

## **„Der Markt für IT-Freiberufler“**

Eine Untersuchung der VEND consulting GmbH  
im Auftrag der DV-RATIO Aktiengesellschaft

## Inhaltsverzeichnis

|                                                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Ausgangssituation .....                                                    | 3  |
| 2. Methodisches Vorgehen.....                                                 | 3  |
| 3. Der IT-Freiberufler .....                                                  | 4  |
| 4. Das Informationsverhalten von IT-Freiberuflern .....                       | 6  |
| 5. Bedeutung einzelner Faktoren und Zufriedenheit bei der Projektauswahl..... | 8  |
| 5.1 Information .....                                                         | 8  |
| 5.2 Betreuung.....                                                            | 9  |
| 5.3 Projektattraktivität.....                                                 | 9  |
| 6. Image des Dienstleisters .....                                             | 10 |

## Abbildungsverzeichnis

|                                                                                |    |
|--------------------------------------------------------------------------------|----|
| Abbildung 1: Anzahl der verschiedenen Auftraggeber .....                       | 4  |
| Abbildung 2: Technikaffinität .....                                            | 5  |
| Abbildung 3: Vorlaufzeit.....                                                  | 6  |
| Abbildung 4: Wichtigkeit einzelner Kanäle und Medien .....                     | 7  |
| Abbildung 5: Wichtigkeit einzelner Faktoren bei der Informationssuche .....    | 8  |
| Abbildung 6: Wichtigkeit einzelner Faktoren für die Projektattraktivität ..... | 9  |
| Abbildung 7: Wichtigkeit einzelner Imagefaktoren eines Dienstleisters.....     | 10 |

## 1. Ausgangssituation

Der Markt für IT-Freiberufler hat sich in den letzten Jahren hin zu einem Nachfrageüberhang entwickelt, d.h. das Angebot an IT-Projekten und damit die Nachfrage nach qualifizierten IT-Freiberuflern hat das Angebot an solchen Spezialisten weit überschritten.

Grund genug, für einen kundenorientierten IT-Dienstleister den Markt der IT-Freiberufler genauer unter die Lupe zu nehmen, um frühzeitig Trends und Hinweise für die Verbesserung des Vermittlungsprozesses zwischen Projekt und Spezialist zu erkennen. Ein aktueller Bericht zu den allgemeinen Charakteristika der IT-Freiberufler, deren Such- und Informationsverhalten und nicht zuletzt über deren Bedürfnisse im Vorfeld, während und im Nachfeld der bearbeiteten IT-Projekte liefert erste Erkenntnisse hierzu.

## 2. Methodisches Vorgehen

Im Auftrag der DV-RATIO AG führte die VEND consulting GmbH aus Nürnberg Ende 2007 eine bundesweite Studie durch, die einen repräsentativen Überblick zum deutschen Markt für IT-Freiberufler bietet. In einer breit angelegten Untersuchung, in der neben einer standardisierten Befragung auch qualitative Interviews mit den identifizierten IT-Freiberuflergruppen geführt wurden, konnte neben der reinen deskriptiven Beschreibung des IT-Freiberuflermarktes auch die wesentlichen Motive für bestimmte Richtungen und Szenarien erhoben werden.

Die berichteten Ergebnisse in diesem Studienreport beziehen sich auf eine Onlinebefragung, in der insgesamt 897 Personen in Etappen erfolgreich kontaktiert und insgesamt 505 Fragebögen vollständig beendet wurden.

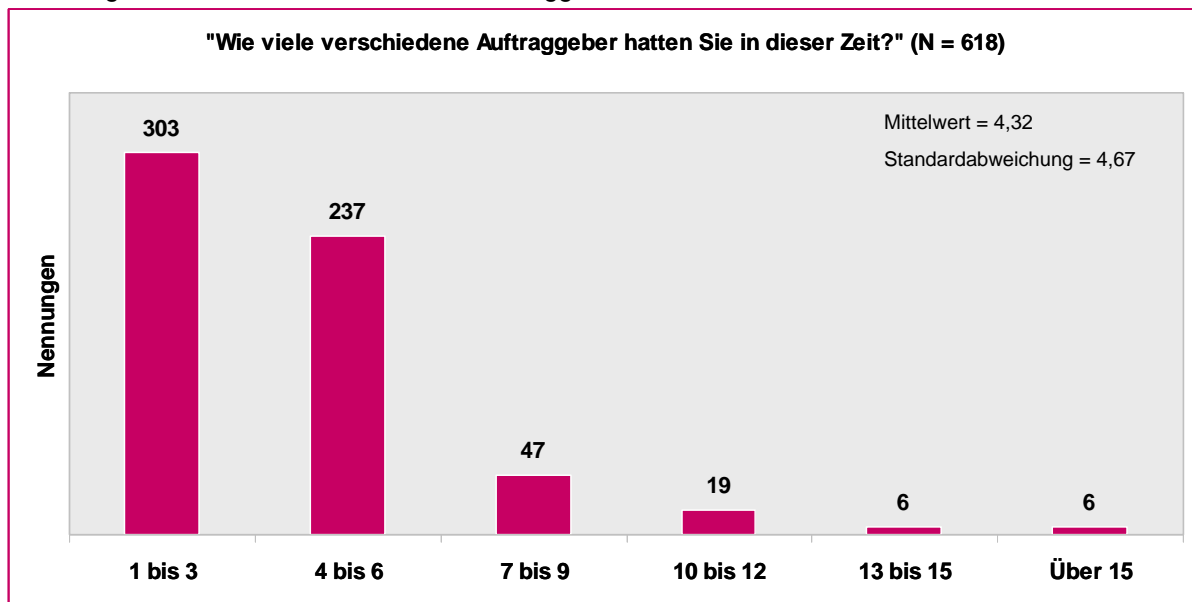
### 3. Der IT-Freiberufler

Das Augenmerk in diesem Kapitel liegt darin, zu analysieren, wer der eigentliche IT-Freiberufler ist und wie sich dieser charakterisieren lässt.

Bei den Freiberuflern im IT-Bereich haben knapp 72 Prozent ihre Profildaten bei maximal zehn Anbietern hinterlegt. Im Durchschnitt bearbeitet ein IT-Freiberufler knapp zweieinhalb Projekte in fünf Jahren. Für einen IT-Freiberufler steht praktisch alle zwei Jahre ein neues Projekt an.

Die Befragung ergab zudem, dass die Teilnehmer ihre Auftraggeber in der Regel selten wechseln. So hatte fast die Hälfte der Probanden in den letzten fünf Jahren zwischen einem und drei Auftraggeber.

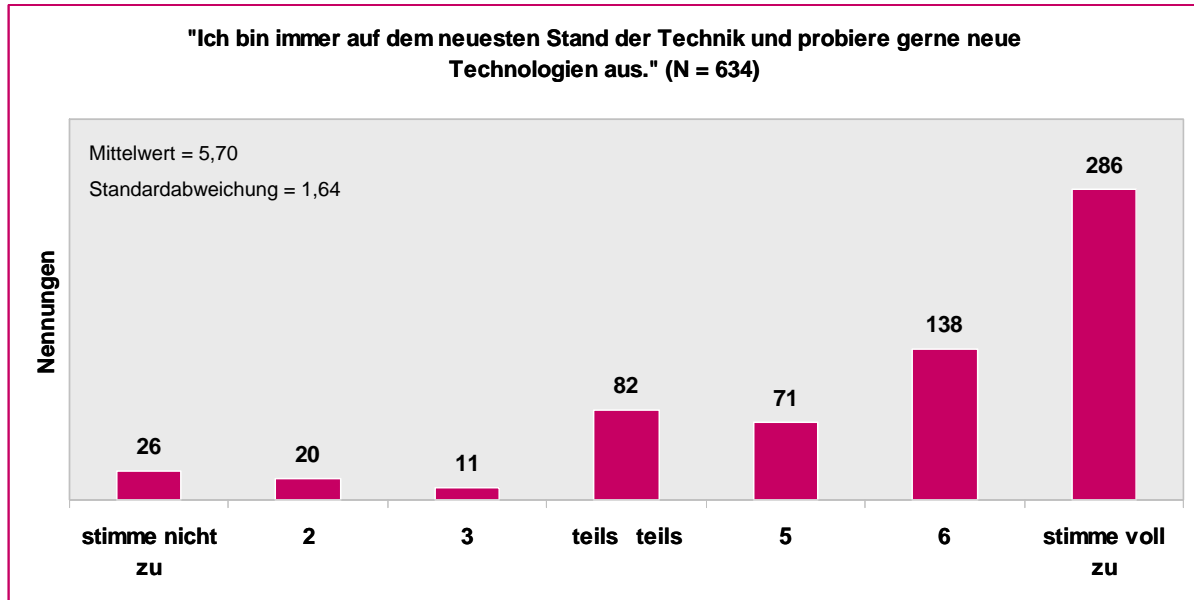
Abbildung 1: Anzahl der verschiedenen Auftraggeber



Von den befragten Freiberuflern arbeiten knapp 95 Prozent in Voll- der Rest in Teilzeit. 92 Prozent der Studienteilnehmer planen auch die nächsten drei Jahre weiterhin freiberuflich tätig zu sein. Sie sind Freiberufler aus Überzeugung und wollen dies auch weiter bleiben.

Darüber hinaus haben IT-Freiberufler eine hohe Technikaffinität. Sie gaben an, stets auf dem neuesten Stand der Technik zu sein und probieren auch gerne neue Technologien aus.

Abbildung 2: Technikaffinität

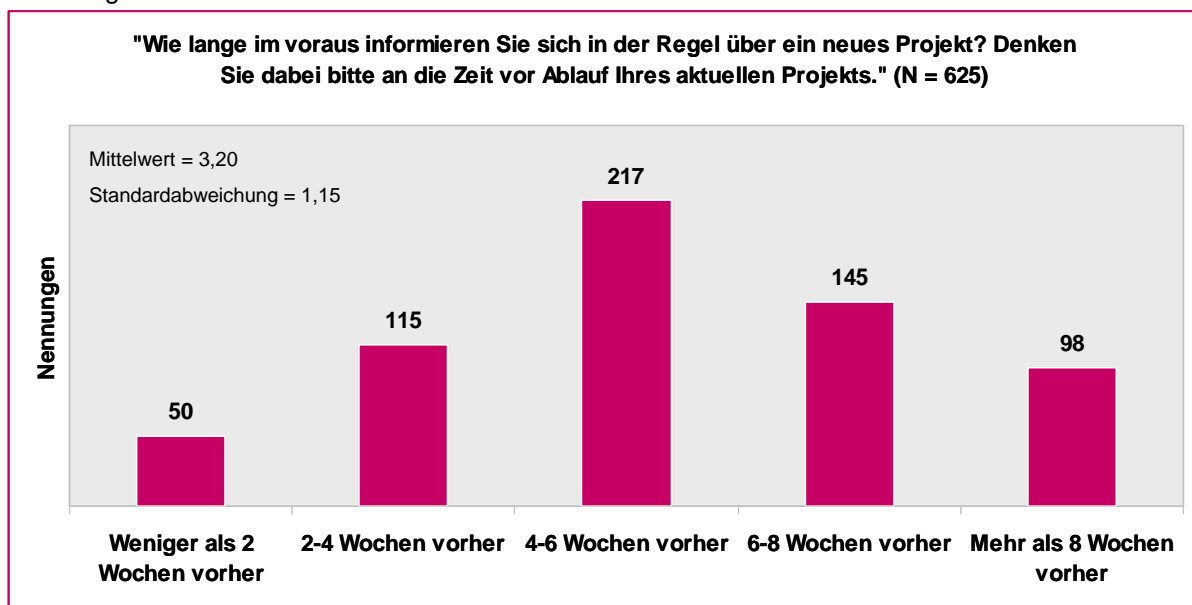


## 4. Das Informationsverhalten von IT-Freiberuflern

Neben den projektspezifischen Charakteristika von IT-Freiberuflern wird im Folgenden auf das Informations- und Suchverhalten eingegangen, d.h. wann, wo und wie suchen IT-Freiberufler nach neuen Projekten.

Auf die Frage, wann IT-Freiberufler ihre Suche nach einem neuen Projekt beginnen, gaben knapp drei Viertel der Probanden an, ihre Suche spätestens vier Wochen vor Abschluss ihres aktuellen Projekts zu starten.

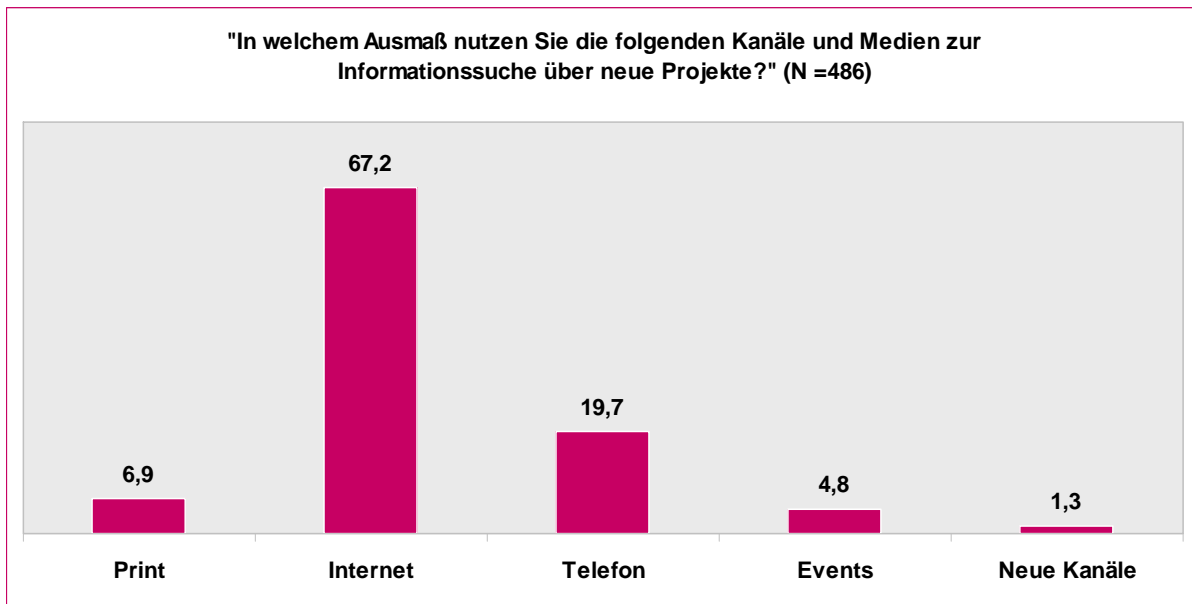
Abbildung 3: Vorlaufzeit



Die befragten Freiberufler verhalten sich bei der Suche nach neuen Projekten allerdings eher passiv. Sie lassen sich lieber über neue Projekte informieren, als selbst aktiv nach Informationen zu suchen. Dabei vertrauen über 45 Prozent eher auf wenige, zentrale Informationen, die bei der Entscheidungsfindung über ein Projekt wichtig sind.

Bei der Informationssuche stellt das Internet das mit Abstand am meisten genutzte Medium dar. Mit großem Abstand folgt das Telefon. Print-Medien und Events werden als weniger wichtig angesehen.

Abbildung 4: Wichtigkeit einzelner Kanäle und Medien



Bei näherer Betrachtung der einzelnen Kanäle, die im Internet verwendet werden, zeigt sich, dass dort vor allem Marktplätze besucht werden. Am zweit meisten werden die Homepages von Dienstleistern genutzt. Große Bedeutung bei diesem intramedialen Vergleich haben auch Networking-Plattformen.

Das Internet bzw. in diesem Fall der E-Mail-Verkehr spielt auch bei der Ansprache über neue Projekte eine große Rolle. So geben knapp 63 Prozent der Studienteilnehmer an, dass sie sehr häufig per E-Mail über neue Projekte informiert werden. Ein großer Teil der Ansprache findet auch per Telefon statt.

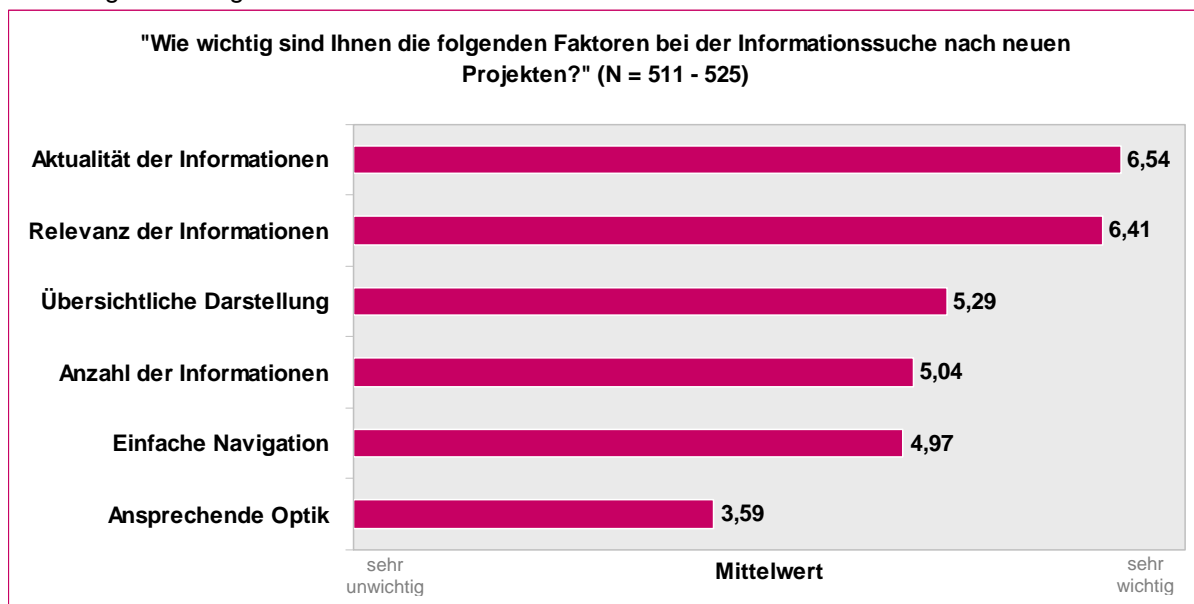
## 5. Bedeutung einzelner Faktoren und Zufriedenheit bei der Projektauswahl

In diesem Kapitel werden die Faktoren aufgezeigt, die dem IT-Freiberufler bei der Informationssuche nach neuen Projekten, bei der Betreuung und bei dem Projekt selbst besonders wichtig sind.

### 5.1 Information

Bei der Informationssuche legen die Befragten vor allem Wert auf die Aktualität und die Relevanz der Informationen. Eine übersichtliche Darstellung der Daten wird als wichtig eingestuft, auf eine ansprechende Optik hingegen wird weniger Wert gelegt.

Abbildung 5: Wichtigkeit einzelner Faktoren bei der Informationssuche



Die Rangfolge der oben dargestellten Wichtigkeiten der einzelnen Faktoren bei der Informationssuche entspricht der Rangfolge der Zufriedenheit bei der Informationssuche für das letzte Projekt.

## 5.2 Betreuung

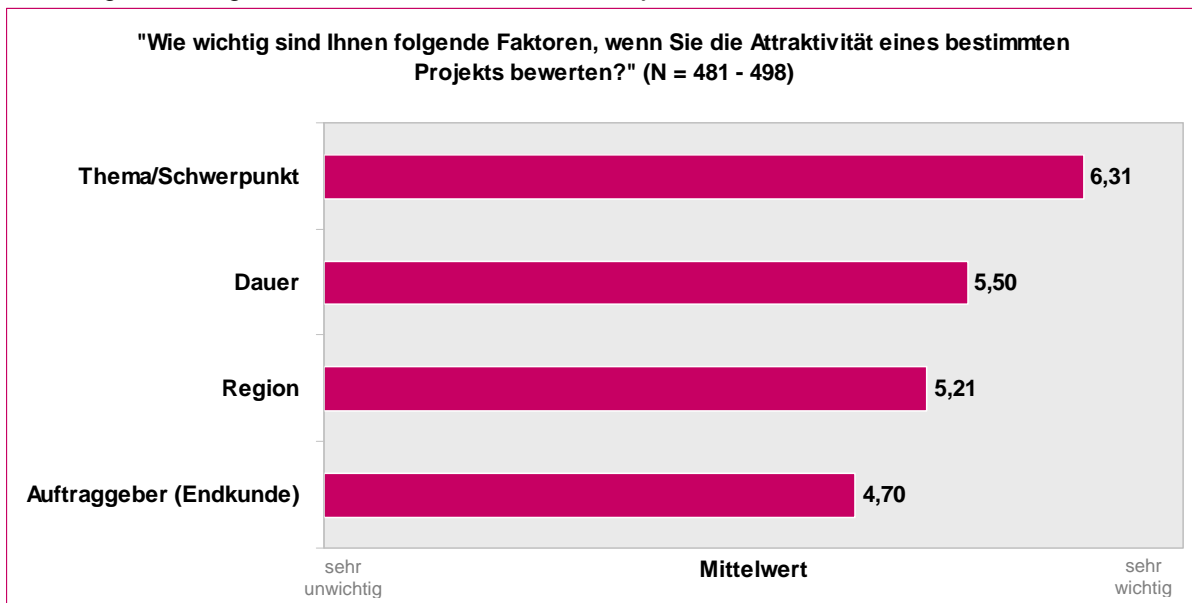
Als wichtigste Faktoren bei der Betreuung stellten sich für die Studienteilnehmer die Informationsversorgung über den aktuellen Stand der Bewerbung sowie die vertrauliche Behandlung persönlicher Daten heraus. An dritter Stelle der Wichtigkeit werden vertragstechnische Faktoren genannt. Auch die persönliche Betreuung bis zum Vertragsabschluss ist dem Probanden wichtig

Auf die Frage nach der Betreuung im Rahmen des letzten Projektes zeigte sich eine deutliche Zufriedenheit bei der vertraulichen Behandlung der persönlichen Daten.

## 5.3 Projektattraktivität

Den größten Einfluss auf die Attraktivität hat das Thema bzw. der Schwerpunkt des Projekts. Auch die Dauer ist relativ wichtig für die Attraktivität des Projekts. Der Auftraggeber (Endkunde) spielt eine geringere Rolle

Abbildung 6: Wichtigkeit einzelner Faktoren für die Projektattraktivität

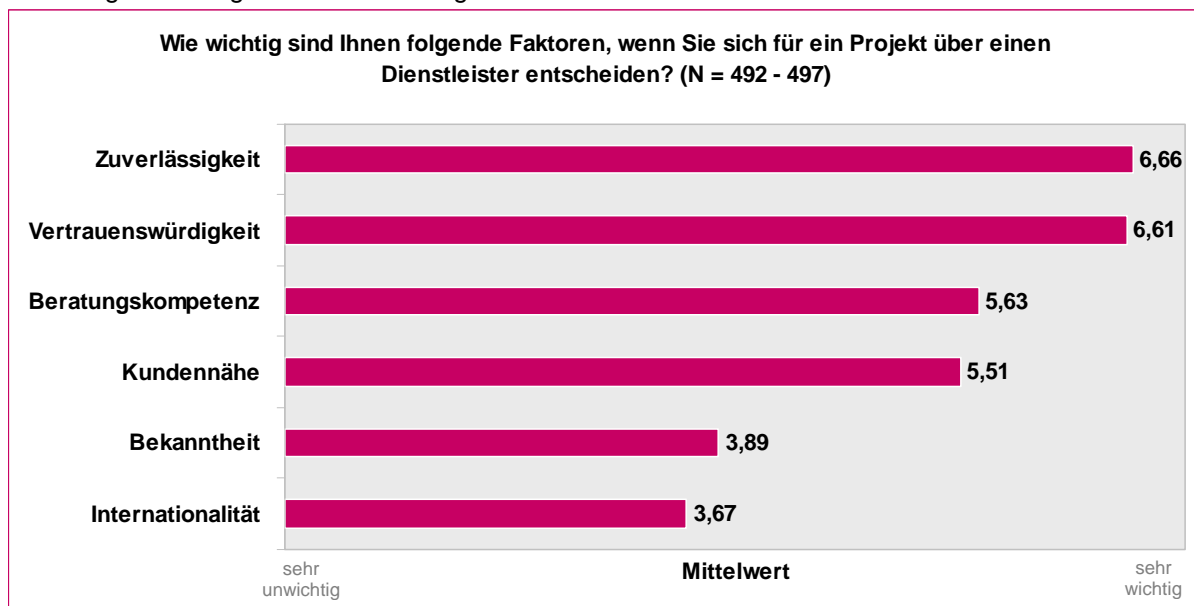


Rückblickend auf das letzte Projekt zeigten sich die Befragten mit dem Thema am zufriedensten.

## 6. Image des Dienstleisters

Neben der Professionalität in der Vermittlung von Projekten achten die IT-Freiberufler bei der Entscheidung für ein Projekt über einen Dienstleister auch auf weiche Faktoren, vor allem auf dessen Fairness, Zuverlässigkeit und die Vertrauenswürdigkeit. IT-Freiberufler wollen sich also in erster Linie auf den Dienstleister partnerschaftlich verlassen können.

Abbildung 7: Wichtigkeit einzelner Imagefaktoren eines Dienstleisters



**Bei Interesse an der ausführlichen Studie wenden Sie sich bitte an**

DV-RATIO Aktiengesellschaft

Gerlinde Baumer  
Arabellastraße 4  
81925 München

Tel.: -49 89 925193-34  
Fax: -49 89 925193-97

[www.dv-ratio.com](http://www.dv-ratio.com)

VEND consulting GmbH

Oliver Vollrath  
Burgschmietstr. 2-4  
90419 Nürnberg

Tel.: -49 911 373000-17  
Fax: -49 911 373000-29

[www.vend-consulting.de](http://www.vend-consulting.de)

**Impressum**

Herausgeber:

DV-RATIO Aktiengesellschaft  
Arabellastraße 4  
81925 München

Autoren:

Christian Oswald  
Oliver Vollrath  
Stefan Praller  
(alle VEND consulting GmbH)