



Xpert.press

Christa Weidner

Freelance IT

Geschäftsbeziehungen
mit ungenutztem Potenzial

 Springer Vieweg

Xpert.press

Weitere Bände in dieser Reihe
<http://www.springer.com/series/4393>

Die Reihe Xpert.press vermittelt Professionals
in den Bereichen Softwareentwicklung,
Internettechnologie und IT-Management aktuell
und kompetent relevantes Fachwissen über
Technologien und Produkte zur Entwicklung
und Anwendung moderner Informationstechnologien.

Christa Weidner

Freelance IT

Geschäftsbeziehungen mit ungenutztem
Potenzial

Christa Weidner
Aschheim
Deutschland

ISSN 1439-5428

ISBN 978-3-642-41877-8

ISBN 978-3-642-41878-5 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-642-41878-5

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Vieweg

© Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2015

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Vieweg ist eine Marke von Springer DE. Springer DE ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media
www.springer-vieweg.de

Aus Liebe zu uns Menschen.

Inhaltsverzeichnis

1 Das Geschäft mit den Freiberuflern	1
Literatur	3
2 Mit ANONYMUS fing es an	5
2.1 ANONYMUS – ja oder nein?	5
2.2 Die Geschichte von ANONYMUS	7
2.3 Warum jetzt die richtige Zeit für dieses Buch ist	13
2.4 Angst und Wut sind keine guten Ratgeber	14
2.5 Vier Jahre später	14
Literatur	16
3 Beziehung zu dritt	17
3.1 Eine ideale Welt	17
3.2 Ich wünsch mir was	18
Literatur	21
4 Wertloses IT-Wissen	23
4.1 Nur der Match verdient	23
4.2 Der Aufwand der Vermittlungsagentur	24
4.3 Der Aufwand des Freiberuflers	29
4.4 Wer verdient wieviel für seinen Aufwand?	30
4.5 Arbeiten lassen macht reich	32
4.6 Bitte ändern	32
4.7 Wenn ein Blinder und ein Tauber zusammensitzen	35
Literatur	37
5 Das Kapitel vom Wollen und Dienen	39
5.1 100% vor Ort, kein Remote!	39
5.2 Es gibt gute Gründe für Distanz	45
5.3 Distanz gibt Blick frei auf Lösungen	48
5.4 Teil der Lösung sein	50

5.5	So geht Lösungsorientierung	50
5.5.1	Selbstständiges Arbeiten mit einer Lösung	53
5.5.2	Ein eigenes soziales Umfeld	55
5.6	Methode: Kollegiale Beratung	56
5.6.1	Phase Setup	57
5.6.2	Phase Erzählung	57
5.6.3	Phase Frage	57
5.6.4	Phase Methodenwahl	58
5.6.5	Phase Beratung	58
5.6.6	Phase Abschluss	58
	Literatur	59
6	Ohne Moos nix los!	61
6.1	Wer ist der Gewinner?	61
6.2	Missbrauch Preferred Supplier	66
6.3	Wert ... Wissen	69
6.4	So kalkulieren vergleichbare Profis	70
6.5	Warum ist IT-Wissen so wenig wert?	71
6.6	Der BDVT empfiehlt	73
6.7	Vergängliches IT-Wissen	76
	Literatur	76
7	Eine Agentur geht pleite	77
7.1	Geschwärzte Bewertungen	77
7.2	Und das mutete diese Insolvenz den Freiberuflern zu	78
7.3	Geiz ist Geil	78
	Literatur	87
8	Die 24-Stunden-Regel	89
9	Reduziert	95
	Literatur	104
10	Das Ende der Selbstständigkeit	105
10.1	Daseinsberechtigung	109
10.2	Wem hilft das Statusfeststellungsverfahren?	112
10.3	Der Trick mit der Arbeitnehmerüberlassung	114
10.4	Was können wir tun?	116
	Literatur	119

11 Am Ende liegt die Lösung bei uns selbst	121
11.1 Sind sie zu stark, sind wir zu schwach	123
11.2 Warum Vertrieb keine Prostitution ist	125
11.3 Zeigt her eure Arbeit	127
12 Ein Traum von einer Agentur	129
12.1 Werden Sie Anteilseigner einer Agentur	131
13 Epilog	133

Einleitung

In Deutschland tobt der Krieg um die Talente. Unternehmen beklagen einen Fachkräftemangel, der Wachstum und Weiterentwicklung behindert. Statt Entspannung auf dem Arbeitsmarkt droht aufgrund des demografischen Wandels dort weitere Verschärfung: den Unternehmen gehen die Mitarbeiter aus. Gleichzeitig stehen sie vor neuen Herausforderungen. Denn die nachkommende Generation, die in den nächsten Jahren auf den Arbeitsmarkt strömt, bringt neue Anforderungen an Flexibilität, Mobilität und Führung mit. Unternehmen, die hier als Gewinner hervorgehen wollen, müssen den Menschen, die für sie arbeiten, mehr Aufmerksamkeit und Wertschätzung entgegenbringen.

Befassen wir uns mit einer besonderen Gruppe von Arbeitskräften, die gerade innerhalb von IT-Organisationen eine wichtige Rolle spielen: die Freiberufler. Diese bringen den Unternehmen Flexibilität, liefern wichtiges Spezialwissen und sind aus den Unternehmen nicht mehr wegzudenken. Doch trotz dieser Bedeutsamkeit, die jetzt sogar die BITKOM in einer Stellungnahme nochmals unterstrichen hat, haben die Freiberufler mit vielen Schwierigkeiten zu kämpfen. Das Geschäft der Zwischenhändler blüht und die Freiberufler kommen auf keinen grünen Zweig.

Es ist an der Zeit, sich die aktuellen und gängigen Geschäftspraktiken genau anzuschauen, Schwachstellen und Reibungspunkte zu entdecken, um Lösungen entwickeln zu können, die den Unternehmen und den Freiberuflern den maximalen Nutzen bringen. Denn eins ist sicher: Hier steckt ein Potenzial, das Unternehmen nicht ausschöpfen, weil sie den Freiberufler wie Bleistifte, Klopapier oder Schmierstoffe mittels Ausschreibungen und Auktionen über den Großhandel einkaufen. Das bleibt natürlich nicht ohne Folgen und schwächt diesen so wichtigen Eckpfeiler in Unternehmen. Im Umgang mit Mitarbeitern – Angestellten, Zeitarbeitern und Freiberuflern – müssen Unternehmen etwas ändern, wollen Sie auch zukünftig am Markt erfolgreich bleiben.

Hier einige Zahlen und Fakten: In IT-Organisationen werden bis zu 20 % der Positionen mit IT-Freiberuflern besetzt. Laut einer Umfrage vom März 2013 werden mehr als 70 % dieser Freiberufler über Agenturen beauftragt. Der durchschnittliche Stundensatz eines IT-Freiberuflers liegt aktuell bei 79 €, Reisekosten inklusive. Dazu kommen 20,60 €, die bei der Agentur verbleiben. Das heißt, dass der Kunde im Durchschnitt 99,60 € pro Stunde bezahlt, wovon fast 20 % für die Vermittlung bezahlt wird.

Das Geschäft des Bodyleasings blüht und wächst. Das verwundert bei diesen Provisionen nicht. Schließlich muss die vermittelnde Agentur dafür den Mitarbeiter finden, unter Vertrag nehmen und dann einmal im Monat eine Rechnung durchreichen. Die Agenturen nutzen die Unsicherheit, die der Gesetzgeber mit dem Dämon der Scheinselbständigkeit ins Leben gerufen hat, um kräftig abzusahnen. Auftraggeber, die Freiberufler einsetzen, glauben, dass sie über diesen Umweg geschützt sind. Dafür nehmen sie andere Risiken in Kauf.

Die Stundensätze der IT-Freiberufler hören sich auf den ersten Blick traumhaft hoch an. Doch tatsächlich sind sie, gemessen an der Leistung, den Risiken und den zu akzeptierenden Rahmenbedingungen viel zu niedrig. Die Freiberufler haben keine Lobby und die Agenturen sind daran interessiert, die eigenen Margen zu erhöhen. Auf Teufel komm raus unterbieten sie sich bei Aufträgen, nur um ins Geschäft zu kommen. Die Zeche dafür zahlt der Freiberufler, dessen Honorare sinken.

Günstig eingekauft: Das kann teuer werden. Wer die Statistiken zum Thema Projekterfolg kennt, weiß, dass der Großteil der Projekte teurer und aufwändiger ist als erwartet oder geplant. Wird hier am falschen Ende gespart oder sogar mit falschen Partnern zusammengearbeitet? Ist die Zusammenarbeit in einem solchen Dreiecksverhältnis überhaupt erforderlich und empfehlenswert? Ist es vielleicht gar kein Zufall, dass so viele Projekte scheitern? Könnten die Rahmenbedingungen, die auf diesem Wege geschaffen werden, Mitverursacher von den Problemen sein, mit denen die Unternehmen zu kämpfen haben? Schließlich hat die IT nach wie vor einen wenig guten Ruf – um es freundlich auszudrücken.

Welchen unternehmerischen Spielraum hat ein Freiberufler, der im Durchschnitt zwei Jahre für einen einzigen Kunden und dann auch noch vor Ort arbeitet? Was bedeutet das für die Lebensqualität? Und was bedeutet es, wenn ein Projekt plötzlich gestoppt wird? Was bleibt tatsächlich über von den vermeintlich hohen Honoraren, die bezahlt werden? Was bekommen die Kunden dafür und welche Rolle spielen dabei die Vermittlungsagenturen?

Das sind die Fragen mit denen sich dieses Buch beschäftigt. Es schafft einen Gesamtüberblick über das Arbeiten mit und als Freiberufler und hat dabei den Projekterfolg im Blick. Es ist vollgepackt mit brisanten, interessanten, erstaunlichen und absurden Beispielen aus der Praxis. Es geht hart ins Gericht mit den Projektvermittlern und den Konzernen, die ihre Macht zu Lasten der Freiberufler ausnutzen.

Zum Begriff Bodyleasing finden Sie auf Wikipedia die folgende Definition „Body-Leasing (auch Bodyleasing) ist eine Form temporärer Arbeitnehmerüberlassung. ... Der Kunde stellt zwar den Arbeitsplatz zur Verfügung, übernimmt aber keinerlei Pflichten

als Arbeitgeber. Häufig werden Vorort-Dienstleistungen im IT-Bereich Body-Leasing genannt, zum Beispiel wenn IT-Spezialisten einer anderen Firma für ein Softwareprojekt überlassen werden“ [WIKI01].

Bodyleasing bedeutet die „Vermietung von Körpern“. Diese Definition macht es bereits klar: Diese Form der Zusammenarbeit mit Freiberuflern lässt wichtiges Potenzial ungenutzt. Ein Format, das Wertschätzung, Freude, Begeisterung und Motivation vermissen lässt. Wollen Sie sich mit diesem Status Quo zufrieden geben? Dann brauchen Sie das Buch nicht zu lesen. Doch Sie sollten sich mit Top-Leuten umgeben, wenn Sie Spitzenleistungen erbringen wollen. Diese Leistung hat ihren Preis und begegnet Ihnen auf Augenhöhe.

Literatur

[WIKI01] Wikipedia. (2001). <http://de.wikipedia.org/wiki/Body-Leasing>. Zugegriffen: 30. Mai 2013.

Einleitung

Ein zu versteuerndes Jahreseinkommen von mehreren Hunderttausend Euro aufzugeben, Mitarbeiter zu entlassen: Das sind Entscheidungen, die nicht einfach sind. Insbesondere dann, wenn sich keine neuen Optionen am Horizont abzeichnen, die Zukunft ungewiss ist und man mit seinem Entwurf des Arbeitslebens wieder von vorne anfangen muss. Ich bin ANONYMUS und ich schreibe ein Plädoyer wider das praktizierte Bodyleasing.

Keine Angst, Sie müssen kein Mitleid mit mir haben. Ich bin keine Heilige. Ich habe viel Geld verdient, mehr als ich jemals dachte. Während der Hochphase meines Unternehmens habe ich jede Woche Rechnungen in Höhe von mehr als 300.000 € verschickt. Doch damit fing das Dilemma an: Ich bekam das erste Mal Herzschmerzen. Und wachte im Haifischbecken des Bodyleasings auf. Natürlich kann ich diese Spiele mitspielen. Ich bin eine gute Strategin. Aber ist es das, was ich meinen Enkelkindern später voller Stolz erzählen will? Oder steht das im Widerspruch zu meinen Werten?

2.1 ANONYMUS – ja oder nein?

Das bin ich: IT-Beraterin und Buchautorin für den Bereich IT-Projekte. Normalerweise veröffentliche ich ein Buch unter meinem richtigen Namen. Doch bei diesem Thema habe ich Angst, und ich überlege, das Buch unter dem Pseudonym ANONYMUS zu veröffentlichen. Dieser Gedanke bedarf einer Erklärung.

Ich bin gerne Autorin. Ein von mir geschriebenes Buch, das nicht meinen Namen tragen kann, macht mich traurig. Das ist wie ein eigenes Kind, von dem man weiß, dass es existiert, es aber niemals zu Gesicht bekommt. Es ist das Thema selbst, das mich dazu zwingt. Denn schließlich halten Sie ein Buch in der Hand, das die gängigen Geschäfts-

praktiken einer Branche mit einem geschätzten Umsatzvolumen von 35 Mrd. (Zillmann und Bochtler 2013 [LÜNE01]) pro Jahr kritisiert, hinterfragt und an den Pranger stellt. Dahinter stecken große, internationale Konzerne genauso wie lokale Mittelständler und kleine, spezialisierte Agenturen. Ich habe einige davon aus unterschiedlichen Perspektiven kennengelernt. Der konkrete Anlass und Auslöser, dieses Buch zu schreiben, gab es dann vor einigen Monaten: eine Meldung, die mich aufgeschreckt hat. Am 22. März 2013 hat Reutax, der drittgrößte Personaldienstleister Deutschlands, Insolvenz angemeldet.

Damit kamen neue Aspekte des Bodyleasings ans Tageslicht, die mich betroffen machten. Und da ist nicht nur die Angst, dass mir das auch passieren könnte. Denn schließlich bin ich auch eine Freiberuflerin. Und verdiene meinen Lebensunterhalt in Projekten, die mithilfe einer Vermittlungsagentur zustande kamen oder abgerechnet werden. Nein, es ist der Umgang mit diesen Freiberuflern, der mich betroffen und zugleich wütend macht. Freiberufler, von denen die meisten seit drei Monaten kein Honorar erhalten haben, gezwungen werden, weiterzuarbeiten, um damit die Insolvenzmasse zu vergrößern. Freiberufler, die nicht einmal aus einem wichtigen Grund ihre Verträge kündigen können. Weder der gestellte Insolvenzantrag noch die Tatsache, dass seit Monaten keine Honorarrechnungen mehr bezahlt wurden, gilt als hinreichender Grund. Der eingesetzte Insolvenzverwalter drängt darauf, dass die Kundenschutzklauseln einzuhalten sind. Die Auftraggeber und Kunden machen Druck, schließlich sind sie auf die Mitarbeit der Freiberufler angewiesen. Unternehmen wie T-Systems, die Telekom und die Bahn werden genannt. Zumindest bei T-Systems werden die Freiberufler hauptsächlich für Kundenprojekte eingesetzt. Ich versuche, mir vorzustellen, was eine solche Situation für die betroffenen Freiberufler bedeutet. In den schnell aufgesetzten Internetforen tauchen Begriffe wie Sklaverei und Leibeigenschaft auf.

Dass sich an der gängigen Praxis etwas ändern muss, ist nicht erst seit der Reutax-Insolvenz klar. Gerechtigkeit, Moral und Wertschätzung sind wichtige Themen.

Mir ist eines dabei sehr wichtig: Es gibt weder Täter noch Opfer. Es gibt keine Schuldigen sondern nur Beteiligte, die gemeinsam nach besseren Lösungen suchen sollten. Am Ende ist es der Freiberufler, der die Leistung erbringt und dennoch um sein wirtschaftliches Überleben kämpfen muss, während Auftraggeber und Key Accounter der Agenturen am Nockherberg gemeinsam ihr Weißwurst-Frühstück genießen (siehe hierzu auch [GULP01]). Der Freiberufler bekommt einmal im Jahr eine 100-Gramm-Tafel Schokolade, natürlich Fair Trade gehandelt. Vielleicht reicht es auch nur für eine 50-Gramm-Tafel, wenn darauf das Logo der Agentur gedruckt wird und ihn diese Tafel an Integrität erinnern soll (und das kostet schließlich Geld).

Da packt mich kalte Wut, wenn ich so etwas in meinem Briefkasten finde. Schließlich kassiert die Agentur eine Provision in Höhe von 25% meines Honorars. Von jeder Stunde arbeite ich 12 min für die Agentur. Bei einem 8-stündigen Tag sind das eineinhalb Stunden, die ich für meinen Agenten arbeite, der mich dafür zu einem Cappuccino bei McDonalds einlädt.

So ließen sich viele Seiten füllen, mit denen ich sie unterhalten könnte. Aber tatsächlich geht es darum, aufzuklären über Hintergründe, Fakten und Gefahren des Bodyleasings. Wir sollten verstehen, warum man uns auf diese Fährte locken konnte. Nur mit dem Blick