

Lünendonk[®]-Marktsegmentstudie 2017

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



Eine Publikation der Lünendonk & Hossenfelder GmbH
in Zusammenarbeit mit

ALLGEIER
EXPERTS

DIS AG

HAYS Recruiting experts
worldwide



Inhaltsverzeichnis

INHALTSVERZEICHNIS	2
VORWORT	3
DER MARKT FÜR REKRUTIERUNG, VERMITTLUNG UND STEUERUNG VON IT-FREELANCERN	5
MARKTENTWICKLUNG, UMSATZZENTWICKLUNG 2016 UND AUSBLICK 2017–2018	11
VERMARKTUNG VON IT-FREELANCERN	17
REKRUTIERUNG UND ORGANISATION	26
AUSWAHLKRITERIEN, INTERNE AUFTRAGGEBER UND COMPLIANCE	36
ZUKUNFTSPERSPEKTIVEN: VOM AD-HOC-GESCHÄFT ZU PROFESSIONAL WORKFORCE SOLUTIONS	43
SONDERKAPITEL: FOLGEN DER AÜG-REFORM UND GRUNDLAGEN DER ZUSAMMENARBEIT	47
METHODIK DER LÜNENDONK® -MARKTSEGMENTSTUDIE: ABGRENZUNG UND DEFINITIONEN	50
RECHTLICHE HINWEISE	52
UNTERNEHMENSPROFIL	53
LÜNENDONK & HOSSENFELDER GMBH	53

Vorwort



Hartmut Lürßen,
Partner
Lünendonk & Hossenfelder GmbH

„Dynamisches Wachstum trotz steigender Komplexität bei der Projektvergabe. IT-Freelancer sind unverzichtbar für die digitale Transformation.“ Unter diesem Motto stand die Marktentwicklung im Segment der Rekrutierung, Vermarktung und Steuerung von IT-Freelancern in Deutschland im Jahr 2016. Nachdem die führenden Unternehmen, die jährlich von der Lünendonk & Hossenfelder GmbH analysiert werden, im Jahr 2015 bereits durchschnittlich ein zweistelliges Umsatzwachstum (13%) realisieren konnten, waren sie im Jahr 2016 in der Lage, das durchschnittliche Umsatzwachstum sogar auf mehr als 15 Prozent zu steigern.

Dieses dynamische Umsatzwachstum fand in einem Umfeld statt, in dem die wichtigste Kundengruppe der großen Unternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitern intensiv damit beschäftigt war, die Prozesse für die Vergabe von externen Aufträgen zu überarbeiten. Ziel dieser Neuorganisation war und ist es, die Vergabeprozesse auf die neuen Rahmenbedingungen auszurichten, die seit dem 1. April 2017 mit dem „Gesetz zur Veränderung des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes und anderer Gesetze“ gelten.

Wie haben die führenden Anbieter auf diese Veränderung reagiert? Zum einen reagierten sie auf die steigenden Compliance-Anforderungen mit dem Auf- und Ausbau eigener Rechtsabteilungen, der Überarbeitung

der eigenen internen Prozesse und mit Mitarbeiter-schulungen. Portfolioseitig zeigt sich ein Anstieg der Umsatzanteile mit der Vertragsform der Arbeitnehmerüberlassung. Dabei werden in Kundenprojekten nicht nur eigene IT-Experten, sondern auch für die Projektlaufzeit extra eingestellte IT-Freelancer im Wege der Arbeitnehmerüberlassung eingesetzt. Diese Variante wird als „Schweizer Modell“ bezeichnet und hilft dabei, in Mixed Teams, die von den Kundenunternehmen mit internen Projektmanagern gesteuert werden, die rechtskonforme Beauftragung von IT-Freelancern zu ermöglichen.

In der vorliegenden Studie wird dieser Themenkomplex in dem Sonderkapitel „Phasen der Marktentwicklung: Vom Ad-hoc-Geschäft zu Professional Workforce Solutions“ tiefer gehend analysiert.

STABILE KONJUNKTUR, STRUKTURELLER FLEXIBILITÄTSBEDARF, DIGITALE TRANSFORMATION

Dass in diesem Veränderungsprozess der Beratungs- und Abstimmungsaufwand steigt und damit ein Hemmnis für das Umsatzwachstum entsteht, liegt auf der Hand. Trotzdem konnten die führenden Anbieter in den meisten Fällen ihr dynamisches Wachstum fortsetzen und sogar noch steigern.

Die wesentlichen Säulen der hohen Nachfrage waren im Jahr 2016 die stabile Konjunktur und der strukturelle Flexibilitätsbedarf der großen Unternehmen, um die Vielzahl von Projekten mit IT-Anteilen umsetzen zu können. Der wesentliche inhaltliche Treiber für dieses zusätzliche Wachstum war die digitale Transformation, für die gerade die großen Kundenunternehmen hohe zusätzliche Budgets bereitstellen.



Das Wirtschaftswachstum lag im Jahr 2016 bei 1,9 Prozent, nach 1,7 Prozent im Vorjahreszeitraum 2015. Für das aktuelle Jahr 2017 liegen die Erwartungen führender Wirtschaftsforschungsinstitute und Organisationen zwischen 1,5 und 1,7 Prozent Wachstum für das Bruttoinlandsprodukt. Die Aussichten sind also als sehr positiv zu bewerten. Dementsprechend sind auch die Wachstumserwartungen der analysierten Anbieterunternehmen weiterhin auf hohem Niveau. So erwarten die führenden Agenturen für Rekrutierung, Vermittlung und Steuerung von IT-Freelancern für 2017 ein Marktwachstum von durchschnittlich 7,5 Prozent. Für das eigene Umsatzwachstum sind die Anbieter sogar noch optimistischer und rechnen mit einem Plus von 14,6 Prozent – und damit auf dem Niveau des Vorjahres.

METHODIK DER MARKTSEGMENTSTUDIEN

Die vorliegende Untersuchung ist die neunte 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 19 Unternehmen in der aktuellen Studie analysiert. Neben diesen 19 führenden Anbietern gibt es nach Recherchen von Lünendonk noch über 100 weitere, meist kleine Unternehmen mit jeweils weniger als 5,0 Millionen Euro Umsatz.

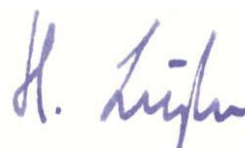
Die von Lünendonk seit mehr als 30 Jahren durchgeführten Untersuchungen über Strukturen und Trends in qualifizierten Dienstleistungsbranchen haben gezeigt, dass auf der Basis der Ergebnisse interne wie externe Benchmarkings und Positionierungsanalysen besonders gut durchgeführt werden können. Die etablierten Kennzahlen, für die Auswertungen über mehrere Jahre hinweg durchgeführt werden können, wurden für die aktuelle Lünendonk®-Marktsegmentstudie 2017 durch neue Fragen ergänzt. Als neue Themen wurden

beispielsweise die Besetzungsquoten aus den Kandidatenpools und die durchschnittliche Dauer der Aufbereitung von Kandidatenprofilen in den Fragebogen aufgenommen. Auf diese Weise können zusätzliche Erkenntnisse für die Rekrutierungs- und Vertriebssteuerung gewonnen werden.

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 durch spezialisierte Agenturen und hybride Anbieter geprägt wird. Weitere Informationen zur Vorgehensweise und Definition der relevanten Kennzahlen haben wir im Kapitel „Methodik der Lünendonk®-Marktsegmentstudie: Abgrenzung und Definition“ zusammengefasst.

Wir wünschen Ihnen eine interessante und nützliche Lektüre!

Mindelheim, August 2017



Hartmut Luerßen, Partner