

Sie sind hier: [Homepage](#) [Karriere](#)

## Zweistellige Wachstumsraten Die wichtigsten Freiberufler-Vermittler

04.08.2014, von Christiane Pütter

Drucken | Versand | PDF

**Die Geschäfte laufen gut für Personaldienstleister, die IT-Freiberufler vermitteln. Das geht aus der aktuellen Lünendonk-Marktstudie hervor. Freiberufler mit SAP-Wissen sind am stärksten gefragt. Meist erhalten IT-Freie ihr Geld von Vermittlern aber erst nach mehr als 20 Arbeitstagen.**

"Die führenden Anbieter von Rekrutierung, Vermittlung und Steuerung von IT-Freelancern blicken optimistisch auf das Jahr 2014 und darüber hinaus", erklären die Berater aus Kaufbeuren. In Zahlen heißt das: Die Unternehmen rechnen für das laufende Jahr mit einem Umsatzplus von sattem 13 Prozent. 2015 sollen es sogar knapp 16 Prozent sein. Das geht aus der Studie "Der Markt für Rekrutierung, Vermittlung und Steuerung von IT-Freelancern in Deutschland" hervor.

87.500 freie IT-Experten waren laut Lünendonk 2013 in Deutschland tätig, das sind 2.500 mehr als 2012. Sie haben zusammen genommen 8,4 Milliarden Euro erwirtschaftet (2012: acht Milliarden).

Ansprechpartner finden sie in den 22 Vermittlern, die Lünendonk unter die Lupe genommen hat. Das Spektrum reicht vom Branchenprimus Hays, Mannheim, mit 759 Millionen Jahresumsatz bis zu der Heidelberger Firma iPaxx, die 2013 gut 6,5 Millionen Euro erwirtschaftet hat.

Dabei sind die Unterschiede schon innerhalb der Top 5 erheblich. Auf Hays folgt Gulp aus München mit 268 Millionen Euro Umsatz vor Allgeier Experts (161 Millionen) aus Wiesbaden, Solcom Unternehmensberatung (67 Millionen) aus Reutlingen und Sthree aus Frankfurt/M. (63 Millionen).

### Lünendonk-Studie: Top Ten der Freiberufler-Vermittler

1/21



#### Gute Aussichten für IT-Freelancer

Wer als einer von derzeit etwa 87.500 IT-Freien auf dem deutschen Markt agiert, hat gut Lachen. Das zeigen zwei Studien von Lünendonk: "Der Markt für Rekrutierung, Vermittlung und Steuerung freiberuflicher IT-Experten in Deutschland" und "Führende Zeitarbeits- und Personaldienstleistungsunternehmen in Deutschland".

Foto: olly - Fotolia.com

### Gefragte Skills: SAP, Security und Web Services

Lünendonk wollte wissen, welche Kompetenzen die Kunden dieser Unternehmen am häufigsten nachfragen. Den größten Bedarf gibt es demnach an SAP-Skills. 96 Prozent der Anbieter sprechen von "sehr starker" oder "starker" Nachfrage. 86 Prozent beobachten das auch für Projekt- und Qualitäts-Management.

Außerdem brauchen die Kunden der Vermittler Spezialisten für die Bereiche Security, Enterprise Resource Planning und Web Services/SOA. Dagegen ist der Bedarf an CRM-Spezialisten (Customer Relationship Management) vergleichsweise gering. Lediglich 32 Prozent sehen hier eine sehr starke oder starke Nachfrage.

Das wirkt sich auf die Honorare aus. Vor allem SAP- und Sicherheitsexperten dürften mit steigenden Sätzen rechnen, erwarten die Anbieter.

Stichwort Geld: Wer sich als IT-Freier vermitteln lässt, wartet meist mehr als 20 Arbeitstage auf sein Honorar. Dieses Zahlungsziel geben jedenfalls 58 Prozent der Unternehmen an. Weitere 28 Prozent nennen eine Frist von elf bis 20 Arbeitstagen, bei den verbleibenden 17 Prozent geht es schneller. Allerdings ist die Aussagekraft dieser Angaben fraglich - 95 Prozent der Unternehmen geben an, über das Zahlungsziel lasse sich im Einzelfall reden.

Dabei treten manche Vermittler in Vorleistung. Denn ihre Kunden zahlen in mehr als einem von drei Fällen erst nach 40 Tagen. Ralf Bochtler, Junior Consultant bei Lünendonk, vergleicht die Vermittler mit einer Bank. Sie gleichen die Zahlungsziele der Auftraggeber den Freelancern gegenüber aus.

### Einkaufsabteilung als Auftraggeber

Ein weiteres Ergebnis: Die Vermittlung von IT-Freien hält mit rund 68 Prozent den Löwenanteil an den Einnahmen der befragten Unternehmen. Mit Zeitarbeit, also Arbeitnehmerüberlassung, erwirtschaften sie zehn Prozent ihres Einkommens und fast ebenso viel mit externem Third Party Management.

Der Auftrag zum Einsatz der Freien kommt nicht immer von der IT-Abteilung. Das ist "nur" in gut 42 Prozent der Fälle. In 38 Prozent agiert die Einkaufsabteilung als Auftraggeber. Üblicherweise (90 Prozent) kommt der Freelancer zum Kunden ins Haus.

Diese Studie ergänzt die allgemeine Lünendonk-Analyse "Führende Zeitarbeits- und Personaldienstleistungsunternehmen in Deutschland". In Zahlen lautet deren Fazit: Die Unternehmen rechnen mit acht Prozent Wachstum. Damit setzt sich die Entwicklung des Vorjahres fort. 2013 kam die Branche auf ein Plus von gut sieben Prozent.

### Fast jeder Vierte wechselt von der Zeitarbeit zu dessen Kunden

Auch die allgemeine Studie bestätigt, dass Informatiker und Facharbeiter/Techniker auf dem Markt sehr gefragt sind. Auf einer Skala von minus zwei ("sehr geringe Nachfrage") bis plus zwei ("sehr starke Nachfrage") erreichen Techniker mit 1,67 den höchsten Wert. Informatiker kommen mit 0,81 "nur" auf Platz drei - aber vor allem Top-Unternehmen suchen sie.

Das heißt in Zahlen: Lünendonk hat neben dem Durchschnittswert die Top 10-Firmen gesondert ausgewertet. Und dabei erreichen Informatiker einen Wert von 1,5.

Wer eine Stelle sucht, hat gute Chancen, über Zeitarbeit in ein Unternehmen zu kommen. Voriges Jahr wechselte insgesamt gut jeder Fünfte von der Zeitarbeitsfirma zu dessen Kunden. 2014 werden es nach Einschätzung der Überlasser 23 Prozent sein - und bei den Top-Unternehmen 28 Prozent.

### Herausforderungen für IT-Freiberufler 2014

1/15



#### Was sind die wichtigsten Herausforderungen für IT-Freiberufler?

Dafür befragte die Computerwoche 1.096 IT-Selbstständige. Diese waren im Schnitt 47 Jahre alt, neun von zehn Befragten sind männlich. Drei Viertel sind in der Beratung tätig, fast jeder Zweite im IT-Projektmanagement. 38 Prozent der Freelancer beschäftigen sich mit Entwicklung, jeder Dritte übernimmt Coaching-Aufgaben. Rund ein Fünftel arbeitet in Administration und Support, mit Datenbanken oder in der Qualitätssicherung.

Foto: Sepehr Atefi

### NEWSLETTER VON CIO.DE

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> CIO-Netzwerk            | <input type="checkbox"/> Healthcare IT   |
| <input type="checkbox"/> CIO Exklusiv            | <input type="checkbox"/> Public IT       |
| <input type="checkbox"/> CIO Exklusiv Blackberry | <input type="checkbox"/> Retail IT       |
| <input type="checkbox"/> Wirtschaftsmeldungen    | <input type="checkbox"/> Finance Forum   |
| <input type="checkbox"/> Karriere                | <input type="checkbox"/> IT-Berater      |
| <input type="checkbox"/> IT Security             | <input type="checkbox"/> Cloud Computing |
| <input type="checkbox"/> Stellenmarkt            | <input type="checkbox"/> SAP             |
| <input type="checkbox"/> Mobile IT               | <input type="checkbox"/> Whitepaper      |
|  | <input type="checkbox"/> Worldnews       |



### DAS AKTUELLE CIO-MAGAZIN



#### CIO 07-08/2014 CONNECTIVITY IST WICHTIGER ALS DIE ZAHL DER ZYLINDER

Wie die IT die Auto-Industrie unterstützt sowie Roundtable-Diskussion mit CIOs und Fachvertretern.




### UMFRAGE

**Brauchen Firmen zusätzlich neben dem CIO wirklich noch einen Chief Digital Officer (CDO), der die Digitalisierung des Business vorantreibt?**

- Ja, weil viele CIOs sich noch in der traditionellen IT-Rolle sehen
- Nein, CIOs können die digitale Transformation genauso gut stemmen
- Egal welcher Titel, Hauptsache jemand setzt die digitale Strategie um
- Weiß nicht

### Die CIO-Themenseiten - schon gesehen?

- » [Android](#) » [Apple](#) » [Blackberry](#) » [Bring your own device](#)
- » [Cloud Computing](#) » [Dienstwagen](#) » [E-Commerce](#) » [E-Mail](#)
- » [Facebook](#) » [Interim Management](#) » [iPad](#) » [iPad Apps](#)
- » [iPhone](#) » [LinkedIn](#) » [Office 365](#) » [Projektmanagement](#)
- » [Recruiting](#) » [Rolle des CIO](#) » [SaaS](#) » [Scrum](#)
- » [SWOT-Analyse](#) » [Top-CIOs](#) » [twitter](#) » [Virtualisierung](#)
- » [Windows 8](#) » [Xing](#)

### SERVICE

- [» Newsletter](#)  [» RSS-Feed](#)