

Die Fachzeitschrift für IT-Profis und Existenzgründer
im deutschsprachigen Raum.

Oktober 2004
Heft 1

IT FREELANCER MAGAZIN

AUFTRÄGE | RECHT | KNOW-HOW

www.it-free.info

So holen Sie Aufträge in schwierigen Zeiten

Freiberufler ergreifen die Initiative

Ihr persönliches Marketing

So machen Sie mehr aus sich!

Schlüsselfaktoren für Erfolg

Tipps von den Profis

Auszüge für
den Download

Nachgefragt – Boom der Projekte

Was ist wirklich dran
am Aufschwung?

Stop and Go bei den Honoraren

Die Honorare ziehen
wieder leicht an

Optimale IT-Verträge

Ein IT-Freiberufler berät
die Partner beim
Vertragsmanagement

Inhaltsverzeichnis

Markt & Projekte

- 04** Aufträge in schwieriger Zeit - Freiberufler ergreifen die Initiative
- 09** Top-Projekte suchen starke Freelancer
- 10** Qualifikation ist wieder ihren Preis wert
- 12** Stop and Go beim Honorar
- 13** Heraus aus der Body-Leasing-Sackgasse
- 14** Boom der Projekte oder Kontakte?
- 16** Das Thema Verträge begleitet mich

Recht & Geld

- 18** Revolution beim Bundesfinanzhof
- 20** Förderung von Existenzgründungen
- 21** Vorsteuerabzug gefährdet
- 22** Kapitalverlust bei Altersvorsorge

Marketing & Business

- 24** Gründer-Check: die richtige Vermarktung
- 25** Neue Zertifizierung für selbständige IT-Profis
- 29** Der Vermittler wird's schon richten ...
- 31** IT-Freiberufler-Tagung: Vom Erfüllungsgehilfen zur Premiummarke

Technologie & Tools

- 26** Agile Methoden für Projekt-Krisen
- 28** XML – das Profil-Format der Zukunft?

Meinung

- 32** Freiberufler – Spitzen

Rubriken

- 1** Editorial
- 3U** Termine
- 3U** Vorschau
- 3U** Impressum

Neu: IT Freelancer Magazin Sprachrohr, Coach und Advokat

IT-Selbständige haben ab Oktober 2004 wieder ihr IT Freelancer Magazin. Es wurde auch höchste Zeit. Denn Markt und Konditionen haben sich drastisch gewandelt. Fundiert und kontinuierlich Bescheid zu wissen, ist daher notwendiger denn je. Nur so können Sie als IT-Freiberufler marktgerecht planen und erfolgreich handeln.

Die neue Infoquelle für freiberufliche IT-Profis bringt sechsmal im Jahr kritisch Kernthemen zur Sprache: vor allem die wirkungsvolle Akquisition von Aufträgen, die professionelle Präsentation bei Projekten, die einträgliche Honorar- und Vertragsgestaltung. Oder auch Angebotslücken zu finden und Nischen zu erschließen. Natürlich auch die Transparenz in Steuer- und Rechtsfragen. Hier gleich ein erster Tipp: Diese Fachzeitschrift können Sie zu 100% von der Steuer absetzen.

IT Freelancer Magazin ist ein Magazin von Freiberuflern für Freiberufler. Daher kommen IT-Freelancer mit Praxisberichten zu Wort. Ihre

Meinung ist gefragt. Denn der Erfahrungsaustausch untereinander schafft notwendige Transparenz und Kontakte.

Dieses Heft zeigt Ihnen in vielen Beiträgen, dass und wie Sie Ihre Kernkompetenzen entwickeln sollen. Ein wichtiger Schlüsselfaktor für Erfolg. Zusammen mit den fachlichem Know-how sind persönliche Stärken ausschlaggebend für Aufträge und gute Honorare.

Die Geschäftspartner der Freiberufler steuern Projektinformationen und Offerten bei, Vermittler ebenso wie Endkunden, Beratungsunternehmen, Software- und Sys-

temhäuser und nicht zuletzt die IT-Industrie.

Wer sind die Macher? Herausgeber ist IT-Freiberufler Ulrich Bode, Sprecher des GI Beirats für Selbständige. Freiberuflicher Chefredakteur ist Wolf-Dietrich Lorenz, mit langjähriger journalistischer Erfahrung im IT-Freelancer-Markt.

IT Freelancer Magazin ist Sprachrohr, Coach und Advokat der Freiberufler. Besonderer Nutzen: Damit können Sie stabil und lukrativ Ihre unternehmerische Existenz auf- und ausbauen.

Machen Sie mit! ■



Ulrich Bode: „Die Selbständigen müssen sich stärker als bisher zusammenschließen.“



Wolf-Dietrich Lorenz: „Eine unabhängige, regelmäßige, gezielte Information.“

IHR ABONNEMENT

Abonnieren Sie jetzt das IT Freelancer Magazin! Bestellen Sie ganz einfach per E-Mail an **abo@it-free.info**.

Für 60 Euro im Jahr kommt IT Freelancer Magazin sechs mal infostark ins Haus. Im Preis ist Versand und Umsatzsteuer eingeschlossen.

GI-Mitglieder,
GULP Membership,
meinWEBprofil Premiummitglieder und
JUG Mitglieder
erhalten 10% Rabatt.
Das entspricht 54 Euro im Jahr.

Natürlich können Sie IT Freelancer Magazin voll steuerlich absetzen.

Ihr Abonnement - Ihr Nutzen.

Aufträge in schwieriger Zeit - Freiberufler ergreifen die Initiative

Steigende Nachfrage bringt IT-Freiberuflern wieder neue Projekte. Externe Skills werden erneut zur wichtigen Kernkompetenz im Projektgeschäft. Doch der Markt verlangt zusammen mit Top-Know-how mehr denn je unternehmerische Initiative.

Deutsche IT-Dienstleister können wieder optimistisch in die Zukunft schauen. Einen Hoffnungsschimmer am Horizont sieht die Meta Group. Zum einen werden nach Meinung der Beratungsgesellschaft die potenziellen Kunden wieder Mittel für Investitionen aufbringen können, zum anderen herrscht in deutschen Unternehmen ein erheblicher Innovationsstau. Er kann nicht beliebig lange aufrechterhalten werden, sonst stellen sich weltweit Wettbewerbsnachteile ein.

Besonders Banken in Deutschland sind betroffen. Sie müssen ihre Prozesse und komplexen IT-Welten konsolidieren, um gegen internationale Konkurrenz bestehen zu können, wie die McKinsey-Studie „Cross-Border M&A in European Banking“ zeigt. Dies bietet den Serviceanbietern zusätzliche Chancen. So beobachtet Thomas Götzfried, Vorstand der Wiesbadener goetzfried AG: „Banken investieren wieder in IT-Projekte und das schlägt direkt auf den Freiberuflermarkt durch.“ Bei goetzfried laufen derzeit insgesamt rund 100 Projekte mit über 150 Freiberufler.

Auch Mario Henzler sieht den Projektmarkt wieder in Bewegung. „Projekte wie Datawarehouse und SAP BW - DWH Lösung von SAP - sind stark gefragt.“ An Hardskills, die zurzeit besonders zum Einsatz kommen, zählt der Marketingleiter der Hays AG aus Mannheim auf: ETL, OLAP, Teradata, Business Objects, Cognos, Hyperion Essbase, Informatica, SAP BW, SAP SEM. Dazu gehören die richtigen Soft Skills: „Flexibel, kommunikativ, teamfähig.“



Mario Henzler, Hays AG: Soft Skills gefragt: flexibel, kommunikativ, teamfähig.

Nicht für 30 Euro in die Slowakei

Für Philip Sanner haben sich daher in den vergangenen Jahren freiberufliche Know-how-Träger zur unverzichtbaren Größe innerhalb der Kundenprojekte entwickelt. Der Director Western Europe der Elan Computing Deutschland GmbH weiß: „Viele Projekte werden bevorzugt mit Freiberuflern abgewickelt, da zum einen das Thema Flexibilität, aber auch der Know-how-Vorsprung als wichtige Projektbausteine gesehen werden.“ Allerdings hat nicht nur die schwa-

che Konjunktur, sondern auch eine aggressive Ressourcenpolitik à la „Offshoring“ den Freiberuflermarkt ins Schlingern gebracht.

„Für IT-Freiberufler stellt Offshoring eine Gefährdung dar“, meint etwa Hans Jörg von Schönfeldt. „Im Grunde ist die Diskussion nicht neu, denn Festpreisprojekte und Outsourcingprojekte gibt es schon immer. Brisant ist die Frage durch die Verlagerung in den Offshore-Bereich geworden. Denn das kostet die deutsche Volkswirtschaft richtig Steuereinnahmen und zu-

sätzliche Ausgaben für neue Arbeitslose“, gibt der Manager der PASS Consulting Group in Aschaffenburg zu bedenken.

Auch Eberhard Jäger ist mit Blick auf Off- und Nearshoring skeptisch. Der Geschäftsführer der ASSpro e.K. in Öhningen am Bodensee sieht für Freiberufler zwar weiterhin Aufträge bei großen Outsourcern selbst. „Doch der Bedarf ist gesunken“. Zudem sei der Einstieg bei der strikt gehandhabten und angespannten Budgetlage erheblich schwieriger als noch vor zwei Jahren. Vielfach seien die Konditionen indiskutabel. „Freelancer mit herkömmlichen deutschen/schweizerischen Honoraransätzen wollen sicher nicht für einen Stundensatz von 30 Euro in die Slowakei in ein Projekt gehen.“

Externe Spezialisten für Kernkompetenzen

Doch ein Blick auf die Businessfakten am Markt kann Freiberufler eher beruhigen. „Tatsächlich beträgt das weltweite Volumen für Outsourcing-Dienstleistungen nämlich nur einen Bruchteil der gesamten IT- und Business Process Services, die heute von Dritten für Unternehmen erbracht werden“, erklärt Stefan Stroh. „Gleichzeitig hat der Einsatz von Dritten auf Einzelkontraktbasis – das so genannte ‚Out-Tasking‘ – weiterhin einen erheblichen Anteil.“ Die Motive für beide Sourcing-Formen sind unterschiedlich. Outgesourct wird, wenn Unternehmen bestimmte Prozesse



Christiane Strasse, projektwerk: Meist zu wenig oder zu viel Human Resources vorhanden.

aus den Kernkompetenzen ausgliedern. Externe Spezialisten dagegen werden nach Erfahrung des Geschäftsführers der internationalen Management- und Technologieberatung von Booz Allen Hamilton häufig genau in jenen Prozessen eingesetzt, die als Kernkompetenz eingestuft sind.

„Wir können aus unseren Erfahrungen sagen, dass Unternehmen bei Neuentwicklungen, die in eher operative Prozesse eingreifen, auch über die Möglichkeit des Outsourcings nachdenken“, stimmt Hays-Manager Mario Henzler zu. Je komplexer Projekte aber seien, zum Beispiel bei einem internationalen SAP R3 Roll-out, bei dem Prozesse ganz spezifisch auf den Workflow im Unternehmen angepasst werden müssten, desto mehr würden freiberufliche Experten bevorzugt. Sie bringen ihr spezifisches Know-how auf Zeit ins Projekt ein. „Sie können direkt

vor Ort die Bedarfssituation in den einzelnen Abteilungen abklären. Outsourcen würde hier weder Zeit noch Kostenersparnis bringen, ganz im Gegenteil.“

Auf absehbare Zeit keine festen Mitarbeiter

Das Dilemma der Unternehmens-IT wächst: steigende Dynamik und wachsende Komplexität im Markt auf der einen, zunehmender Innovations- und Kostendruck auf der anderen Seite. Flexibel einzusetzendes Know-how wird dadurch wertvoller denn je. „Die am Markt geforderte Flexibilität lässt sich ohne Einsatz von externen Dienstleistern und Spezialisten kaum erreichen“, ist daher auch Christiane Strasse überzeugt. Die aktuelle Situation vieler Unternehmen begünstigt nach Meinung der Geschäftsführerin der Projektdatenbank projektwerk den Einsatz von Freelancern, da in den meisten Fällen zu wenig oder zu viel Human Resources vorhanden sei. „In den vergangenen Jahren wurde massiv Personal abgebaut, was bei Unternehmen mit wieder verbesserter Auftragslage zu Kapazitätsengpässen führt. Häufig wollen oder können diese auf absehbare Zeit keine festen Mitarbeiter einstellen.“

Freiberufler gründen Beratungshaus

Doch Endkunden wollen bei der Besetzung von Projekten stärker auf Angebote aus einer Hand bauen. Dadurch verringern sich die

Chancen für Freiberufler, als Einzelkämpfer in Projekte hineinzukommen. „Heutzutage wendet sich ein IT-Leiter eher an ein klassisches Beratungshaus als an eine Agentur. Denn das Beratungshaus bietet nicht nur Beraterprofile, sondern gleich eine maßgeschneiderte Lösung“, weiß Dr. Dirk Bisping, Vorstandsvorsitzender beim Berufsverband Selbständige in der Informatik e. V. (BVSI) in Glückstadt. Daher arbeitet eine Freiberufler-Gruppe unter Koordination des BVSI an einem innovativen Konzept mit dem Ziel, ein eigenes Beratungshaus zu gründen. Akteure sind ausschließlich Freiberufler.

Ein Verbund von IT-Professionals kann auch mal eine Genossenschaft sein. „So lassen sich Personalagenturen und Projektbörsen umgehen“, meint Manfred Feige, Gründer der Novität „Jariva“. „Die jetzt am Markt befindlichen Vermittlungsunternehmen sind Unternehmen, deren Ziel es ist, ihren Gewinn zu maximieren.“ Daher macht die Rechtsform „Genossenschaft“ für Feige Sinn, weil sie als primäres Ziel nicht die Gewinnmaximierung, sondern die Wirtschaftlichkeit ihrer Mitglieder im Sinn hat. Den Unterschied zu den Vermittlern sieht der Jariva-Initiator Feige darin, dass Mitgliedern gegenüber offen gelegt wird, was Kundenunternehmen bereit zu zahlen sind. „Wir lüften den Schleier, der bisher über den Vermittlerprovisionen liegt.“ Auch Kunden würden vermehrt ihre geschäftlichen Vorteile mit Jariva-Genossen erkennen.

Den Jahresvertrag gibt es nicht mehr

Zu den neuen Strukturen am Markt gehört die veränderte Projektlaufzeit. „Sie hat im Schnitt zu früher abgenommen, die Vertragslaufzeiten sind heute im ersten Ansatz sehr kurz bemessen“, registriert der ASSpro-Geschäftsführer Jäger. „Der Jahresvertrag ist nicht mehr Standard. Vielmehr wird mit kürzeren Laufzeiten in Verbindung mit Verlängerungsoptionen gearbeitet.“

Mittelständler nutzen Freiberufler

Mittelständische Unternehmen sind für Freiberufler ein noch zu entdeckendes Kundenpotential. Sie tragen hierzulande über 40 Prozent zu den IT-Ausgaben in Deutschland bei. Besonders durch ihren flexiblen Einsatz können Freiberufler Pluspunkte machen. „Auch in Krisenzeiten gibt es bei Mittelständlern unverändert Projekte für Freiberufler“, meint Thomas Bartl. Der IT-Leiter der BeA Business Solutions GmbH über den Einsatz von Freiberuflern: „Ich denke, dass die Bedeutung von Freiberufler zumindest gleich bleibt, wenn nicht sogar steigen wird.“

Erfolgreiche IT - Freiberufler trommeln rechtzeitig

Sollen die Anfragen zunehmen, gehört ein guter Unternehmensauftritt dazu. „Erfolgreiche IT-Freiberufler wissen: Sich konstant ins



Thomas Bartl, IT-Leiter bei BeA Business Solutions: „Auch in Krisenzeiten gibt es bei Mittelständlern unverändert Projekte für Freiberufler.“

Gespräch zu bringen, hat höchste Priorität und muss regelmäßig erfolgen - nicht erst, wenn das Auftragsloch schon da ist!“, betont Gitte Härter. „Denn nur so entwickeln Sie Ihr Business aktiv weiter und die Kasse kann klingeln.“ Die Expertin in Coaching und Training für Business & Karriere aus München empfiehlt: „Nutzen Sie die breite Palette der Akquise-Möglichkeiten! Fahren Sie immer mehrgleisig.“ ■

Links

www.gulp.de
www.metagroup.de
www.mckinsey.com
www.goetzfried.de
www.hays.de
www.elanIT.de
www.pass-consulting.com
www.asspro.de
www.bah.de
www.projektwerk.de
www.bvsi.de
www.jariva.de
www.bea-group.com
www.selbstmarketing.de

Der Vermittler wird's schon richten ...

Machen Sie sich begehrt, bieten Sie ein klares Produkt an. Profis und Experten mit klarer Kompetenz sind nachgefragt. Räumen Sie Ihren Bauchladen auf, rät daher Ruth Stubenvoll, Marketing-Beraterin für IT-Dienstleister.

„Der Vermittler wird's schon richten ...“ - nach diesem Motto funktionierte der Markt der IT-Freiberufler sehr lange und zur Zufriedenheit aller. Professionelle Vermarktung war nichts, worüber man sich allzuviel Gedanken machen musste. Es genügte das Ausfüllen von Online-Formularen. Neuerdings aber geht es ein bisschen zu wie in folgender Fabel.

Ein Falke sprach zum Huhn: „Warum bist du eigentlich gegen den Menschen so undankbar?“ „Wie meinst du das?“ wollte das Huhn wissen. „Nun, ich sehe, wie die Menschen dich mit außergewöhn-

licher Sorgfalt betreuen. Sie geben dir regelmäßig dein Futter, sie bereiten dir einen warmen Stall, sie sichern des Nachts deine Ruhe gegen Feinde und Störungen. - Du aber, wenn jemand dich anfassen will, wehrst dich mit großem Gackack und suchst zu entfliehen. Warum das nur? Wenn mir ein Mensch schmeichelt, lasse ich mich fangen, werde zahm und fresse ihm aus der Hand. Du aber bist undankbar!“ „Dazu möchte ich etwas bemerken“, gackerte das Huhn, „höre: du hast gewiss noch niemals einen Falken am Bratspieß gesehen, ich dagegen meinesgleichen schon in Menge!“

Aber was tun? Was ist sinnvoll? Was vor allem ist zielführend?

Häufig wissen IT-Freelancer nicht recht, was sie anbieten. Die bisherige Form der Geschäftsabwicklung hat ein Heer von IT-Bauchladenbesitzern generiert. Mit kleinen Abweichungen beherrschen sie nahezu alle Programmiersprachen, Datenbank- und Betriebssysteme seit Erfindung der Rechenmaschine – der Trefferquote zuliebe. Brav sortiert ist der Bauchladen immerhin. Nun stehen die stolzen Bauchladenbesitzer in Reih und Glied und warten auf Kunden. Und mancher wartet vergebens.

Ihre Kernkompetenz

Die wichtigste Frage vorweg: Was ist Ihre Kernkompetenz? Nehmen wir das Huhn als Beispiel. Es ist in keiner angenehmen Situation. Aber es ist begehrt. Es hat ein klares Produkt.



Profil

Ruth Stubenvoll, Jahrgang 1964, berät seit 1998 als selbständige Marketing-Beraterin IT- und Beratungs-Unternehmen, sowie die IT-Freelancer bei der Angebotsgestaltung, Marktanalyse und Außenkommunikation.

Fragen Sie also: Was will ich auf der Basis meiner Ausbildung und Projekterfahrung zukünftig anbieten? Welche Art von Projekten kommt in Frage? Welche Kunden?

Lesen Sie nicht über diese Fragen hinweg. Wenn Sie Klarheit bekommen wollen, warum schon lange kein Projekt mehr das Ihre war, oder warum Sie im Preis gedrückt werden, dann sollten Sie sich Zeit und ein Blatt Papier nehmen. Machen Sie sich Gedanken darüber und beantworten Sie diese Fragen schriftlich. Das dauert und ist manchmal nicht ganz angenehm. Aber ich verspreche Ihnen, es lohnt sich.

Bauchladen aufräumen

Räumen Sie Ihren Bauchladen auf. Überlegen Sie, welche Programmiersprachen, Datenbanken, Betriebssysteme nicht mehr aktuell oder für Ihre Kernkompetenz nicht relevant sind. Streichen Sie all das aus Ihrem Profil, auch wenn dabei ein geliebtes Tool auf der Strecke bleibt.

Natürlich weiß ich, dass auch weiterhin Geschäft über Datenbankauswahl abgewickelt wird. Nur weiß ich ebenso, dass die wirklich guten Agenturen gute Leute suchen. Sie bitten diese zu einem Kennenlerngespräch und schreiben ausgewiesene Spezialisten deutlich häufiger an.

Kein Unternehmen leistet es sich mehr, irgendwen zu engagieren. Profis und Experten sind gefragt. Das sollte Ihnen Mut machen, Ihre Kernkompetenz zu klären. Präzisieren Sie Ihr Angebot! Treffen Sie eine Entscheidung! Immerhin sind Sie Unternehmer.

Was will ich anbieten?

Aber zurück zur Hauptfrage „Was will ich zukünftig anbieten?“ Womöglich tun sich Lücken in Ihren Kenntnissen auf. Oder es fehlen Erfahrungen. Denken Sie genau darüber nach, was Sie in Ihren Projekten gemacht haben. In einem konkreten Fall hatte ich den Eindruck, dass mein Klient der geborene Projektleiter ist. Er selber meinte, das sei nichts für ihn. Als wir dann bei der Profilarbeit seine Projekte besprechen, stellt sich heraus, dass er immer mindestens Teilprojektleiter war. Er hatte Aufgaben wie Koordination, Aufwandsschätzung oder Terminierung einfach als „ganz normal“ erachtet. Heute bietet er Projektleitung an und lässt sich dafür auch bezahlen. Vielleicht fällt Ihnen jetzt das eine oder andere ein, womit Sie sich aus dem Heer der Anbieter herausheben. – Aufschreiben!

Bleiwüstenprofil entsorgen

Nehmen Sie Abschied vom Bleiwüstenprofil. Zeigen Sie Ihrem Kunden, dass Sie Probleme lösen. Formulieren Sie ein Angebot. Zielgruppengerecht. Wie das geht? Darüber mehr in der nächsten Ausgabe.

Schauen Sie bis dahin ein wenig auf den Falken. Wenn die Konditionen stimmen, kann man auch zahm sein. ■

Link

www.ruthstubenvoll.de

Termine

GI München, AK Selbständige

Vorträge und Erfahrungsaustausch
22.11.2004, 31.01.2005, 07.03.2005, 25.04.2005
Kontakt: Thomas Matzner, tamatzner@acm.org

GI Frankfurt (Rhein/Main) AK Selbständige

Vorträge und Erfahrungsaustausch
3.11.2004, 1.12.2004
Kontakt: Rolf Frieling, frieling@t-online.de

BVSI: Vertrags- und Steuerrecht für Selbständige in der IT

20.11.2004 in München
Kontakt: office@bvsi.de

BVSI: SAP-Freiberufler

11.12.2004 DSAK Treffen in Köln
Kontakt: office@bvsi.de

Vorschau

Das nächste Heft 2/2004 erscheint am 30.11.2004 u.a. mit diesen Themen:

Vermittlermarkt im Umbruch

Der Markt der Vermittler von Freiberufler ist im Umbruch. Einige sind verschwunden, andere neu gegründet und Allianzen werden geschmiedet. Wir berichten, was Freiberufler davon haben und worauf sie sich einstellen müssen.

Chancen im Mittelstand

IT-Leiter Marco Kirberg: „Geht es hierzulande nicht bald aufwärts, wird der Einsatz von Freiberufler bei uns im Mittelstand definitiv noch zunehmen.“ Lesen Sie mehr über Perspektiven im Mittelstand.

Marketing für Aufträge

Weiß die Welt, dass es Sie gibt? Erfolgreiche IT-Freiberufler wissen sich konstant ins Gespräch zu bringen. IT Freelancer Magazin zeigt wie's geht.

Impressum

IT Freelancer Magazin – Aufträge, Recht, Know-how

Die Fachzeitschrift für IT-Profis und Existenzgründer im deutschsprachigen Raum

1. Jahrgang, Heft 1/2004, Oktober 2004
www.it-free.info
ISSN: 1614-6425

Herausgeber und Alleininhaber:

Ulrich Bode
Anschrift siehe Verlagsanschrift
verlag@it-free.info

Freiberuflicher Chefredakteur:

Wolf-Dietrich Lorenz
Leharstr. 30
81243 München
Telefon ++49 (0) 89 / 89623578
redaktion@it-free.info

Layout:

Jörg Frank, Barbara Niedner

Anschrift:

Ulrich Bode Informatik Verlag
Am Hirtheus 3; 82239 Alling; Deutschland
Telefon ++49 (0) 171 / 8292939
Telefax ++49 (0) 89 / 92185093
E-Mail verlag@it-free.info
Kurze URL: www.it-free.info
Volle URL: www.it-freelancer-magazin.info

Verlags und Erfüllungsort: 82239 Alling
Gerichtsstand: 82256 Fürstenfeldbruck.

Herstellung:

Druckhaus Kastner GmbH
Schloßhof 2-6
85283 Wolnzach

Ansprechpartner für Anzeigen:

Ulrich Bode

Erscheinungsweise:

6 Ausgaben pro Jahr

Abonnement: Das Abonnement kostet 60 Euro pro Jahr. Der Abo-Preis beinhaltet neben dem Heft auch die gesetzliche Umsatzsteuer und die Versandkosten im Euro-Bereich und der Schweiz.

10% Rabatt (das entspricht einem Preis von 54 Euro pro Jahr) erhalten Mitglieder der Gesellschaft für Informatik, GULP Membership und meinWEBprofil Premiummitglieder.

Sie können das Abonnement mit einer E-Mail an abo@it-free.info bestellen.

Es ist vier Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes kündbar. Sollte die Zeitschrift aus Gründen, die nicht vom Verlag zu vertreten sind, nicht geliefert werden können, besteht kein Anspruch auf Nachlieferung oder Erstattung vorausbezahlter Entgelte.

Einzelverkaufspreis: 14 Euro

Urheberrecht: Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages unzulässig. Alle Rechte vorbehalten.

Gewährleistung: Die Angaben in den Beiträgen erfolgen nach bestem Wissen, aber ohne Gewährleistung.

Beiträge: Beiträge sind grundsätzlich willkommen. Bitte sprechen Sie diese mit den Chefredakteur Herrn Lorenz ab. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Abbildungen wird keine Haftung übernommen. Verfasser stimmen dem Abdruck zu und versichern, dass die Einsendungen frei von Rechten Dritter sind. Namentlich gekennzeichnete Beiträge enthalten die Meinung des Autoren.