

AUFTRÄGE | RECHT | KNOW-HOW

Checkliste Profil

Machen Sie Ihr Profil
zu einem Top-Profil

Softwaretesting

Nutzen Sie die Lücke
für Ihr Business

Software Escrow

Den Quellcode schützen
und damit Marketing machen

IBM Special

Erfolgreich mit IT-Freiberuflern

Die Host-Fraktion

lebt auf schwankendem Grund

Neue Serie "Patente"

In Projekten mit Patenten
professionell umgehen



CeBIT-Congress
für IT-Freiberufler
Aufträge durch Networking
Top-Beratung für Projekte



Titelstory: 04 Die Host-Fraktion lebt auf schwankendem Grund

Auch in Zukunft gehört die Mainframe-Technologie wegen Zuverlässigkeit und Performanz zur IT-Landschaft. Jedoch die Anforderungen verändern sich ebenso wie Skills und die Nachfrage. Branchen und Projekte für Mainframer - Eine Billionen Euro-Frage.

IBM Special 14 IBM und Freiberufler - gemeinsam erfolgreich

In Deutschland gibt es über drei Millionen Unternehmen. Diesen Markt will IBM auch mit freiberuflichen Partnern weiter ausbauen und gemeinsam mit ihnen erfolgreich sein. Sie lesen, wie welche Benefits Freelancer vom IT-Konzern erhalten. Independent Software Vendor: IT-Freiberufler als Vertriebskanal - PartnerWorld: Programm für Kontakte und Geschäfte.

Softwaretesting – die interne Lücke 26

Heutzutage ist moderne Softwareproduktion ohne Qualitätssicherung der Produkte nicht mehr denkbar. Doch für Software-Testen fehlen oft noch interne Ressourcen und Skills. Auftragsfelder für Externe - IT steht unter Druck.

Alte Hasen – voraus denken und Pionier sein 28

Die „alten Hasen“ kommen aus demselben Stall: aus frühen Managementpositionen bei IBM Deutschland oder Nixdorf Computer. Die hochwertige Expertise der Freiberufler ist stark nachgefragt. Vorzug für ältere Professionals - Top Level, auch beim Honorar.

Kongress

- 01 Die Übersicht
- 10 Die einzigartige Projektbörse
- 11 Das Vortragsprogramm
- 12 Die persönliche Beratung
- 13 IT Freelancer Congress CeBIT 2006
Der Freelancer-Event des Jahres

Markt & Projekte

- 04 Die Host-Fraktion lebt auf
schwankendem Grund
- 26 Softwaretesting – die interne Lücke
- 28 Alte Hasen: Voraus denken und Pionier
sein
- 34 GFT Technologies kauft Parity-Töchter
- 35 Partnerschaft auch in schwierigen Fällen
- 36 Vertriebspartner: Akquise bis zum Erfolg
- 39 iPAXX: Auf höchstem Niveau beraten

IBM Special

- 14 IBM und Freiberufler:
Gemeinsam erfolgreich sein
- 15 Know-how-Transfer über neue
Technologien
- 20 PartnerWorld:
Programm für Kontakte und Geschäfte
- 22 Independent Software Vendor:
IT-Freiberufler als Vertriebskanal

Rubriken

- 31 Kurznachrichten
- 32 Marktplatz
- 44 IT Freelancer Services

Recht & Geld

- 40 Softwareinnovation und gewerblicher Rechtsschutz
- 43 Kompaktseminar für IT-Freiberufler: Patente in der Praxis
- 46 Software Escrow: den Quellcode sichern
- 49 Checkliste: IT-Projektverträge richtig verhandeln

Marketing & Business

- 45 Professionelles Selbstmarketing ist der Schlüssel für Aufträge
- 51 Sieben Jahre Deutscher SAP-Arbeitskreis
- 52 Checkliste: Worauf Sie beim Erstellen Ihres Profils achten sollten
- 54 Produktivität kreativ steigern
- 56 Kontaktmanagement auf der CeBIT
- 60 Honorarskala nach oben offen?

Meinung

- 62 Freiberufler - Spitzen

- 55 Impressum, Ihre Abonnentenbetreuung
- 61 Heftvorschau 2006
- 64 Termine, Vorschau

Der Freelancer-Event des Jahres

IT Freelancer Congress CeBIT 2006

In perfekter Kombination können Sie an nur einem Tag lukrative Kontakte knüpfen, wertvolle Informationen einholen und Ihre speziellen Fragen stellen.

Das ganze Programm - an einem Ort und einem Tag. Einfacher geht es nicht.

Alexander J. Wurzer und Joachim Schweizer

Softwareinnovation und gewerblicher Rechtsschutz

40

Jeder IT-Freiberufler hat zunehmend mit Patenten zu tun. Jenseits der politischen Diskussion hat die Realität längst Fakten geschaffen. Deshalb werden eine Beitragsreihe und Kurse IT-Freiberufler fit machen im Umgang mit Patenten in den Software-Projekten.

Kompaktseminar für IT-Freiberufler - Patente in der Praxis.

projektwerk

Checkliste: Worauf Sie beim Erstellen Ihres Profils achten sollten

52

Was können Freiberufler in Profilen verbessern? Eine Checkliste der Vermittlungsplattform für Projekte und IT-Dienstleister projektwerk will zur Erstellung von Top-Profilen beitragen.

Kurz und kompakt - Aktualität ist Trumpf.

Harald Weber

Kontaktmanagement auf der CeBIT

56

Die Verkaufsprofis unter den Freelancern nutzen die CeBIT zu mehr als nur einer reinen Produktschau: Die Tipps für die erfolgreiche Vorbereitung, Umsetzung und vor allem Nachbereitung finden Sie hier.

Alte Hasen: Voraus denken und Pionier sein

Die „alten Hasen“ kommen aus demselben Stall: aus frühen Managementpositionen bei IBM Deutschland oder Nixdorf Computer. Die hochwertige Expertise der Freiberufler ist stark nachgefragt.



Anfang 2004 haben sieben gestandene Führungskräfte die DV-RATIO Strategie & Management Consulting GmbH gegründet. In jahrzehntelanger Praxis konnten sie Fach-, Personalführungs- und Projektleitungserfahrungen sammeln, die sie nun bei Projektmanagement, Finanzmanagement und Stiftungs-

Geschäftsführer und „alter Hase“ Wilhelm Geiger: „Wir sind eine offene Gesellschaft.“



management weitergeben. Wilhelm Geiger ist der Geschäftsführer und ebenfalls ein „alter Hase“.

Welchen Wert hat Erfahrung nach Ansicht Wilhelm Geigers noch? „Die Frage müsste man genau anders herum stellen: Warum wird Erfahrung in der heutigen Welt immer wich-

Freiberufler Gerhard Schimpf, SMF TEAM Unternehmensberatung für IT-Sicherheit: „Wenn Unternehmen externe Dienstleister einkaufen, dann wegen ihrer Erfahrung.“

tiger?“, kontert er. Das gelte insbesondere für das Thema Projektmanagement. Hier sei Erfahrung per se ein Wert, der nicht durch theoretische Schulungen ersetzt werden kann, sondern nur durch erfolgreich abgeschlossene Projekte.

„Wenn Unternehmen externe Dienstleister einkaufen, dann wegen ihrer

Erfahrung“, ist Gerhard Schimpf überzeugt. Der ehemalige IBM-Manager füllt die Rolle eines Senior-Beraters aus. „Sie besteht gerade darin, eigene Erlebnisse einzubringen.“ Denn Auftraggeber sollten vor Schaden durch kostspielige Experimente bewahrt sowie Produktivität und Wertschöpfung erhöht werden. „Je höher der Auftraggeber in der Unternehmenshierarchie angesiedelt ist, desto höher bewertet er neben den unmittelbar geforderten Fachkenntnissen den potentiellen Nutzen langjähriger Berufserfahrung.“

Vorzug für ältere Professionals

Dabei muss im IT-Freelance-Business das Lebensalter nicht negativ zu Buche schlagen. Wie Schimpf weiß, orientiert sich das IT-Freelance-Business an den Gesetzen des freien Marktes. „Wenn Angebot und Nachfrage zusammenpassen, spielt das Alter keine Rolle. Ich sehe sogar Einsatzszenarien, bei denen älteren Professionals aufgrund ihrer Persönlichkeit der Vorzug gegeben wird.“

Der Umstieg aus der Festanstellung ins Freelancing bedeutet immer einen erheblichen Einschnitt. Schimpf

ist seit 1968 in der Informationstechnologie bei IBM und Schumann Unternehmensberatung AG / Systor AG tätig. Im Jahr 2001 machte er sich als Berater für IT-Sicherheitsmanagement selbständig. Er erledigt Einsätze in mittelständischen Unternehmen sowie Großkonzernen. Für den Ex-IBMer bekommen vier Faktoren Bedeutung, um ihn zu bewältigen. Wirtschaftliche Sicherheit: ein Jahr ohne Einkommen sollte zu überbrücken sein. Risikobereitschaft: man muss selbständiger Unternehmer sein wollen. Flexibilität: weitgespannte Einsatzmöglichkeiten aufgrund einer dynamischen Berufskarriere. Und nicht zuletzt Pioniergeist: Bereitschaft Neuland zu betreten und Themen ergebnisoffen anzugehen, hohe Motivation und Einsatzbereitschaft.

Im Großunternehmen souverän bewegen

An den freiberuflichen Senior Experten verknüpfen sich in Unternehmen bestimmte fachliche und persönliche Voraussetzungen. „Der Auftraggeber erwartet, dass man sofort produktiv wird“, weiß Schimpf. Sonst entsprechen die Grundanforderungen denen, die Unternehmen an ihre Führungskräfte stellen.

Fortsetzung auf Seite 30

Professionals mit Persönlichkeit

Im IT-Projektmarkt steigt die Nachfrage nach „reiferen Semestern“ offenbar kontinuierlich, meldete das IT-Projektportal gulp.de schon im Jahr 2004. Damals wurden über drei Viertel (76,32 Prozent) der über das Projektportal abgewickelten Projektanfragen an IT-Freiberufler jenseits der 35 Jahre gerichtet. Größte Gewinner waren dabei die 40- bis 45jährigen, deren Begehrlichkeit von 20,11 auf 22,89 Prozent aller Kontakte angestiegen ist. Dabei scheinen sich das Altersprofil und die Honorarperspektive noch weiter nach oben verschoben zu haben. Älteren Professionals wird aufgrund ihrer Persönlichkeit oftmals der Vorzug gegeben. Wer Erfahrung und die nötigen Qualifikationen macht dann trotz Preissturz der vergangenen Jahre kaum noch Konzessionen.

Hinzu kommen: „Überdurchschnittliche Stresstabilität und Frustrationstoleranz, Akzeptanz in verschiedensten Teams und Fähigkeit sich etwa in einem Großunternehmen souverän zu bewegen.“

Wilhelm Geiger hat genaue Vorstellungen über die notwendigen Qualifikationen, die ein alter Hase mitbringen sollte. „Wir haben zur Analyse einen Screening-Prozess.“ Außerdem ist eine gewisse Unabhängigkeit erforderlich. „Da wir nicht darauf angewiesen sind, dass zig Leute nachgezogen werden, muss der „alte Hase“ diese Unabhängigkeit zu einem gewissen Maße auch finanziell mitbringen, da wir dem Kunden ganz ehrlich aus unserer Erfahrung heraus sagen, ob das, was er vor hat, sinnvoll ist, aber auch, wenn wir anderer Meinung sind.“

Zwar ist auch von alten Hasen aktuelles IT-Know-how gefragt, etwa für das Projektmanagement, allerdings

bei weitem nicht so sehr wie bei Entwicklern. „Ein erfahrener Projektmanager versteht die Anforderungen seines Projekts, ob das nun alte Technologie oder neueste Technologie ist, sehr schnell und handelt danach“, beschreibt Geiger und gibt zu bedenken: „Projekte scheitern ja fast nie aus technischen Gründen.“ Defizite lägen besonders beim Change Management, das wiederum viel mit Erfahrung zu tun habe. State of the Art beim technischen Wissen zu sein, ist nach Meinung von Schimpf für einen Freiberufler zu wenig. „Er muss voraus denken können und Pionier sein.“

Top Level – auch beim Honorar

Diese Qualifikationen wirken sich auf die Projektauslastung der „alten Hasen“ aus.

„Die ist nahezu 100prozentig“, meint Geiger von der DV-RATIO Strategie & Management Consulting. „Es ist sogar so, dass bestimmte Themen im Moment nicht stattfinden können, da die ganze Mannschaft aus-

gelastet ist.“ Interessante Fallbeispiele sieht Wilhelm Geiger bei der Durchführung von Projektmanagement-Audits, aber auch Vertriebsmanagement. „Für beides haben wir ein Lösungspackage.“ Freiberufler Schimpf hat als Kernthema IT-Sicherheitsmanagement. „Welcher Schwerpunkt aus diesem Querschnittsthema von einem Kunden gesetzt wird, orientiert sich an dessen Zielsetzung.“

So wie das Profil im Top Level liegt, bewegt sich auch das Honorar im oberen Segment. Wilhelm Geiger: „Rund 1200 bis 2000 Euro pro Tag.“ Und Schimpf gibt zu verstehen: „Ich orientiere mich an den Sätzen, die große Unternehmensberatungen für ähnlich qualifizierte Mitarbeiter fordern. Weil ich als Einzelunternehmer keine große Administration unterhalte, liege ich etwas unter diesen Sätzen.“ (lo)

Links

- www.dv-ratio.com
- www.smfteam.de

Professioneller Umstieg

Für den Umstieg aus der Festanstellung ins Freelancing spielen vier Faktoren eine Rolle, um diesen Einschnitt zu bewältigen:

- Wirtschaftliche Sicherheit: ein Jahr ohne Einkommen sollte zu überbrücken sein.
- Risikobereitschaft: man muss selbständiger Unternehmer sein wollen.
- Flexibilität: weitgespannte Einsatzmöglichkeit aufgrund einer dynamischen Berufskarriere.
- Pioniergeist: Bereitschaft Neuland zu betreten und Themen ergebnisoffen anzugehen, hohe Motivation und Einsatzbereitschaft.