Knieper erwartet "Umschichtung" des IT-Recruitmentmarktes

Düsseldorf. - Andreas Knieper hat im vergangenen Spätsommer eine Aktiengesellschaft gegründet. Mit 33 Jahren. Der Aufsteiger hat ein klares Ziel: Seine Knieper Consulting AG soll in der Liga der namhaften IT-Recruiter ganz vorn mitspielen. Für das Jahr 2007 sieht Knieper deutliche Wachstumsdynamik, aber auch steigenden Kostendruck und Konsolidierungsbedarfe bei den HR-Dienstleistern. Seiner Ansicht nach sind mithin Umschichtungen im Recruitmentmarkt zu erwarten.

Wie sind Sie überhaupt bei dieser Branche gelandet, Herr Knieper?

Durch Beratertätigkeiten während meines Studiums habe ich in ganz unterschiedliche Bereiche von Unternehmen Einblicke bekommen und bin letztendlich zu einer SAP Consulting Firma gekommen. Die Dynamik und Lösungsorientierung der Branche haben mich so begeistert, dass ich ihr bis heute treu geblieben bin – derzeit als Vorstandsvorsitzender und Anteilseigner der Knieper Consulting AG.

Eine Unternehmensgründung ist zweifellos ein Wagnis. Sie jedoch sind direkt in eine AG durchgestartet. Warum?

Gegründet habe ich die Knieper Consulting AG am 28.08.2006 mit sehr klaren Zielvorstellungen. Die Knieper Consulting AG wurde direkt als AG gegründet, um den Freiberuflern und Kunden Sicherheit zu geben. Liquidität ist unsere oberste Prämisse und somit auch gleichbedeutend mit Flexibilität. Konzentration auf das Kerngeschäft und die Forcierung des Aufbaus von Recruiting und Vertrieb sind ebenfalls ein wesentlicher Bestandteil der Firmenstrategie (… es können sich somit gerne Vertriebler und kaufmännische Assistenten bewerben). Wichtiger Bestandteil ist ebenfalls die interne Kostenkontrolle und Weitergabe der Einsparungen an Kunden und Berater.

Wie viele Mitarbeiter haben Sie?

Derzeit haben wir 6 interne Mitarbeiter. Trotz Werbung in verschiedenen Jobbörsen ist es für uns als Neugründung doch schwer, geeignete Mitarbeiter zu finden. Bis Ende 2007 liegt die Planung jedoch bei 25 internen Mitarbeitern.

Wie sehen Sie den IT-Freiberuflermarkt im Jahr 2007 und mittelfristig? Weiterhin Wachstum?

Definitiv Wachstum, wobei ich auch glaube, dass durch den steigenden Kostendruck und Konsolidierungen eine Umschichtung des Marktes und der Dienstleister stattfinden wird.

Wie würden Sie Ihre Unternehmensphilosophie skizzieren?

Experts for Placement. Placement for Experts. Unser Slogan soll unter anderem bedeuten, dass wir an unsere Kunden und die Berater glauben. Strategische Partnerschaften und Vertrauen müssen erarbeitet und gepflegt werden.

Was verdienen Sie an einem Freelancer?

Das kann je nach Vereinbarung mit den Kunden unterschiedlich sein. Durch unsere Intentionen aus der Neugründung bedingt haben wir keinen Mindestdeckungsbeitrag. Wir werden situativ entscheiden, wobei nicht die Marge, sondern Qualität und Preis stimmen müssen. Wir als Knieper Consulting AG wollen eine WIN-WIN Situation kreieren bei der die Zufriedenheit aller Parteien im Vordergrund steht.

Verdienen Freelancer zu viel?

Nein. Der Markt reguliert den Preis schneller als es ein Unternehmer bei seinen Angestellten je umsetzen könnte.

Was sagen Sie Ihrem Kunden, wenn Freelancer 3 Tage vor Vertragsunterzeichnung abspringen? Hintergrund: Wir hörten von einem Projektvermittler, dass bis zu 30 % der Freiberufler sich unzuverlässig und unfair verhielten.

Springt er vor der Vertragsunterzeichnung ab, arbeiten wir lösungsorientiert und werden dem Kunden adäquaten Ersatz beschaffen. Wenn alle Parteien partnerschaftlich zusammenarbeiten, sehen wir das Risiko eher gering an. Wir arbeiten in einem dynamischen Geschäft, in dem die Geschwindigkeit einen wesentlichen Unique Selling Point der Knieper Consulting AG darstellt.

Sind Projektvermittler unseriös und beuten Freelancer aus? Ist da ein Körnchen Wahrheit dran, oder sind solche Beschimpfungen generell unzutreffend?

Schwarze Schafe gibt es wohl überall. Wer langfristig am Markt bestehen möchte, wird immer seriös und vertrauensvoll arbeiten. Unsere Wachstumsziele können wir nur erreichen, wenn wir uns das Vertrauen der Freelancer erarbeitet haben. Ausbeutung wäre somit kontraproduktiv und ist nicht im Sinne des Unternehmens.

Uns hat ein ehemaliger Freelancer, der heute HartzIV-Empfänger ist, gesagt, dass man als Quereinsteiger ohne formale Qualifikationen heute keine Chance mehr hat, in ein Projekt zu kommen. Wie ist das Ihrer Erfahrung nach? Kennen Sie IT-Freiberufler, die aufgrund fehlender Projekteinkünfte mit Hartz IV ihre Existenz bestreiten müssen?

Eigentlich ist diese Frage ein Querverweis auf die Frage: Verdienen Freelancer zuviel? Freelancer die einen Teil Ihre Einkünfte in Weiterbildungen und Schulungen investieren, haben mit großer Wahrscheinlichkeit weniger Probleme. Um als Quereinsteiger in ein interessantes Projekt zu kommen, wird der Freelancer seinen Preis anpassen müssen. Und er sollte nach Möglichkeit mit einem Dienstleister zusammenarbeiten, der die Softskills des Freelancers kennt. Allerdings benötigt der Kunde Unterstützung und fordert berechtigterweise auch einen gewissen Grad an Erfahrung. Die meisten Quereinsteiger können so was nicht bieten. Zertifikate sind wichtig in der Branche, aber es muss auch die Erfahrung vorhanden sein.

Wie wichtig sind formale Qualifikationen?

Das ist von Themengebiet zu Themengebiet unterschiedlich. Letztendlich ist der Dienstleister ja auch Verkäufer und wird die richtigen Argumente für einen Kandidaten finden und dem Kunden helfen.

Wie gefällt Ihnen unser Magazin?

Die Themen sind durchweg interessant, und uns interessieren die Meinungen der Freelancer zu den Themen. Durch die Konzentration auf das Kerngeschäft ist es eine hervorragende Plattform, um auf unser junges Unternehmen aufmerksam zu machen.

Kontakt:

Knieper Consulting AG
Stadttor 1
D-40219 Düsseldorf
T 02 11 - 3003 - 250
F 02 11 - 3003 - 200
mailto:info@knieper-ag.com
http://www.knieper-ag.com/

Quellennachweis:
http://magazine.resoom.de/index.php?id=36&tx_ttnews[tt_news]=203&tx_ttnews[backPid]=167&cHash=95613e6e48

Copyright (c) RESOOM 2006