

Die Fachzeitschrift für Selbständige
und Existenzgründer in der Computerbranche.

September/Oktober/November 2005
2. Jahrgang, Heft 5

IT FREELANCER MAGAZIN



AUFTRÄGE | RECHT | KNOW-HOW

www.it-free.info

Mehr Honorar

14 Seiten Special: Strategien, Tipps und Ideen

eBay Software-Projekte

Freelancer bei Entwicklung und Consulting gefragt

Externe Sicherheit

IT-Freiberufler als spezialisierte Allrounder

Usability Experten

IT-Freiberufler schaffen
besseren Nutzen und
höhere Umsätze

AK in München seit 1993

Selbständige vernetzen sich
in ihrem Arbeitskreis und
gründen Kooperationen

Saudi Arabien

So verdienen IT-Freiberufler
mit guter Arbeit gutes Geld
in Middle East

Inhaltsverzeichnis

Special: Mehr Honorar

- 04** Bei Honorarverhandlungen das Licht nicht unter den Scheffel stellen
- 10** Mit alternativen Honorarformen punkten!
- 12** Honorarverhandlung: Reden wir über (Ihr) Geld
- 14** Warum der Einkäufer Druck macht
- 16** Lassen Sie sich nie mehr über den Tisch ziehen!
- 20** Stundensatz bleibt Brennpunkt
- 22** Digitale Wirtschaft: Mehr Gehalt und mehr Bedarf

Markt & Projekte

- 24** Externe Sicherheit: der spezialisierte Allrounder
- 28** Freelancer in Saudi Arabien: Disziplin und Dollars
- 30** GULP ist ein offenes System
- 32** Schweiz: Gute Chancen für IT-Projektleiter
- 34** Der Freelancer Markt aus der Sicht des Recruiters
- 38** Software und Beratung für eBay wächst
- 43** Inside BECON: Business mit Perspektive
- 46** Gefährliche Fallen bei SAP-Projekten in Frankreich
- 56** Usability-Professionals: honoriert von Anbietern und Anwendern

Marketing & Business

- 31** Der Wettbewerb: IT Freelancer des Jahres 2006 gesucht!
- 40** Die Macht der Geschichten
- 44** BVS! Infos, Service und eine Menge Spaß
- 49** Arbeitskreis Selbständige München: Networking für Unternehmer seit 1993
- 54** Und täglich grüßt das Murmeltier
- 61** Systems 2005: Die Entscheidermesse

Recht & Geld

- 35** Licht im Vertragsdschungel
- 50** Was tun wenn der Auftraggeber nicht zahlt?
- 52** Warum kosten Rechtsanwälte (so viel) Geld?

Meinung

- 60** Leserbrief zum Artikel „Die EU-Dienstleistungsrichtlinie“
- 62** Freiberufler – Spitzen

Rubriken

- 01** Editorial
- 23** Kurznachrichten
- 33** Marktplatz
- 42** IT Freelancer Services
- 61** Impressum
- 64** Termine, Vorschau, Medizin-IT

Software und Beratung für eBay wächst

Für Schlagzeilen ist eBay immer gut. Das trifft auch für den Bedarf an Software und Beratung rund um den Auktionsgiganten und seine professionellen Nutzer zu. Für das Online-Portal als Handels-Plattform interessieren sich zunehmend auch Konzerne.

„Ich sehe in Beratung und Entwicklung von Anwendungen rund um eBay auch künftig einen guten Markt“, ist Axel Gronen sicher. Der Verkauf über eBay wird zunehmend professioneller, womit der Bedarf an Software weiter wächst.

7,6 Mrd. US-Dollar in 2004

Die eBay-Nutzer setzten 2004 auf dem deutschen Online-Marktplatz ein Handelsvolumen (Wert aller Waren und Dienstleistungen) in Höhe von 7,6 Milliarden US-Dollar um. Über eBay Deutschland wird verkauft: alle 2 Minuten ein Fahrzeug, alle 11 Minuten ein Kühlschrank, alle 4 Sekunden ein Buch, alle 2 Minuten ein Notebook, täglich 13 Bagger.

Neuer Absatzkanal auch für Großunternehmen

Das Online-Portal wächst zur Plattform für Konzerne heran, die auf diesem Wege Neuwaren oder Auslaufmodelle verkaufen. Profis wie SAP, Microsoft und Borland sind mit eBay-Anwendungen ebenso zu Hause wie Mittelständler und mehr als 31.000 Shop-Betreiber sowie rund 10.000 PowerSeller.

So setzen mit der Reifenhandelskette Vergölst, dem Schweizer Fahrzeugteile-Großhändler Derendinger und Tuning-Spezialist D&W namhafte Unternehmen auf „eBay Motors“ im Bereich Teile & Zubehör. Alle drei nutzen den Online-Marktplatz als zusätzlichen Absatzkanal für ihre Produkte.

Umsatzstarke Auktionsverwaltungen

Im Bereich Software wird nach Meinung von Axel Gronen, eBay-Experte und Betreiber der Website Wortfilter.de, der meiste Umsatz mit Auktionsverwaltungen gemacht, die den Verkäufern möglichst viele

Professional ebay-Anwendungen: SAP, Microsoft und Borland

SAP

„Selling-via-eBay“ von SAP, Erst-Implementierung durch Neo Partners: http://www.neo-partners.com/loesungen/leistungen-sap_sve.htm

Neo: <http://www.silicon.de/cpo/news-itservices/detail.php?nr=18882>

Schnittstelle zwischen SAP und eBay NIONEX GmbH „Niobay4Trade“: http://www.press1.de/ibot/db/press1.fa131_1115018444.html
www.nionex.de

Microsoft

Mit Microsoft arbeitet eBay im Rahmen des msdn zusammen und hat in den USA die Office-Lösungen integriert.

<http://developer.ebay.com/common/pr/msoffice/view?searchterm=microsoft>

Borland

Borland wird unterstützt auf <http://developer.ebay.com/common/pr/borland/view?searchterm=borland>

und für Delphi auf <http://developer.ebay.com/examples/delphi/SDKSimpleList/view?searchterm=borland>



Freiberufler Axel Gronen: „Rund um eBay auch künftig ein guter Markt.“

Abläufe automatisieren und damit für PowerSeller unentbehrlich sind. Er bezeichnet als Marktführer die beiden serverbasierten Dienstleister Afterbuy und AuctionWeb, außerdem Data Becker mit dem Programm SuperSeller.

Raum für verschiedenste Konzepte

Der Erfolg verschiedenster Konzepte, wie sie beim eBay-Entwicklertag zu sehen waren, zeigt, dass eBay Raum für Entwicklungen aller Art bietet. Zu den Anwendungen für eBay, mit denen Entwickler den meisten Umsatz machen, zählen etwa Abwicklungssysteme, wie „Afterbuy“, eine weitestgehend automatisierte Abwicklung und Organisation von Auktionen nach deren Ende oder Full-Service, wie „Cultuzz“, Dienstleistungen für die Präsentation und den Vertrieb in digitalen Medien. Ebenso lukrativ können Zusatzfeatures, wie

Galerien („Aye“) oder Lister sein, wie „Supreme Auction“ der Supreme NewMedia GmbH. Gegenstand ist die Entwicklung, Weiterentwicklung, der Betrieb und Vertrieb dieser Listingsoftware. Auch mit Integrationen (wie „Starmoney“, „Web.de“) und Käuferapplikationen (wie Gewinner des Käufer-Tool-Wettbewerbes mceuction) lässt sich Umsatz erzielen. Zur Perspektive für Entwickler meint der Kölner eBay-Profi: „Einen Bereich halte ich für noch unterentwickelt, hier bieten sich noch große Chancen: Im Data-Mining und der eBay-Marktforschung.“

Consultants werden verstärkt gebraucht

Umsatzperspektiven haben IT-Freiberufler ebenfalls durch eBay-Beratung von professionellen Anwendern. „Consultants rund um das Thema eBay werden verstärkt gebraucht, da jeder neue professionelle Seller auf eBay - egal, ob Einzelperson, KMU oder Industriekonzern - zu Beginn Unterstützung benötigt“, betont Katja Harzbecker von der eBay Unternehmenskommunikation. Ziel sei es, das eBay-Geschäft, das Käuferverhalten, die Marketingkanäle, die Kategorien, Features und Verkaufsformate zu durchdringen und die eigene Strategie zu optimieren. „Hinzu kommt, dass Verkäufer mit zunehmendem Geschäftsvolumen die Verwaltung und Abstimmung des Einkaufs, der Lagerhaltung und des Vertriebs über eBay vermehrt automatisieren möchten.“

Profil mit Certified Provider Program

eBay reagiert auf diesen Bedarf mit dem Certified Provider Program und zertifiziert Teilnehmer des eBay-Entwicklerprogramms als Lösungs- und Service-Anbieter, die gewisse Kriterien und Prüfungen erfüllen müssen, um sich mit den jeweiligen Logos ausweisen zu können.

Applikationsverzeichnis

Zu erkennen ist dieser Trend zudem bei allen Anbietern von größeren Abwicklungstools (wie Afterbuy) oder Adaptern (wie Ageto), die Beratungssparten eröffnen. Katja Harzbecker: „Der Beratungsmarkt für eBay wächst gerade im Zusammenhang mit API-Anbindungen und dem professionellen Einsatz von Tools.“ Eine Übersicht über angebotene Softwarelösungen von Drittanbietern und von eBay findet man bei eBay im Applikationsverzeichnis. (lo)

Links

www.ebay.de

<http://pages.ebay.de/entwickler/Entwicklertag.html>

www.wortfilter.de

www.afterbuy.de

www.auctionweb.de

www.superseller.de

www.cultuzz.com

www.cbuenger.de/mceauction

<http://developer.ebay.com/programs/certifiedprovider/>

<http://pages.ebay.de/entwickler/applikationsverzeichnis.html>