

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

November 2004
Heft 2

IT FREELANCER MAGAZIN

AUFTRÄGE | RECHT | KNOW-HOW

www.it-free.info

Vermittlermarkt im Umbruch

Ein Blick hinter die Kulissen

Chancen im Mittelstand

IT-Freelancer schaffen Flexibilität

Marketing für Aufträge

Weiß die Welt, dass es Sie gibt?

Wettbewerb: IT Freelancer 2005

Wir suchen den IT Freelancer des Jahres 2005.

Wie Freiberufler ihre Verträge abschließen

Bei Vertragsabschluss gibt es viel zu beachten.

Crashkurs Weblogs

Was bringen Weblogs, wie funktionieren sie, welche Software ist sinnvoll.

Der Wettbewerb: IT Freelancer des Jahres 2005 gesucht!

Das IT Freelancer Magazin sucht den/die IT Freelancer des Jahres 2005. Der Wettbewerb wird mit Unterstützung der Gesellschaft für Informatik veranstaltet. Machen Sie mit! Sie können nicht nur Preise gewinnen, sondern in jedem Fall nützliche Erfahrungen sammeln. Einsendeschluss ist der 31. Januar 2005. Die attraktiven Preise finden Sie auf der 3. Umschlagseite.

Bei diesem Wettbewerb wird es nur Gewinner geben. Jeder Teilnehmer erhält seine Beurteilung und die einzelnen Bewertungen im Vergleich zum Durchschnitt.

Das sind die Kriterien

A. Qualifikation

Gefragt: Eine marktfähige Qualifikation. Zur Qualifikation gehören neben der fachlichen Qualifikation, den so genannten Hard Skills, auch Soft Skills – Wissen und Fertigkeiten um den Umgang mit Menschen und Entscheidungen.

B. Präsentation

Gefragt: Die aussagekräftige und attraktive Präsentation. Wichtig ist, was gesagt wird, aber auch, wie es gesagt wird. Zur Präsentation gehört zum Beispiel Profil, Homepage und Visitenkarte.

C. Referenzen

Gefragt: Pluspunkte von Kunden. Womit sind Ihre Kunden vor allem zufrieden? Was sind Ihre Top-Leistungen und besondere Wettbewerbsfähigkeit? Geben Sie einen

Auszug aus Urteilen Ihrer Kunden.

D. Persönlichkeit

Gefragt: Was Sie auszeichnet. Welches sind Ihre Stärken? Zeigen Sie, wie Sie sich in Projekt-Situationen verhalten - sicher und partnerschaftlich? Erläutern Sie, wie Sie zu dem wurden, was Sie sind.

Der Ablauf

Wer mitmacht, schickt seine Unterlagen per E-Mail an itfreelancer2005@it-free.info oder per Post an die Verlagsanschrift. Welche Unterlagen Sie einschicken, ist Ihnen freigestellt. Typischerweise kommt dafür Ihr Profil, z.B. als PDF, in Frage.

In der ersten Runde werden die von den Teilnehmern eingesandten Unterlagen geprüft. Die Jury wählt die Top 10 aus, also die 10 interessantesten Präsentationen.

In der Runde Zwei werden die Freelancer persönlich befragt und die Referenzen geprüft. Natürlich sprechen wir das vorher mit Ihnen

ab. Schließlich soll dies Ihre Position beim Kunden stärken.

Das Endergebnis wird im März 2005 bekannt gegeben und die Gewinner im IT Freelancer Magazin vorgestellt.

Die Jury

Wolf-Dietrich Lorenz, Journalist, Vorsitzender der Jury
Mario Henzler, Marketing-Direktor
Thomas Matzner, freiberuflicher Diplom-Informatiker
Marco Kirberg, IT-Leiter

Die Bedingungen

Einsendeschluss ist der 31.1.2005. Mitarbeiter des Verlages und die Jury können nicht teilnehmen. Jeder Gewinner (Plätze 1-3) erklärt sich mit der namentlichen Nennung und Veröffentlichung der Jury-Begründung einverstanden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Machen Sie mit!

**Einsendeschluss ist der
31. Januar 2005.**

Inhaltsverzeichnis

Markt & Projekte

- 04** Hauen und Stechen im IT-Freiberuflermarkt
- 10** Flexibilität: Das Plus in der Krise
- 12** Mehr IT für kleine Firmen
- 14** Projekte ja - aber mit mehr Transparenz

Recht & Geld

- 13** Fiskus misst Freiberufler neu
- 26** Vertragsrecht: Verträge richtig schließen
- 28** Mediation - Chance beim Konflikt
- 34** Honorar: Wunschzettel und Marktrealität
- 36** Gründer-Check: Fiskus und Steuern
- 38** Digitale Wirtschaft - IT-Services: gute Stimmung, maues Gehalt

Marketing & Business

- 01** Der Wettbewerb: IT Freelancer des Jahres 2005
- 16** Rituale im Projekt: Brimborium oder Erfolgsschlüssel?
- 18** Business Networking für IT-Freiberufler
- 20** Professionelles Networking für Freelancer
- 21** Open Business Club: Moderne Kontaktpflege
- 22** Akquise-Basics für Kundenkontakte
- 24** Der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler
- 30** Die Preise: IT Freelancer des Jahres 2005

Technologie & Tools

- 30** Streit um Software-Patente hält an
- 31** IT-Freelancer misstrauen einhellig der Trusted Computing Group
- 32** Crashkurs Weblogs

Meinung

- 37** Freiberufler – Spitzen

Rubriken

- 29** Impressum
- 40** Termine, Vorschau, Korrektur

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 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.

Impressum

IT Freelancer Magazin – Aufträge, Recht, Know-how

Die Fachzeitschrift für IT-Profis und Existenzgründer
im deutschsprachigen Raum

1. Jahrgang, Heft 2/2004, November 2004
www.it-free.info
ISSN: 1614-6425

Herausgeber und Alleininhaber:

Ulrich Bode
Anschrift siehe Verlagsanschrift

Freiberuflicher Chefredakteur:

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

Layout:

Jörg Frank

Anschrift:

Ulrich Bode Informatik Verlag
Am Hirthaus 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, meinWEBprofil Premiummitglieder und JUG-Mitglieder.

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 besten Wissen, aber ohne Gewährleistung.

Beiträge: Beiträge sind grundsätzlich willkommen. Bitte sprechen Sie diese mit dem 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 der Autoren. Nicht gekennzeichnete Beiträge sind Beiträge der Redaktion.

Flexibilität: Das Plus in der Krise

Mit Freiberuflern schaffen sich Unternehmen gerade in Krisenzeiten ein erhebliches Flexibilitätspotential. IT-Leiter aus dem Mittelstand wollen davon profitieren. Beim Recruiting von Freiberuflern bevorzugen sie den direkten Draht.

Für IT-Leiter Marco Kirberg sind Freiberufler ein Thema, gerade im Projektgeschäft. Im Grunde bieten Freiberufler aus seiner Sicht nämlich nur Vorteile. Für die Murtfeldt Kunststoffe GmbH & Co. KG konnte gerade im Projektgeschäft Pluspunkte verbuchen. Von besonderem Wert dabei ist, dass der Freiberufler projektabhängig, nicht langfristig gebunden im Unternehmen arbeitet. „Während das Projekt läuft, kann ich feststellen, ob sich Folgeprojekte entwickeln, für die der Freiberufler eingesetzt wird, wenn wir mit dem Ergebnis zufrieden sind.“ Dafür kann Marco Kirberg leistungsbezogene Verträ-

ge mit klaren Zielvorgaben vereinbaren, die in dieser Form bei Angestellten eher schwierig zu gestalten sind.

Das mittelständische Unternehmen in Dortmund hat sich für alle Branchen des Maschinenbaus, in denen Güter verpackt, abgefüllt und transportiert werden zu bieten, auf die spanende Herstellung von Präzisionsteilen aus Kunststoff spezialisiert.

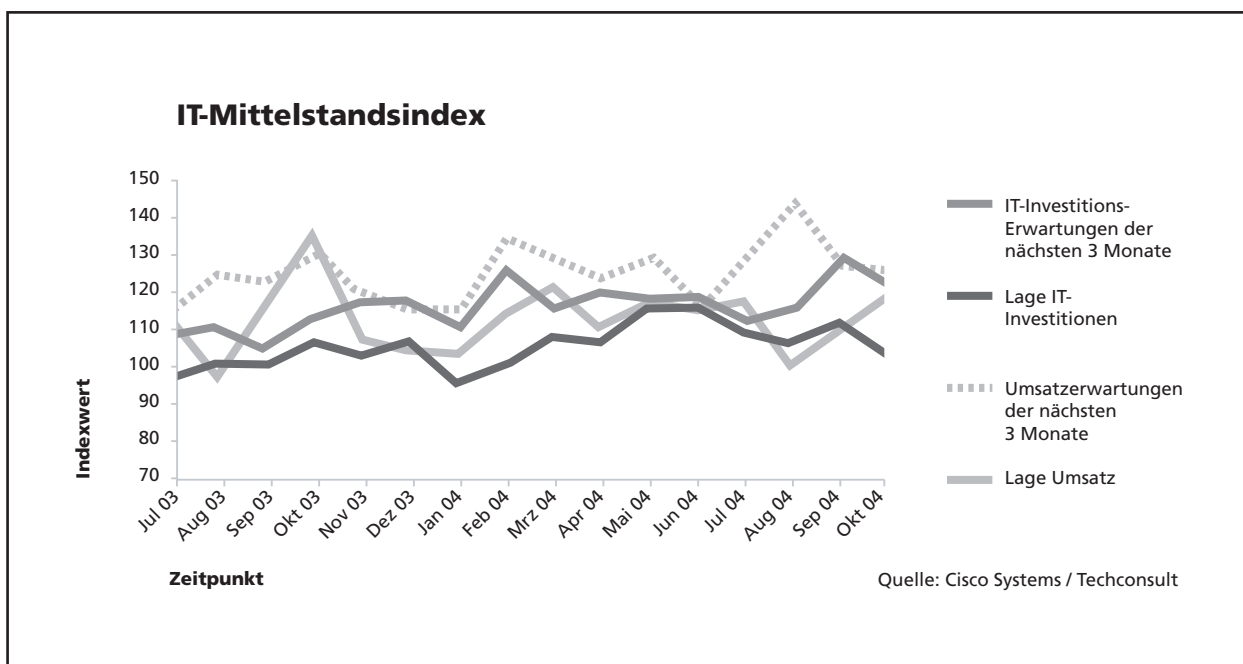
Freiberufler nicht zu teuer

Häufig fällt die Aussage, Freiberufler seien zu teuer. Dies kann IT-Lei-

ter Kirberg nicht immer bestätigen. „Gerade in der letzten Zeit hat sich das Preis-Leistungsverhältnis verändert.“ Zudem entfallen für ein Unternehmen die gesamten zusätzlichen Personalkosten angestellter Mitarbeiter. Außerdem nehmen Freiberufler auch interessante Projekte zu niedrigerem Stundensatz an, um sie später als fachliches Aushängeschild zu nutzen.

Freiberufler und Flexibilität

Mittelständische Unternehmen tragen hierzulande über 40 Prozent zu den IT-Ausgaben in Deutschland bei. Besonders durch ihren flexib-





IT-Leiter Marco Kirberg: „Geht es hierzulande nicht bald aufwärts, wird der Einsatz von Freiberufler definitiv noch zunehmen.“

len Einsatz können Freiberufler bei diesem bisher noch weitgehend unentdeckten Kundenvolumen Pluspunkte machen. Durch die Krise hat nach Einschätzung von Kirberg der Einsatz von Freiberufler nicht abgenommen. Im Gegenteil: „Geht es hierzulande nicht bald aufwärts, wird der Einsatz von Freiberufler definitiv noch zunehmen“, meint er. „Für die Unternehmensstrategie ist es durch Externe einfacher, die Kosten für Entwicklungen sowie mögliche Anschlussprojekte zu planen“. Sollte sich die Auftragslage nicht entsprechend darstellen, kann ein Projekt eine Zeit ruhen. „Wir sind viel flexibler.“

Im Mittelstand warten auf Freiberufler viele Aufgaben

Im Mittelstand stehen ein ganzes Spektrum an Aufgaben an, wie sich auch bei Murtfeldt Kunststoffe zeigt. „Wir haben Erfahrung bei Intranet-Projekten gesammelt. Der-

zeit laufen Extranet-Projekte. Ein weiteres Thema für uns ist CRM.“

Für IT-Leiter Thomas Bartl steht Security als Top-Thema ganz oben. „Es umfasst ein weites Feld von der IT bis hin zu Betriebssicherheit. Hier sind externe Kräfte kein Widerspruch. Es müssen nur die richtig gestalteten Kontrollen vorhanden sein“, meint der IT-Leiter der BeA Business Solutions GmbH, der IT-Tochter der BeA Deutschland Befestigungstechnik GmbH.

Allerdings stellt ein unbekannter Freiberufler ein gewisses Risiko dar. Sein Skill ist nur auf dem Papier belegt, die Arbeitsweise nicht bekannt. „Schließlich hängt ein Projekt auch von der fachlichen und persönlichen Kompetenz des Freiberufler ab“, gibt IT-Leiter Kirberg zu bedenken. „Geht hier etwas schief, ist nicht nur Geld, sondern auch Zeit verloren.“

Meistens läuft die Auftragsvergabe bei den Dortmundern daher über Mund-Propaganda. Sind Freiberufler bereits in einem vergleichbaren Projekt bei einer bekannten Firma aktiv gewesen, haben sie gute Karten. Beim Recruiting von Freiberuflern bevorzugen Mittelständler den direkten Draht. So kann auch IT-Leiter Thomas Bartl am besten beurteilen, wen er in seine Projekte einbindet. „Planen wir ein Projekt, kommen Freiberufler in Betracht, zu denen wir bereits gute Kontakte haben. Fremde setzen wir selten ein, Vermittlungsfirmen gar nicht.“

Auftrags-Argument

Wenn sich Freiberufler mit IT-Leitern bei Mittelständlern in Verbindung setzen und ihr Portfolio präsentieren, lautet ein besonders wichtiges Argument: Wir stehen projektbezogen zur Verfügung. Ändert sich die Wirtschaftslage, lässt sich das Auftragsverhältnis anpassen. Das Know-how im mittelständischen Unternehmen bleibt sogar erhalten, wenn die Vertragsleistung von fünf auf etwa zwei Tage die Woche angepasst wird. Die Projekte können noch, wenn auch auf Spar-

Freiberufler im Mittelstand

schaffen Flexibilität

bringen Know-how ein

denken unternehmerisch

sind garnicht so teuer

flamme, vorangetrieben werden. Steigt der Bedarf wieder an, kann mit geringem Aufwand durchgestartet werden. Freiberuflern sollten signalisieren: Mit ihnen schafft sich ein Unternehmen gerade in Krisenzeiten ein erhebliches Flexibilitätspotential.

Ist kein passendes Projektvorhanden, sollten das Freiberufler-Profil im Unternehmen bleiben. Nicht selten kommt bei Bedarf eine Kontaktfanfrage. ■

Links

www.murtfeldt.de

www.bea-group.com

Vertragsrecht: Verträge richtig schließen

Der Abschluss von Verträgen gehört zum erfolgreichen Freiberufler-Business. Bescheid zu wissen zahlt sich daher aus, meint Rechtsanwalt Moritz Pohle.

Die Schriftform ist weder für selbständige Dienstleistungs- noch für Werkverträge ein zwingendes Formerfordernis. Auch mündlich getroffene Vereinbarungen sind bindend. Schon aus Beweisgründen sollten Verträge jedoch stets schriftlich abgefasst werden. Dazu sollten zwei identische Exemplare des Vertrages von beiden Parteien unterschrieben werden. Jede Partei erhält eine Urkunde.

Schriftliche Verträge enthalten regelmäßig eine sog. Schriftformklausel. Diese unterwerfen auch Zusatzvereinbarungen und Vertragsänderungen der Schriftform. Dabei ist eine einfache Schriftformklausel wie etwa „Nebenabreden bedürfen zu Ihrer Wirksamkeit der Schriftform“ unbeachtlich. Denn in einer dennoch mündlich getroffenen Nebenabrede ist das stillschweigende Einverständnis enthalten, auf die Einhaltung der Schriftform zu verzichten. Liegen Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) vor (s. u.), sind nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (BGH) sogar Schriftformklauseln mit dem Zusatz „Die Schriftform kann nur durch schriftliche Vereinbarung aufgehoben werden“ unwirksam. Der BGH sieht in solchen Klauseln eine

unangemessene Benachteiligung. Ausnahmen können im Rechtsverkehr zwischen Kaufleuten gelten. Als Grundsatz gilt: mündliche Nebenabreden sind trotz Schriftformklausel wirksam.

Individualvertrag oder AGB?

In der Praxis bietet der wirtschaftlich stärkere Vertragspartner dem anderen Teil den Vertragsschluss durch ein bereits vorformuliertes Vertragswerk an. Solche für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierten Vertragsbedingungen werden vom Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) als „Allgemeine Geschäftsbedingungen“ bezeichnet. Nach § 305 Abs. 1 BGB ist es dabei gleichgültig, ob die Bestimmungen einen äußerlich gesonderten Bestandteil des Vertrags bilden oder in die Vertragsurkunde selbst aufgenommen werden.

Auch der Umfang oder die Schriftart sowie die Form des Vertrags (mündlich/schriftlich) spielen keine Rolle. Nicht nur das berühmte „Kleingedruckte“ fällt also unter den Begriff „AGB“, sondern auch „normal“ aussehende Verträge. AGB liegen nur dann nicht vor, soweit die Vertragsbedingungen

zwischen den Vertragsparteien „im Einzelnen ausgehandelt“ sind (§ 305 Abs. 1 Satz 3 BGB). Allerdings haben zusätzlich oder stattdessen getroffene Individualabreden (auch mündlich, s.o.) stets Vorrang (§ 305b BGB). Sie verdrängen also widersprechende AGB.

AGB höhere Anforderungen

An die Wirksamkeit von AGB werden erhöhte Anforderungen gestellt. Der andere Vertragsteil wird vor einer Übervorteilung durch AGB geschützt. Unter anderem sind überraschende Klauseln nach § 305c BGB nichtig. Dasselbe gilt für Klauseln, die den Vertragspartner entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen. Anstelle der unwirksamen Bestimmungen gelten dann die gesetzlichen Bestimmungen.

Höher ist die Gestaltungsfreiheit beim Individualvertrag. Der Vertragsinhalt muss im einzelnen zwischen den Parteien ausgehandelt werden. Ein Abweichen von den gesetzlichen Regel oder Leitbildern (z.B. Haftungsbegrenzungen, Kundenschutz) ist hier einfacher möglich. Allerdings bedeutet das Aushandeln auch einen erhöhten

Aufwand. Werden nur einzelne Bedingungen individuell ausgehandelt und der Rest ist ein Formularvertrag, bleibt der Vertrag in diesem Teil den AGB-Vorschriften unterworfen.

Werkvertrag oder Dienstvertrag ?

Wie der Vertrag genannt wird, hat für seine rechtliche Einordnung nur sehr geringe Bedeutung. Auch der schriftliche Inhalt ist nicht allein entscheidend. Es kommt vielmehr darauf an, was die Parteien tatsächlich gewollt und vereinbart haben. Nur das tatsächlich gelebte Vertragsverhältnis, insbesondere der Inhalt der Aufgabenstellung, lässt den Rückschluss auf die Anwendbarkeit der dienst- oder werkvertraglichen Regeln des BGB zu (§§ 611 – 630 BGB für den Dienstvertrag, §§ 631 – 651m für den Werkvertrag).

Der Dienstvertrag verpflichtet sich der Freiberufler zur entgeltlichen Leistung der versprochenen Dienste, geschuldet wird das Bemühen. Das Gesetz sieht für Dienstverträge unbestimmter Dauer in § 621 Kündigungsfristen vor.

Der Werkvertrag verpflichtet den Freiberufler zur Herstellung des versprochenen Werkes gegen die vereinbarte Vergütung. Geschuldet ist also der Erfolg, nicht die Tätigkeit. Wesentlicher Unterschied zum Dienstvertrag ist die Sach- und Rechtsmängelgewährleistung nach § 633 BGB. Ist das Werk mangelhaft, kann der Auftraggeber (der

sog. Besteller) unter bestimmten Voraussetzungen nach seiner Wahl Nacherfüllung verlangen, den Mangel selbst beseitigen und Ersatz der erforderlichen Aufwendungen verlangen, vom Vertrag zurücktreten oder die Vergütung mindern. Streit entsteht häufig bei der Abnahme, die wiederum Fälligkeitsvoraussetzung für den Vergütungsanspruch ist.

Echte Werkverträge kommen in der IT Branche eher selten vor. Typischerweise werden hier Dienstverträge vereinbart, zumal dies bei einem langfristig geplanten Einsatz und der Einbindung in größere Projekte auch sachgerecht ist. Die Aufgaben sind bei Auftragserteilung meistens nicht exakt definierbar. Gleichwohl bestehen viele Kunden darauf, den Vertrag als Werkvertrag zu bezeichnen, da die Vergabe externer Arbeiten im Wege des Dienstvertrages häufig von der Geschäftsleitung untersagt wird. Vor solchen (falschen) Vertragsbezeichnungen muss der Freiberufler nicht zurückschrecken, soweit der tatsächliche Vertragsinhalt sich nach Dienstvertragsrecht richtet.

Typische Fallstricke

Vorsicht ist bei Haftungsvereinbarungen geboten. Soll die Haftung des Freiberuflers wirksam auf ein zumutbares Maß beschränkt werden, ist hier eine genaue Prüfung erforderlich. Geht die Haftungsbeschränkung zu weit oder betrifft sie Sachverhalte, für die eine Haftung



Rechtsanwalt Moritz Pohle: „Freiberufler schließen im Laufe ihrer unternehmerischen Laufbahn eine Vielzahl von Verträgen ab. Daher sollten sie die Grundsätze der Vertragsgestaltung kennen.“

wegen zwingenden gesetzlichen Vorschriften nicht begrenzt oder ausgeschlossen werden, kann die Vereinbarung unwirksam sein.

Wettbewerbsverbote

Auch bei der Vereinbarung von Wettbewerbsverboten ist Augenmaß gefragt. Die weitreichenden Folgen sind branchenbekannt. Hier ist aber auch das taktisch richtige Verhalten gefragt. Wegen der zunehmenden Tendenz in der Rechtsprechung, die Wettbewerbsverbote für unwirksam zu halten, kann die kommentarlose Akzeptanz solche Klauseln besser sein, als das gemeinsame Aushandeln einer zwar eingeschränkten, dafür aber auch wirksamen Bestimmung im Vertrag. Das Thema Wettbewerbsverbote wird Gegenstand einer gesonderten Abhandlung sein. ■

Link

www.schlawien-naab.de

Die Preise:

IT Freelancer des Jahres 2005 gewinnt!

Interessante Preise warten auf die Gewinner des Wettbewerbs IT Freelancer des Jahres 2005. Der wichtigste Preis ist aber die gewonnene Erfahrung der Teilnehmer.



1. Preis

**Sun Java Workstation W1100z, Opteron
Prozessor 1.8 GHz, 512 MB RAM, 80 GB HD,
DVD/CD mit Solaris und Java Enterprise.**

Sun iForce Partner - Programm für Softwarehersteller

Das attraktive Partnerangebot für Softwareunternehmen, Berater und Entwickler, die auf Basis der Sun Technologien - Solaris oder Java - Produkte oder Lösungen entwickeln, implementieren und vermarkten.

Vorteile auf einem Blick:

- Software, Tools und Hardware zu rabattierten Konditionen
- Technische Unterstützung und Trainings
- Vermarktungsunterstützung
- Zugriff auf das Know-how der weltweiten Developer Communities

Mehr Informationen unter www.sun.de/developers

oder rufen Sie uns an: Tel: 089 - 46008 2537

oder schicken Sie uns eine Mail: matthias.nicklas@sun.com

Die Mitgliedschaft ist kostenfrei.

2. Preis

Navi Pocket, gestiftet von Hays

Der TYPHOON MyGuide 3500 MOBILE ist der erste Windows Pocket PC mit integrierter GPS-Antenne. Die hochwertigen Navigationssoftware von FALK, ein MP3-Player, ein Diktiergerät und zahlreiche Schnittstellen sind bereits integriert. Mit diesem Mobilitätspaket für Freiberufler finden Sie Ihren Weg. Interessante Projekte finden Sie mit hays.de.

3. Preis

**1 Jahr kostenfreier Zugang zur Digital Bi-
bliothek, gestiftet von der Gesellschaft für
Informatik**

Damit erhalten Sie Zugriff auf rund 80.000 informatikrelevante Fachartikel aus aktuellen Zeitschriften. Lesen Sie mehr auf www.gi-ev.de/wissenschaft/digitbibl/index.html

Verlosungspreise

**Die Verlosungspreise werden unter allen
Teilnehmern, außer den auf den Plätzen 1.
bis 3. Platzierten, verlost.**

Teilnahme an einem Workshop „Gut aufgestellt, gewinnt ...“ mit individuellem Follow-up von Heidi Rahn. Ähnlich einem Simulationsverfahren sind Aufstellungen eine Methode um komplexe Systeme und ihre Zusammenhänge zu analysieren und positiv zu beeinflussen. www.system-evolution.de

Ein Jahresabonnement „IT Freelancer Magazin“.

Eine Teilnahme am „IT Freelancer Congress“.