

Wer ist der IT-Freelancer?

**Ergebnisse der Umfrage unter IT-Freelancern
vom 17. Oktober – 13. November 2005**

**Univ.-Prof. Dr. Margret Borchert
Dipl.-Kff. Thekla Urspruch**

Lehrstuhl für Personal und Unternehmensführung
Department Management and Marketing
MERCATOR School of Management
Universität Duisburg-Essen, Campus Duisburg

**Eine ausführliche Dokumentation der Umfrage kann unter
www.vip-net.info eingesehen werden.**



FKZ: 01HU0128

Ziele der Untersuchung

Die Umfrage ist mit zwei Zielen durchgeführt worden: Zum einen sollten unterschiedliche Gruppen von IT-Freelancern (Typen) identifiziert werden, zum anderen sollten wichtige Ansatzpunkte gefunden werden, wie die Zusammenarbeit mit IT-Freelancern von Unternehmen gestaltet werden kann, so dass die gemeinsame Auftragsbearbeitung für beide Parteien zufrieden stellend verläuft.

Um die IT-Freelancer in unterschiedliche Gruppen einteilen zu können, wurden verschiedene Merkmale der IT-Freelancer erhoben. Insgesamt waren dies vier Merkmalsgruppen, die unter den Begriffen Demographie, Persönlichkeit, Selbstständigkeit und Erfolg zusammengefasst werden können. Die folgende Abbildung verdeutlicht die einzelnen erhobenen Merkmale.

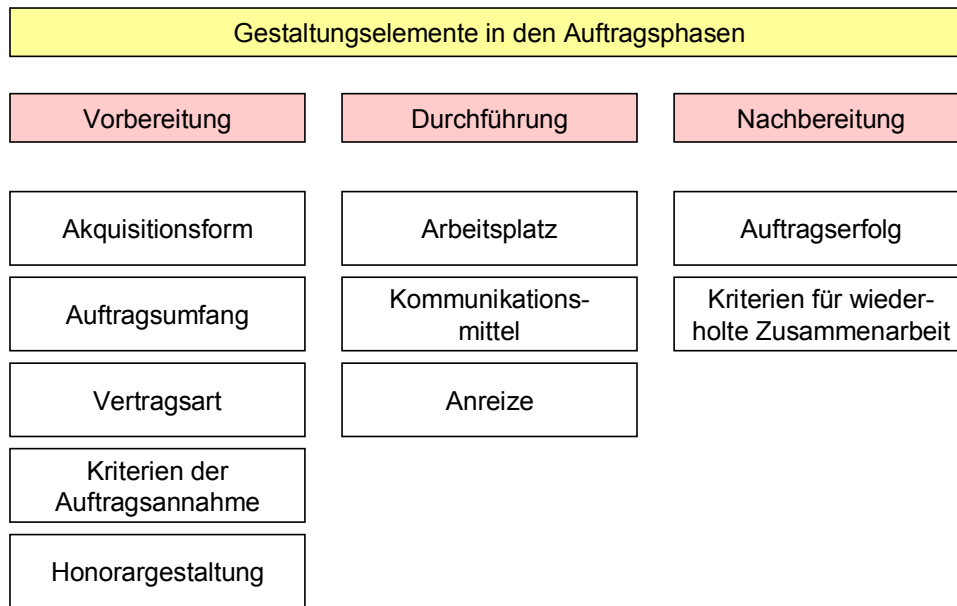
Abbildung: Kategorien zur Typenbildung

Kategorien zur Typenbildung			
Demographie	Persönlichkeit	Selbstständigkeit	Erfolg
Alter	Leistungsmotivation	Form der Tätigkeit	Dauer
Geschlecht	Internale Kontrollüberzeugung	Grund zur Selbstständigkeit	Finanzielle Lage
Bildung	Auftreten	Zukunftsvorstellungen	Zufriedenheit
Tätigkeitsfelder		Interessenvereinigung	
		Anzahl Auftraggeber	
		Machtverhältnis	

Quelle: eigene Darstellung.

Um wesentliche Ansatzpunkte für ein Management von IT-Freelancern zu finden, wurde die Bearbeitung eines Auftrages in drei Phasen (Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung) eingeteilt. In der Umfrage wurde phasenspezifisch nach Gestaltungselementen und ihrer Bedeutung für IT-Freelancer gefragt, so dass ersichtlich wurde, welche Elemente IT-Freelancer als wichtig erachten. Die wichtigen Elemente können von Unternehmen verwendet werden, um die Zusammenarbeit mit dem ITler harmonisch zu gestalten. Die folgende Abbildung verdeutlicht die abgefragten Gestaltungselemente.

Abbildung: Gestaltungselemente in den Auftragsphasen



Quelle: eigene Darstellung.

Ergebnisse

Als brauchbare Kriterien für die Gruppenbildung der IT-Freelancer konnten neun Merkmale herangezogen werden: die Form der Tätigkeit, die Qualifikation, das Geschlecht, die Anzahl der Auftraggeber, der Erfolg, das Alter die Dauer der Freelancertätigkeit, der Grad der Selbstständigkeit und die Ausprägung einer Unternehmerpersönlichkeit. Es konnten vier unterschiedliche Gruppen von IT-Freelancern ausgemacht werden, die im Folgenden der junge Nebenberufler, der geringer qualifizierte¹ Hauptberufler, der erfolgreiche Hauptberufler und der hoch qualifizierte Hauptberufler genannt werden.

Der *junge Nebenberufler* ist derjenige, der den geringsten Erfolgsgrad, den geringsten Grad an Selbstständigkeit und die geringste Ausprägung einer Unternehmerpersönlichkeit aufweist. Er ist mit durchschnittlich 30,5 Jahren der jüngste IT-Freelancer und ist mit durchschnittlich 6,3 Jahren am kürzesten als Freelancer tätig.

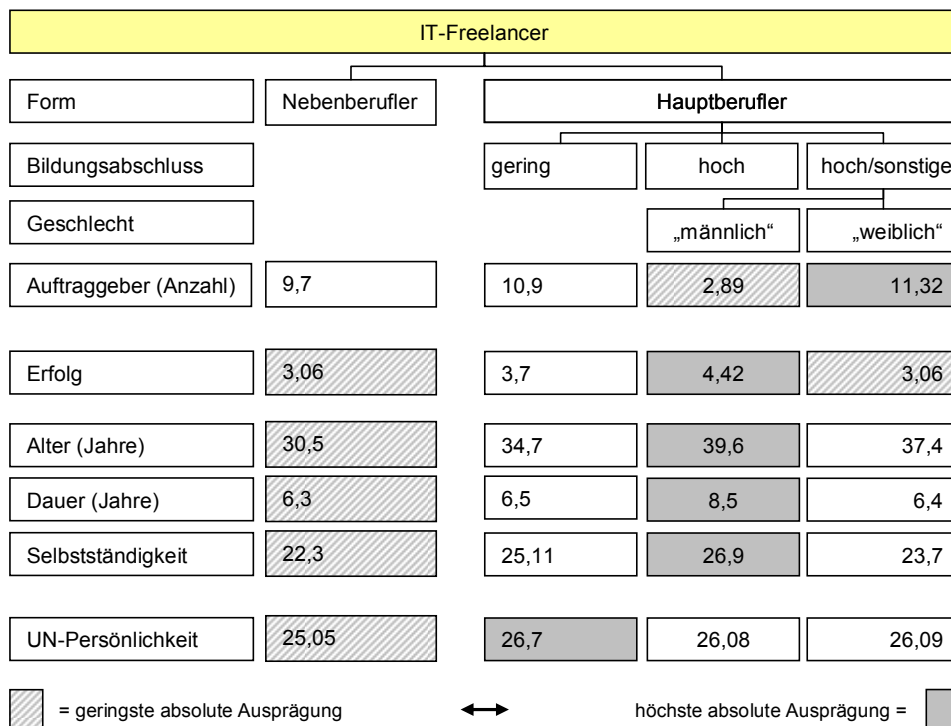
Der *erfolgreiche Hauptberufler* hat mit durchschnittlich 2,89 am wenigsten Auftraggeber. Er ist mit durchschnittlich 39,6 Jahren der Älteste und übt seit durchschnittlich 8,5 Jahren seine Freelancertätigkeit am längsten aus. Sein Erfolgsgrad und sein Grad der Selbstständigkeit sind im Vergleich zu den anderen am höchsten.

¹ Die Qualifikation bezieht sich hier auf den offiziell vorhandenen Abschluss einer Berufsausbildung, nicht auf die tatsächlich vorhandenen Kompetenzen, seinen Beruf als IT-Freelancer auszuüben. Der geringer qualifizierte hat keinen offiziellen Bildungsabschluss oder eine Ausbildung/Lehre absolviert, während die hoch qualifizierten studiert und/oder promoviert haben.

Der *hoch qualifizierte Hauptberufler* zeichnet sich dadurch aus, dass er mit durchschnittlich 11,32 die meisten Auftraggeber im letzten Jahr aufweisen kann. Außerdem hat er den gleichen Erfolgsgrad wie der junge Nebenberufler, also einen sehr geringen. Bemerkenswert für diese Gruppe hinsichtlich des Geschlechts ist es, dass in dieser Gruppe 11 von insgesamt 13 Frauen vertreten sind. Bezüglich der übrigen Merkmale befindet sich der hoch qualifizierte Hauptberufler im Mittelfeld.

Der *geringer qualifizierte Hauptberufler* besticht durch seine am höchsten ausgeprägte Unternehmerpersönlichkeit. Hinsichtlich der anderen Kriterien ist er zwischen den genannten Extremen einzuordnen. Die folgende Abbildung verdeutlicht die gemachten Ergebnisse.²

Abbildung: Typen von IT-Freelancern



Quelle: eigene Darstellung.

Als wesentliche Gestaltungselemente für ein Management von IT-Freelancern können die folgenden Aspekte angeführt werden: Zur erfolgreichen *Akquisition* eines IT-Freelancers werden am häufigsten entweder direkte bestehende persönliche Beziehungen oder aber persönliche Beziehungen über Dritte verwendet. Andere Akquisitionswegen finden weniger erfolgreich Anwendung. Die *Auftragsannahme* aus Sicht des IT-Freelancers wird durch eine realistische Auftragsausschreibung, die eine erfolgreiche Durchführung des Auftrags abschätzen lässt, wesentlich beeinflusst. Weiterhin spielt die Honorarhöhe eine wesentliche Rolle zur Annahme eines Auftrags.

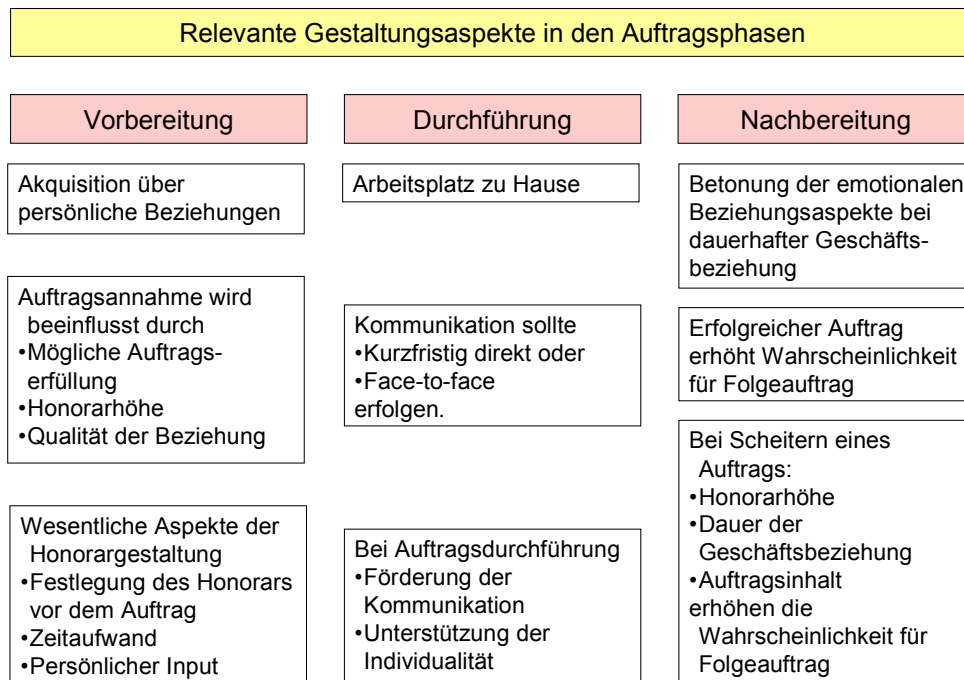
² Die in der Abbildung dargestellten Werte stellen Mittelwerte innerhalb der Gruppe dar. Der Erfolgsgrad kann zwischen 0 und 6, der Grad der Selbstständigkeit zwischen 0 und 39 sowie die Ausprägung der Unternehmerpersönlichkeit zwischen 0 und 33 liegen.

Zusätzlich ist die Qualität der Beziehung zum IT-Freelancer bei der Auftragsvergabe zu beachten. Hierbei sind die Aussicht auf Folgeaufträge, ein bereits erfolgreich verlaufener Auftrag und die Reputation des Auftraggebers Aspekte, die bei der Auftragsannahme Beachtung finden. Das *Honorar* sollte vor dem Auftrag festgelegt werden. In die Honorargestaltung werden in erster Linie der geschätzte Zeitaufwand und der persönliche Input (Qualifikation des IT-Freelancers sowie die erbrachte Qualität der Leistung) einbezogen.

Während der Durchführung des Auftrags ist ein *Arbeitsplatz* zu Hause für den IT-Freelancer wichtig. Die *Kommunikation* sollte über kurzfristige, direkte Wege (Telefon und E-Mail) oder aber persönliche erfolgen. Als *Anreize* während der Auftragsdurchführung sind für den IT-Freelancer solche immateriellen Anreize zu setzen, die die Kommunikation hinsichtlich des Auftrages und mit weiteren Mitarbeitern fördern. So sind neben der Kommunikation mit weiteren Mitarbeitern des Auftraggebers die Informationsversorgung während des Auftrags, die gemeinsame Planung des Auftrags und die Erwartungsklärung über den Auftrag entscheidend. Außerdem sollte durch Freiheiten bei der Durchführung des Auftrags und flexible Arbeitszeiten die Individualität des IT-Freelancers nicht begrenzt werden.

Um eine *langfristige Geschäftsbeziehung* zu pflegen, sind Vertrauen, Verbundenheit mit dem Auftraggeber und eine offene Kommunikation wesentlich. Ein bereits erfolgreich verlaufener Auftrag erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass ein IT-Freelancer einen weiteren Auftrag mit demselben Auftraggeber annimmt. Sollte jedoch ein Auftrag gescheitert sein, so könnten am ehesten die Honorarhöhe, der Inhalt des Auftrages und die Dauer der Geschäftsbeziehung den IT-Freelancer dennoch dazu bringen, einen weiteren Auftrag mit demselben Auftraggeber zu bearbeiten. Ein Auftrag wird von den IT-Freelancern am ehesten *als erfolgreich* angesehen, wenn die Qualität der Leistung gut war und wenn die Rahmenbedingungen als stimmig empfunden wurden. Die Qualität wird durch die eigene Zufriedenheit, die Zufriedenheit des Auftraggebers und eine fristgerechte Lieferung der Leistung bestimmt, während die Rahmenbedingungen der Leistung im interessanten Auftragsinhalt, einer reibungslosen Kommunikation und im erwartungsgemäßen Handeln des Auftraggebers zu sehen sind. Die folgende Abbildung verdeutlicht die wesentlichen Aspekte für ein Management von IT-Freelancern.

Abbildung: Relevante Gestaltungsaspekte in den Auftragsphasen



Quelle: eigene Darstellung.

Vergleicht man die Bedeutung der einzelnen Aspekte für die unterschiedlichen Gruppen von IT-Freelancern, so lassen sich die folgenden Aussagen treffen: Die größten Differenzen in der Bedeutung einzelner Instrumente weisen die Typen *des jungen Nebenberufers* und *des erfolgreichen Hauptberufers* auf. Im Rahmen der Akquisitionsform ist auffällig, dass der erfolgreich hoch qualifizierte Hauptberufler wesentlich häufiger die Akquisition an Dritte abgibt als dies der junge Nebenberufler tut. Dahingegen spielen die persönlichen Beziehungen des jungen Nebenberufers eine größere Rolle bei der Akquisition von neuen Aufträgen. Im Rahmen der Vertragsgestaltung ist auffällig, dass der erfolgreiche hoch qualifizierte Hauptberufler wesentlich häufiger langfristige Rahmenverträge abschließt als der junge Nebenberufler. Dieser bearbeitet dafür Aufträge wesentlich öfter ohne einen schriftlichen Vertrag. Das Festlegen des Honorars verläuft bei dem erfolgreichen hoch qualifizierten Hauptberufler seltener nach dem Auftrag als bei dem jungen Nebenberufler. Auch bei den Kriterien der Honorarhöhe lassen sich Unterschiede zwischen beiden Typen erkennen: Der junge Nebenberufler schätzt den Zeitaufwand wichtiger ein als der erfolgreiche Hauptberufler. Dieser misst jedoch der räumlichen Nähe des Auftraggebers eine höhere Bedeutung bei als der junge Nebenberufler.

Hinsichtlich des Arbeitsortes wird auffällig, dass der erfolgreiche Hauptberufler im Gegensatz zum Nebenberufler eher einen Arbeitsplatz bei seinem Auftraggeber vorzieht. Weiterhin ist während des Auftrages ein Unterschied bei den materiellen An-

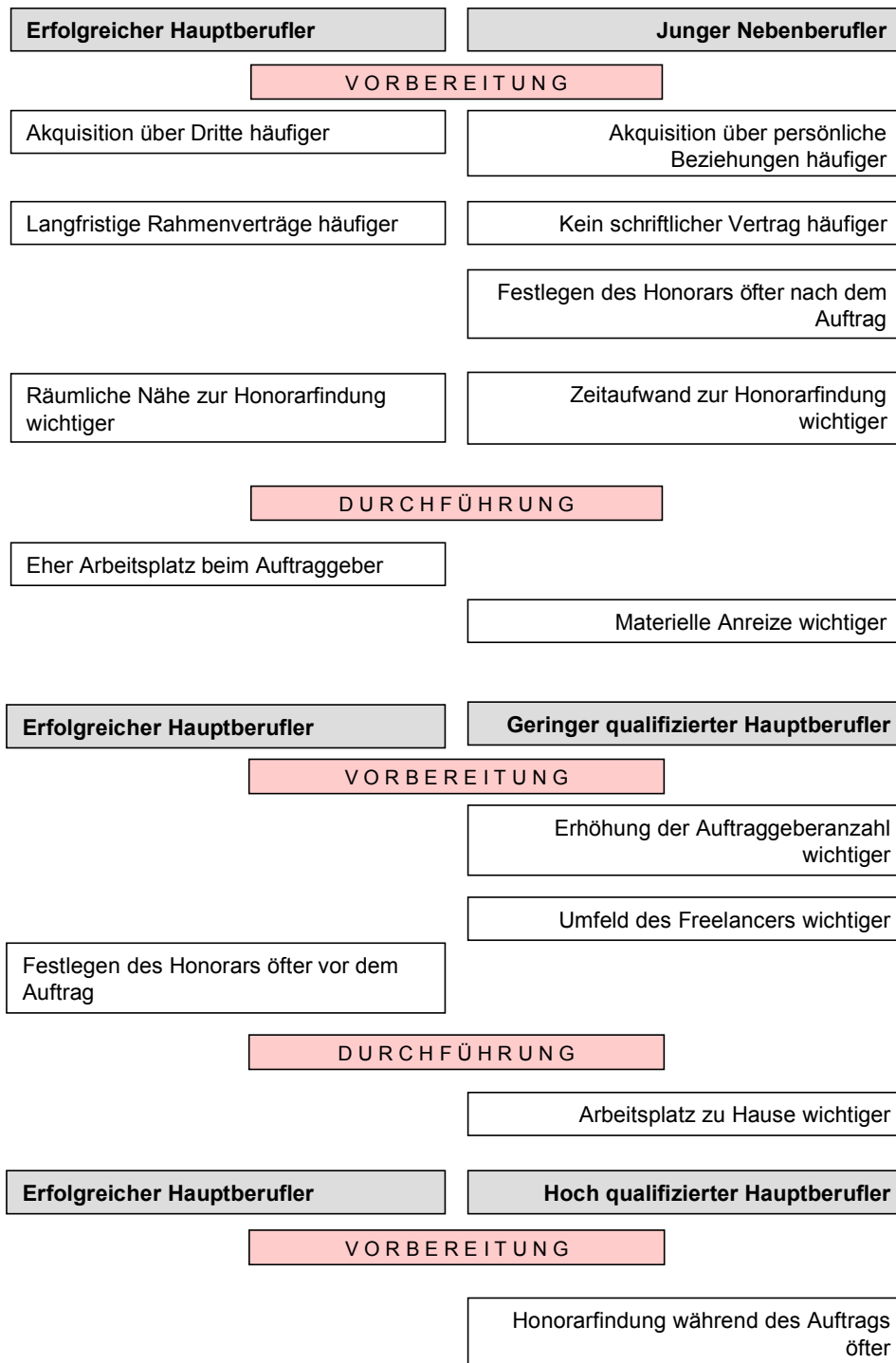
reizen zwischen beiden Typen zu finden: Dem jungen Nebenberufler sind die materiellen Anreize von größerer Bedeutung als dem erfolgreichen Hauptberufler.

Weitere Unterschiede sind zwischen dem *geringer qualifizierten Hauptberufler* und dem *erfolgreichen Hauptberufler* zu erkennen. Sie liegen zum einen in den Kriterien der Auftragsannahme: Für den *geringer qualifizierten Hauptberufler* ist die Erhöhung der Auftraggeberanzahl eher ein Grund, einen neuen Auftrag anzunehmen, als für den *erfolgreichen Hauptberufler*. Ebenso ist das Umfeld der *geringer qualifizierten Hauptberufler* Ausschlag gebender für die Auftragsannahme als für den *erfolgreichen Hauptberufler*. Innerhalb der Auftragsvorbereitung verhandelt der *geringer qualifizierte* sein Honorar seltener vor dem Auftrag als der *erfolgreiche hoch qualifizierte Hauptberufler*.

Der Unterschied im Rahmen der Auftragsdurchführung besteht hinsichtlich des Arbeitsplatzes. Der *geringer qualifizierte Hauptberufler* arbeitet lieber zu Hause als der *erfolgreiche Hochqualifizierte*.

Zwischen dem *hoch qualifizierten Hauptberufler* mit vielen Auftraggebern und dem *erfolgreichen Hauptberufler* besteht ein Unterschied hinsichtlich des Zeitpunktes, zu dem das Honorar festgelegt wird. Der *Hochqualifizierte* mit vielen Auftraggebern verhandelt sein Honorar während des Auftrages öfter nach als der *erfolgreiche Hochqualifizierte*. Die folgende Abbildung verdeutlicht die getroffenen Aussagen.

Abbildung: Unterschiedliche Bedeutung der Aspekte für die IT-Freelancer-Gruppen



Quelle: eigene Abbildung.