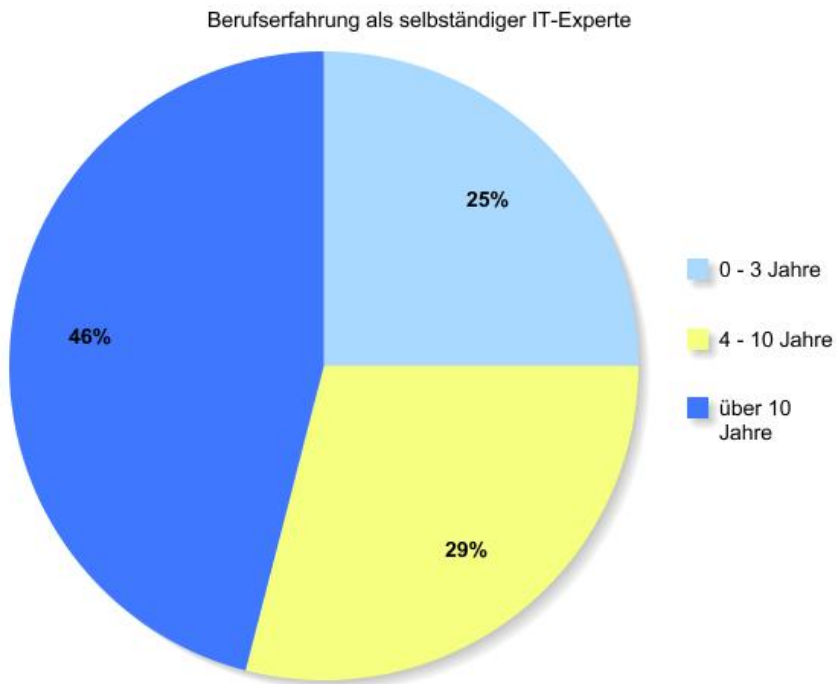


Ergebnisse der Umfrage zur
Zusammenarbeit zwischen
**IT-Freelancern
& Agenturen**

Oktober / November 2012
Teilnehmer: 387

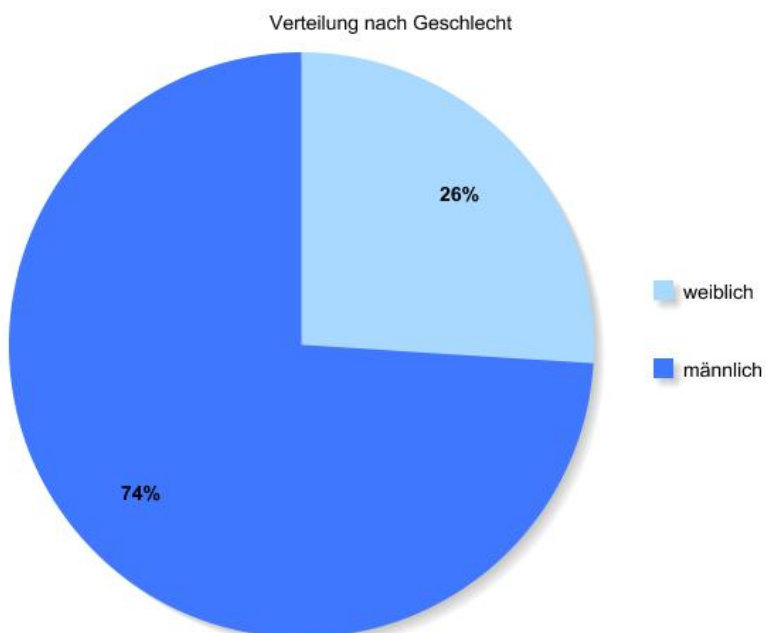


Frage 1: Seit wie vielen Jahren sind Sie selbständig?



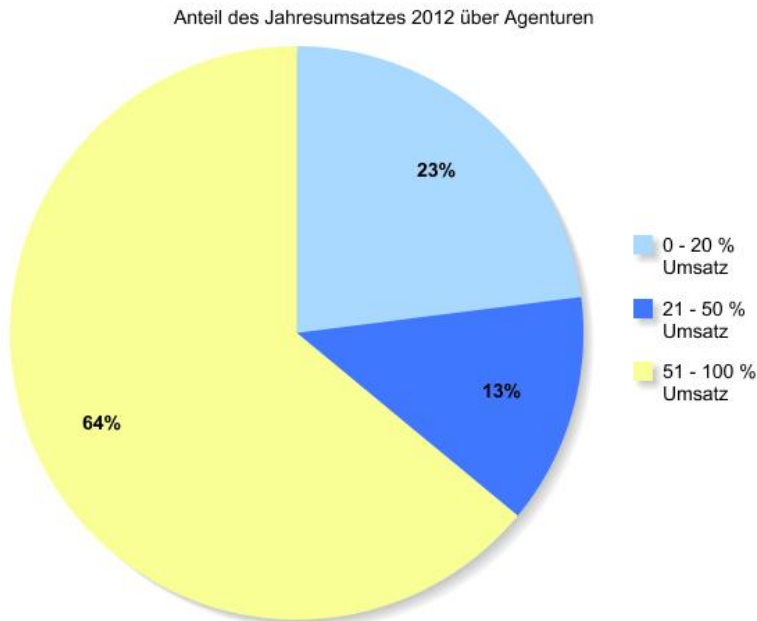
Fast die Hälfte der Teilnehmer sind mit über 10 Jahren in der Branche hocherfahrene Spezialisten.

Frage 2: Sind Sie männlich oder weiblich?



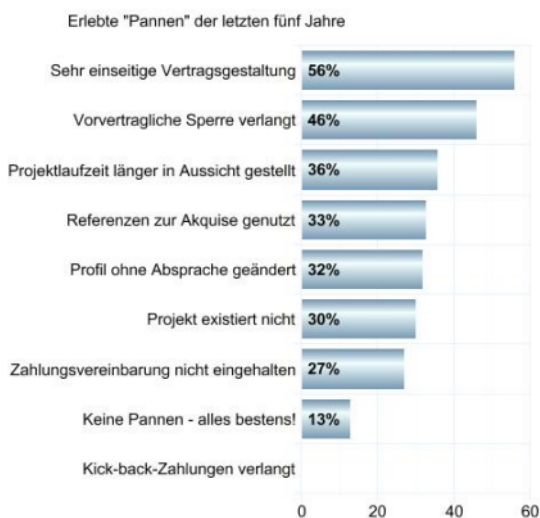
Gut ein Viertel der Teilnehmer sind Frauen.

Frage 3: Welchen Anteil Ihres Jahresumsatzes haben Sie 2012 über Agenturen oder andere Vermittler (also nicht direkt beim Kunden)akquiritiert?



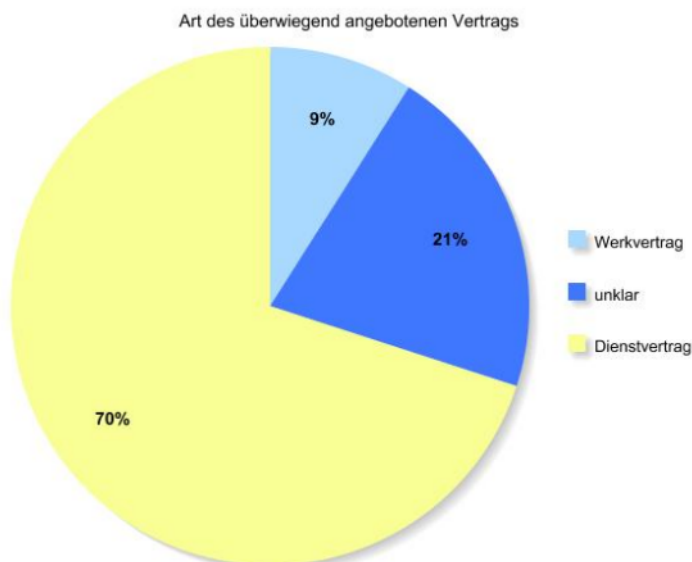
64% der Teilnehmer erwirtschafteten den überwiegenden Teil ihres Jahresumsatzes 2012 über Vermittler (Recruiter / Agenturen).

Frage 4: Welche "Pannen" haben Sie in der Zusammenarbeit mit Agenturen / Recruitern in den letzten fünf Jahren erlebt?



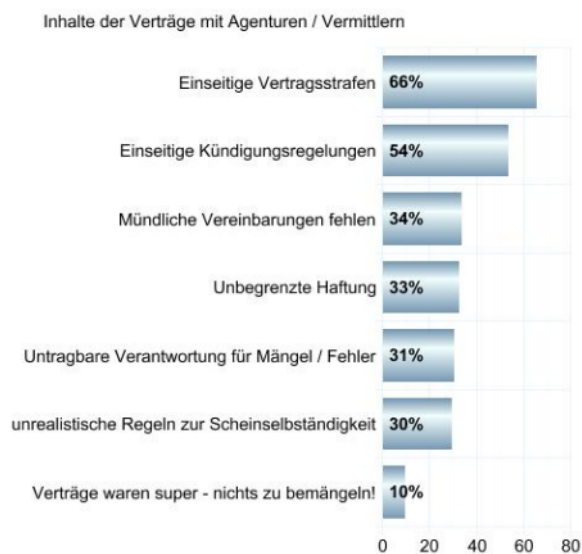
- Super: Kick-back-Zahlungen werden nicht mehr verlangt.
- Bei immerhin 13% der Teilnehmer gab es keine Pannen (davon 50% Frauen)
- Über die Hälfte der Teilnehmer war mit sehr einseitigen Vertragsbedingungen konfrontiert.

Frage 5: Welche Art der Zusammenarbeit wird Ihnen überwiegend angeboten?



- Super: Weit überwiegend werden Dienstverträge angeboten.
- Bedenklich: 1/5 der Teilnehmer ist sich bei der rechtlichen Einordnung der Vertragsgestaltung unsicher.

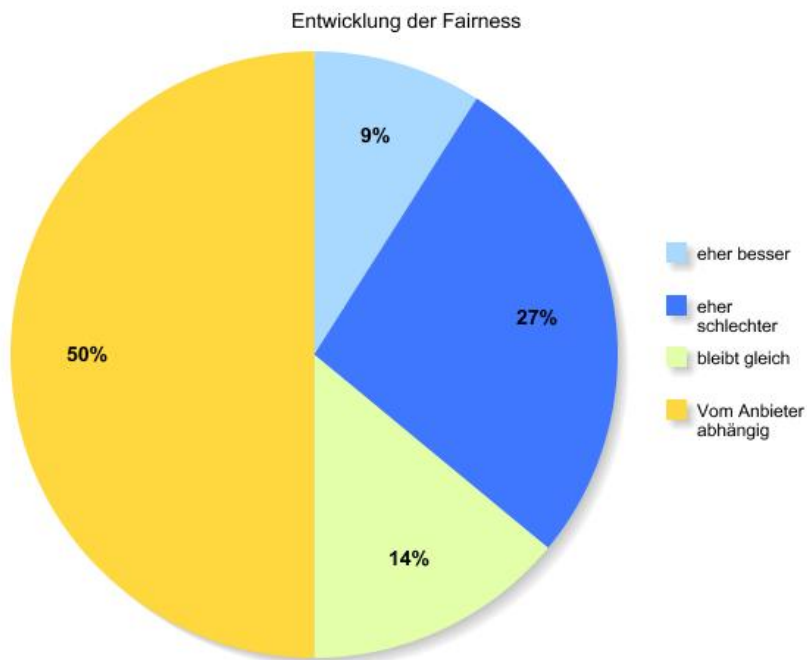
Frage 6: Welche der folgenden Punkte war Inhalt Ihrer Verträge mit Agenturen / Recruitern?



Spitzenreiter der ungeliebten Vertragsinhalte:

- einseitige Vertragsstrafen
- einseitige Kündigungsregelungen
- mündliche Vereinbarungen werden nicht in den Vertrag übernommen
- Immerhin 10% der Teilnehmer haben faire Verträge erhalten.

Frage 7: Finden Sie, das Verhalten der Agenturen / Recruitern in Bezug auf Verlässlichkeit und Fairness wird besser / schlechter / bleibt gleich?



Überwiegend sind die Teilnehmer der Meinung, man können nicht verallgemeinern. Es gebe eben gute und schlechte Agenturen.

Gehäuft wurde außerdem von folgenden Schwierigkeiten berichtet:

- mangelndes Fachwissen und Verhandlungskompetenz der Agentur-Mitarbeiter
- extreme Kundenschutzvereinbarungen
- üppige Margen (bis 200%!) der Vermittlern
- mangelnde Transparenz bezüglich der Vermittlung, der Kundenansprache etc.

Fazit:

- Die selbständigen IT-Spezialisten spüren deutlich das Machtgefälle.
- Es gibt sie, die guten Agenturen! Aber auch viele schwarze Schafe. Daher: Augen auf bei der Wahl des Vertragspartners.
- IT-Freelancer & Agenturen: Um ein Erfolgsmodell zu werden muss sich einiges ändern.
- **Viel Erfolg!**



IT Verträge. Einfach präzise.
Rechtsanwältin Julia Gertz
Friedrich-Wilhelm-Str. 54
57074 Siegen
Tel. 0271 / 499 16 84
ra@juliagertz.de
www.juliagertz.de