

MEMORANDUM

40. Sylter Runde

www.sylter-runde.de

zum Thema

Freiberufliche Kompetenz für öffentliche Organisationen: Warum verschenken Politik und Verwaltung IKT-Potenziale?

am 12. und 13. Mai 2011

im Hotel Vier Jahreszeiten, Sylt/Westerland

Einleitung

Gemeinsam beobachten wir immer öfter, dass hoch kompetente Fachleute aus großen Organisationen freiwillig ausscheiden und sich als „Einzelkämpfer“ Chancen, aber auch Risiken des Marktes für Informations-, Kommunikations- und Mediendienstleistungen-Dienstleistungen (TIMES oder auch üblicher IKT) national und international stellen. Das setzt neben einem hohen persönlichen Engagement den geschickten Umgang mit den erheblichen Barrieren auf Seiten der potenziellen Auftraggeber voraus – insbesondere im Rahmen der öffentlichen Verwaltungen. Und dies obwohl gerade die öffentlichen Verwaltungen diese kreativen und kompetenten Personen einerseits durch „Existenzgründungsprogramme“ mit Mitteln z.B. aus EFRE¹ u.ä. fördern und andererseits deren Unterstützung, z.B. zur Verbesserung des E-Government-Status Deutschlands, zu angemessenen Kosten sehr gut gebrauchen könnten, die „Einzelkämpfer“ aber auch in gewisser Weise diskriminieren, wenn es darum geht, sich um öffentliche Aufträge zu bewerben und dort als Experten zu etablieren.

Die Ausgangslage und offene Fragen

In dem vergangenen Jahrzehnt wurden in Deutschland einige wichtige Initiativen unternommen, E-Government zu etablieren. Ca. 350 Webdienste des Bundes, 3500 Onlineangebote, die vom Antrag des Angelscheines bis zur Kfz-Zulassung reichen, konnten etabliert werden und einer 70%-igen Angebotsdurchdringung entsprechen. Dennoch schneidet Deutschland im europäischen E-Government-Ranking mit Platz 15 schlecht ab und droht laut einer Benchmark Studie der EU-Kommission vom Dezember 2009 noch weiter abzurutschen.

Die Chancen in Deutschland sind gut, in den kommenden 5-10 Jahren aufgrund massiver langfristiger Einsparpotenziale durch digitale Bürgerdienste und durch die jüngst festgestellten höher als geplanten Steuereinnahmen, mit größeren Investitionen zu rechnen. Die entscheidenden Fragen sind jedoch, wie können Freiberufler daran partizipieren, worin bestehen die Hemmnisse und Chancen, was können wir tun und anstoßen, damit Freiberufler gleichgestellt etabliert werden, oder wie wollen wir mit dem Risiko umgehen, dass wieder die „Big5“ bzw. „Big10“ der IKT-Branche die öffentlichen Aufträge erhalten?

¹ EFRE: Europäischer Fond für Regionale Entwicklung, u.a. zur Gründungsförderung, insbesondere auch in der IKT-Thematik.

Die Gruppe der Freelancer (engl.), unterscheiden wir in Deutschland mit Freiberufler einerseits und selbständige Gewerbetreibende andererseits². Nach deutschem Recht wird eine ausgeübte Tätigkeit als „freier Beruf“ bezeichnet, die nicht der Gewerbeordnung unterliegt und nach § 18 EStG und § 1 PartGG als selbstständige Tätigkeiten bezeichnet und einer sog. Kataloggruppe (z.B. „beratender Betriebswirt“) zugeordnet werden. Heute sind etwas mehr als 140 Berufe der Gruppe der Freiberufler zuzuordnen. Ob dabei eine selbstständig ausgeübte Tätigkeit gewerblich oder freiberuflich ist, entscheidet der persönliche Ansatz und dann letztlich das Finanzamt.

Von den insgesamt über 37 Mio. Erwerbstätigen in Deutschland, sind ca. 3 Mio. selbstständig tätig, davon wiederum ca. 950.000 Freiberufler. Die Gruppe der Freiberufler beschäftigt etwa 2,8 Mio. Mitarbeiter und erwirtschaftet ein Bruttoinlandsprodukt von ungefähr 9 Prozent. Ca. 88 % der Freelancer sind männlich und nur ca. 12 % weiblich.³

Informatiker und Selbständige in den Bereichen Informationstechnik / Kommunikationstechnik betragen ca. 70.000-80.000, daneben gibt es Ingenieure (ca. 50.000 - 60.000) und Wirtschaftsberufe (ca. 100.000)⁴, die häufig mit den Ingenieuren, Informatikern gemeinsam freiberuflich in IKT-Projekten arbeiten. Die Qualifikationen und Expertisen reichen von der Softwareentwicklung mit knapp 25 %, IT-Beratung mit 17 %, Web mit 14 %, System-Administration mit 10 % über Anwendungssysteme für Unternehmen mit fast 6 % und Managementberatung mit knapp 5 % bis zu OLAP & Business Intelligenz sowie Telekommunikation & Mobilfunksystemen mit je ca. 1,7 %.⁵

Mit den Innovationen des Internets und den Ideen, Ansätzen und Initiativen zur Open Source Software bzw. freien Software entwickelten sich mehr oder weniger zeitgleich offene Netze des Zusammenwirkens, der gemeinsamen Softwareentwicklung und des Erfahrungsaustausches – ungeachtet dessen, ob jemand in einer festen Anstellung oder selbständig mitwirkt. Die Diskussionen um freie Software entstanden etwa 1997⁶. „Als Geburtsstunde von Open Source gilt das Jahr 1998, in dem die Firma Netscape den Quellcode ihres Internet-Browsers öffentlich zugänglich machte.“⁷ Im Laufe der folgenden Jahre entwickelten sich neue Geschäftsmodelle wie „Application Service Providing“, „Software on Demand“, „Software as a Service“, „Cloud Computing“ und „Social Networks“, um nur einige der mittlerweile in aller Munde befindlichen zu benennen. Mehr oder weniger offene Netzwerke für den Empfehlungs-, Wissens- und Erfahrungsaustausch sind eine beliebte Form der Zusammenarbeit gerade unter den Freiberuflern. Das darin steckende Potenzial gilt es besonders zu beachten.

Seit ca. 2000 / 2001 findet eine Konsolidierung in der ITK-Wirtschaft statt und führt in Phasen immer wieder zu massiven Entlassungswellen – auch von IKT-Experten. Einige dieser IKT-

² Brandeins: <http://www.brandeins.de/online-extras/dossiers/dossier/was-ist-eigentlich/artikel/was-ist-eigentlich-ein-freier-beruf.html>.

³ Gesellschaft für Informatik e.V.: <http://www.gi.de/service/selbstaendige/faq-fuer-selbstaendige.html>.

⁴ Gesellschaft für Informatik e.V.: <http://www.gi.de/service/selbstaendige/faq-fuer-selbstaendige.html>.

⁵ freelancemap.de: <http://www.freelancemap.de/statistiken.html>.

⁶ Wikipedia: http://de.wikipedia.org/wiki/Open_Source_Definition

⁷ t3n Business: <http://t3n.de/tag/opensource>

Experten und -Manager finden ihre neue Verwirklichung in einer freiberuflichen Tätigkeit, ob aus einer persönlichen Affinität oder notgedrungen, angeregt z.B. über Förderprogramme der Bundesagentur für Arbeit. „Die Anzahl der Selbstständigen in freien Berufen in Deutschland ist laut Bundesverband der freien Berufe in den letzten zehn Jahren um knapp 70 Prozent gestiegen.“⁸

Fast parallel zu dieser Entwicklung in der IKT-Wirtschaft insbesondere seit dem Jahre 2001 treten stets die dringenden Hinweise zum Thema IKT-Fachkräftemangel (z.B. u.a. die Green Card 2001 und der letzten Jahre) in den Vordergrund. Ausschlaggebende Player wie Bundes- und Branchenverbände wollen den Fachkräftemangel mit ausländischen, bevorzugt osteuropäischen, indischen und asiatischen Arbeitskräften ausgleichen. Bisher hatten diese Versuche allerdings wenig Erfolg. Eine naheliegende Lösungsmöglichkeit besteht darin, die zeitweiligen Bedarfsschwankungen durch die Nutzung freiberuflicher Kapazitäten auszugleichen. Welche Hemmnisse bestehen hier noch und was können wir tun, den Weg dafür zu bahnen und zu optimieren?

Die Freiberuflichen Experten und Projektmanager im IKT-Sektor etablierten sich in den letzten mehr als 10 Jahren zunehmend bereits in unterschiedlichen Branchen und Wirtschaftszweigen außerhalb der originären IKT-Branche, so wie in den von Freiberuflern genannten Top10 Aktionsbereichen wie Banken und Finanzinstitute, Telekommunikation, Elektronik, IT-Unternehmen, Automobilindustrie, Versicherungen, Chemie & Pharma, Energie, Verkehr / Transport / Logistik, Luft- und Raumfahrt, Handel & Konsumgüter, gefolgt an 12. Stelle von den Projekten in und für Behörden & öffentlichen Verwaltungen. Am attraktivsten stellen sich Branchen dar, die Projektunterstützung nutzen und relativ lange Beauftragungen ermöglichen.⁹

Spezifische Barrieren für die Auftragsvergabe an Freiberuflern bestehen jedoch in Behörden und öffentlichen. Es existiert ein Dschungel von Ausschreibungen und Ausschreibungsplattformen. 25000 Vergabestellen in Deutschland¹⁰ sowie eine besondere Komplexität im Vergaberecht und den Vergabeverfahren. Dies macht es für einen Freiberufler nahezu unmöglich, sich an diesem Markt von ca. 17 Mrd EURO¹¹ für IT-Ausgaben im öffentlichen Sektor, der 20-30 %¹² des IT-Gesamtmarktes ausmacht, durch vertragliche Mitwirkung zu beteiligen. Intransparenz und mangelnde entsprechende Beratungen für Freiberufler tragen zu diesen Hemmnissen bei.

Darum sei hier ein besonderer Hinweis gestattet: Das Vergaberecht bildet zu Recht die verlässliche Basis für die Auftragsvergabe im öffentlichen Sektor von der Erstellung komplexer Bauvorhaben, über die Beschaffung jeglicher Güter und Ausstattungen bis hin zu den unter-

⁸ Gulp: <http://www.gulp.de/kb/mk/vier-thesen-zur-zukunft-der-it-freiberuflichkeit-teil-2.html>. Mai 2011

⁹ Tanja Wolff, Die Top-3-Branchen für IT-Freelancer sind Banken und Finanzinstitute, Elektronik sowie IT. CIO: <http://www.cio.de/strategien/2248624/>. 22.10.2010

¹⁰ Umsetzungsplan des Bundes 2009 – E-Government, Public Spend für IT. CIO des Bundes, 2009. <http://www.cio.bund.de>. Mai 2011.

¹¹ Umsetzungsplan des Bundes 2009 – E-Government, Public Spend für IT. CIO des Bundes, 2009. <http://www.cio.bund.de>. Mai 2011.

¹² Umsetzungsplan des Bundes 2009 – E-Government, Public Spend für IT. CIO des Bundes, 2009. <http://www.cio.bund.de>. Mai 2011.

schiedlichsten Dienstleistungen. Der wesentliche Unterschied zur privatwirtschaftlichen Beschaffung liegt darin, dass der öffentliche Auftraggeber idealerweise jedem potentiellen Anbieter den Zugang ermöglicht. Um eine Beschaffung mit geringerer Auftragshöhe zu erleichtern, wurden Schwellenwerte etabliert. Unterhalb der Schwellenwerte sind sogenannte "freihändige Vergaben" möglich, sie umfassen aber nur einen geringen Anteil des gesamten Beschaffungsvolumens öffentlicher Auftraggeber des Bundes, der Länder und Kommunen. Die IKT-Ausgaben öffentlicher Organisationen in Deutschland bewegen sich in zweistelliger Milliardenhöhe. Im Konjunkturpaket II allein waren 500 Mio EURO für IT-Ausgaben vorgesehen.

Von den enormen öffentlichen Investitionssummen im Bereich IKT kommen leider nur geringe Anteile bei den freiberuflichen IKT-Spezialisten an. Dieses Ergebnis hängt wesentlich mit dem aktuellen Vergaberecht und seiner praktischen Handhabung zusammen..

Der selbständige IKT-Experte ist in der Regel während eines laufenden Auftrages sehr stark ausgelastet und hat wenig Zeit für die Akquise des nächsten Auftrages. Ist der Auftrag beendet, so gilt es die "Leerlaufzeit" bis zum nächsten Einsatz so gering wie möglich zu halten. Um an einen interessanten öffentlichen Auftrag zu gelangen, benötigt der Freiberufler beste Kenntnis a) des Vergaberechts und b) den Überblick und Scan unterschiedlicher Vergabeplattformen über einen längeren Zeitraum sowie c) einen zum Teil kostenpflichtigen Zugang dazu. Ein hohes Risiko, bei vergleichbar geringen Chancen eines Zuschlages - denn selbst bei guter Eignung liegt dieser in der Realität durchschnittlich bei unter 10 Prozent. Viele Ausschreibungen sind, oft auch aufgrund des starken Einflusses von Systemhäusern, so verfasst, dass Freiberufler mangels ausreichender rechtlicher Kenntnisse selbst bei bester fachlicher Eignung überhaupt keine Chance auf einen Zuschlag haben. Neben der generellen juristischen Komplexität werden zusätzliche Hürden durch die Anforderung umfangreicher Nachweise, wie beispielsweise a) über den Abschluss einer Betriebshaftpflicht (die auch sonst vielfach sinnvoll ist), jedoch vor allem b) einer Sicherheitsüberprüfung (die oft Wochen erfordert und vorab schwer möglich ist), c) zusätzlicher unternehmerische Kennzahlen, d) mehrere themenspezifische Referenzen namentlich mit potentiellen Kontaktdaten zu benennen. Hinzu kommt, dass die Entscheidungsfrist beim Auftraggeber vergaberechtlich durch eine Bindefrist des Bieters abgesichert wird. Dies wirkt sich in der Realität so aus, dass ein Freiberufler mit der Teilnahme an einer Ausschreibung bis zu 6 oder gar 8 Wochen für andere Aufträge blockiert ist.

Fazit: Ohne die enge Kooperation mit IKT-Systemhäusern oder mit entsprechenden Agenturen erhalten freiberufliche IKT-Spezialisten kaum oder gar keinen Zugang zu IKT-Projekten öffentlicher Auftraggeber. Und selbst für diese speziellen Agenturen- trotz relativ hoher Marketinginvestitionen in öffentliche IKT-Aufträge - große Schwierigkeiten bestehen, die selbständigen Spezialisten bei öffentlichen Auftraggebern zu positionieren.

Findet so nicht eine deutliche Diskriminierung der Freiberufler durch das Vergaberecht, die Vergabeverfahren und Vergabeplattformen statt? Wie kann Aufklärungsarbeit geleistet werden, um eine echte Barrierefreiheit auch für Freiberufler im öffentlichen Sektor zu erreichen ist? Welche Formen und Typen von Organisationen können im Markt der IKT-Freiberufler diese repräsentativ und neutral mit ihren Interessen darstellen und vertreten?

Es bleibt vor allem zu hoffen, dass die öffentlichen Auftraggeber auf den zunehmenden Fachkräftemangel reagieren und insbesondere im IKT- Bereich die Ressourcenbeschaffung modifizieren und die vorhanden Potenziale freiberuflicher IKT-Spezialisten zu nutzen lernen.

Bei den schon existierenden Akteuren, die freiberufliche Interessen aufgreifen (siehe weiter unten), liegt jedoch vielfach ein auf den einzelnen Projektauftrag und die eigene Organisation ausgerichteter wirtschaftlicher Gedanke zugrunde. Eine repräsentative, neutrale Interessenvertretung, z.B. in Form eines Bundesverbandes, setzte sich jedoch allgemein für die Imagepflege und das Lobbying rund um die Bedürfnisse und Interessen der Freiberufler ein. Dazu gehören nicht zuletzt das Erschließen neuer Projekt-, Markt- und Innovationspotenzialen und der Abbau von Markthemmnissen sowie eine entsprechende politische Vertretung z.B. bei der Modifizierung zutreffender Gesetze und öffentlicher Verfahren, wie das Vergaberecht und seine praktische Anwendung. Was ist müsste dafür notwendiger Weise geschehen, was kann dazu beigetragen werden?

Das Image der Freiberufler wird von unserer Gesellschaft – und teilweise auch von den Unternehmen – recht unterschiedlich wahrgenommen. Ein grundsätzliches Problem resultiert aus der Tatsache, dass Freiberufler grundsätzlich als „Einzelkämpfer“ im Einsatz sind und somit z.B. im Krankheitsfall keinen Ersatz für ihre eigne Arbeitskraft anbieten können. Freiberuflern wird Skepsis entgegengebracht, weil ihnen unterstellt wird, dass sie bei Problemlösungen aufgrund ihrer Organisationsform (Einzelkaufmann) auf keine weiteren Ressourcen eines Unternehmens zurückgreifen können, wie dies bei am Markt etablierten Systemhäusern der Fall ist. Im Unterschied zu einem Systemhaus kann der Kunde ebenso bei Fehlleistungen den Freiberufler nur bedingt in die Pflicht nehmen, die Qualität seiner Dienstleistung zu korrigieren. Das erwartet jeder Kunde allerdings von einem Dienstleister

Hinsichtlich der Qualität könnten zumindest Bedenkenräger behaupten, dass die Berater und Experten eines Großunternehmens hochwertigere Arbeit liefern, als eine „zusammengewürfelte“ Gruppe von Freiberuflern. Dem gegenüber stehen jedoch die Erkenntnisse gerade aus jüngsten Modellen an (öffentlichen und privaten) Hochschulen und den offenen Initiativen und Netzen, die mit solchen offenen Teams herausragende Produkte und Leistungen schafften, denen möglicherweise die „Zwänge“ innerhalb eines Großunternehmens hemmend im Wege gestanden hätten.

Kundenseitig liegt somit die Herausforderung darin, die zu erbringende Leistung klar zu beschreiben. Ob der Freiberufler in der Lage ist, diese Leistung zu erbringen, kann im Vorfeld aus den Referenzen und Empfehlungen des Freiberuflers abgeleitet werden. Nichtsdestotrotz hat der Freiberufler in der Geschäftsanbahnung selbst bei guten Referenzen mehr Überzeugungsarbeit zu leisten als vergleichsweise ein am Markt etabliertes Unternehmen, das in der Regel vor dem Hintergrund der Unternehmensreferenzen einen größeren Vertrauensvorschuss genießt. Der Freiberufler steht somit der Herausforderung gegenüber, Vertrauen immer wieder aufs Neue aufzubauen und in seiner besonderen Konstellation auch zu pflegen

Um seine Dienstleistung zu erbringen, besitzt der Freiberufler meist eine ausgeprägte Freude an seiner Arbeit und zieht daraus letztendlich seine spezifische Motivation – insbesondere auch in Krisenzeiten. Im Allgemeinen sind Freiberufler offen und kreativ für Neues, sie üben sich leichter in „Versuch und Irrtum“ bzw. nutzen häufig schneller und konsequenter die Chancen, aus Fehlern und Erfahrungen zu lernen. Auch seine eigene Fort- und Weiterbildung liegt in seinen eigenen Händen. Dabei ist er als Unternehmer alles in einer Person von dem Zuständigen für Produkt-/ Serviceentwicklung, die Auftragsanbahnung, den Vertrags-

abschluss bis zu der letztlich zählenden Leistungserbringung. Daneben spielen die sozialen und kommunikativen Kompetenzen eine erfolgsentscheidende Rolle. Je nachdem wie stark dieses Multitalent beim einzelnen ausgeprägt ist, wird damit die Etablierung am Markt bewiesen.

Ausbildungen und Studium in der Informatik sind lang, herausfordernd und damit teuer - die tatsächliche durchschnittliche Studienzeit in der Informatik variiert recht stark von Hochschule zu Hochschule und bewegt sich zwischen 10 und 13 Semestern. Zwischenzeitlich gibt es daneben Bachelor und Master Studiengänge. Die Ausbildung ist in jedem Fall aufwendig und will später auf dem Markt wieder verdient werden.

Daneben ist es die Aufgabe eines Freiberuflers, seine Renten-, Kranken-, Unfall-, Haftpflicht-, Verdienstausfallversicherungen, Rücklagen etc. selbst zu initiieren und zu finanzieren – entscheidende Gründe, die jede angemessene Stunden- und Tagessätze sowie deren Höhe relativieren. Insbesondere die Behörden und öffentlichen Verwaltungen, die einige Vergünstigungen durch ihren Arbeitgeber besitzen, sollten dies bei der Beauftragung von Freiberufler bedenken.

Dennoch gilt „Jeder fünfte Informatik-Absolvent wechselt vom Hörsaal direkt ins eigene Büro. Branchenexperten halten das für keine brillante Idee, weil es Berufseinsteigern oft an Erfahrung und Wissen fehlt. Trotzdem starten viele erfolgreich durch und werden zufriedene Freiberufler.“ und „Jeder zehnte Informatiker arbeitet frei.“¹³ Die derzeit hohe Nachfrage aufgrund des IKT-Fachkräftemangels minimiert jedoch das wirtschaftliche Risiko deutlich bei gleichzeitig geringen Investitionen heißt es im gleichen Artikel.

Die oben angesprochenen Potentiale und Hemmnisse auf dem Markt der Freiberufler haben zahlreiche organisierte Akteure entstehen lassen, die darauf spezialisiert sind, eine Brücke zwischen nachfragenden Unternehmen und Organisationen auf der einen Seite und anbietenden Freiberuflern auf der anderen Seite aufzubauen. Diese organisierten Akteure basieren u.a. auf den Ideen von Open Source und offenen Netzen und bringen mit dieser Marktentwicklung eine zunehmende Variabilität, wie die Anbieter, hier die Freiberufler, und Nachfrager bzw. Auftrag gebende Unternehmen zusammen kommen können.

So entwickelten sich neue Geschäftsfelder für Personalberatungen, Recruiting Experten, Agenturen, Vermittler, Vereine, Genossenschaften, Verbände etc., die sowohl den Freiberufler als auch die Unternehmen bei der jeweiligen Akquise – auch branchenspezifisch – unterstützen bzw. sich für einzelne Auftrag (partnerschaftlich) flexibel zusammenschließen. Gelegentlich sind in dieser Kette (Freiberufler – organisierter Akteur – Auftrag gebendes Unternehmen) mehrere organisierte Akteure involviert. Wenn z.B. ein Akteur eine Projektanfrage eines Unternehmens mit den eigenen in der Datenbank geführten Experten nicht bedienen kann, wenden sie sich auch an die (mehr oder weniger konkurrierenden) Akteure, so entstehen gemischte Formen von Coopetitionen. Das kann leicht zu Intransparenz beim Freiberufler und Auftrag gebenden Unternehmen führen, die vom Freiberufler erzielten Tagessätze senken, insbesondere bei den schon ohnehin niedrigeren Sätzen im Bereich der Behörden und Öffentlichen Verwaltungen, und die Projektkosten des den Auftrag gebenden Unternehmens erhöhen.

¹³ Junge Informatiker. Die Freiheit nehm' ich mir. Spiegel online 10.11.2008
<http://www.spiegel.de/unispiegel/jobundberuf/0,1518,586891,00.html>

Forderungen und Empfehlungen

Aus den diskutierten Zukunftsfragen resultieren Herausforderungen und Aufgabenstellungen, die anzugehen sind, und daraus ergeben sich insbesondere die folgenden Empfehlungen:

1. Die schlummernden Potentiale für Innovationen und Zusammenarbeiten in offenen Netzwerken von Freiberuflern gilt es allgemein stärker in den Vordergrund zu rücken, damit transparenter zu machen und zu allgemein fördern!
2. Die Transparenz über tatsächliche Preise und Gehälter, ggf. auch freie Honorare, sowie die Lebenshaltungskosten und Sozialversicherungskosten von west-, osteuropäischen und asiatischen IKT-Fachkräften und Managern im Vergleich mit den entsprechenden festangestellten und freiberuflichen IKT-Fachkräften und Managern in Deutschland gilt es zu schaffen und durch Studien - am besten unterteilt nach Brancheneinsatz, z.B. durch BMWT¹⁴, zu belegen und zu veröffentlichen. Damit könnte die Sensibilität, das Verständnis und die Akzeptanz von Stunden- und Tagessätzen der IKT-Freiberufler ist allgemein gestärkt werden, wenn dadurch die besonderen Ausbildungs-, Fort- und Weiterbildungskosten, die selbst zu tragenden Marketingkosten, Sozialversicherungen und Rücklagen für Zeiten der Honorarausfälle wegen besonderer Akquise-Zeiten, aber auch durch Krankheit, Kinderbetreuung sowie in allgemeinen konjunkturellen Krisenzeiten bewusster würden.
3. Die Branchen, Verwaltungen, Behörden, die freiberufliche IKT-Kräfte bisher noch kaum nutzen, gilt es stärker den besonderen Nutzen, die schlummernden Potentiale und die breiten Einsatzmöglichkeiten der IKT-Freiberufler verständlich und werbend darzulegen – so gilt es z.B. mit Erfahrungsberichten und Best Practices das allgemeine Vertrauen in die Leistungs-Fähigkeit und –Bereitschaft der Freiberufler zu untermauern und zu stärken!
4. Dem angeführten IKT-Fachkräftemangel gilt es, die Kompetenzen und Potenziale, die Eigenmotivation und den Mut der IKT-Freiberufler gegenüberzustellen, und somit den besonderen Nutzen durch die flexiblen Handlungsmöglichkeiten gerade in Blüte- wie auch in Krisenzeiten für die Auftrag-gebenden Organisationen aufzuzeigen! Dies könnte mit entsprechenden Kampagnen, Informationsveranstaltungen und u.U. Förderprogrammen untermauert werden. Durch Projekte, in denen Unternehmen, Wissenschaft, Behörden, Verwaltungen gemeinsam mit IKT-Freiberuflern sehr erfolgreich agieren, könnten gute Beispiele für gelungene Kooperationen sein.

¹⁴ BMWT: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

5. IKT-Freiberufler sollten durch die aktuell im öffentlichen Sektor praktizierten Vergabeprozesse nicht so einfach „diskriminiert“ und von der Vergabe von Dienstleistungen ausgeschlossen werden. Darum ist zu empfehlen:
6.
 - a. Entsprechende Regelungen im Vergaberecht anzupassen und deutliche Kennzeichnungen der Beteiligungsmöglichkeiten und Richtlinien herauszustellen.
 - b. Verbesserungen und Erleichterungen der Vergabeprozesse, insbesondere der Handhabungen sowohl für die IKT-Freiberufler als auch das Personal in den Einkaufs- und Fachbereichen von Behörden- und Verwaltungen.
 - c. Gehören dazu auch entsprechende flächenübergreifende frühzeitige verwaltungsinterne und externe, auf die IKT-Freiberufler zugeschnittene Schulungen, Handlungsempfehlungen und Bekanntmachungsveranstaltungen.
7. Beschaffungsentscheidungen im öffentlichen Sektor gilt es zu optimieren, um die Potenziale der IKT-Freiberufler dabei stärker auszuschöpfen und dies auch öffentlich nachzuweisen! Dieses gilt ganz besonderes für die dringend erforderlichen Entwicklungen im E-Government und damit die wesentliche Verbesserung des entsprechenden deutschen Ranges im europäischen Vergleich!
8. Die IKT-Freiberufler mit ihrem noch jungen Markt brauchen eine repräsentative, neutrale Interessenvertretung, z.B. in Form eines Bundesverbandes, die
 - a. Perspektiven, Chancen und Hemmnisse der IKT-Freiberufler aufzuzeigen in der Lage ist.
 - b. Relevante Daten erfasst bzw. sich für deren Erfassung und Veröffentlichung einsetzt.
 - c. Vor- und außerwettbewerbliche Image-, Marketing-, PR- und Lobby-Initiativen für IKT-Freiberufler aufsetzt und durchführt.
 - d. Projekt-, Markt- und Innovationspotentiale für die IKT-Freiberufler eröffnet.
 - e. IKT-Freiberuflern gesellschaftliches, wirtschaftliches und vor allem (Barrierefreies) politisches Gehör verschafft.
 - f. Markthemmnisse der IKT-Freiberufler aufgreift, Maßnahmen und Aktionen aufsetzt.
 - g. Positionen formuliert und Einfluss nimmt auf Gesetze und öffentliche Verfahren, um die IKT-Freiberufler angemessen zu beteiligen, wie z.B. im Rahmen des Vergaberechtes und der einzelnen Vergabeverfahren sowie in den Forschungs- und sonstigen Förderrahmenprogrammen.
 - h. Organisations- und Arbeitsformen auf die spezifischen, innovativen Belange dieses Expertensegments ausrichtet, z.B. durch strategische und operative Meinungsbildungs-, Kollaborations- und Kooperations-Plattformen über neue IKT-Technologien und Medien.
 - i. Eine Mehrheit der Freiberufler repräsentiert, damit diese ein ausreichendes Gehör finden kann und im Sinne dieser Gruppe erfolgreich wirken kann.

- j. IKT-Freiberufler und Intermediäre (oben als organisierte Akteure bezeichnet) prüfen jeweils, welche Erfolgchancen damit verbunden sind, in einer derartigen Interessenvertretung zusammen zu arbeiten.

Sylt, im Mai 2011

Ilse Behrens
Rolf Bertram
Claudia Bretzke
Carlos Frischmuth
Martin Gaedke
Markus Haerlin
Birgit Heinz
Uwe V. Lobeck
Frank Schmitz
Dorothee Zerwas
Norbert Szyperski