

Lünendonk<sup>®</sup>-Marktsegmentstudie 2018

# Der Markt für Rekrutierung, Vermittlung und Steuerung von IT-Freelancern in Deutschland



Eine Publikation der Lünendonk & Hossenfelder GmbH  
in Zusammenarbeit mit

**ALLGEIER**  
**EXPERTS**

**HAYS** Recruiting experts  
worldwide

Future Consulting   
Excellence in IT-Recruiting

**modis**



# Inhaltsverzeichnis

<b>VORWORT .....</b>	<b>3</b>
<b>DER MARKT FÜR REKRUTIERUNG, VERMITTLUNG UND STEUERUNG VON IT-FREELANCERN.....</b>	<b>5</b>
<b>MARKTENTWICKLUNG, UMSATZZENTWICKLUNG 2017 UND AUSBLICK 2018-2022 .....</b>	<b>13</b>
<b>SONDERKAPITEL: FOLGEN DER GESETZGEBUNG ZUM 1. APRIL 2017 .....</b>	<b>17</b>
<b>SPEZIALISIERUNG VS. PROFESSIONAL WORKFORCE SOLUTIONS.....</b>	<b>19</b>
<b>VERMARKTUNG .....</b>	<b>23</b>
<b>REKRUTIERUNG UND ORGANISATION .....</b>	<b>33</b>
<b>ZUKUNFTSPERSPEKTIVEN: FAZIT UND AUSBLICK.....</b>	<b>45</b>
<b>METHODIK DER LÜNENDONK®-MARKTSEGMENTSTUDIE: ABGRENZUNG UND DEFINITIONEN .....</b>	<b>49</b>
<b>RECHTLICHE HINWEISE .....</b>	<b>51</b>
<b>LÜNENDONK &amp; HOSSENFELDER GMBH.....</b>	<b>52</b>

## Vorwort



Hartmut Lüerßen,  
Partner  
Lünendonk & Hossenfel-  
der GmbH

Wenn die Wirtschaft wächst, haben IT-Freelancer volle Auftragsbücher. Seitdem die deutsche Wirtschaft massiv in Digitalisierung und die digitale Transformation investiert, ist eine Sonderkonjunktur für IT-Projekte entstanden. Davon profitieren IT-Freelancer genauso wie die Anbieter von Rekrutierung, Vermarktung und Steuerung von IT-Freelancern in Deutschland sowie die IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen. Diese Sonderkonjunktur setzte sich auch im Jahr 2017 fort. Erneut verzeichneten die führenden Unternehmen, die jährlich von der Lünendonk & Hossenfelder GmbH analysiert werden, durchschnittlich ein zweistelliges Wachstum.

Viel war gerätselt worden, wie sich das „Gesetz zur Änderung des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes und anderer Gesetze“ auswirken würde, das zum 1. April 2017 in Kraft trat. Es zeigt sich: Trotz der neuen beziehungsweise mehrheitlich konkretisierten Abgrenzungskriterien blieb die Nachfrage insgesamt auf sehr hohem Niveau. Das zweistellige Wachstum der führenden Anbieter belegt dies deutlich. Es gibt zwar auch einen steigenden Bedarf an Experten, die auf Basis der Vertragsform der Arbeitnehmerüberlassung in den Projekten eingesetzt werden. Die Zahl der IT-Freelancer, die sich

für ein Projekt im Wege der Arbeitnehmerüberlassung einstellen lassen und anschließend wieder als IT-Freelancer arbeiten, ist aber begrenzt. Der Anteil der Umsätze, die von den analysierten Unternehmen auf Basis von Arbeitnehmerüberlassung erzielt wurden, lag im Jahr 2017 bei durchschnittlich 9,5 Prozent.

Insgesamt zeigt sich: Die Einsatzunternehmen und die Anbieter von Rekrutierung, Vermittlung und Steuerung von IT-Freelancern hatten sich gut auf die neuen Anforderungen vorbereitet. Die Compliance-Anforderungen der Anbieter wurden mit eigenen Rechtsabteilungen, der Überarbeitung der eigenen internen Prozesse sowie mit Mitarbeiterschulungen adressiert und umgesetzt. Auch viele Einsatzunternehmen haben ihr Nachfrageverhalten und ihre Vergabeprozesse hinterfragt und Kriterien für die Zusammenarbeit geändert. In diesem Zusammenhang lässt sich eine gewisse Aufteilung des Markts beobachten, und zwar in ein „Ad-hoc-Geschäft“ einerseits, bei dem es ausschließlich um das Finden eines IT-Freelancers für eine konkrete Projektposition geht, und andererseits um eine strategischere und langfristige Zusammenarbeit.

Hintergrund für diese engere Kooperation, die seitens der führenden Anbieter verstärkt unter dem Label „Professional Workforce Solutions“ vermarktet wird, ist die schwierige und aufwendige Koordinierung der verschiedenen Personal- und Rekrutierungsbedarfe, die von IT-Freelancern über Experten auf Basis von Arbeitnehmerüberlassung bis hin zu Festanstellungen reichen. In den meisten Fällen sind für diese internen Bedarfe unterschiedliche Funktionen zuständig: Personalabteilung (HR), Fachabteilung und Einkauf arbeiten dabei nicht immer Hand in Hand. Hier ergeben sich erhebliche Zeitvorteile, wenn ein externer Partner strategisch eingebunden wird.



### HOHE NACHFRAGE UND STRUKTURELLES WACHSTUM BEI DER INDIREKTEN BEAUFTRAGUNG

Der Einsatz von IT-Freelancern und Mixed Teams, die aus internen und externen Mitarbeitern zusammengesetzt arbeiten, sind feste Bestandteile flexibler Projektstrategien großer Anwendernunternehmen. Im Zusammenhang mit der Gesetzesänderung zum 1. April 2017 haben die großen Einsatzunternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitern, die wichtigste Kundengruppe, die Compliance-Anforderungen noch einmal verschärft und die internen Vergabeprozesse transparenter gemacht. Immer mehr Einsatzunternehmen nutzen in diesem Zusammenhang auch Vendor Management Systeme (VMS) oder Dienstleistungen eines Managed Services Providers (MSP), um die Vergabeprozesse transparent und effizient zu gestalten. Als Folge daraus steigt der Anteil der indirekten Beauftragung von IT-Freelancern über Freelancer-Agenturen weiter an. Der Anteil der IT-Freelancer, die direkt von den Einsatzunternehmen beauftragt werden, geht zurück. Von dieser Entwicklung profitieren insbesondere die größeren Anbieter, die die hohen Prozessanforderungen der großen Kunden gut abbilden können und über eigenes Compliance- und Prozess-Know-how verfügen.

### METHODIK DER MARKTSEGMENTSTUDIEN

Die vorliegende Untersuchung ist die zehnte Marktsegmentstudie der Lünendonk & Hossenfelder GmbH im Sektor Rekrutierung, Vermittlung und Steuerung von IT-Freelancern. Im Rahmen der Befragung wurden neben statistischen Informationen und Unternehmenskennzahlen auch Meinungen zu aktuellen Trends und Themen abgefragt. Insgesamt wurden 18 Unternehmen in der aktuellen Studie analysiert. Neben diesen 18 führenden Anbietern gibt es nach Recherchen von Lünendonk noch eine Vielzahl kleinerer Unternehmen mit jeweils weniger als 5,0 Millionen Euro Umsatz. Zudem gibt es Freelancer-Agenturen, deren Fokus außerhalb der IT

liegt, beispielsweise die Münchener Anbieter Aristorder K-Recruiting mit Fokus auf Life Science. Die von Lünendonk seit mehr als 30 Jahren durchgeführten Untersuchungen von Strukturen und Trends in qualifizierten Dienstleistungsbranchen haben gezeigt, dass auf Basis der Ergebnisse interne wie externe Benchmarkings und Positionierungsanalysen besonders gut durchgeführt werden können. Die Struktur der Marktsegmentstudien wurde im Jahr 2009 entwickelt und ergänzt die klassischen Lünendonk®-Anbieterstrukturanalysen. Ziel dieser Marktsegmentstudien ist es, spezialisierte Teilmärkte und die darin erfolgreich aktiven Unternehmen tiefer gehend zu analysieren. Dabei werden im Unterschied zu den klassischen Lünendonk®-Anbieterstrukturanalysen nicht die Gesamtumsätze der Unternehmen in Deutschland als Rankingkriterium herangezogen, sondern die Umsätze, die in dem jeweiligen Marktsegment erzielt werden. Damit können auch Geschäftsbereiche großer Dienstleistungskonzerne berücksichtigt werden, die als relevante Player in dem Teilmarkt aktiv sind. Dies ist insofern wichtig, als der Anbietermarkt für die Rekrutierung, Vermittlung und Steuerung von IT-Freelancern von spezialisierten Agenturen sowie hybriden Anbietern geprägt wird. Weitere Informationen zur Vorgehensweise und Definition der relevanten Kennzahlen haben wir im Kapitel „Methodik der Lünendonk®-Marktsegmentstudie“ zusammengefasst.

Wir wünschen Ihnen eine interessante und nützliche Lektüre!

Mindelheim, August 2018

Hartmut Luerßen, Partner