



Der Einsatz von Freiberuflern – ein Erfolgsrezept für Kunden?

Während der Einsatz von Freiberuflern in früheren Jahren eher selten war, greifen die Unternehmen heute immer häufiger auf Freiberufler zurück. Der Einsatz von Externen kann deshalb heutzutage als anerkannte Personalbeschaffung angesehen werden. Dies wird auch dadurch untermauert, dass Freiberufler sich auch gegenüber den am Markt etablierten IT-Beratungsunternehmen behaupten können.

Daher beschreibt Oliver Knittel in diesem Artikel, wo genau die Stärken der Freiberufler liegen und was sie insbesondere auch aus Kundensicht so erfolgreich macht.

Kontakt:

insure-IT Assekuranz Consulting

Höllsteinstraße 20 h

D-61350 Bad Homburg

o.knittel@insure-it.de

Fon 0178.766 666 0

www.insure-it.de

Dieser Artikel wurde in der Printausgabe März/April 2009 veröffentlicht. Der Artikel erschien erstmals am 15.03.2009 im Resoom Magazin.

Der Einsatz von Freiberuflern – ein Erfolgsrezept für Kunden?

Die Studie von Berlecon Research vom Juli 2008 sagt genau das. So kommen bereits heute – und das mit steigender Tendenz – in ca. 70 % der Unternehmen externe Spezialisten zum Einsatz. Untermauert wird dies auch durch die aktuelle Lünendonk-Studie von Oktober 2008. Glauben Sie an dieses Erfolgsrezept?

In dieser Studie geht es um die Rekrutierung und Steuerung von Freiberuflern. Dabei ist der Umsatz der auf IT-Freiberuflern spezialisierten Vermittler von 2006 auf 2007 durchschnittlich um 25,4 % gewachsen. Zum Vergleich: Die ebenfalls analysierten führenden IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland konnten ihren Umsatz im gleichen Zeitraum mit 19,2 % zwar auch deutlich steigern, aber nicht ganz so dynamisch.

Hätten Sie das erwartet? Diese Ergebnisse bedeuten im Einzelnen, dass Unternehmen den Einsatz von Externen erhöht haben und dieser heutzutage als anerkannte Personalbeschaffung angesehen werden darf. Dies wird auch zugleich dadurch untermauert, dass Freiberufler sich zudem gegenüber den am Markt etablierten IT-Beratungsunternehmen behaupten können.

Welches Erfolgsrezept haben die Freiberufler?

70.000 IT-Freiberufler arbeiten in Deutschland in Projekten, die sich je nach Aufgabenstellung in vier Bereiche einteilen lassen:

- Die Einführung oder Anpassung einer Standard-Software
- Die Entwicklung einer Individual-Software
- Die Wartung einer bestehenden Standard- oder Individual-Software
- IT-Beratung



IT-Berater **Oliver Knittel**: Gegenseitige Kontaktpflege ist in vielfacher Hinsicht gewinnbringend für Unternehmen und Freiberufler.

Die Vielschichtigkeit der Projekte lässt erahnen, dass die Anforderungen der Kunden eben sehr unterschiedlich sind. Das Spektrum der Kundenanforderungen reicht von der Beseitigung von Bearbeitungsrückständen, die durch ungenügende Software-Unterstützung entstanden sind, über das Etablieren neuer Produkte und das Bereitstellen zusätzlicher Services bis hin zur Umsetzung von gesetzlichen Neuregelungen.

Daraus ergeben sich umfangreiche Anforderungskataloge, die das Management dem IT-Leiter vorlegt. Diese „Wunschliste“ ist mit dem Mandat verbunden, sie möglichst kosteneffizient mit der eigenen Mannschaft zu realisieren. Jedoch sind die zur Verfügung stehenden Ressourcen begrenzt

Und da kommt der Freiberufler ins Spiel!

Die Ausgangssituation ist häufig etwas paradox. Auf der einen Seite reichen die internen Kapazitäten für die Erfüllung der gestellten Anforderungen nicht aus, auf der anderen Seite fürchten Unternehmen mehr oder weniger stark, die Kontrolle über die Projektsteuerung zu verlieren, wenn Sie externe Berater konsultieren. Doch ungeachtet der Personalfrage, worin besteht denn der Bedarf von Unternehmen?

Hauptsächlich lassen sich die folgenden drei Szenarien identifizieren:

- In der heißen Projektphase Belastungsspitzen abdecken
- Durch externes Know-how die Projektrisiken in einem überschaubaren Rahmen halten
- Kompetenzen, die nur kurzfristig und nicht dauerhaft benötigt werden, schnell zur Verfügung haben

Hinzu kommt in allen drei Szenarien, dass der Know-how-Transfer sicherzustellen ist, damit die festangestellten Mitarbeiter den Betrieb neuer Systeme aufrechterhalten können.

Aus Sicht der Unternehmen geht es weder um das komplette Outsourcing der IT-Abteilung noch um den Aufbau einer Parallelabteilung. Es geht lediglich um punktuelle Unterstützung durch einen Experten, der die Begebenheiten und die Mitarbeiter des Unternehmens kennt, über spezifisches Projektwissen bereits verfügt und sich als Externer in-

nerhalb des Unternehmens eine anerkannte Position aufgebaut hat. Zudem ist der Produktivitätsvorteil von sog. Mixed Teams bestehend aus freien und festangestellten Mitarbeitern unbestritten.¹⁾

Die Kür: Projekte starten viel schneller

Sind die Projekte genehmigt, sollen die Teams möglichst schnell Ergebnisse liefern. Während allein das Aushandeln von Outsourcing-Verträgen Jahresfristen schnell übersteigen kann,²⁾ hat der Freiberufler Wettbewerbsvorteile. Wird der Kontakt zwischen dem Freiberufler und dem Unternehmen nach absolvierter Projektarbeit gemeinsam gepflegt, sind auch kurzfristige Projekteinsätze möglich.

- 1) Institut für Beschäftigung und Employability (ibe) und Hays AG: Mixed Teams – Treiber des Projekterfolgs?, erschienen im Oktober 2007, S. 10 und S. 18
- 2) Holger von Jouanne-Diedrich: 15 Jahre Outsourcing-Forschung: Systematisierung und Lessons Learned In: Zarnekow, R.; Brenner, W.; Grohmann, H.H. (Hrsg): Informationsmanagement. Konzepte und Strategien für die Praxis. Dpunkt.verlag, 2004, S. 125 ff.

Über den Autor

Oliver Knittel ist Gründer und Inhaber der insure-IT Assekuranz Consulting. Seine Besonderheit: Er ist einer der Top-Berater in der Versicherungsbranche. Die Kunden schätzen sein tiefes Versicherungswissen. Dabei ist ihm besonders wichtig, dass die Probleme schnell gelöst werden – und das mit Ruhe und Kontinuität. 2. Platz beim Wettbewerb zum Freelancer des Jahres 2007 und Platz 1 in 2008 zeigen das deutlich.

Kontakt

E-Mail: o.knittel@insure-it.de
Web: www.insure-it.de