

Die Spezialisten
für externe
Projektunterstützung

www.solcom.de



SOLCOM Marktstudie Verträge und Regularien im Projektgeschäft



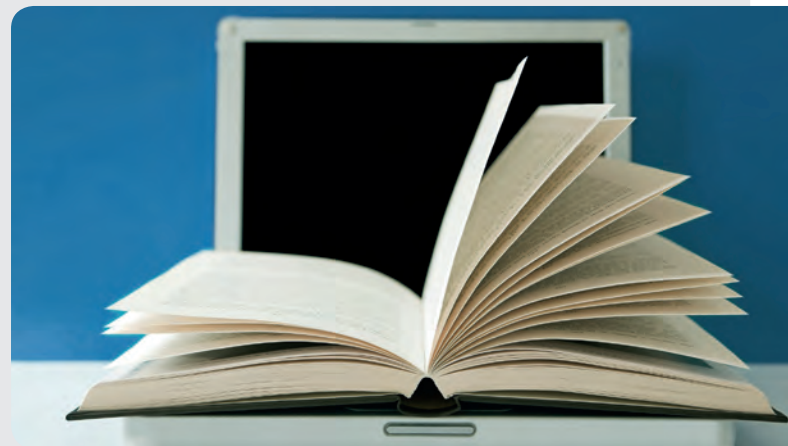
SOLCOM Marktstudie

Verträge und Regularien im Projektgeschäft

Über diese Umfrage

In der letzten Ausgabe des SOLCOM Online Magazins hatten wir unsere Leser zum Thema „Vertragsarten und Regularien im Projektgeschäft“ befragt. Wie Selbstständige tatsächlich über Themen wie Kundenschutz, Zahlungsziele und Vertragsarten denken, erfahren Sie hier in der Auswertung der repräsentativen Ergebnisse.

Auswertung vom: 25. November 2009
Abonnentenzahl: 4.642
Teilnehmerzahl: 276



Das SOLCOM Online Magazin

Das SOLCOM Online Magazin erscheint sechs Mal im Jahr und stellt Freiberuflern wissenswerte Informationen rund um das Projektgeschäft zur Verfügung. Für das Magazin schreiben ausgesuchte Spezialistenteams aus renommierten Anwälten, Steuerberatern, Coaches und anderen Experten unterschiedlicher Fachrichtungen, die hohe Qualität und Aktualität garantieren. Dabei werden beispielsweise Themen wie Marktentwicklungen, rechtliche und steuerliche Veränderungen speziell für Freiberufler oder rechtliche Aspekte behandelt.

Das Unternehmen

SOLCOM ist einer der führenden Dienstleister in Deutschland bei der Besetzung von Projekten mit hochqualifizierten Experten aus den Bereichen Informationstechnologie, Ingenieurwesen und Management-Consulting. Externen Projektpartnern bietet SOLCOM spannende Projekte bei Kunden, die zu den Top 500-Unternehmen der deutschen Wirtschaft zählen. SOLCOM ist seit 1994 am Markt tätig und wächst jährlich mit zweistelligen Zuwachsraten.

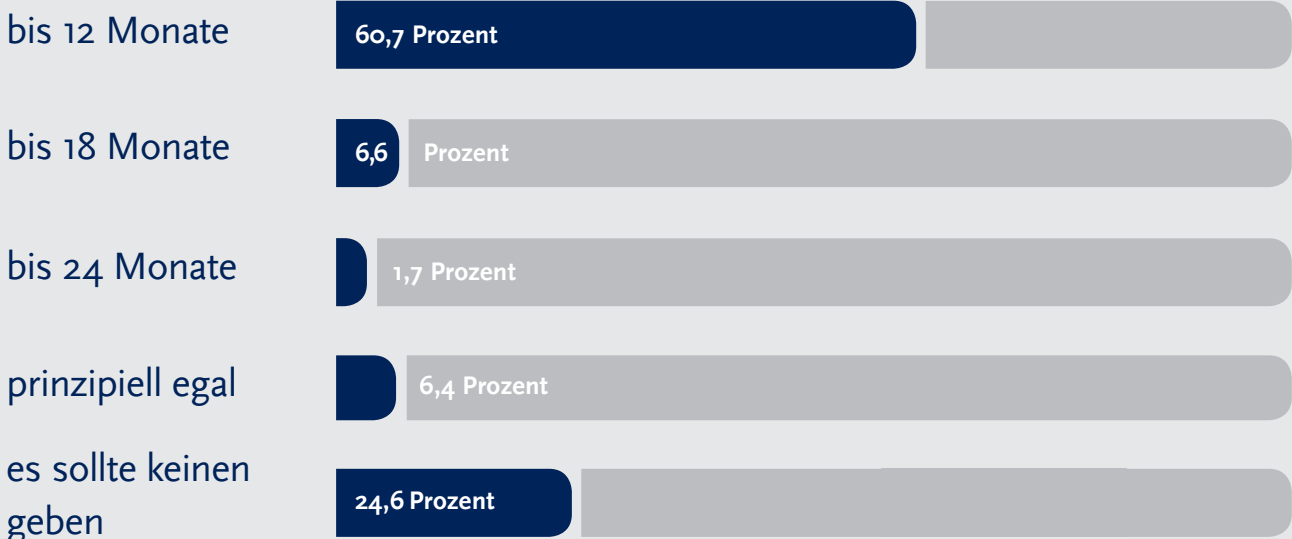
SOLCOM Marktstudie

Verträge und Regularien im Projektgeschäft

Frage 1: Wie lange sollte der Kundenschutz nach Projektende maximal dauern?

Fast zwei Drittel der Teilnehmer sind sich einig, dass der Kundenschutz nach Abschluss eines Projektes maximal 12 Monate Bestand haben darf. Lediglich 14,7% sind mit einer zeitlich längeren Regulierung einverstanden bzw. halten das

Thema für irrelevant. Erwähnenswert ist der Anteil von 24,6% der Umfrageteilnehmer, die generell keine Notwendigkeit für einen Kundenschutz sehen.



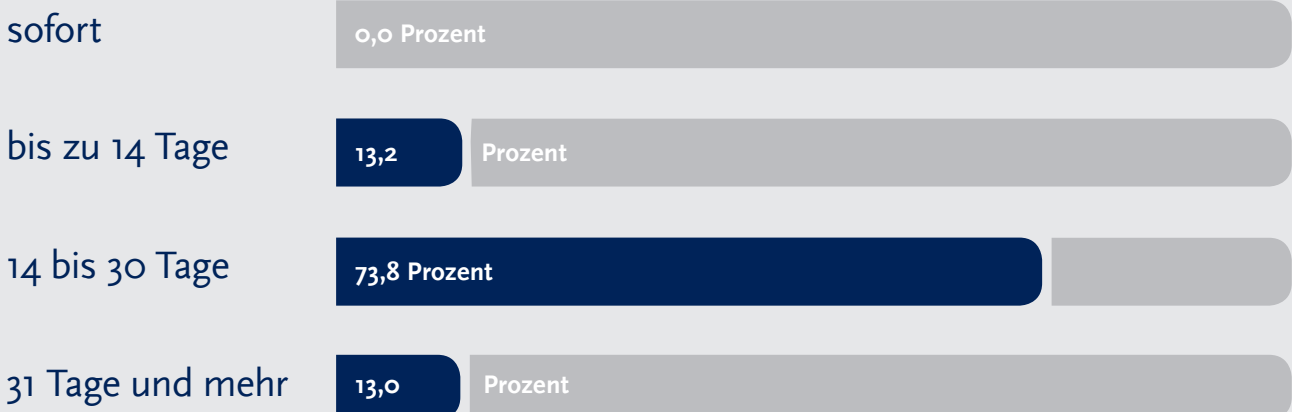
SOLCOM Marktstudie

Verträge und Regularien im Projektgeschäft

Frage 2: Welche Zahlungsziele sind Ihrer Meinung nach üblich?

Bei den Zahlungszielen zeichnet sich ein deutliches Bild ab. 73,8% halten Zahlungsziele bis zu 30 Tage für handelsüblich. 13,0% der Teilnehmer würden sogar mehr als 31 Tage auf die Begleichung Ihrer Rechnungen warten. Bis zu

2 Wochen sind für 13,2% der Befragten am unteren Ende der Geduldsskala die kritische Obergrenze. Besonders auffällig bei der Auswertung war, dass keiner von einer sofortigen Zahlung ausgeht.



SOLCOM Marktstudie

Verträge und Regularien im Projektgeschäft

Frage 3: In welcher Höhe ist der Skontoabzug bei sofortiger Zahlung angemessen?

Wenn es darum geht, über den Skontoabzug Anreize für eine vorgezogene Begleichung der Rechnung zu schaffen, sieht über die Hälfte aller Befragten einen Nachlass mit bis zu 2% als ausreichend an. 39,3% sind bereit, bis zu 3%

Skonto anzubieten. Ein höherer Skontoabzug von 3% bis 5% kommt mit einem Anteil von 8,2% lediglich für jeden Zwölften in Frage.

1% bis 2%

52,5 Prozent

> 2% bis 3%

39,3 Prozent

> 3% bis 5%

8,2 Prozent

SOLCOM Marktstudie

Verträge und Regularien im Projektgeschäft

Frage 4: Welches ist Ihre bevorzugte Vertragsart?

Der Dienstvertrag ist für 75,4% aller Teilnehmer nach wie vor die bevorzugte Vertragsart. Nur knapp jeder Fünfte zieht den Werkvertrag anderen Vertragsarten vor. Eine Beschäftigung in Arbeitnehmerüberlassung ist für Selbstständige und Freiberufler kaum eine Option und rangiert aus diesem

Grund mit 1,6% auf dem letzten Platz. Aber auch die Arbeit in Festanstellung stellt für die Befragten keinen besonders hohen Anreiz dar. Lediglich 3,3% der Teilnehmer sehen diese Vertragsart als Ihre bevorzugte an, was auf eine hohe Zufriedenheit mit der eigenen Selbstständigkeit hindeutet.



SOLCOM Marktstudie

Verträge und Regularien im Projektgeschäft

Frage 5: Welche Gründe sprechen für eine Festanstellung? (Mehrfachnennungen möglich)

Bei dieser Fragestellung waren Mehrfachnennungen sowie zusätzliche Freitextantworten möglich. Die wichtigsten Gründe für eine Festanstellung sind das geregelte Einkommen (59,0%) und die Planungssicherheit (49,2%). Der Aspekt, mehr Freizeit zu haben, wird von 37,7% aller Teilnehmer als Grund angegeben. Weniger Verantwortung tragen zu müssen (18,0%), die Arbeit mit Kollegen im Team (14,8%) und Konzentration auf das Wesentliche (8,2%) rangieren in dieser Reihenfolge auf den letzten drei Plätzen. Die Freitextantworten zeigen aber, dass auch andere Gründe für eine Festanstellung sprechen. Zu den häufigsten Nennungen zählten:

- Arbeiten in der Nähe des Wohnsitzes**
- Arbeitgeberanteil an den Sozialleistungen**
- Wegfall der Projektsuche**

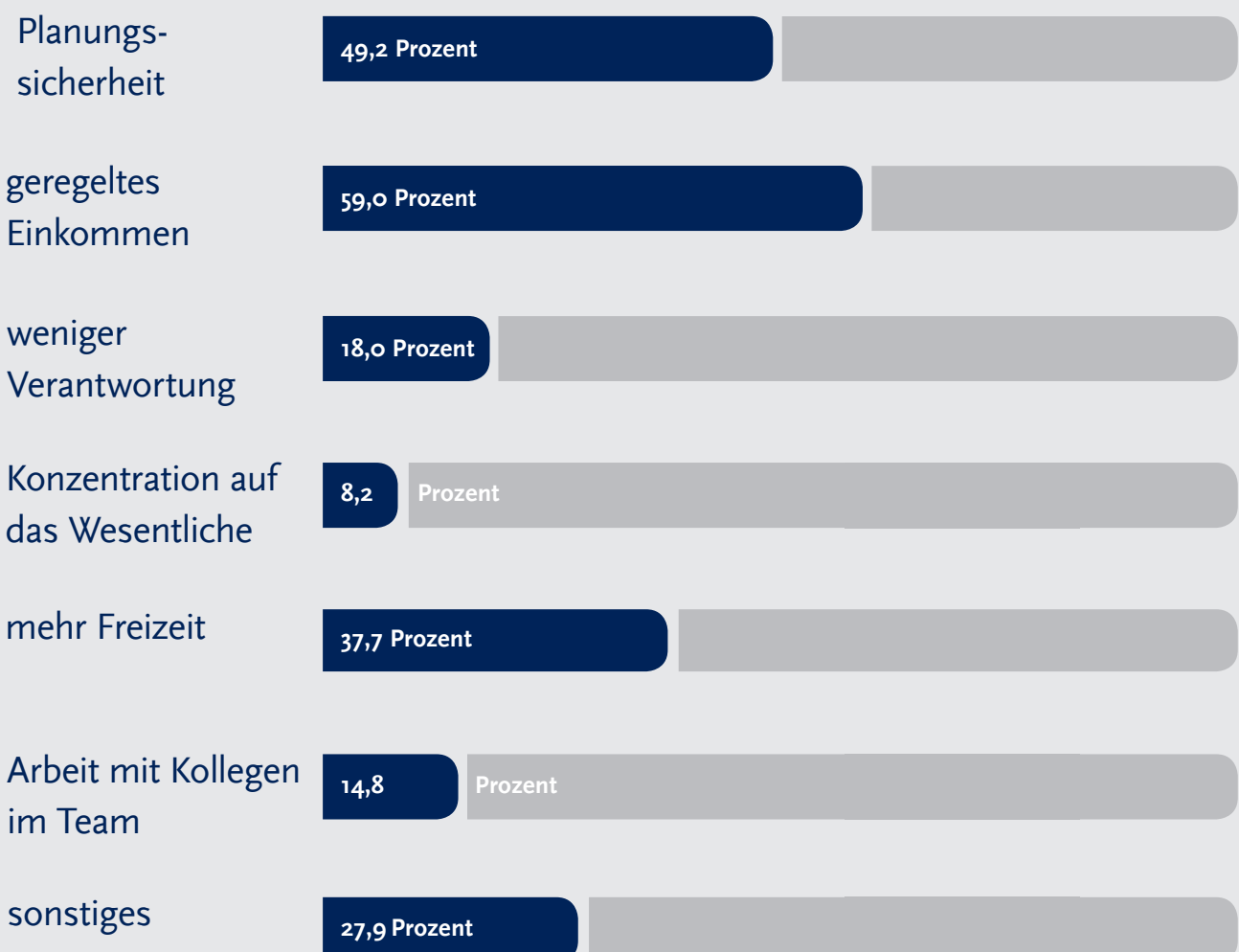
Die grafische Auswertung finden Sie auf der folgenden Seite.



SOLCOM Marktstudie

Verträge und Regularien im Projektgeschäft

Frage 5: Welche Gründe sprechen für eine Festanstellung? (Mehrfachnennungen möglich)



SOLCOM Marktstudie

Verträge und Regularien im Projektgeschäft

Frage 6: Welche Gründe sprechen für Freiberuflichkeit? (Mehrfachnennungen möglich)

Bei dieser Fragestellung waren Mehrfachnennungen sowie zusätzliche Freitextantworten möglich. Die Gründe die für eine Betätigung als Freiberufler sprechen, scheinen vielfältig zu sein, wie das ausgewogene Ergebnis eindrucksvoll skizziert. Höheres Einkommen (78,7%) und „sein eigener Herr sein“ (75,4%) sind die Topargumente für die Arbeit als Freiberufler. Die große Abwechslung in dieser Beschäftigungsart ist ein weiteres Hauptargument, sowohl bei den Aufgaben (68,9%) wie auch bei Kunden und Kollegen (68,8%). Darüber hinaus wissen 65,6% der Befragten die generell hohe Eigenverantwortlichkeit, die dieses Modell mit sich bringt, sehr zu schätzen, wogegen die höhere Verantwortung im Zusammenhang mit Projekten nur von knapp jedem Dritten als ausschlaggebender Grund aufgeführt wird. Der durch den vielfältigen Einsatz in unterschiedlichen Unternehmen erzielte Wissenstransfer liegt in der persönlichen Einschätzung der Teilnehmer mit lediglich 37,7% der Stimmen unerwartet und signifikant weit abgeschlagen. Die Freitextantworten mit einem Gesamtanteil von 13,1% wirken sich bei dieser Fragestellung statistisch gesehen nur ergänzend aus. Zu den häufigsten Nennungen zählten:

- hohe Flexibilität**
- Befreiung von Abgaben zur Sozialversicherung**

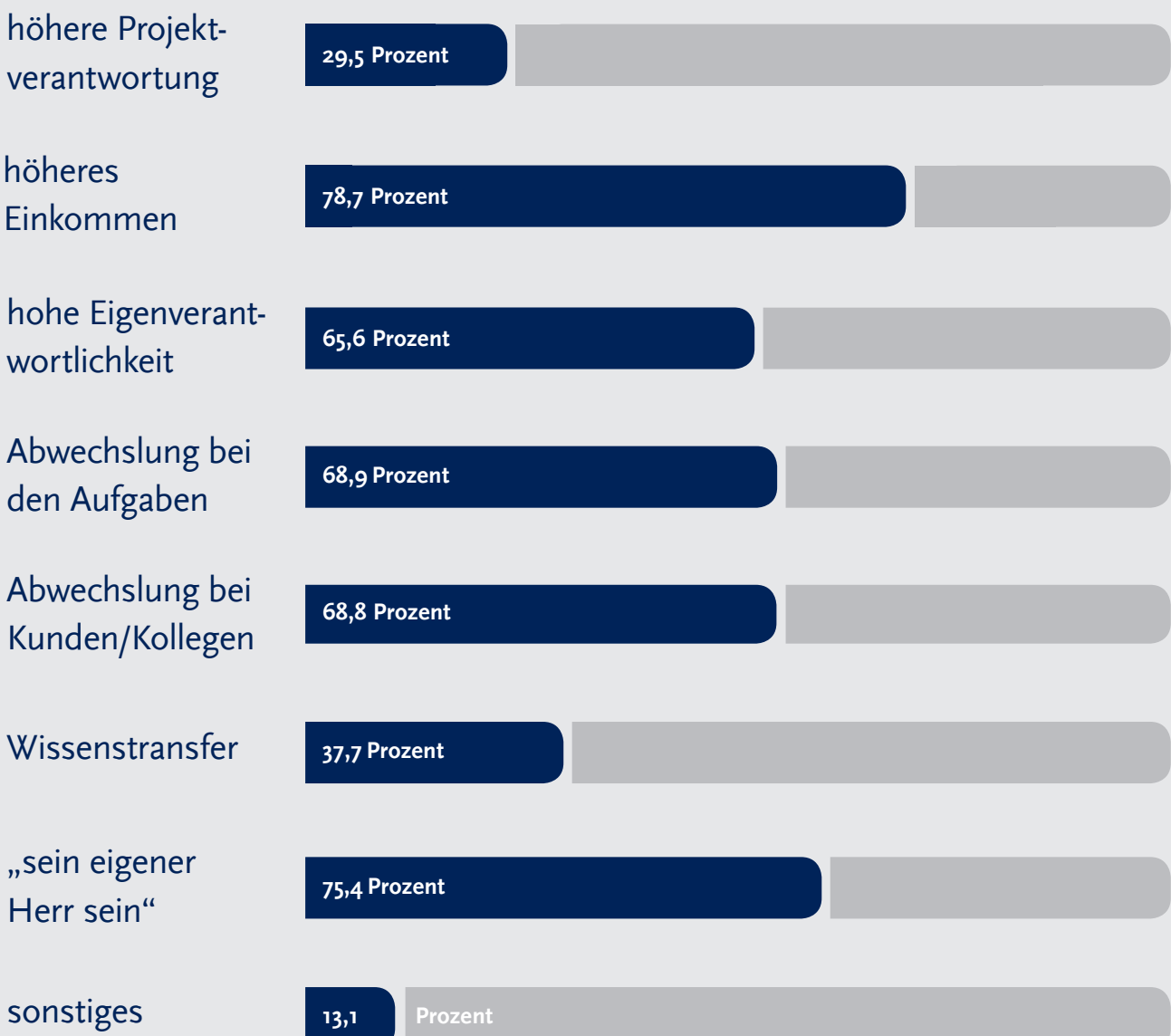
Die grafische Auswertung finden Sie auf der folgenden Seite.



SOLCOM Marktstudie

Verträge und Regularien im Projektgeschäft

Frage 6: Welche Gründe sprechen für Freiberuflichkeit? (Mehrfachnennungen möglich)



Kontakt

Ihr Ansprechpartner

SOLCOM

Zvezdan Probojcevic

Schuckertstraße 1
D-72766 Reutlingen

Tel. +49 - (0) 7121 / 1277 - 453
Fax +49 - (0) 7121 / 1277 - 490

<http://www.solcom.de>
z.probojcevic@solcom.de

HRB 353216, Amtsgericht Stgt.
Sitz d. Gesellschaft: Reutlingen

Geschäftsführer:
Dipl.-Kaufm. Thomas Müller

Gibt es in Ihrem Hause weitere Fragestellungen aus dem Bereich der Informationstechnologie, die Sie gerne durch statistische Erhebungen fundiert klären möchten? Wir freuen uns auf Ihre Vorschläge und stellen Ihnen die Ergebnisse gerne kostenlos zur Verfügung.