

INTERVIEW

Was Sie schon immer über IT-Freelancer wissen wollten

Der **traurige Fachkräftemangel** hat einen gut gelaunten Gegenpol: **den Arbeitsmarkt für IT-Freelancer**. Die Etengo AG zählt zu den Unternehmen, die hier **Angebot und Nachfrage zusammenbringen**. Nikolaus Reuter, Vorstandsvorsitzender des Unternehmens, verriet Überraschendes aus dieser **Boom-Branche**.

IT-BUSINESS / Das Interview führte Dr. Stefan Riedl



Zur Person

Nikolaus Reuter ist Vorstandsvorsitzender der Etengo AG in Deutschland. Das Unternehmen vermittelt IT-Spezialisten für zeitlich begrenzte Projekteinsätze. Im Experten-Pool, aus dem Unternehmen schöpfen können, befinden sich nach Angaben des Unternehmens derzeit mehr als 32.000 IT-Spezialisten.

web | www.etengo.de

ITB: Ihre Projekt-Plattform für IT-Freiberufler ist umsatzmäßig vom Jahr 2009 auf das Jahr 2010 um 540 Prozent gewachsen. Mit Ihrem Webangebot scheinen Sie offene Türen einzurennen ...

REUTER: Offene Türen einrennen trifft es eigentlich recht gut. Etengo versteht sich aber nicht als Projekt-Plattform oder reines Portal. Wir sind ein spezialisierter Personaldienstleister, das heißt, wir vermarkten die Fähigkeiten der freiberuflichen IT-Experten aktiv. Unsere Webseite ist für uns nur ein Mittel zum Zweck, aber mitnichten das Geschäftsmodell.

ITB: Um die hohe Wachstumsrate richtig einzuordnen: Etengo wurde erst 2008 gegründet, und so hohe Steigerungsraten sind in erster Linie dem statistischen Effekt geschuldet, der mit der geringen Umsatzbasis zum Unternehmensstart zu tun hat ...

REUTER: Richtig, das ist ein Basiseffekt. Dennoch bleibt festzuhalten, dass Etengo seit drei Jahren in Folge sehr, sehr stark und – darauf kommt es an – weit überproportional wächst. Mit geschätzten 24 Millionen Euro Umsatz im Jahr 2011 nehmen wir inzwischen einen guten Platz unter den Top-20-Vermittlungsunternehmen ein – das zeigt, dass hinter den Wachstumswahlen eine echte Erfolgsgeschichte steckt.

ITB: Wie würden Sie die Marktplätze und Anbieter in Ihrer Branche einteilen – die Leistungsumfänge unterscheiden sich ja teilweise erheblich?

REUTER: Ich würde sie in Plattformanbieter und Personaldienstleister einteilen. Ein Plattform-Anbieter stellt eine Web-Präsenz zur Verfügung, wo ein Freelancer – in der Regel anonym – ein Profil anlegen

und seine Fähigkeiten eintragen kann und wo Kunden von sich aus selbst nach geeigneten Experten suchen. Sprich: Angebot und Nachfrage finden ohne aktives Zutun einer dritten Partei zusammen – mit allen Konsequenzen. Die beiden Parteien müssen also die Vertragsabwicklung, die Rechnungsabwicklung und auch sehr komplexe Fragen zu Haftung, Eigentumsrechten, Nutzungsrechten, Urheberrechten und Datenschutz unter sich ausmachen. Sich um diese Fragen zu kümmern, ist aber für einen spezialisierten Personaldienstleister wie Etengo tägliches Geschäft. Als Plattform-Anbieter sehe ich Projektwerk, Freelancermap und Twago. Im Gegensatz dazu ist beispielsweise Gulp keine Plattform. Die Firma Gulp vermarktet ihre Freelancer ebenfalls aktiv. Sie hat noch aus alten Zeiten einen „Selbstsuchzugang“ für Kunden. Das macht – soweit ich das beurteilen kann – heute aber nur noch einen geringen Prozentsatz des Geschäfts von Gulp aus.

ITB: Wie wird sich aus Ihrer Perspektive der IT-Arbeitsmarkt in den kommenden Jahren verändern – im Hinblick auf die Rolle der Freelancer?

REUTER: Aus der Vogelperspektive betrachtet lässt sich sagen: Es ist ja eine absolute Spezialisierung auf Kernkompetenz und Kernmannschaft zu beobachten. Man soll sich als Unternehmen auf die eigenen Kernkompetenzen konzentrieren und andere Tätigkeiten an Dienstleister und Firmen auslagern, die wiederum auf diesem Feld ihre Kernkompetenz haben. Viele erfolgreiche Unternehmen haben das vorgemacht. Durch die Spezialisierung entstehen Projekte, und das befeuert wiederum das Freelancertum.



Freie IT-Arbeitsplätze gehen immer häufiger an Freelancer.

ITB: Früher gab es also mehr Allrounder in der IT. Durch den hohen Spezialisierungsgrad hat sich das gewaltig geändert. Wird sich dieser Trend fortsetzen?

REUTER: Wir sehen in allen Bereichen einen Trend zu Hochspezialisierung – auch in der IT. Früher war CRM ein relativ einfaches Feld. Schauen Sie sich heute die CRM-Landschaft an: Es gibt für jede Branche und jede Teildisziplin, beispielsweise Mobile CRM, Speziallösungen. Den Trend zur Spezialisierung sieht man auch an den Stellenausschreibungen. Vor zehn Jahren gab es zum Beispiel keinen Marketingexperten im Bereich Social Media. Heute kann diese speziellen Aufgaben kein Generalist abdecken. Sich mit Twitter zu beschäftigen, ist eine Wissenschaft für sich. Früher hat man da noch gesagt: Ein Mitarbeiter im Marketing macht das Online-Thema mit. Das funktioniert heute nicht mehr, weil die Themen so speziell geworden sind. Genau das ist einer der Gründe, weshalb IT-Freelancer heute so häufig zum Zuge kommen: Wenn Sie sich als Freiberufler einem speziellen Wissenssegment gewidmet haben und da eine tiefe Expertise aufgebaut haben, viele Praxisfälle erlebt und

Probleme gelöst haben, in vielen Projekten auf gleiche Herausforderungen gestoßen sind – dann haben Sie einen riesigen Erfahrungsschatz und eine riesige Methoden- und Fachkompetenz erworben und sind in der Lage, die Herausforderungen eines Kunden viel schneller zu lösen als jemand, der sich in diesem Thema nur halb auskennt.

ITB: Welche IT-Skills werden gegenwärtig besonders stark nachgefragt?

REUTER: Wir sehen im Moment eine extrem starke Nachfrage nach Java- und ABAP-Entwicklern. Gefragt sind auch Spezialisten für Cobol, PL1, Datenbanken und .Net/C#, allerdings nicht losgelöst, sondern in Kombination mit Sharepoint-Anwendungen. Auch Projektleiter werden weiterhin stark nachgefragt.

ITB: Und mit welchen Skills können IT-Freiberufler derzeit weniger punkten?

REUTER: Weniger punkten kann man als IT-Freelancer, wenn man ein unscharfes Profil hat. Nennen wir es mal den Gemischtwarenladen: viele Skills, keine ausgewiesene Expertise, alles mal ein bisschen gemacht. Die Kunden mögen es nicht, wenn der rote Faden

fehlt. Die Fragen in der IT sind so speziell – das kann ein Generalist leider meist nicht leisten. Die Kunden schätzen es auch, wenn man beim IT-Freelancer einen oder zwei Branchenschwerpunkte erkennt. Branchen ticken grundsätzlich verschieden. Ein Handelsunternehmen hat völlig andere Prozesse als ein Chemieunternehmen. Wenn ein Freelancer sich da auskennt, fällt ihm der Projektstart deutlich leichter.

ITB: Angebot und Nachfrage regeln den Preis. Inwieweit gilt dieses Prinzip auch für die Entlohnung von IT-Fachkräften mit Spezial-Know-how, beispielsweise in Sachen Cobol?

REUTER: Angebot und Nachfrage regeln immer den Preis, es sei denn, es gibt Eingriffe wie Subventionen – die haben wir in unserem Bereich zum Glück nicht. Cobol allein bringt einen IT-Freelancer nicht wirklich weit. Wenn der Cobol-Experte sich aber Spezialbranchenwissen im Versicherungs- und Bankenumfeld angeeignet hat, zum Beispiel in einem ganz speziellen Bereich wie Lebensversicherungen, dafür sind Kunden bereit, sehr hohe Stundensätze zu bezahlen. Klare Fokussierung und Spezialisierung lohnen sich also in jedem Fall.

ITB: Was kostet IT-Freiberufler und suchende Unternehmen Ihr Vermittlungs-Service?

REUTER: Für die IT-Freiberufler ist unser Service frei. Wir erheben keine Gebühr für den Online-Zugang. Wir gehen gegenüber den Freelancern und Kunden mit dem ganzen Vertriebs- und Rekrutierungsaufwand in Vorkasse. Denn wir verdienen erst dann, wenn der Erfolgsfall eintritt – der Kunde also ein Engagement eingehen möchte. Am Ende zahlt der Kunde unseren Obolus. Für Großkunden haben wir Konditionen ab zehn Prozent – immer verbunden mit Open-Book. Wenn der Kunde besondere Wünsche beispielsweise hinsichtlich der Abwicklung oder der Zahlungsziele hat, kann es hiervon leichte Abweichungen geben. □