

Outsourcing: IT-Freiberufler in der Kostenschraube

IT-Freiberufler im Outsourcing-Markt müssen hohe Anforderungen erfüllen. Das Honorar für die zu besetzenden Funktionen ist allerdings nach oben limitiert.

Erstaunlich ist die Selbstverständlichkeit, mit der IT-Dienstleistungen mittlerweile von externen Partnern bezogen werden. So soll der deutsche Markt für Outsourcing in diesem Jahr ein Volumen von knapp 20 Milliarden Euro erreichen. Für das laufende Jahr geht der Branchenverband BITKOM von einem Wachstum um 4,3 Prozent auf 19,4 Milliarden Euro aus. Davon entfallen gut 13 Milliarden Euro auf das Auslagern von IT und rund 6,3 Milliarden Euro auf das so genannte Business-Process-Outsourcing. Das erwarten die Marktforscher von IDC und European Information Technology Observatory (EITO).

In der Welt der Externen sind IT-Freiberufler stabil aufgestellt. „Freiberufler sind gut ausgelastet und können häufig unter mehreren Projekten auswählen“, merkt Albert Lidl zur Marktlage an. Der Vorsitzende der top itservices AG weiter: „Außerdem gibt es zusätzliche Chancen für Freiberufler, da sie vermehrt eingesetzt werden, um die Zeit zu überbrücken, bis ein Kandidat fest angestellt wird.“ Um das Know-how zu sichern, stellen Kunden auch wieder vermehrt feste Mitarbeiter ein.

Wegen IT-Fachkräftemangel voll ausgelastet

Meldungen über den deutschen IT-Fachkräftemangel reißen nicht ab. Von dieser Situation profitieren auch Freiberufler. „Die Kunden setzen Freiberufler entsprechend dem benötigten Projektbedarf ein oder holen sich das erforderliche Know-how an Bord, ohne sich langfristig an die Freiberufler binden zu müssen“, meint Sven Herzberg. Derzeit seien viele Freiberufler voll ausgelastet und können sich in der Regel ihre Aufträge aus mehreren Angeboten aussuchen. Der Vorstand der Goetzfried AG optimistisch: „Wir erwarten, dass sich der Markt für IT-Experten weiterhin auf einem sehr guten Niveau behaupten wird.“

Erfreulich auch für top itservices ist die große Nachfrage nach Projektleitern. „Allerdings stellen die Kunden hier auch sehr hohe Ansprüche“, merkt Albert Lidl an. „Je größer und internationaler das Projekt ist, desto mehr müssen die IT-Freiberufler in diesem Job leisten können. Ganz oben auf der Wunschliste der Unternehmen stehen erfahrene Kandidaten.“ Obwohl der Markt für hochkarätige Projekt-

leiter eng ist, kann die top itservices GROUP nach eigenen Angaben die Anfragen ihrer Kunden erfüllen. „Allerdings ist der Aufwand, die passenden Consultants zu finden, gegenüber 2010 deutlich gestiegen.“ Der Mangel an IT-Fachkräften bewirkt, dass eine Reihe von Auftraggebern Projekte in Near-shore-Länder verlegen. Albert Lidl: „Wir beobachten außerdem, dass immer mehr große Unternehmen dazu übergehen, IT-Verantwortungsbereiche



Sven Herzberg, Vorstand der Goetzfried AG: „Freiberufler müssen als Teamplayer agieren und die Umsetzung der Projekte erfolgreich vorantreiben.“

an große Dienstleister auszulagern. Mit diesen Maßnahmen sollen Kosten gespart werden.“

Aufgaben in Outsourcing-Projekten

Welche Aufgaben Freiberufler in Outsourcing-Projekten hauptsächlich besetzen sollen, haben Projektanbieter wie die Goetzfried AG und die top itservices AG genau im Blick. „Aufgaben



Albert Lidl, Vorsitzender der top itservices AG: „Auf der fachlichen Ebene wird sehr viel Wissen und Lösungskompetenz erwartet sowie Erfahrung und Know-how in Due Dilligence, Konsolidierung, Migration und Rollout.“



Die leise Revolution des Outsourcing: IT-Services aus dem Netz

Thomas R Köhler

Kindle Edition

Dateigröße: 1.194 KB

Seitenzahl der Print-Ausgabe: 197 Seiten

ISBN-Quelle für Seitenzahl: 3899811321

Verlag: Frankfurter Allgemeine Buch; (April 2011)

44,90 Euro

im Bereich des Projekt- und Qualitätsmanagement werden häufig an Freiberufler vergeben. Sofern es sich nicht um Geschäftsprozessoutsourcing handelt, sind infrastrukturnahe Leistungen wie zum Beispiel Rechenzentrum- und Hosting-Services sowie Netzwerk- und Desktop-Management gefragt", meint Sven Herzberg.

Albert Lidl beobachtet, dass Freiberufler besonders als Business Analysten, Architekten und Projektleiter engagiert werden. „Daneben werden freiberufliche IT-Spezialisten als Systemingenieure eingesetzt, im 1st- und 2nd-Level Support sowie bei der Wartung und Betreuung der IT-Systeme.“

Dabei stellen Outsourcer spezielle fachliche und persönliche Anforderungen an IT-Freelancer. „Auf der fachlichen Ebene wird sehr viel Wissen und Lösungskompetenz erwartet sowie Erfahrung und Know-how in Due Dilligence, Konsolidierung, Migration und Rollout“, meint Albert Lidl. „Bei den persönlichen Anforderungen stehen Einsatzbereitschaft, soziale Kompetenz und Belastbarkeit an vorderster Stelle, denn es gilt gerade in schwierigen Situationen, den Überblick zu bewahren und die Termine einzuhalten.“

Generell wird von Freiberuflern erwartet, dass sie über umfangreiche IT-Fachkenntnisse verfügen und mehrjährige Projekterfahrung besitzen.

„Outsourcer suchen zunehmend Freiberufler mit Projektmanagementfähigkeiten. Projektmanagement-Zertifizierungen werden neben der nachweisbaren Projekterfahrung immer häufiger nachgefragt“, beobachtet Sven Herzberg. Der Götzfried-Vorstand betont: „Zusätzlich zu der fachlichen Qualifikation sind Soft-Skills heutzutage unerlässlich.“ Outsourcer erwarten von den Freiberuflern ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten. Eine rasche Einarbeitung respektive Integration in die bestehenden Team- und Unternehmensstrukturen wird vorausgesetzt. „Freiberufler müssen als Teamplayer agieren und die Umsetzung der Projekte erfolgreich vorantreiben.“

Honorare - ein weniger optimistisches Bild

Über die Honorare bei Outsourcern für IT-Freelancer zeichnet Sven Herzberg ein weniger optimistisches Bild, besonders für außergewöhnlich hohe Stundensätze. Der grundsätzliche Trend steigender Honorare für Freiberufler sei ungebrochen. Speziell Experten mit Kenntnissen in SAP, Java, Cloud Com-

puting oder Embedded Software seien Profiteure. „Für Outsourcing-Projekte gilt dies nur bedingt, der Kunde lagert seine Projekte aus, um vor allem Kosten zu sparen. Häufig schließen Outsourcer langfristige Rahmenverträge bzw. SLAs mit den Kunden ab, dadurch ist das Honorar für die zu besetzenden Funktionen nach oben limitiert. Überdurchschnittlich hohe Stundensätze sind für IT-Freiberufler bei Outsourcern somit eher nicht realisierbar.“

Auch top itservices-Vorsitzender Albert Lidl nimmt eine realistische Markteinschätzung vor. „Die Preise werden vor Angebotsabgabe kalkuliert. Ähnlich wie bei Ausschreibungen sind die Honorare durch diese Kalkulationen limitiert.“ Ziel des Outsourcings sei es ja, Kosten einzusparen. Nachdem Personalkosten einen signifikanten Anteil an den Gesamtprojektkosten hätten, sei es ein primäres Anliegen, diese zu senken.

Albert Lidl detailliert: „Um die Übergabe an den Outsourcing-Partner schnell und reibungslos zu gestalten, bleiben die Honorare in der so genannten Transition Phase stabil. In der Folge ist es jedoch häufig so, dass bestimmte Jobs wegfallen und teure Spezialisten durch günstigere ersetzt werden. Um im Projekt weiter mitarbeiten zu können, sind in vielen Fällen die Freiberufler auch bereit, Kompromisse einzugehen und ihre Honorare zu reduzieren.“ (lo)

Links

www.eito.com

www.idc.com

www.goetzfried-ag.com

www.top-itservices.com