

Vesna Glavaski

Betreuer: Hans J. Pongratz

Institut für Soziologie

Arbeitsbeziehungen und Interessenhandeln von IT- Freelancern in gemischten Projektteams



Aufbau:

1. Untersuchungsgegenstand und was mich daran interessiert
2. Wie sieht mein Zugang aus?
3. Erste Erkenntnisse aus den Experteninterviews
4. Zusammenfassung

IT- Selbstständige zeichnen sich in erster Linie dadurch aus, dass sie *„in lose gekoppelten Arbeitsbeziehungen zum Auftraggeber stehen und deren Leistungen nur projektbezogen eingekauft werden.“* (Gerlmaier & Kastner 2003: 58)

→ Fokus auf: Arbeit der Selbstständigen **beim Kunden vor Ort in gemischten Teams**

- 4 von 5 Unternehmen
- 100.000 Solo-Selbstständige im Wirtschaftszweig IT-Dienstleistungen, Beratung, Software (Quelle: BITKOM 2017)
- Projektbasierter, temporärer Einsatz
- vermittelt über Agenturen, IT-Dienstleister, Beratungs- oder Systemhäuser (**Provider**)
- Branchenumsatz der Provider mit selbständigen Wissensarbeitern mehr als 15 Mrd. Euro.
Jahresdurchschnitt (Quelle: ADESW 2018)

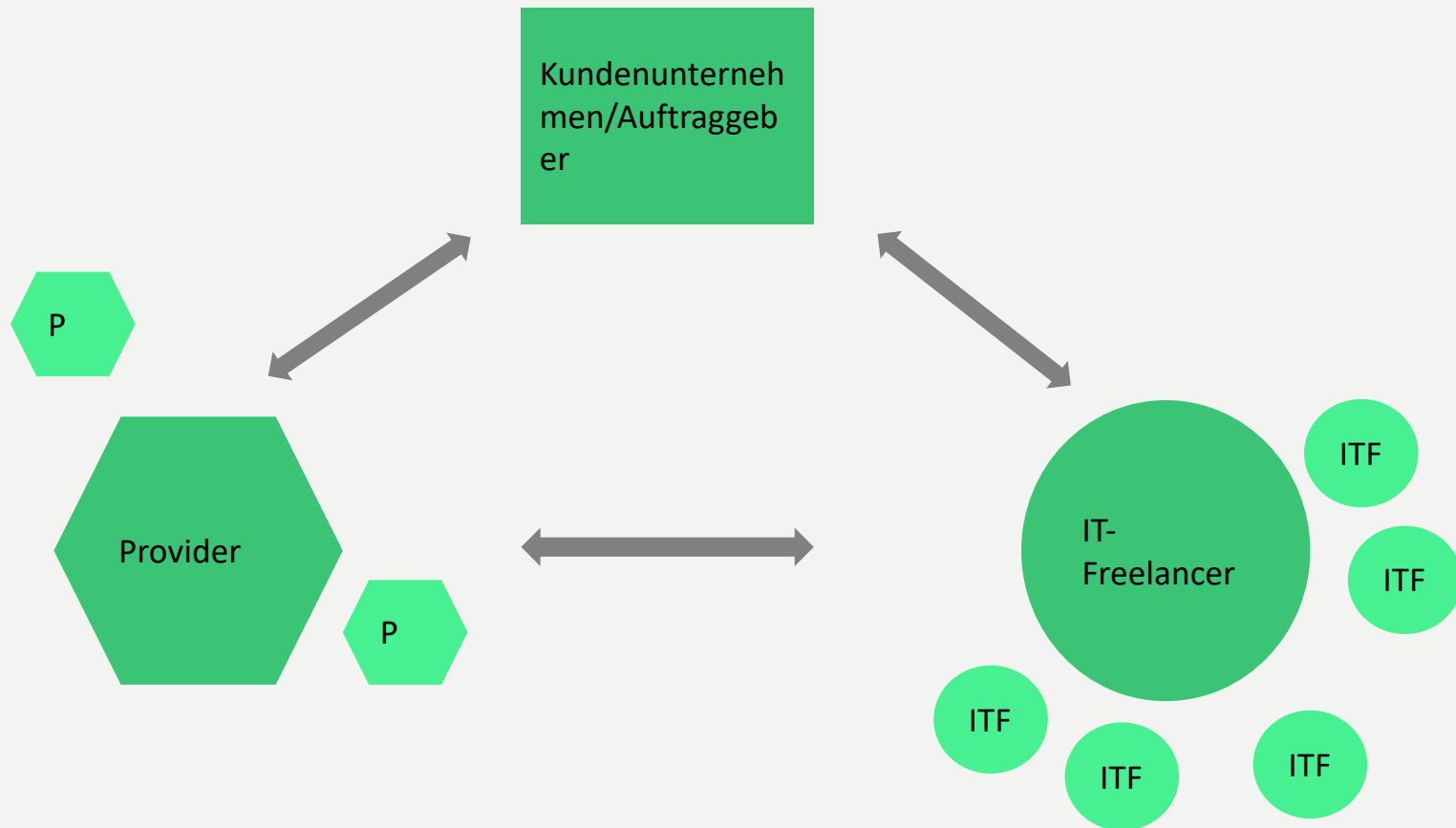
Soziodemografische Daten:

(Quelle: ADESW-Studie 2018)

- Geschlecht: 92% Männer
8% Frauen
- Alter: 36% 40-49
37%: 50-59
- Höchster Bildungsabschluss:
73% Studium
10% Abitur
10% Fachhochschulreife und Mittlere Reife

- 83 Euro Stundensatz, 779 Euro Tagessatz (2017)
- monatliches Netto-Einkommen 4.695 Euro
- Ca. 50 % Einkünfte aus Vermietung, Verpachtung, Kapitalerträge
- 60% sorgen privat für das Alter vor
- 13% weitere selbständigen Tätigkeit
- Eigene wirtschaftliche Lage:
 - ca. 50% sehr gut
 - 40% als gut
 - 2% als eher schlecht/sehr schlecht

Triadische Marktbeziehung und Interessenkonstellation



Forschungsinteresse

- Subjektives, interessenpolitische Deutungsmuster und Interessenhandeln der Solo-Selbststänigen
- objektiven Gegebenheiten der Handlungssituation (Drei-Parteien-Verhältnis, Vermittler im Fokus)
- **Heute: regulierende Funktion der Provider**

Sampel

- 4 Experteninterviews (2 Provider, Berufsverband, Kundenunternehmen)
- 1 Gruppendiskussion (AK Selbstständige in der IT)
- 10 Freelancer-Interviews (IT-DL, Software, Beratung)
- Dokumentenanalyse (Stellungnahmen Interessenverbände)
- Quantitative Online-Umfrage zu Interessenvertretung

→ inhaltsanalytische Auswertung

„Ja, die Nachfrage übersteigt das Angebot, aber es geht immer über Provider.“ (Exp4)

„...weil ein großer Endkunde niemals jemanden auf so einer Plattform sucht“ (Exp2)

→ Marktbezug der IT-Freelancer vermittelt über den Marktzugang durch Provider

Vorteile

- Abwehr drohender Scheinselbstständigkeit
- **Entlastung für Kunde und Selbstständigen**
- Preisvorteile über Mengenrabatt für Kunde und Provider
- Risikominderung für Kunden und Selbstständigen

Entlastung für Kunde und Selbstständigen

„Ich streamline sozusagen den Auftritt,... ich suggeriere jetzt nicht, dass wir alle eine Familie sind, und das wir eigentliche alle eine Firmenphilosophie haben, weil das sind ja alles Selbstständige. Aber ich Sorge dafür, dass bestimmte Standards, Synergien in unserer Community auch vorhanden sind. ...und das ist anders als in Hays.“ (Exp4)

Scharnierfunktion der Provider

„Das hat eher den „Speetboat-Charakter“ und wir sehen uns als „Lotsen“, der diesen riesigen asiatischen Dampfer in die Gewässer des deutschen Kunden einführen und umgekehrt auch mit lokalen Experten gewisse Sachen beschleunigen zu können, daher Speed-Boat“ (Exp2)

Scharnierfunktion der Provider

„In der Praxis sieht das so aus, dass der Freiberufler auch mal bspw. an seine Grenzen kommt. Dann organisieren wir hier praktisch das Benötigte, das kann sein, dass ein anderer Freelancer oder ein Mitarbeiter von uns mit reingeht. Das sind alles Dienstleistungen von uns. Und da haben wir natürlich eine Marge auf der anderen Seite berechnen wir nicht wie eine Agentur, weil wir mehr leisten. Ne Agentur arbeitet sehr reduziert, das machen wir genauso nicht, weil wir inhaltlich in der Verantwortung sind... Wir kennen die Branchenanforderungen.“ (Exp4)

Zusammenfassung

- Die Agenturen/Provider vertreten neben dem Interessen der FL auch die der Auftraggeber/Kunden
- Marktbezug der IT-Freelancer vermittelt über den Marktzugang und die Scharnierfunktion der Provider
- Abhängigkeit hat auch entlastende Wirkung auf Freelancer