgrenzen, weil sie auf dem Arbeitsmarkt nicht genug Programmierer, Projektmanager oder Anwendungsbetreuer finden. Zu Jahresende 2018 konnten Arbeitgeber in Deutschland 82.000 Stellen nicht mit IT-Spezialisten besetzen. Damit blieben 49 Prozent mehr Positionen vakant als ein Jahr zuvor, meldet der IT-Branchenverband Bitkom.

FACHKRÄFTEMANGEL IN DER IT KOSTET WERTSCHÖPFUNG

Die Folgen für die Unternehmen sind schmerzhaft. „Jede offene Stelle bedeutet einen Verlust. Einen Verlust von Wertschöpfung, ein Weniger an Innovationen“, klagt der Hauptgeschäftsführer des Verbands, Dr. Bernhard Rohleder. Zwei von drei Firmen mussten aufgrund des Fachkräftemangels bereits IT-Projekte verschieben, bestätigt auch der IT-Mittelstandsindex des Beratungsunternehmens techconsult. Besonders größere mittelständische Betriebe leiden der Studie zufolge unter der Personalnot.

JEDES ZWEITE UNTERNEHMEN BEAUFTRAGT FREELANCER

Durchschnittlich jedes zweite Unternehmen beauftragt für IT-Projekte deshalb Freelancer, ermittelte techconsult in einer weiteren Studie im Auftrag von GULP. Sie suchen vor allem hochspezialisierte Fachkräfte – etwa Big-Data-Analysten, Experten für das Internet der Dinge, Softwareentwicklungsingenieure und IT-Sicherheits-Spezialisten. Gefragt sind auch Fachleute für Künstliche Intelligenz, Machine Learning sowie Freelancer mit Erfahrungen im agilen Projektmanagement.

MITTELSTÄNDLER SUCHEN SCHNELL VERFÜGBARE SPEZIALISTEN

Anders als Konzerne legen Mittelständler dabei vor allem darauf Wert, dass freie Fachkräfte sofort mit der Arbeit anfangen können. Da einer Umfrage von GULP zufolge bei jedem zweiten Auftrag die kostensensible Beschaffungsabteilung den Vertrag mit dem Freelancer aushandelt, geht es meist auch bei der Vereinbarung der Honorarhöhe hart zur Sache.

In diesem Whitepaper geben wir Ihnen erste Anhaltspunkte, mit welchen Kosten Sie bei der Beauftragung von freien IT- und Engineering-Experten rechnen müssen. Außerdem erhalten Sie Einblicke, wie die aktuelle Verfügbarkeit der Freelancer ist und worauf diese bei der Auswahl ihrer Aufträge Wert legen.

2. GULP NEW WORK KOMPENDIUM SCHAFFT ÜBERBLICK ÜBER DEN MARKT DER FREIEN IT-PROFIS

2.1. DAS RECHNEN IT- UND ENGINEERING-FREELANCER HEUTE AB

Wie es um die Auslastung freier Spezialisten steht, wie viele Wochenstunden sie im Schnitt in einem Projekt tätig sind, und wie sie ihre Aufträge akquirieren, zeigt das aktuelle **GULP New Work Kompendium 2019**. Selbstverständlich gibt es darüber hinaus auch über die Höhe der abgerechneten Stundensätze Aufschluss. Zwischen September 2018 und August 2019 nahmen 1290 IT- und Engineering-Freelancer an der Studie teil.

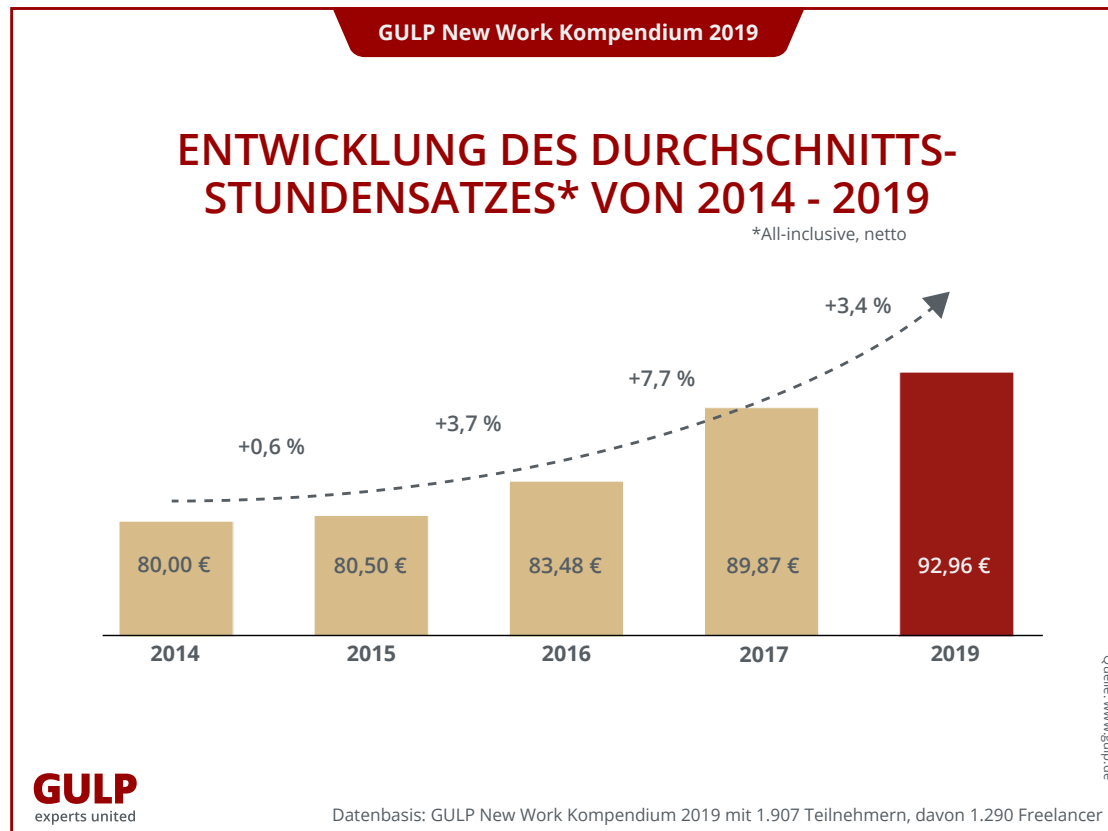
AUS DER GULP FREELANCER STUDIE WIRD DAS GULP NEW WORK KOMPENDIUM

In den letzten Jahren hat sich die GULP Freelancer Studie allein der Beurteilung des Projektmarkts für Freiberufler und Solo-Selbstständige gewidmet. Mit der aktuellen Studie sollen Silos aufgebrochen und auch IT- und Engineering-Experten außerhalb der Selbstständigkeit zu verschiedenen Themen der spezifischen Marktlage betrachtet werden. Aus diesem Grund entstand das GULP New Work Kompendium. Denn durch die Digitalisierung sowie durch veränderte Ansprüche der Menschen an ihren Arbeit- und Auftraggeber wandelt sich aktuell auch die Art und Weise, wie wir arbeiten (wollen). Auch verwäusern die Grenzen zwischen Beschäftigungsformen und Teams aus internen und externen Kollegen werden immer häufiger.

STUNDENSATZ STEIGT UM DREI PROZENT

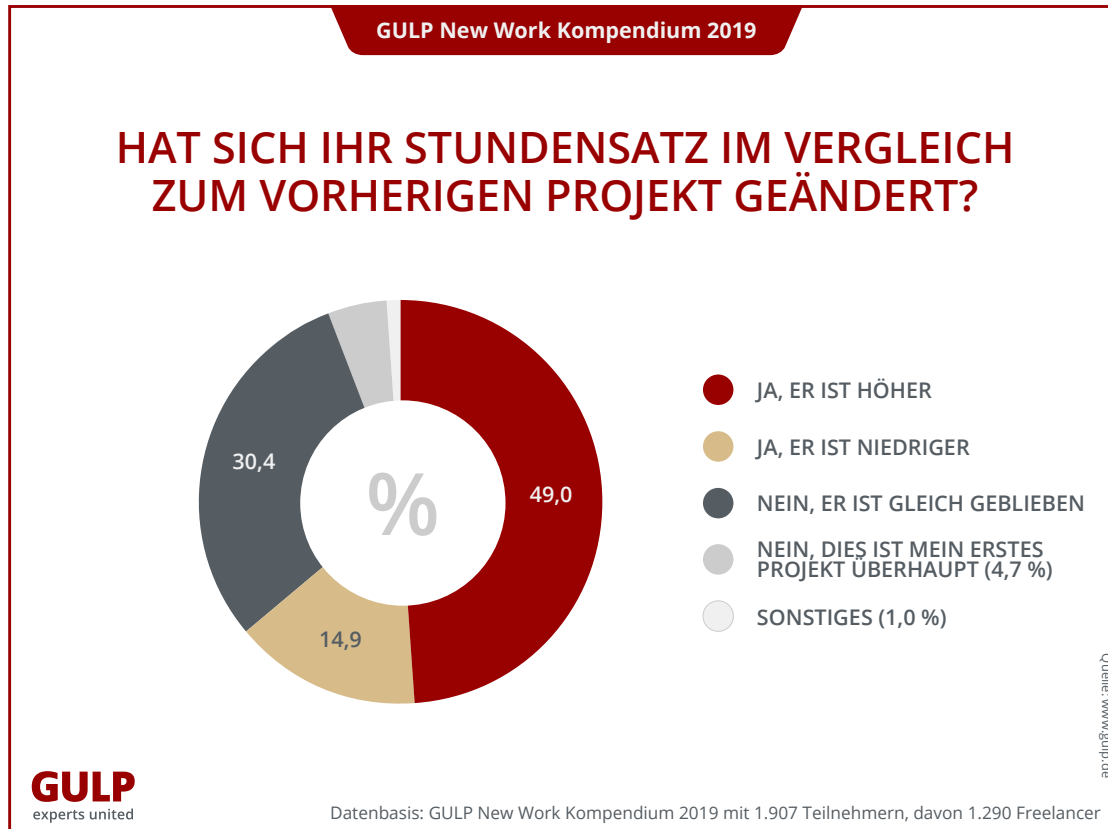
2019 rechneten Freelancer im Schnitt netto 92,96 Euro pro Stunde inklusive Spesen und Reisekosten ab. Das waren 3 Prozent oder 3,09 Euro mehr als im Jahr zuvor.

Die Arbeitsstunde eines freien IT-Spezialisten kostete damit 2019 fast 13 Euro oder 16,2 Prozent mehr als fünf Jahre zuvor. Seit 2014 ist der Stundensatz somit um durchschnittlich 3,2 Prozent pro Jahr gestiegen.



HONORARE IM MITTLEREN BEREICH STEIGEN SCHNELLER

Die Spanne der abgerechneten Stundensätze reichte 2019 von unter 50 Euro bis zu über 200 Euro. In einzelnen Honorarklassen konnten freie IT-Profis dabei Preissteigerungen durchsetzen, die deutlich über dem Trend lagen. Bei fast der Hälfte der freien Experten (49,0 Prozent) fand im Vergleich zum vorherigen Projekt eine Preissteigerung statt. Dem gegenüber stehen 30,4 Prozent, die ihren Stundensatz nicht veränderten und lediglich 14,9 Prozent, die mit ihrem Preis nach unten gingen. Am häufigsten schlugen die Freelancer zwischen 5 und 10 Prozent auf ihren Stundensatz auf (17,4 Prozent), 14 Prozent erhöhten ihr Honorar um bis zu 5 Prozent.

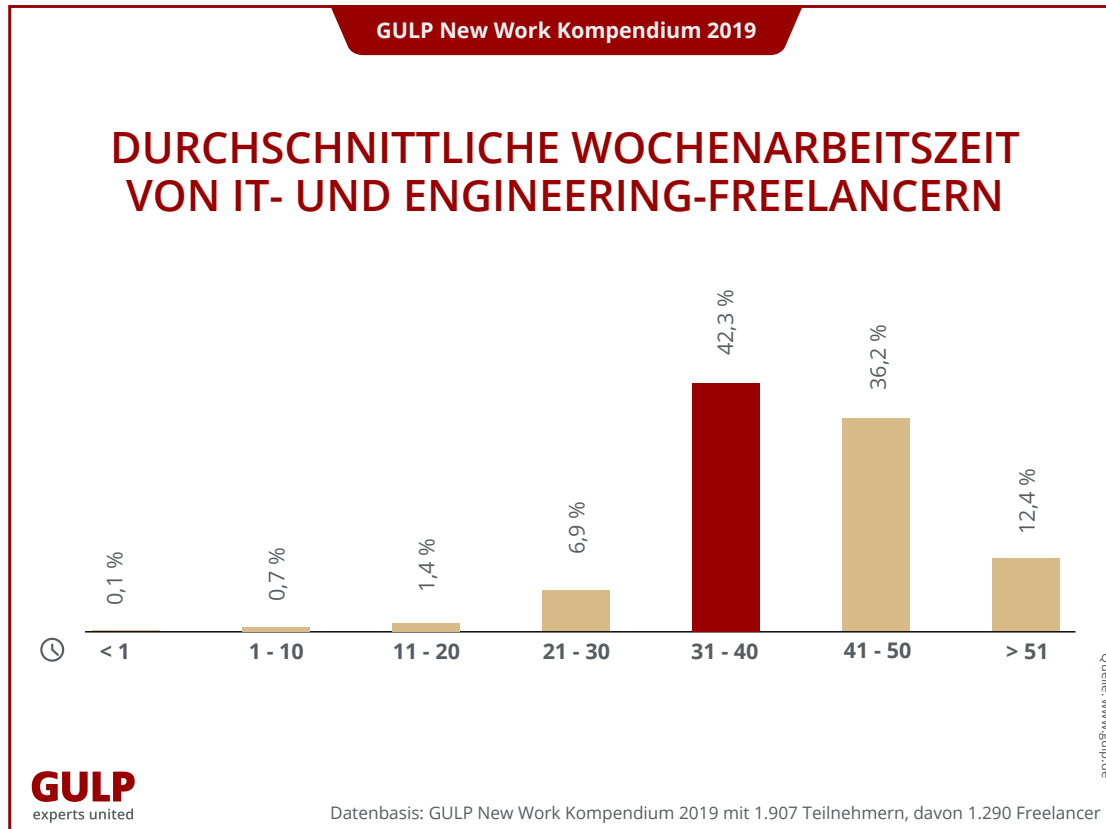




Die Aufschläge scheinen jedoch vor allem bei Honoraren im mittleren Bereich des Spektrums möglich gewesen zu sein. So verlangten 2019 rund ein Fünftel (20,6 Prozent) der IT-Freelancer zwischen 80 und 89 Euro pro Stunde, während dieser Anteil 2017 noch bei 17,2 Prozent lag. Dagegen sank der Anteil derer, die Stundensätze von mehr als 130 Euro abrechnen können, um 6,2 Prozentpunkte auf nur noch 8,4 Prozent.

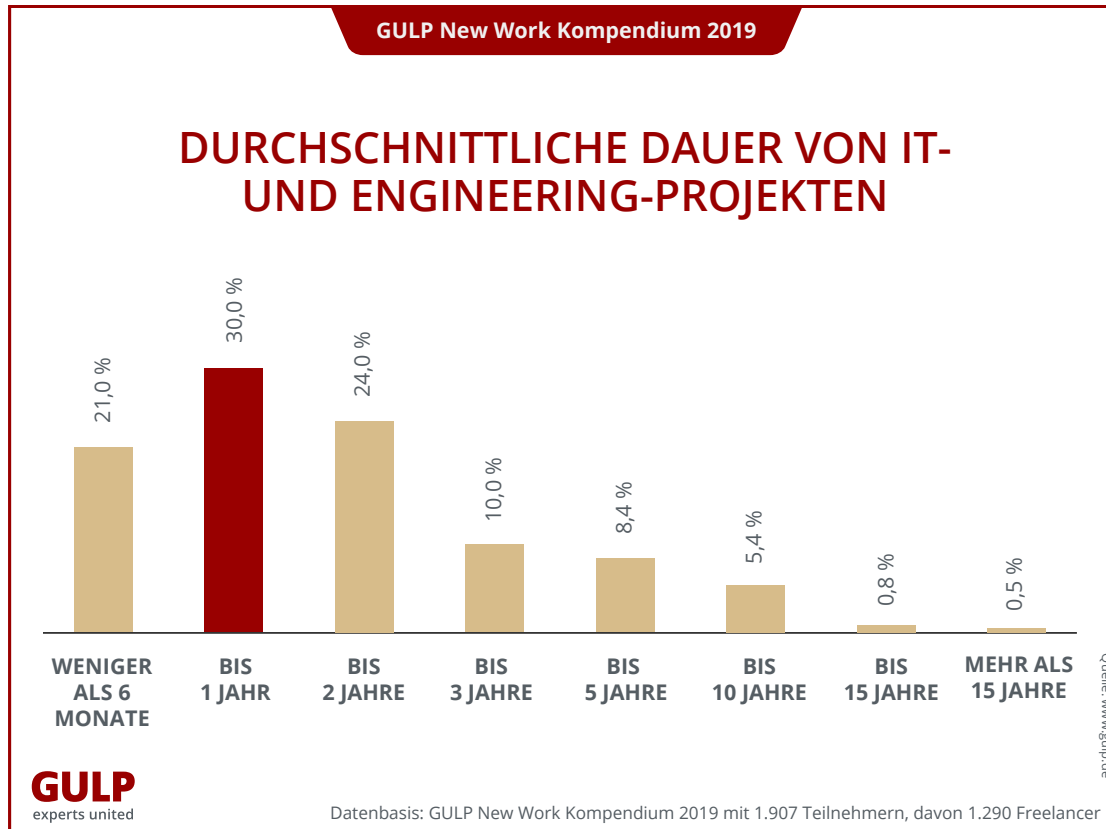
FAST 40 STUNDEN PRO WOCHE IM DIENST DES KUNDEN

Gut vier von zehn (42,3 Prozent) Freiberuflern arbeiten zwischen 30 und 40 Stunden in der Woche, 36,2 Prozent sogar bis zu 50 Wochenstunden. Im Mittel beträgt die wöchentliche Arbeitszeit der von GULP befragten Freelancer 43,2 Stunden die Woche. Durchschnittlich sind sie 89 Prozent dieser Zeit entweder vor Ort beim Kunden oder vom Home Office aus für diesen tätig. Ein freier IT-Spezialist, der den durchschnittlichen Stundensatz von 92,96 Euro netto verdient, schreibt seinem Kunden also 3.574,12 Euro in der Woche oder fast 14.300 Euro im Monat auf die Rechnung.



JEDES VIERTE PROJEKT DAUERT BIS ZU ZWEI JAHRE

30 Prozent der freien IT-Profis sind im Rahmen eines Projektes sechs bis maximal zwölf Monate für einen Auftraggeber tätig. 24 Prozent der Umfrageteilnehmer sind bis zu zwei Jahre in einem Projekt gebunden. Nur gut jeder fünfte Freelancer schließt Projekte in einem halben Jahr ab. Zugleich beobachten allerdings auch 80 Prozent der Befragten, dass viele Projekte immer kurzlebiger werden.



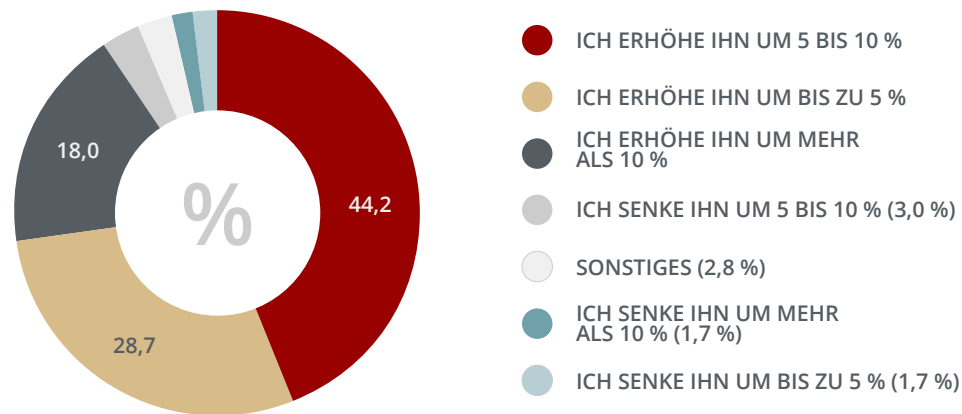
2.2. AUF DIESE STUNDENSÄTZE MÜSSEN SIE SICH KÜNFTIG EINSTELLEN

STUNDENSÄTZE STEIGEN WEITER

Die Kosten für freie Mitarbeiter in IT-Projekten werden künftig weiter steigen. Sechs von zehn Freelancern gaben in der aktuellen Befragung an, bei kommenden Projekten höhere Stundensätze verlangen zu wollen. Im Schnitt wollen freie IT-Spezialisten beim nächsten Auftrag einen Netto-Stundensatz inklusive Spesen und Reisekosten von 99,63 Euro abrechnen. Das wären 6,67 Euro oder 7,2 Prozent mehr als sie derzeit bekommen. 72,9 Prozent der Experten, die ihre Honorarforderung erhöhen wollen, planen sogar, bis zu zehn Prozent pro Stunde mehr zu verlangen.

GULP New Work Kompendium 2019

GESTALTUNG DER STUNDENSATZ-FORDERUNGEN BEIM NÄCHSTEN PROJEKT

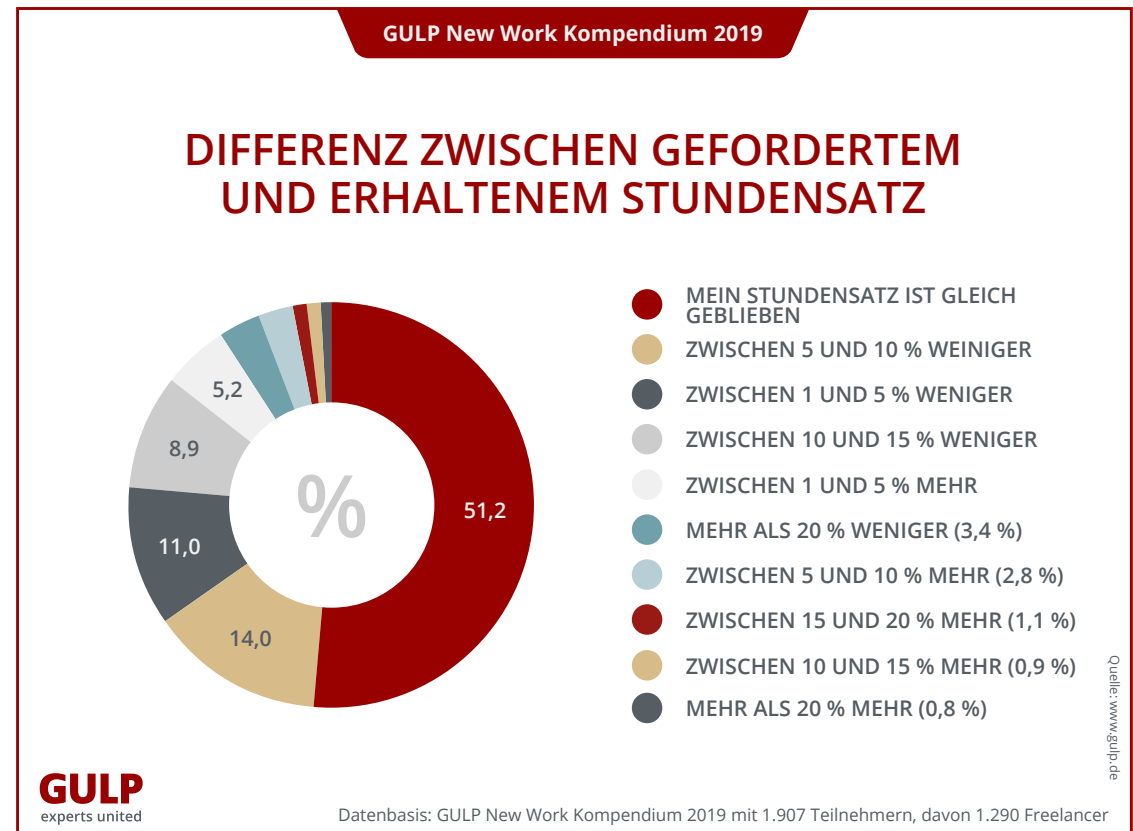


Quelle: www.gulp.de

NICHT JEDER HONORARWUNSCH LÄSST SICH DURCHSETZEN

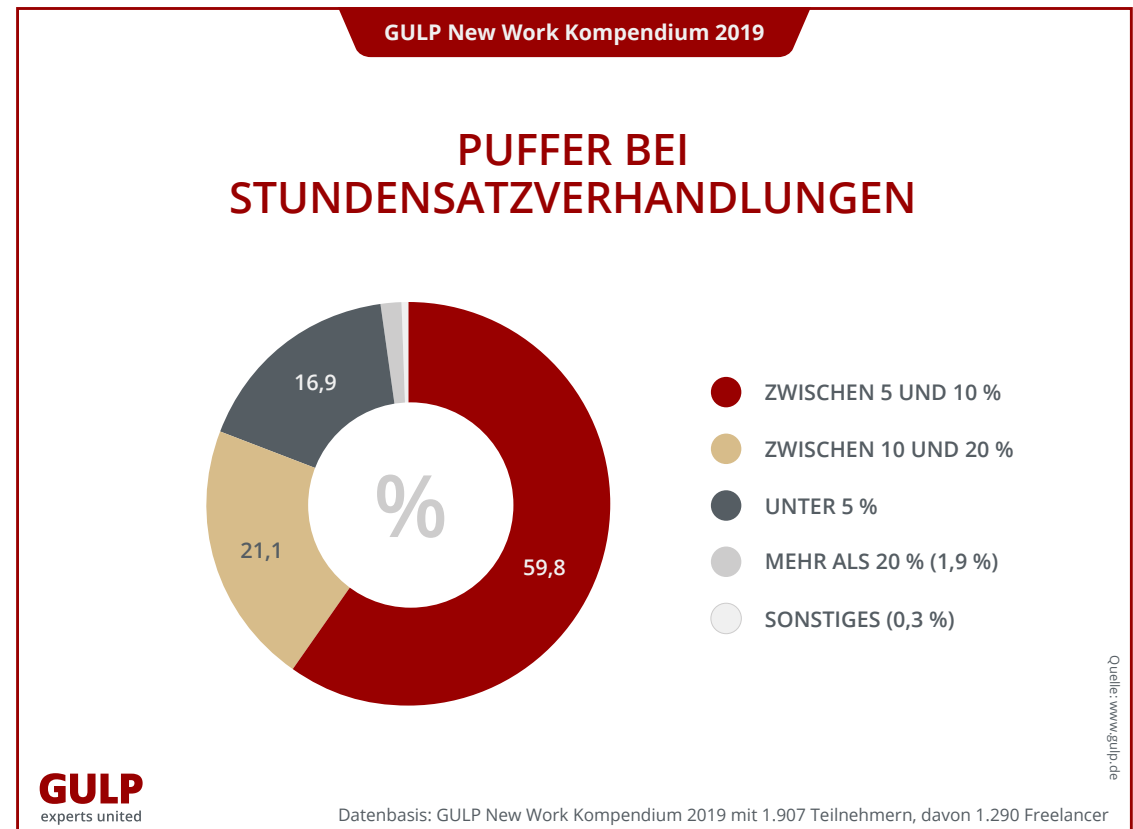
Ob Freelancer ihre Forderungen werden durchsetzen können, bleibt in Anbetracht der nachlassenden Konjunktur abzuwarten. 2017 hatten die Teilnehmer der GULP Freelancer Studie angegeben, bei ihrem nächsten Projekt im Schnitt 96,53 Euro also 7,4 Prozent mehr als im Vorjahr verlangen zu wollen. Dahinter blieben sie, im Vergleich zu den tatsächlich realisierten Werten, um 3,57 Euro zurück.

Da sich der Fachkräftemangel unabhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung verschärft, könnte der Verhandlungsspielraum der Auftraggeber jedoch kleiner werden. In der aktuellen Studie erhielt mehr als jeder zweite IT-Freiberufler das von ihm bei der Verhandlung um einen Auftrag geforderte Honorar. Allerdings mussten sich auch 14 Prozent der Freelancer mit einem Stundensatz zufrieden geben, der um bis zu zehn Prozent unter ihrem Wunsch lag.



FREELANCER KALKULIEREN SPIELRÄUME BEI HONORARVERHANDLUNGEN MIT EIN

Mehr als jeder zweite Freelancer baut einen Puffer in die Stundensatzforderung ein, die er in einem Angebot stellt. Sechs von zehn dieser Experten (59,8 Prozent) verlangen bis zu zehn Prozent höhere Honorare, als sie durchsetzen wollen. Jeder fünfte Freie (21,1 Prozent) bietet sogar einen Stundensatz an, der um bis zu 20 Prozent über der Vergütung liegt, die er gerne abrechnen möchte.

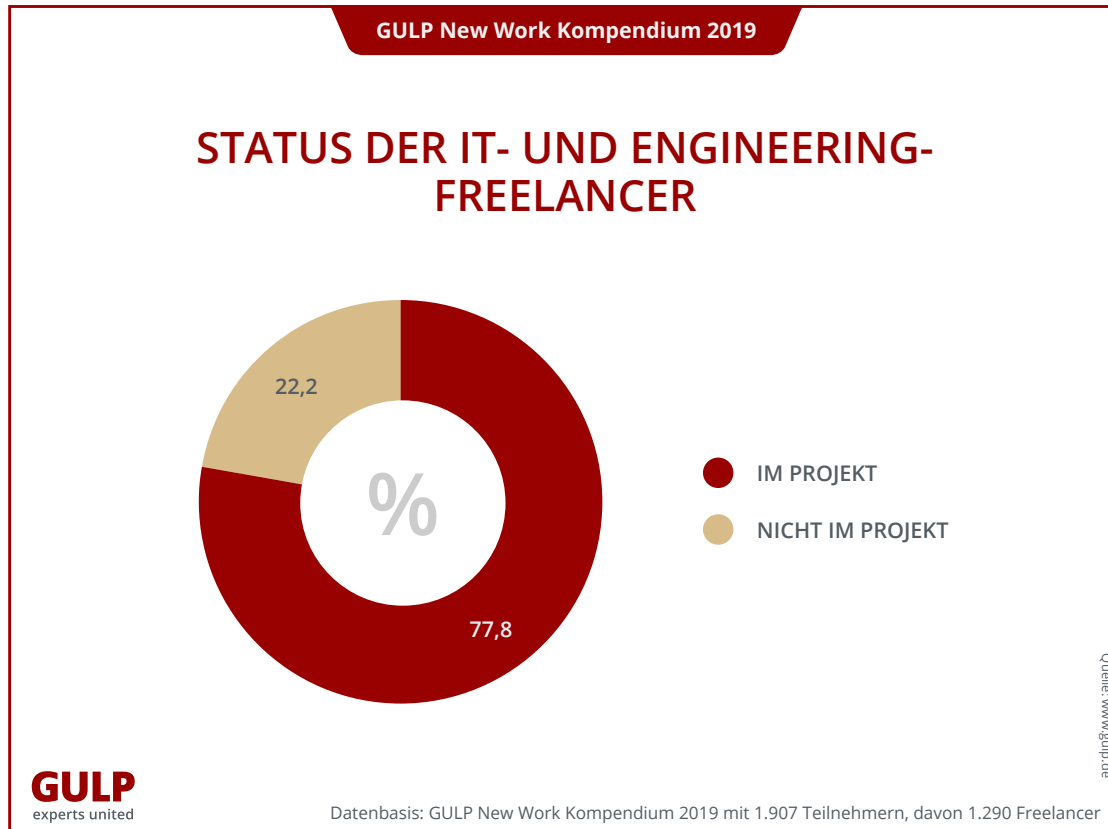


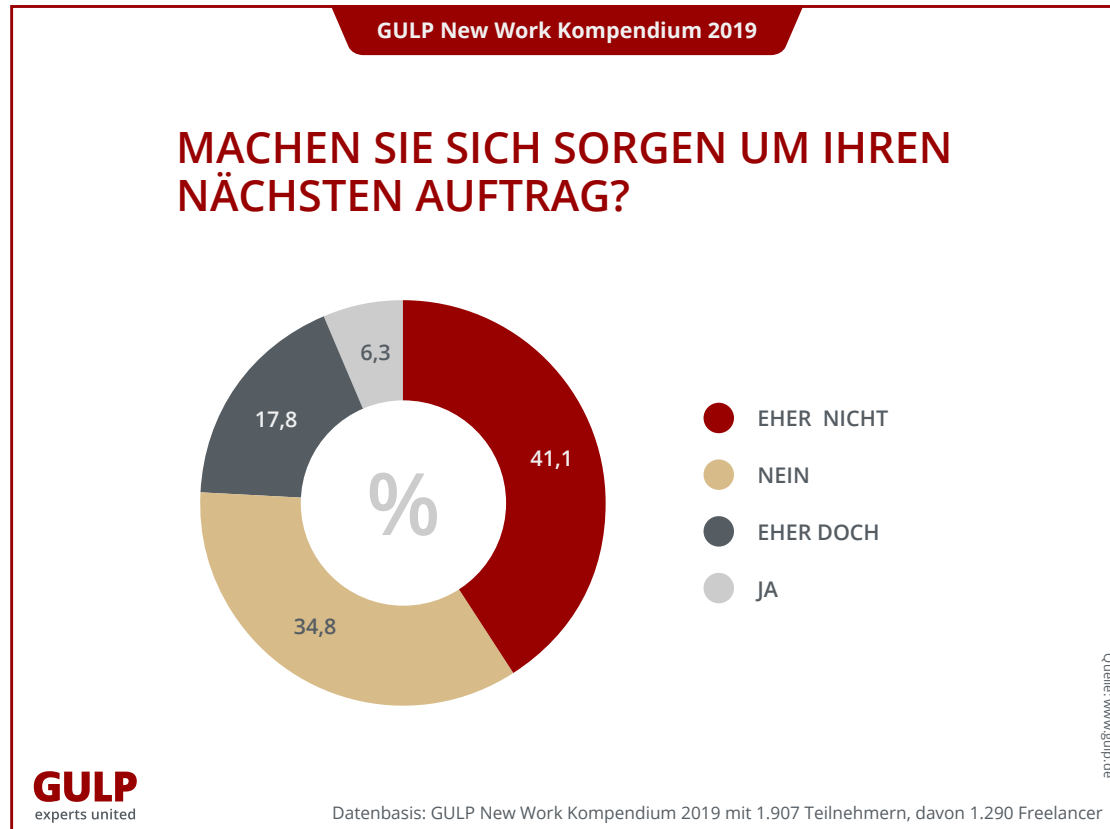
2.3. SO FINDEN SIE FREIE PROFIS FÜR IHR IT-PROJEKT

NUR JEDER VIERTE FREIE IT-SPEZIALIST KÖNNTE EINEN AUFTRAG SOFORT ÜBERNEHMEN

Doch gibt es derzeit überhaupt Freelancer, die nicht in einem Projekt gebunden sind? Kaum! Im Umfragezeitraum von September 2018 bis August 2019 waren 77,8 Prozent der Teilnehmer in ein laufendes Projekt eingebunden. Lediglich etwas mehr als jeder fünfte freie IT-Spezialist hätte also sofort einen neuen Auftrag übernehmen können.

Drei Viertel der Befragten erwarten zudem, dass sie auch in Zukunft ausgelastet sein werden. Vier von zehn Freelancern, die sich um Folgeaufträge keine Sorgen machen, hatten sich zum Zeitpunkt der Umfrage bereits für ein Folgeprojekt verpflichtet, 23 Prozent standen kurz vor der Unterschrift unter den nächsten Vertrag.

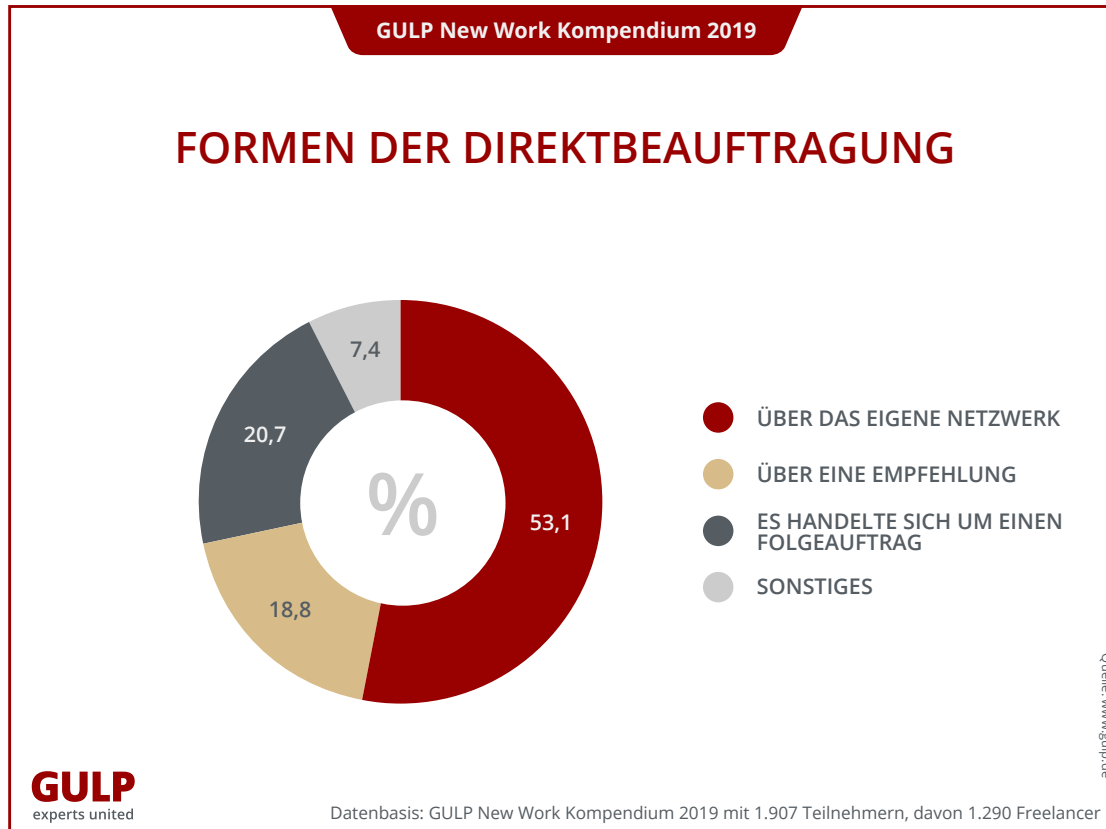




Allerdings machten sich auch 24,1 Prozent der Umfrageteilnehmer Sorgen um ihr nächstes Engagement. Damit ist der Anteil der Free-lancer, die befürchten oder eher befürchten, keinen Folgeauftrag akquirieren zu können, gegenüber dem Vorjahr um 18,4 Prozentpunkte gestiegen.

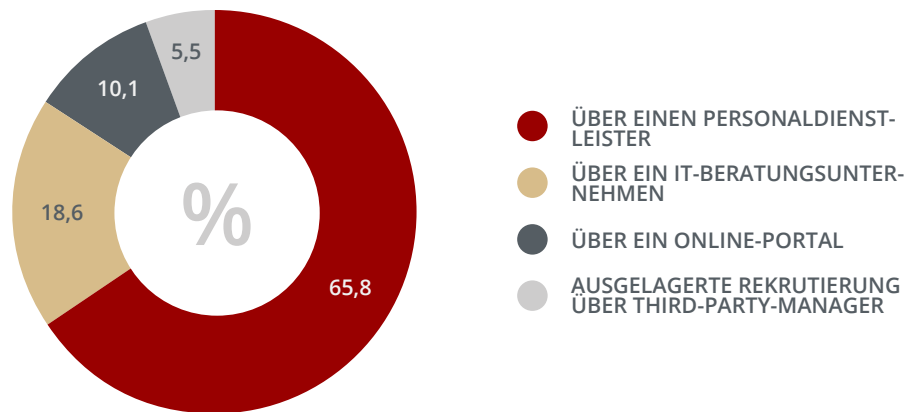
KUNDEN BEAUFTRAGEN FREELANCER IMMER ÖFTER DIREKT

Ihre Aufträge erhalten 36,1 Prozent der IT-Freelancer direkt von ihren Kunden. Das waren fast 21 Prozent mehr Direktbeauftragungen als 2017. Etwas mehr als jeder zweite (53,1 Prozent) freie IT-Profi konnte ein Projekt dabei über Kontakte innerhalb seines Netzwerks akquirieren. Für jeweils etwa ein Fünftel kam der Auftrag durch eine Empfehlung oder im Anschluss an ein abgeschlossenes Projekt zustande.



GULP New Work Kompendium 2019

FORMEN DER INDIREKTEN BEAUFTRAGUNG



GULP
experts united

Datenbasis: GULP New Work Kompendium 2019 mit 1.907 Teilnehmern, davon 1.290 Freelancer

Quelle: www.gulp.de

63,9 Prozent fanden ihr Engagement über eine indirekte Beauftragung – also nicht durch den Auftraggeber selbst. Das waren 6,3 Prozentpunkte oder knapp 9 Prozent weniger Freiberufler als 2017. Von dieser Gruppe nutzten zwei Drittel die Dienste einer Personalagentur, zehn Prozent fanden ihren Auftrag auf einem Internetportal. Knapp ein Fünftel der Freelancer wurde durch IT-Beratungshäuser vermittelt.

2.4. DAS IST FREELANCERN BEI EINEM PROJEKT WICHTIG

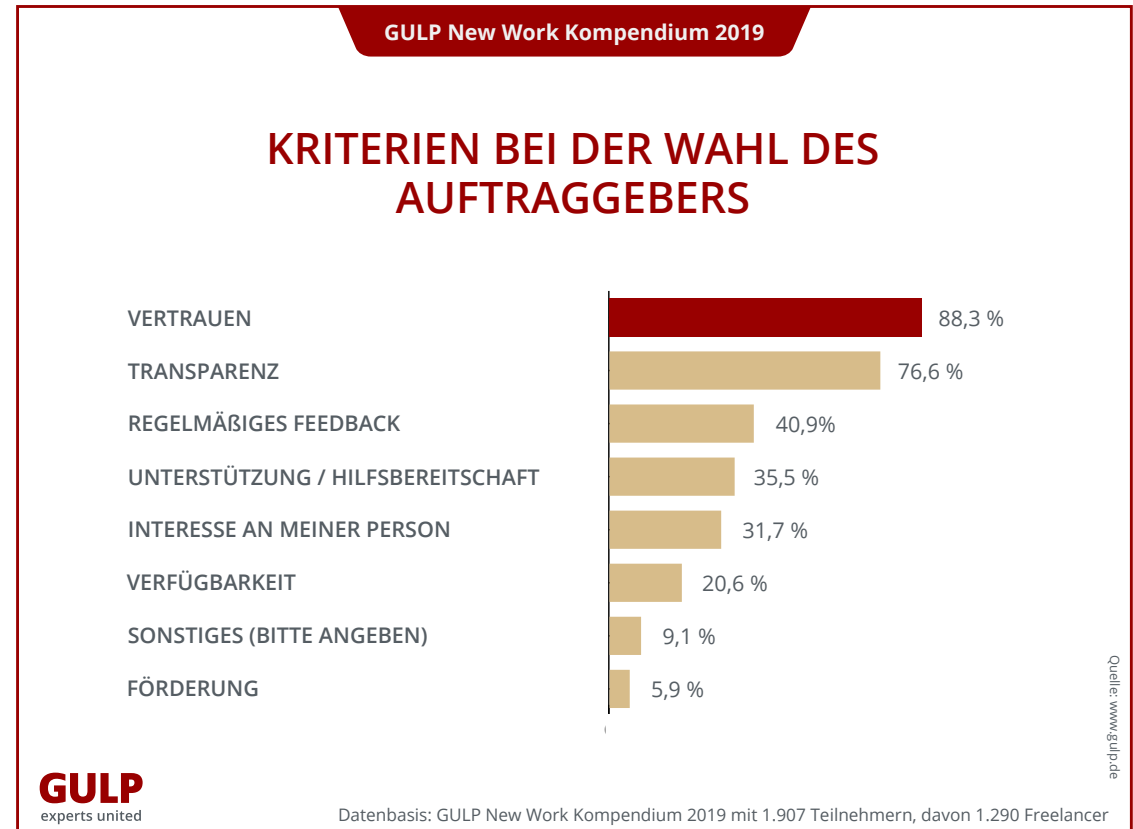
STUNDENSATZ HAT BEI DER PROJEKTAUSWAHL HÖCHSTE PRIORITÄT

Bei der Auswahl eines für sie interessanten Projektes achten drei Viertel der befragten Freiberufler vor allem auf die Höhe des Stundensatzes. Für etwas mehr als zwei Drittel (67,5 Prozent) der Befragten steht die Erreichbarkeit des Kunden von ihrem Wohnort aus an erster Stelle. Auf Platz drei der Kriterien, nach denen freie IT-Spezialisten ein Projekt auswählen, folgen Merkmale der zu erledigenden Aufgabe. Für 62,5 Prozent der Befragten sind die Inhalte des Projekts das ausschlaggebende Kriterium. Etwas mehr als jedem zweiten Umfrageteilnehmer (52,4 Prozent) ist es wichtig, dass ihn die Arbeit herausfordert, 46,5 Prozent der Freelancer wollen möglichst selbstbestimmt arbeiten. Der Dauer eines Projekts messen 47 Prozent der Freiberufler die größte Bedeutung zu.

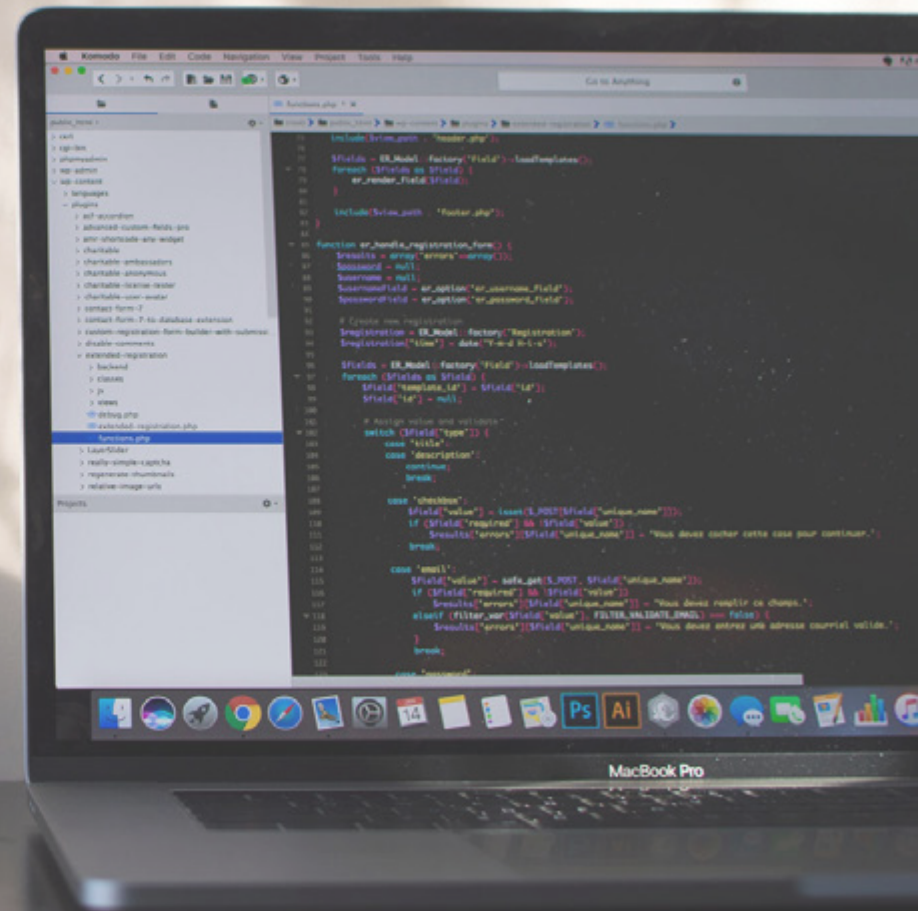


FREELANCER WOLLEN MIT KUNDEN VERTRAUENSVOLL ZUSAMMENARBEITEN

Wichtig ist Freelancern auch das Verhältnis zu ihrem Auftraggeber. Für fast neun von zehn (88,3 Prozent) Befragten ist es von größter Bedeutung, dass die Zusammenarbeit von gegenseitigem Vertrauen getragen wird. Für 76,6 Prozent der Umfrageteilnehmer ist es wichtig, dass ihr Kunde offen und transparent mit ihnen kommuniziert. 40,9 Prozent der Befragten wünschen sich regelmäßiges Feedback. Gut jeder Dritte (35,5 Prozent) erwartet außerdem, dass ihn sein Auftraggeber dabei unterstützt, sich in das Unternehmen, seine Prozesse sowie das Team einzufinden. 31,7 Prozent erwarten, dass ihr Auftraggeber an seiner Person interessiert ist. 20,6 Prozent erwarten, dass ihr Auftraggeber verfügbar ist. 9,1 Prozent erwarten, dass ihr Auftraggeber sonstiges (bitte angeben) und 5,9 Prozent erwarten, dass ihr Auftraggeber Förderung bietet.



3. FAZIT





3. FAZIT

Freelancer sind nach wie vor eine wichtige Stütze bei der Umsetzung von Digitalisierungsprojekten, denn sie bringen hochspezialisiertes Know-how in die Unternehmen und entlasten bei Ressourcen-Engpässen. Sie sind daher äußerst begehrt, trotz – oder gerade wegen – der aktuell schwächelnden Konjunktur. Der Stundensatz spielt bei der Auswahl der Freelancer, mit welchen Auftraggebern sie ins Geschäft kommen, eine wichtige, jedoch nicht die einzige Rolle. Ebenso gehören weitere Rahmenbedingungen wie die Projektlaufzeit oder -inhalte sowie eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Auftraggebern und Selbstbestimmtheit dazu.



IMPRESSUM

Autor: Gerd Meyring

Satz/Layout: newsenses GmbH

Herausgeber:

GULP Information Services GmbH
Landsberger Straße 187
80687 München
Deutschland
Telefon +49 89 500316-316
Telefax +49 89 500316-999
E-Mail: kontakt@direkt.gulp.de

Weitere Informationen finden sie unter
direkt.gulp.de/registrierung.

Als ein führender Personaldienstleister in den Bereichen IT, Engineering und Finance bringt GULP Unternehmen und hochqualifizierte Experten zusammen: Freelancer in Projekte, Arbeitnehmer in einen temporären Einsatz zu interessanten Unternehmen oder Mitarbeiter in Festanstellung.

Um den wechselnden Anforderungen von Kunden und Kandidaten gerecht zu werden, bietet GULP eine breite Palette an Möglichkeiten der Zusammenarbeit: Kunden unterschiedlichster Branchen und Unternehmensgrößen erhalten die Lösung, mit der sie flexibel planen können, ohne auf das benötigte Fachwissen zu verzichten. Kandidaten entscheiden sich für das Job-Angebot, das ihren aktuellen Bedürfnissen entspricht – beim Start in das Berufsleben, auf dem Weg zu einer neuen Karrierestufe, bei einer beruflichen Neuorientierung oder als Freelancer auf der Suche nach dem nächsten Projekt.

GULP beschäftigt derzeit über 500 interne Mitarbeiter und ist an 16 Standorten in Deutschland und der Schweiz vertreten. Das Unternehmen ist eingebettet in den Verbund der Randstad Gruppe Deutschland und gehört zur niederländischen Randstad N.V., dem größten Personaldienstleister weltweit.