

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

Mai 2005
2. Jahrgang, Heft 3

IT FREELANCER MAGAZIN



AUFTRÄGE | RECHT | KNOW-HOW

www.it-free.info

Innovative Freiberufler

Neue Ideen für gute Aufträge

Reseller, Vendor, Partner

IT-Vertrieb als 2. Standbein

Frankfurter Arbeitskreis

Eine starke Gemeinschaft offen für IT-Freiberufler

Einkaufsrichtlinien sorgen für Ärger

Gehen die Honorare
kaputt?

Das „Second Opinion“- Business

Probleme mit der „zweiten
Meinung“ lukrativ lösen

Scheinselbständigkeit

Der Kanzler schickt „task
forces“ - neuer Ärger für
Freiberufler?

IHR ABONNEMENT

IT FREELANCER MAGAZIN

AUFTRÄGE | RECHT | KNOW-HOW

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, Mitglieder von Jariva, GChACM, freiburger-freelancer.de, BVSI und JUG erhalten 10% Rabatt. Das entspricht 54 Euro im Jahr.

Natürlich können Sie IT Freelancer Magazin voll steuerlich absetzen.
Ihr Abonnement - Ihr Nutzen.

Inhaltsverzeichnis

Markt & Projekte

- 04** Pflicht und Kür bei IT-Projekten: Schneller, höher, weiter
- 09** Interessante Geschäftsfelder von IT-Freiberuflern
- 12** Reseller, Vendor, Partner: IT-Vertrieb als 2. Standbein
- 18** Bundesagentur nimmt 150.000 IT-Trainern die Projekte
- 27** Unflexibler Einkauf verbaut IT-Chancen
- 36** Inside Hays: investieren und expandieren

Recht & Geld

- 15** Flucht in die Scheinselbständigkeit
- 16** Weit über das Ziel hinaus
- 40** Das Finanzamt, der Selbständige und die gute Geldanlage
- 44** Transparente Buchführung – für Freiberufler wichtig

IT Freelancer Congress CeBIT 2005

- 20** Roter Faden war der nächste Auftrag
- 23** Fred Robert Hauschel ist der IT Freelancer des Jahres
- 24** Kongress-Aussteller: Bei Projektgesprächen sehr gut ausgelastet

Marketing & Business

- 01** 2. IT-Freiberufler-Tagung 2005
- 30** Das „2nd. Opinion“-Business: Probleme lukrativ lösen
- 33** BVSI: Netzwerk für Wissen und Kontakte
- 34** Spezialisierung tut Not
- 37** GI: Neue AK's für Selbständige
- 38** Darf ich Ihnen eine Tasse Kaffee anbieten?
- 42** GI-Freiberufler-Netzwerke: In Frankfurt am Main seit 1994 voll aktiv

Meinung

- 46** Freiberufler – Spitzen

- 37** Impressum
- 48** Termine, Vorschau, Medizin-IT

Reseller, Vendor, Partner: IT-Vertrieb als 2. Standbein

Für IT-Freiberufler sind Projektvielfalt und zahlreiche Kontakte zu Kunden sowie Kollegen an der Tagesordnung. Diese Connections können sie als Partner von Anbietern in Geld verwandeln. Einige Beispiele sollen Impulse geben.

Freiberufler als Vertriebskanal

Vor der Entscheidung für dieses neue Standbein, sollte der IT-Freiberufler den Angebotsmarkt analysieren. Das jeweilige Produkt – ob Technik oder Services - muss gut zu seinem Kundenkreis passen. Meist kosten die Kleinst-Händler-Vereinbarungen zwar zunächst kein Startgeld. Dafür braucht gerade der Einstieg manchmal umso mehr Zeit. Nahezu alle Anbieter suchen Vertriebspartner. Freiberufler rennen also meist offene Türen ein. Ihr geldwerter Vorteil: Technik-Know-how und Projektkontakt zu IT-Investitionsentscheidern.

Partnerschaften mit ISVs (Independent Software Vendors) sind für Microsoft von strategischer Bedeutung. Dazu zählt auch die Empower-Initiative für kleine unabhängige Softwarehersteller. ISV sind Softwarehersteller, die Standardlösungen auf Basis von Microsoft-Technologien entwickeln und vermarkten. Microsoft unterstützt diese Softwarehersteller durch ein auf ihre Bedürfnisse angepasstes Microsoft Certified Partner-Programm. Das Leistungs- und Ser-

viceangebot umfasst: Entwicklung, Vertrieb und Marketing. Durch bestimmte Lizenzprogramme können Softwarehersteller ausgewählte Microsoft Windows Server System-Produkte vergünstigt erwerben, in ihre Lösungen integrieren und dadurch bei Kunden als Gesamtlösungsanbieter auftreten (siehe dazu auch Microsoft-Special in IT Freelancer Magazin, März 2005).

Auch Apple unterhält ein Netzwerk technischer Spezialisten. Diese Apple Solution Experts (ASE) unterstützen Anwender bei der Beschaffung und Installation Mac-basierter Lösungen, auch mit Training und Support. Apple wählt diese Reseller, Consultants und Trainer gezielt aus wegen ihres Fachwissens in den Themenbereichen: Architektur, Audio, Medizin, Print & Publishing, Server and Storage, Video und Education. Neue Apple Solutions Experts werden regelmäßig aufgenommen.

Content Management als Reseller-Programm

Freiberufler, die gewerblich Internetauftritte realisieren, bieten Unternehmen wie Exergy für Con-

tent-Management-Systeme Reseller-Verträge an. Voraussetzung für den Partner ist wie bei allen anderen „2. Standbeinen“ im Vertrieb, dass er ein Gewerbe betreibt, ob als Haupt- oder Nebengewerbe spielt dabei keine Rolle. Verpflichtungen als Reseller wie Mindestumsätze bestehen nicht. Vertriebspartner arbeiten eigenverantwortlich. Den Rahmen bilden dabei die Lizenzbestimmungen.

Wiederverkäuferrabatte mit Mengenstaffel sowie Kundenschutz bei eigenen Werbeaktionen gehören zur Vereinbarung dazu. Lösungspartner verdienen zusätzlich, etwa an der Entwicklung der Templates, an der Installation der Software und an individueller Beratungstätigkeit. Sie werden auf der Exergy-Website als Vertriebspartner gelistet.

Domainregistrierungen verkaufen

Das Angebot von ExpressDomains richtet sich an Reseller und Agenturen, die Domainregistrierungen in größeren Volumen einkaufen. Da kein Mindestumsatz oder Mindestbestand an Domains erforderlich ist, kann sich dieses

Angebot auch für Abnehmer kleinerer Mengen mit entsprechenden technischen und organisatorischen Grundkenntnisse eignen. Reseller schließen bei ExpressDomains einen Rahmenvertrag ab. Für alle Top-Level-Domains werden zusätzlich Appendizes (Vertragszusätze) benötigt. Unterhalb des eigenen Accounts können beliebig viele Sub-Reselleraccounts angelegt werden, auch Sub-Sub-Reselleraccounts. Die Abrechnung der Domainregistrierungen erfolgt über ein Kundenaccount und ein Guthabenkonto. Für Kunden werden die Rechnungen vom System monatlich automatisch nach Designvorgaben des Resellers erstellt und stehen im PDF-Format zum Download bereit. ExpressDomains ist ein Produkt von ExpressMedia, dessen Angebot speziell auf Reseller und Agenturen ausgerichtet ist.

Für Sicherheits-Experten ein zusätzliches Geschäft

Anwendungen, Netze und Dienste bei Identity Management gewinnen in immer komplexer werdenden IT-Umgebungen zunehmend an Bedeutung. Die Siemens AG bietet dazu das DirX ready-Partnerprogramm an. Es ist auch für Management Consultants gedacht. Eine Reihe von Angeboten erhalten die Partner kostenlos, einige gegen ein reduziertes Entgelt. Hierzu zählen Schulungen zur Zertifizierung in Technik, Vertrieb und Support. Weiterhin unterstützt das Professional Services Team die Partner bei der Implementierung von Lösungen.

Die Interxion Telecom GmbH will ihren „Secure Data Service“ (SDS) in Deutschland über Wiederver-

käufer, Value Added Reseller, Systemhäuser und dem PC-Fachhandel vertreiben. Sie bietet hierfür ein SDS-Partnerprogramm an.

Mit dem Datensicherungsdienst können Unternehmen ihre wichtigen Betriebsdaten über das Internet im Hochsicherheitszentrum von Interxion in Frankfurt am Main speichern und im Notfall von dort wieder zurückholen. „Dieses Potenzial erschließt sich angesichts des zunehmenden Sicherheitsbewusstseins in den Unternehmen fast wie von selbst“, verspricht Peter Knapp, Geschäftsführer der Interxion Telecom GmbH. Interxion bietet Händlermargen von mehr als 30 Prozent, um den neuen Sicherheitsdienst für Reseller interessant zu machen. Ein „Startgeld“ für die Teilnahme am Resellerprogramm wird nicht gefordert.

Added Value gegen die Gewerbesteuer

Beim Zweit-Honorar durch IT-Vertrieb wird allgemein die Gewerbesteuer fällig.

Denn Reselling sehen Finanzämter so nahe am Handel, dass man - will man Freiberufler bleiben - sich eine Added Value aussuchen, auf die Fahnen und in die Prospekte schreiben sollte, der eindeutig nur mit der eigenen Qualifikation denkbar ist. Dadurch kann sich das Reselling als wertmäßig geringeres „Anhängsel“ darstellen lassen, das sozusagen das Angebot „nur“ abrundet.

Allerdings lässt sich die gewerbliche Tätigkeit auch von der freiberuflichen bei Erklärungen gegenüber dem Fiskus trennen. Dann „infiziert“ etwa der Vertrieb nicht den Status als Freiberufler. Doch Achtung vor zu schneller (falscher) Selbsteinstufung. Selbständige in der IT sollten zunächst davon ausgehen, Freiberufler (ohne Gewerbeanmeldung) zu sein.

Archivierungs-Lösung für Mittelständler

Nicht alle mittelständischen Unternehmen können sich eine IT-Infrastruktur leisten, die von ausgebildeten IT-Kräften betreut wird. Der Reseller oder Integrator ist hier häufig der Spezialist, der auch für die Implementierung der Archivierungssysteme zuständig ist. Imation Corp. bietet ein Professional Partner Programm an. Ziel sind „Speicherlösungen nach Mass“. Dieses Programm enthält Informationen, Trainingsangebote, Hintergrundberichte, Neuigkeiten zu Produkten und Technologien oder auch Promotionsangebote.

Zweit-Honorar durch Projekte und Connections

IT-Freiberufler kennen nicht selten aus verschiedenen Projekten hochqualifizierte Experten. Sie können sie für neue Projekte interessieren oder - „von Kollege zu Kollege“ - sogar anwerben.

Ein Beispiel dafür ist das PASS-Partnerbeteiligungskonzept. Daran nehmen rund 20 Berater teil. 2005 sollen es 50 Partner werden. Vertriebspartner können sich als Local Consulting Manager (LCM) im PASS LCM 2005 Plus-Modell ein attraktives Zweit-Honorar erarbeiten.

Wichtig: Hierbei ist keine Gewerbesteueranmeldung nötig. Das Modell erstreckt sich von dem „Projekt-Multiplikator“, der vorwiegend in seinem aktuellen Umfeld als Tippgeber tätig ist, bis hin

zum ambitionierten Vertriebspartner, der gemeinsam mit PASS neue strategische Kundenbeziehungen aufbaut.

2000 bis 5000 Euro pro Monat

Die Vermittlung von neuen Aufträgen (Aufwands- und Festpreisprojekte) wird honoriert, aber auch die Empfehlung von geeigneten Freiberuflern für die zu besetzenden Positionen. PASS Consulting geht dabei weg von den klassischen, prozentualen Beteiligungen am Deckungsbeitrag hin zu festen Provisionspauschalen.

„Wir wollen die Leistung unseres Partners immer adäquat honorieren und diese nicht durch interne Kalkulationen beeinflussen“, erläutern Ralph Hupp, Vertriebspartner Management, und Markus Korinth, Partner Relationship

Management, bei dem Aschaffenburger Beratungshaus. „Wenn wir einen Auftrag unbedingt erhalten wollen, akzeptieren wir manchmal einen sehr geringen Deckungsbeitrag, was sich dann negativ auf die Provision auswirken würde.“

Jeden Monat über alle Aufträge hinweg, die der Partner vermittelt hat, stellt PASS fest, wie viele Berater aktuell beim Kunden im Einsatz sind. Für jede tatsächlich fakturierte Stunde erhält der LCM-Partner eine pauschale Provision. Die Höhe dieser Pauschale hängt auch von einer Staffeung ab, um viele Beauftragungen zusätzlich belohnen zu können.

Diese Auswertung fährt PASS über die vermittelten Projekte und auch über die empfohlenen Berater, unabhängig davon ob es sich um ein Aufwands- oder Festpreisprojekt handelt. Durchschnittlich erzielen die Partner mit diesem Modell nach PASS-Angaben Zusatzeinnahmen von 2000 bis 5000 Euro pro Monat. (lo) ■

Geldquelle für die eigene Website

In Zeiten sinkender Klick-Raten und zunehmender Popup-Blocker suchen viele Websites und Portale nach alternativen Vermarktungskonzepten und Mehrwertdiensten. Professionelle Partnerprogramme bieten eine Alternative als Einnahmequelle und als Mehrwert für Kunden und Besucher. Welche Partnerprogramme lohnen sich und welche Produkte passen für welche Websites? Welche Kriterien sollte ein gutes Partnerprogramm erfüllen? Wie plant man eine erfolgreiche Affiliate Strategie?

Diese Fragen beantwortet der eBook-Leitfaden „Website Profit“ - Erfolg mit Partnerprogrammen: Mehrwert und Geldquelle für die eigene Website der Affiliate Marketing-Spezialisten Adenion GmbH. Der überarbeitete und aktualisierte Leitfaden ist als eBook kostenlos downloadbar.

Links

www.microsoft.de

www.apple.com

www.exergy.de

www.expressmedia.de

www.interxion.de

<http://networks.siemens.de/>

www.imation.de

www.affiliate-marketing-center.de

www.pass-consulting.com

IT Freelancer Congress CeBIT 2005: Roter Faden war der nächste Auftrag

Worauf es für freiberufliche IT-Experten besonders in der Wirtschaftskrise ankommt, ist das nächste Projekt. Dazu gaben auf dem IT Freelancer Congress CeBIT 2005 in Hannover Experten Wissen und Erfahrungen weiter. Gesucht und gekürt wurde zudem der „IT Freelancer des Jahres 2005“.

Offenbar ändert sich die konjunkturelle Wetterlage allmählich. Wirtschaftsinstitute, aber auch IT-Vermittler beobachten neue Wachstumswahlen. „Die Branche ist wieder im Aufwind“, bekräftigte beispielsweise Fady Kourieh von Parity Eurosoft. Für Freiberufler gel-

in die Praxis umgesetzt werden“, lobte daher IT-Freiberufler Andreas Hoffmann den Kongress.

In diesem Sinn war das Motto des Events „Der nächste Auftrag wartet schon“ auch zu verstehen. Wen IT-Leiter wirklich brauchen, erläu-



ten in Projekten und bei Honoraren jedoch verschärfte Spielregeln. Sie zu kennen, entscheidet über den Erfolg. Synergien zwischen Freiberuflern finden ist dafür angesagt. „Als roter Faden der Konferenz konnte hier das Thema Networking direkt mit den anderen Freelancern und Projekt-Ausstellern

terte Referent Marco Kirberg. „Lösen Sie nicht nur unsere Probleme, beraten Sie uns“, forderte der Leiter EDV, Organisation, Controlling, Murtfeldt Kunststoffe GmbH & Co. KG auf. Er betonte: „Eigeninitiative vor und in dem Projekt ist das A und O, damit kommen Freiberufler und IT-Leiter ins Geschäft.“

Ein starkes Netzwerk aufbauen

Außenwirkung zu erzielen empfahl den 125 Teilnehmern Ulrich Bode. Um Aufträge leichter zu finden, müssten Freiberufler ihre Leistungsfähigkeit fortentwickeln und ein starkes Netzwerk aufbauen. Der IT-Freiberufler und Kongressveranstalter betonte in seinem Vortrag, dass die Freiberufler-Community in Fachverbänden, aber auch in der Gesellschaft und Politik präsent sein muss. Der Kongress wie auch das Magazin hätten diese Doppelwirkung: nach innen durch Erfahrungsaustausch und Networking, nach außen durch Präsenz und Vermarktung. Bode: „Wir müssen sichtbar sein, auch und besonders auf der weltgrößten IT-Messe.“

Quer durch den Akquisedschungel

Ob der Freiberufler im Markt lieber Laus oder Löwe ist, kann jeder nur für sich selbst beantworten. „Eindeutig ist hingegen, wer von beiden mehr Bedeutung und Erfolg für sich verbuchen kann“, meinte



Ruth Stubenvoll. Wie Freiberufler Erfolge erreichen können, zeigte die Marketingberaterin in ihrem Vortrag. Um durch den Akquiseschungel zu finden, müssen die Akteure und ihre Anforderungen bekannt sein: Agenturen, Vermittler, Softwarehäuser, Endkunden und Netzwerke. Ruth Stubenvoll: „Vielleicht müssen Freiberufler nur ihr Jagdverhalten ändern, um Erfolg zu haben.“ Dazu gehört die Kernkompetenz herauszuarbeiten, Wunschkunden zu fokussieren und aktiv zu werden.

Gestaltet der IT-Freelancer sein Angebot richtig, wird er auch den richtigen Projekt-Partner adressieren. „Der Vortrag war spritzig und voller Ideen - und Ruth Stubenvoll hat recht: die Freiberufler verlassen sich zu sehr auf Vermittler“, kommentierte Teilnehmerin Barbara Beenen. Wie die IT-Freiberuflerin und Leiterin des Arbeitskreises der GI in Hamburg bewerteten auch die anderen Besucher die Referate durchweg mit sehr gut bis gut.

Ungeliebte Themen transparent gemacht

Lob erhielt etwa Rechtsanwalt Peter Rössler. Er fasste die komplizierten Neuigkeiten im Bereich Steuer, Scheinselbständigkeit und Gewerbebeanmeldung sowie Wettbewerbsverbote klar und deutlich zusammen. „Das war für weitere Verhandlungen und die allgemeine Planung sehr hilfreich“, urteilten die Teilnehmer.

Brigitte Kucz vom KW Versicherungsservice GmbH aus München gab praxisbezogen wichtige Tipps zu dem ungeliebten Aspekt, wie sich Projekt-Haftungsrisiken minimieren lassen und Freiberufler zu maßgeschneidertem Versicherungsschutz kommen. Absicherung einzelner Projekte, Schadenbeispiele, Vermeidung von Haftungs-



risiken, aber auch Haftung und Regress machten zusammen mit Angeboten und Prämien das unerfreuliche Thema transparent. Wie wichtig die Absicherung für Freiberufler ist, macht eine erhöhte Bereitschaft zu gerichtlichen

Auseinandersetzungen deutlich. Gleichzeitig steigen die Erwartungen der Kundenunternehmen, die meist genug Geld für einen Prozess haben.

Voodoo für Selbständige

Thomas Matzner verjagte allgegenwärtige Gespenster wie Auftraggeber, Einkauf und Vermittler, die nur noch „schnell und billig“ wollen. Wer sie nicht vertreiben kann, sollte sie zumindest freundlich stimmen. Im Vortrag „Wer sagt, dass man in der Krise keinen Erfolg haben kann?“ lieferte der Berater für Systemanalyse selbst erprobte Freelancer-Strategien. Mit diesem Projekt-Voodoo hat der Sprecher des AK Selbständige München der Gesellschaft für Informatik und German Chapter of the ACM Gespenster, die in Krisenjahren

drohend auftauchten, erfolgreich besänftigt. „Den Auftraggeber zu meinem Freund machen“ gehört ebenso dazu wie „Vermittler mit eigener Projektverantwortung suchen, die anderen meiden“ oder „Die Suche nach dem Wunschkun-

den erfordert aktives Marketing – der Vermittler ist in jeder Hinsicht so zu behandeln, als wäre er Endkunde“. Schließlich empfahl auch Matzner als weitere Freelancer-Strategie, das eigene Netzwerk zu pflegen. Seine Perspektiven waren für die Teilnehmer besonders wichtig. „Thomas Matzner zeigte Lösungen zu typischen Freiberuflerproblemen, Mut zum Optimismus und dass das Glas manchmal eben doch halb voll ist“, sagte IT-Freiberufler Andreas Hoffmann.



Maud Schlich: „Mehr Aufmerksamkeit!“

Honorar:

Ausbau immer möglich

Wie mehr Honorar zu machen ist, war Thema einer Diskussion des IT Freelancer Congresses. Zwar werden derzeit Skills mit niedrigen Sätzen gehandelt. Dennoch sollten Freiberufler nicht alle Zahlen am Markt für bare Münze nehmen. „Wenn nötig, auch mal tiefer einsteigen“, riet Peter Termöllen, Geschäftsführer der audeoSoft GmbH, „um nach und nach das Honorar auszubauen“. Wichtig sei bei dieser Taktik indes, schon bei der Vertragsverhandlung mit dem Kunden eine schriftliche Anmerkung über den vorgesehenen finanziellen Ausbau. Achtung für Tiefflieger: „Ich glaube niemandem seine Qualität, wenn er sich zu billig verkauft“, merkte EDV-Leiter Marco Kirberg an.

Projektbörsen und Web-Portal

Auch die Fachausstellung von Ver-

mittlern brachte gute Ergebnisse für Freiberufler. Unter den verschiedenen Projekt-Ausstellern gab es sowohl klassische Vermittler als auch Vertreter von Projektbörsen. Während die Vermittler konkrete Gespräche zu Techniken und ihren Wirkungsbereichen anboten, zeigten die Projektbörsen Wege zur Akquise über Web-Portale.

Mehr Aufmerksamkeit bei der persönlichen Betreuung mahnt Maud Schlich an. Die IT-Freiberuflerin war mit den Gesprächen bei Projekt-Ausstellern nicht immer zufrieden. „Sie kannten nicht die Fachbegriffe, die ich angab und hatten wenig Zeit für ein Gespräch.“ Die Chance, die Menschen tatsächlich ein wenig kennen zu lernen und sich ein „Bild“ zu machen, habe sich nicht ergeben. „Dafür spricht auch, dass ich auf Grund eines solchen Gespräches eine Mail an „Herrn“ Maud-Schlich bekam. So etwas interpretiere ich immer als mangelnde Wertschätzung.“

IT Freelancer des Jahres

Auf dem IT Freelancer Congress wurde der „IT Freelancer des Jahres 2005“ gekürt. Das IT Freelancer Magazin veranstaltete dazu in den Vormonaten einen Wettbewerb mit Unterstützung der Gesellschaft für Informatik (GI). Punkte brachten Profil und Internetpräsenz sowie die unternehmerische Haltung der Freelancer. Sieger war Fred Robert Hauschel aus München. Zu den Freelancern des Jahres 2005 gehören auf dem 2. Platz Alexander Eisenhuth aus Freiburg und - ganz knapp dahinter - als dritter Preisträger Harald Tillmann aus Bonn. Den ersten Preis - eine Sun Java Workstation W1100z, Opteron - stiftete Sun Microsystems. Der zweite Preis, ein Navi Pocket, stiftet Hays, und Stifter des dritten Preises - einen kostenfreien Zugang zur Digital Bibliothek für ein Jahr - war die Gesellschaft für Informatik.

Der nächste IT Freelancer Congress findet am 11.3.2006 auf der CeBIT in Hannover statt. (lo) ■

Links

www.ruthstubenvoll.de
www.kwag.de
www.tamatzner.de
www.meinwebprofil.de
www.itprojectservice.de
www.hauschel.de
www.stacom-software.de
www.brandt-tillmann.de
www.sun.com
www.hays.de
www.gi-ev.de