

## Beraternetzwerke: Rechtsform sekundär - auf die Köpfe kommt es an!

Dr. Dirk Bisping ist Vorsitzender des Berufsverbandes Selbstständige in der Informatik (BvSI) e.V. Als freier IT-Berater gründete der engagierte Networker gemeinsam mit 24 Berufskollegen aus dem BvSI im Oktober 2004 ein eigenes Unternehmen: die Pegasus Informatik AG (PIAG). Inzwischen haben sich mehr als 30 Verbandsmitglieder dem Projekt angeschlossen. Chefredakteur Frank Kosching sprach mit Dr. Dirk Bisping über die aktuelle Situation auf dem IT-Projektmarkt, über Freelancerhonorare, Networking und über die PIAG.

**Herr Dr. Bisping, immer wieder ist von einem „Fachkräftemangel“ auf dem IT-Projektmarkt die Rede. Würden Sie diesen Befund aus Freelancer-Sicht bestätigen?**

Nein. Aus Sicht der selbstständigen IT-Berater kann man nicht von einem Fachkräftemangel sprechen. Es stimmt, dass gute Berater zurzeit keine Probleme haben, Projekte zu finden. Erfahrene SAP-Profis, die außerdem über Geschäfts-Know-how verfügen, sind sogar sehr gesucht. Dagegen ist es für Anfänger schwierig, in der IT-Branche Fuß zu fassen. Die Kunden nehmen nicht mehr die dritte oder auch vierte Wahl an IT-Freiberuflern, wie sie es bei der Umstellung auf die Jahrtausendwende taten. IT-Berater, die nicht über ausreichende Praxiserfahrung verfügen oder nicht den zurzeit gesuchten Skill haben, profitieren nicht von der guten Marktlage. Das gilt auch für den SAP-Bereich!

Im Moment wird der Projektstau aus den vergangenen Jahren abgebaut, darum sieht die Lage für erfahrene IT-Freiberufler zurzeit sehr gut aus. Die Budgets der IT-Abteilungen wurden erhöht, es werden deutlich mehr Berater eingestellt als noch vor zwei Jahren.

**Eine Umfrage im Resoom Online-Magazin hat ergeben, dass die Mehrheit der IT-Berater zurückhaltend bei der Ausnutzung des Nachfragedrucks zur Erhöhung der eigenen Honorare agiert. Höhere Forderungen werden offenbar einzelfallbezogen sorgfältig abgewogen. Wie sehen Sie die Situation?**

Die Honorarsätze haben sich bereits teilweise erhöht, aber noch nicht jenes Niveau erreicht, das wir vor 2001 hatten. Aus unserer Sicht ist das Potenzial für die Freiberufler noch nicht ausgeschöpft. Wir glauben auch nicht, dass hierdurch auf die Projektvermittler ein Margendruck ausgeübt wird, weil diese bei der derzeitigen Marktlage auch höhere Honorare durchaus bei den Endkunden durchsetzen können.

**Ist es möglich, per Networking in Großkundenprojekte zu gelangen?**

Auf jeden Fall ist es möglich. Mir persönlich sind verschiedene Projekte bei großen Unternehmen bekannt, wo dies erfolgreich praktiziert wurde.

**Sind IT-Genossenschaften wie 7-it oder Jariva schillernde Exoten im IT-Projekt-**

**markt, oder gehört solchen Kooperationen die Zukunft?**

Aus meiner Sicht spielt die Rechtsform nur eine sekundäre Rolle. In erster Linie kommt es auf die Köpfe dahinter an. Wir konnten immer wieder die Erfahrung sammeln, dass Endkunden keine Berührungängste mit von Freiberuflern gegründeten Unternehmen oder Genossenschaften haben. Diese Kooperationen bieten den Endkunden gleiche Stabilität und Service wie die etablierten kommerziellen Projektanbieter. Zu behaupten, diesen Kooperationsformen gehöre die Zukunft, wäre meiner Meinung nach übertrieben. Es wird aber mit Sicherheit in den nächsten Jahren noch weitere Genossenschafts- oder Firmengründungen von Freiberuflern geben. Das Internet oder solche Vereinigungen wie der BvSI fördern die Kommunikation zwischen Freiberuflern und damit ganz automatisch die Gründung weiterer Kooperationen.

**Mit der Gründung der Pegasus Informatik AG haben Sie vor 3 Jahren ein Zeichen gesetzt. Wie kamen Sie eigentlich darauf, während der damaligen krisenhaften Phase auf dem IT-Markt ein solches Unternehmen zu gründen?**

Dr. Dirk Bisping:  
„Von einem Fachkräftemangel kann man nicht sprechen.“

Das war ja genau der Punkt. In den Jahren 2002 bis 2004 war der Markt für Berater wirklich schlecht. Es gab zu wenige Projekte, und die Vertragskonditionen waren teilweise miserabel. Agenturen und Beratungshäuser haben die für Berater damals schwierige Situation manchmal ausgenutzt und IT-Freiberuflern ungünstige Verträge angeboten. Wir selbstständigen Berater hatten dem wenig entgegenzusetzen. Eigentlich war es da aus unserer Sicht fast folgerichtig, ein eigenes Beratungshaus zu gründen, um von Projektvermittlern unabhängig zu sein.

**Inzwischen hat sich die Marktsituation für IT-Freelancer aber deutlich ins Positive umgekehrt.**

Vorsicht. Die im IT-Markt vorherrschende Problematik ist ja nicht vom Tisch, nur weil wir uns gegenwärtig in einem Hoch befinden. Denken Sie an die Verlagerung von Projekten und Unternehmen in Billiglohnländer. Wenn IT-Freiberufler nicht in einigen Jahren wieder in eine ähnliche Situation wie 2002 geraten wollen, sollten sie heute die Weichen entsprechend stellen.



**Sie meinen, in Richtung Zusammenschluss und Unternehmensgründung? Warum haben Sie damals eigentlich die Rechtsform der Aktiengesellschaft gewählt?**

Ganz klar deshalb, um aus unseren eigenen Reihen die Kontrolle über die Geschäftsführung ausüben zu können. Der dreiköpfige Aufsichtsrat rekrutiert sich aus dem Aktionärskreis der PIAG, womit ein hohes Maß an Interessenwahrung gewährleistet ist. Diese Konstellation liegt im Interesse der Berater, die idealtypisch Aktionäre und im Auftrag der PIAG im Kundeneinsatz sind.

**Zurück zum Thema „Weichen stellen“: Sind Sie denn offen für die Kooperation mit weiteren IT-Freelancern?**

Absolut. Wir bieten selbstständigen Beratern gern die Möglichkeit an, sie unter Vertrag zu nehmen.

**Nun sind selbstständige IT-Professionals von den meisten Projektvermittlern kurze Zahlungsziele und reibungslose Rechnungsbegleichung gewohnt. Verfügt die**

**PIAG über hinreichende Liquidität, um diese Standards garantieren zu können?**

Unser Unternehmen zeichnet sich durch eine hohe Finanzstabilität aus, womit eine pünktliche und verlässliche Zahlung der Honorare sichergestellt ist. Die Vertragskonditionen sind partnerschaftlich und fair. Dass dies so ist, dafür stehen die Aktionäre der PIAG ein, die allesamt selber freiberufliche Berater und Mitglieder im BvSI sind.

**Und wenn nun jemand dauerhaft am Unternehmen mitwirken, sprich: Aktionär werden will?**

Auch das ist natürlich möglich. Berater haben die Möglichkeit, nach einer „Geschäftsbeziehung auf Probe“, das heißt, nach erfolgreicher Durchführung eines Beratungsauftrages, in den Kreis der Aktionäre aufgenommen zu werden.



### Über den BvSI

Der BvSI unterstützt selbstständige IT-Experten in fachlichen, organisatorischen und wirtschaftlichen Belangen. Der Verband bietet ein stabiles Netzwerk unter Berufskollegen, günstige Weiterbildungsmöglichkeiten, einen Service mit Rechtsauskunft und Benefits sowie eine politische Interessenvertretung. Internet: [www.bvsi.de](http://www.bvsi.de)



### Über die Pegasus Informatik AG

Die Pegasus Informatik AG wurde 2004 von 25 Mitgliedern des BvSI gegründet. Das Unternehmen bietet Lösungen in den Bereichen Strategieplanung, Projektmanagement, Prozessanalyse, EAI sowie SAP und hat sich binnen weniger Jahre erfolgreich am Markt positioniert. Internet: [www.pegasus-informatik.de](http://www.pegasus-informatik.de)