

# IT FREELANCER

FÜR SELBSTÄNDIGE UND EXISTENZGRÜNDER  
IN DER COMPUTERBRANCHE

MAGAZIN

Postvertriebsstück – Entgelt bezahlt ZKZ 67539 | ISSN 1614-6425 | www.it-free.info

11,50 Euro • 17,90 CHF

## AUFTRÄGE | RECHT | KNOW-HOW

### IT-Expertenmangel

Externe Kompetenz nutzen  
Freelancer als Prozessberater

### Schwierigkeiten als Chance

Hindernisse  
haben auch ihre guten Seiten

### Betriebsprüfung im Griff

Setzen Sie  
dem Finanzamt Grenzen

## Desktop Management

Neue Projekte im täglichen Betrieb

# E-Commerce

Drücken Sie die richtige Taste für Aufträge

IT Freelancer Congress 2007

Der Freiberufler-Event des Jahres



**E-Commerce ist kein technisches Thema mehr 01**

Neue Technologien können E-Commerce in Schwung bringen. Allerdings fehlen zu ihrer Integration in Unternehmen oftmals die Skills. Beratungsstarke Dienstleister sind gefragt. Denn Social Commerce, Collaboration und Rich Content verlangen mehr als nur technische Fertigkeiten.

**Die toten Winkel der IT-Projekte 09**

Welche Folgen missglückte IT-Initiativen für ein Unternehmen haben können, darüber gibt es selten unterschiedliche Einschätzungen. Doch über die Hälfte der Initiativen endet mit eher mehr als weniger gravierenden Veränderungen. Wissen über die Gründe hilft dem Chaos vorbeugen.

**Mix it – FOSS mit klassischer IT 14**

Open Source Software hat einen festen Platz in der Softwarelandschaft gefunden. Immer mehr Produkte, Lösungen und Projekte, immer mehr wird gutes Geld verdient. Eine Skizze über Aufträge und Konditionen für „Free and Open Source“-Softwerker.

**Ready for take-off –  
 Aufträge für Freiberufler in der Luftfahrt 18**

Das Airbus-Projekt rollt. Aufgaben und Projekte gibt es in der Software-Entwicklung bei den Airbus-Zulieferern sowie bei Airbus und EADS. Besonderes Qualitätsbewusstsein ist gefragt.

**Markt & Projekte**

E-Commerce ist kein technisches Thema mehr	01
Die toten Winkel der IT-Projekte	09
Open Source: gut, aber billiger	12
Mix it – FOSS mit klassischer IT	14
Open Source auf der Überholspur	16
Ready for take-off – Freiberufler in der Luftfahrt	18
Der Erfolgsfaktor heißt Vertrauen	22
Functions-Points: immer mehr akzeptiert	24
Projekte verbessern das Desktop Management	26
Desktop Services sind Kunden zu teuer	30
Mit externer Kompetenz schneller als der Wettbewerb	34
BVSI-Seminare 2007 im Überblick	36
Inside REUTAX AG: Bestmögliche externen Ressourcen	47

**Congress**

Begrüßung	38
Ihre Referenten – mehr Wissen für Sie!	39
Profi im IT-Projekt: Infos, Veranstaltungen, Termine	40

**Rubriken**

Kurznachrichten	31
Marktplatz	32
IT Freelancer Services	54

Ausstellung und Projektbörse	44
Ihr Programm – entscheidend für Ihren Erfolg!	45
Die persönliche Beratung Ausstellervorträge	46

## Recht & Geld

Die Betriebsprüfung – dem Finanzamt Grenzen setzen	48
Ratgeber Versicherungen: Die richtige Pflege ist keine Frage des Alters	52

## Marketing & Business

Erfolgsbaustein: Schwierigkeiten als Chance nutzen	56
Freiberufler-Partnerschaft mit Microsoft	58
Mer muß och jönne könne	60

## Meinung

Freiberufler Spitzen	62
----------------------	----

Bildnachweis Titelfoto: [www.pixelquelle.de](http://www.pixelquelle.de)

Abonnement, Impressum	55
Heftvorschau 2007	61
Termine, Vorschau	64

Function-Point-Experte Bertram Bock

## Function-Points: immer mehr akzeptiert 24

Function Points gewinnen für Unternehmen als wichtiges Messkriterium an Boden. Den Nutzen für Projekte und Aufträge skizziert Bertram Bock von der „Deutschsprachigen Function-Point Anwendergruppe“.

IT Freelancer Congress CeBIT 2007

## Profi im IT-Projekt 38

Auf dem IT Freelancer Congress CeBIT 2007 begrüßen Sie Top-Referenten. Seien Sie gespannt auf profunde Kenner des IT-Projektgeschäftes. Freuen Sie sich auf erfahrene Praktiker! Mit diesen Impulsen und Lösungen erreichen IT-Freiberufler die sichere Seite – für kontinuierliche Auslastung, rechtliche und finanzielle Absicherung sowie persönliche Weiterentwicklung.

Rechtsanwalt Peter Rössler

## Die Betriebsprüfung - dem Finanzamt Grenzen setzen 48

Die Angst vor der Betriebsprüfung ist ein verbreitetes Phänomen. Oft führt die Prüfung zu einer höheren Steuer. Peter Rössler, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht, gibt Tipps über Ablauf und Rechte. Sein Motto: sich schon im Vorfeld vor unangenehmen Überraschungen schützen.

Versicherungsexpertin Brigitte Kucz

## Ratgeber Versicherungen: Die richtige Pflege ist keine Frage des Alters 52

In Deutschland sind rund 2.000.000 Menschen pflegebedürftig. Täglich kommen 111 neue Personen hinzu. Versicherungsexpertin Brigitte Kucz von der KW Versicherungsservice GmbH gibt wichtige Informationen zum Thema Pflegebedürftigkeit sowie gesetzliche und private Absicherung.

# Der Erfolgsfaktor heißt Vertrauen

Allgemein liegt Outsourcing zwar im Trend, doch bei Mittelständlern können Freiberufler nach wie vor mit eigenen Qualitäten punkten.



„Outsourcing ist beim Mittelstand angekommen“, meint Dr. Thomas Reuner, Research Director IDC Central Europe. Die Ergebnisse der jüngsten IDC-Studie „IT-Sourcing im Mittelstand – Bestandsaufnahme und Herausforderungen in Deutschland, 2006“ lassen jedoch vermuten, dass dies noch nicht so ganz der Fall ist. Zumindest Freiberufler haben weiter-

Dr. Thomas Reuner, Research Director IDC Central Europe: „Outsourcing ist beim Mittelstand angekommen.“



hin Chancen gegenüber Outsourcern: Was diese nämlich erst noch vielfach praktizieren müssen, sind das Gespräch auf Augenhöhe und die flexible persönliche Betreuung. Dabei heißt der Erfolgsfaktor Vertrauen. „Dem Mittelständler muss man in die Augen schauen, und es gilt auch der Händedruck“, so das Akquiserezept von Ulrich Kemp, Senior Vice President and

Ulrich Kemp, Verantwortlicher für das Groß- und Mittelstandskundengeschäft bei T-Systems: „Dem Mittelständler muss man in die Augen schauen, und es gilt auch der Händedruck.“

Member of the Executive Board, Verantwortlicher für das Groß- und Mittelstandskundengeschäft (Business Services) bei T-Systems.

Tatsächlich scheint der direkte Weg zum IT-Leiter und vor allem zum Geschäftsführer – der meist auch der Eigentümer ist – Aufträge zu versprechen. Denn IT-Dienstleistungen

beschafft sich der Mittelstand laut IDC-Umfrage zu 70 Prozent über die IT-Abteilung und zu 10 Prozent über die Geschäftsführung.

## „Unsere IT arbeitet effizient“

Bisher hat sich über die Hälfte der befragten Unternehmer noch nicht mit der Thematik auseinandergesetzt. Dafür nennt die IDC-Studie handfeste Gründe. Da es keinen strukturierten Prozess gibt, werden Entscheidungen von jedem zweiten Mittelständler von Fall zu Fall gefällt. Wie Research Director Reuner meint, gebe es zudem viele Eigenentwicklungen. Des weiteren spricht das unternehmerische Selbstbewusstsein im Hinblick auf die eigene IT gegen Outsourcing: „Unsere IT arbeitet effizient.“

Bedenken äußerten Mittelständler gegenüber dem Verlust von relevanten Fähigkeiten und Kenntnissen im Unternehmen sowie von Kontroll- und Steuerungsmöglichkeiten. Zudem befürchten sie versteckte oder nicht vorkalkulierbare Kosten und argwöhnen, die Anpassungsfähigkeit an die Anforderungen des Unternehmens sei nicht in ausreichendem Maße vorhanden.

## Persönliche Betreuung statt Call Center-Mentalität

„ITK-Outsourcing im Mittelstand“, lässt die Unternehmensgruppe Piro-

net daher über ihre Kundenkommunikation wissen, sei „persönliche Betreuung und Beweglichkeit statt Call Center-Mentalität“. Das ist besonders im Massenmarkt Mittelstand nicht immer der Fall. Viele kleine Kunden verursachen einen großen Aufwand, ein Outsourcer muss aber auch wirtschaftlich handeln. T-Systems-Manager Ulrich Kemp weist die Richtung: Je kleiner das Unternehmen, desto weniger personalintensiv muss die Bearbeitung des Marktes ausfallen. Dabei sollen die Kosten durch Automatisierung gesenkt werden. „Wir setzen mehr auf IT-Tools und drehen dafür den persönlichen Kontakt zurück.“ T-Systems, so der Verantwortliche für das Groß- und Mittelstandskundengeschäft Kempf, zählt rund 158.000 Kunden aus dem Mittelstand. T-Systems ist die Geschäftskundenmarke der Deutschen Telekom.

Wenn Mittelständler IT-Arbeiten nach draußen vergeben, hat Kostensenkung oberste Priorität. Daher enthalten Verträge mit externen Auftragnehmern oft auch an einen Festpreis mit Leistungsparametern wie MIPS oder Anzahl der Transaktionen. Die Leistungsvergütung ist an Service Level Agreements (SLA) gebunden.

Was IDC den Outsourcern mit Ziel „Mittelstand“ an Empfehlungen für mehr Durchsatz mitgibt, offenba-

rt eigentlich deren aktuelle Defizite. Es mangelt nämlich an einer „konsistenten Definition der Zielgruppe „Mittelstand“, es fehlt auch eine stärkere Differenzierung des IT-Sourcing-Konzeptes im Hinblick auf Delivery- und Geschäftsmodell-Ebene, und die Marketing- und Vertriebsstrategien gehen oftmals an den Erfordernissen des Mittelstandes vorbei.

**Auf Augenhöhe mit Geschäftsführer und IT-Chef**

Massenabfertigung, Überzeugungsschwäche und Argumentationsengpässe: Freiberuflern ist also zu empfehlen, Kontakte zu Mittelständlern zu knüpfen und zu stärken sowie ihr

unternehmerisches Profil zu zeigen. Als Experten mit Erfahrung haben sie dabei gute Karten: Als Gesprächspartner des Outsourcers klopfen beim Mittelständler oftmals „Vertriebler“ an, und diese haben meist, so Ulrich Kempf, bloß „Oberflächenwissen“.

Freiberufliche IT-Berater sollten mittelständischen Unternehmen darlegen, dass ihr Einsatz temporär hervorragende Ressourcen einbindet und die unternehmenseigene IT entlastet. Ihr Argument lautet also „Dynamischer IT-Ressourcenabruf nach Bedarf und Geschäftsverlauf“. Zusätzlich zur angestrebten Kostensenkung sollten sie auf Augenhöhe mit Geschäftsführer

und IT-Chef über Innovationen und die Ausrichtung veränderter Geschäftsprozesse diskutieren. Durch ihre Praxiserfahrung aus vielfältigen Projekten können sie dabei besonders punkten.

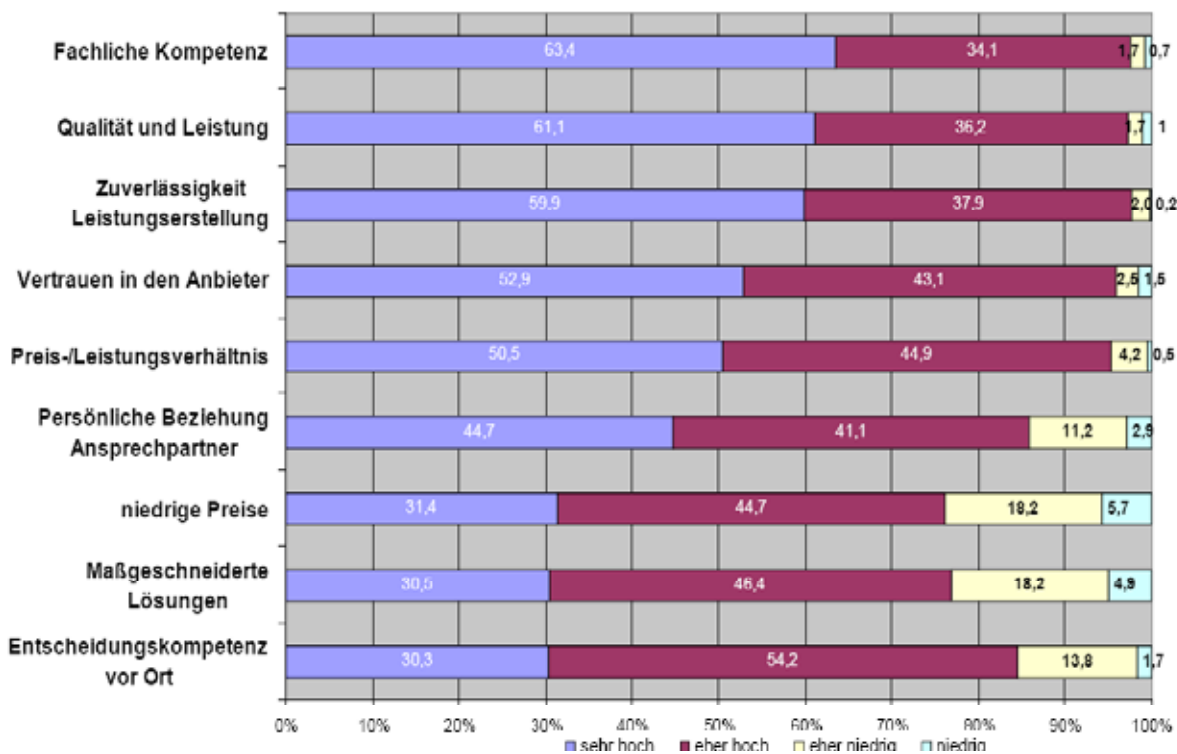
Ist ein direkter Weg in den Mittelstand nicht möglich, sind Software-Anbieter, IT-Dienstleister und Systemhäuser die Anlaufpunkte. Brückenköpfe in das mittelständische Unternehmen hinein sind ebenfalls Unternehmensberatungen und mittelständische System-Integratoren.

**Links**

[www.idc.de](http://www.idc.de)

[www.t-systems.de](http://www.t-systems.de)

**Ansprüche an den ICT-Dienstleister: Was erwartet der Eigentümer?**



Quelle: T-Systems, Private Fachhochschule Göttingen, Feb. 2006)

Was der Mittelständler vom Geschäftspartner – ob Konzern oder Einzelkämpfer - erwartet, können unternehmerisch aufgestellte Freiberufler bieten.

# 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. Keine Extrakosten! Dieses Fachmagazin ist 100% steuerlich absetzbar.

10% Rabatt (das entspricht einem Preis von 54 Euro pro Jahr) erhalten Mitglieder der Gesellschaft für Informatik, GULP Membership, meinWEBprofil Premiummitglieder, freelancermap Premiummitglieder, GChACM, freiberufler.de, Jariva, projektwerk Premiumprofil Mitglieder, peoplepark preferred partner, JUG-Mitglieder, lektorat.de und Freiberufler-Portal.de. BvSI-Mitglieder zahlen nur 42 Euro im Jahr.

Auszubildende und Studierende können das IT Freelancer Magazin für 30 Euro pro Jahr gegen Nachweis abonnieren.

Rabatte können nicht kumuliert werden.

Sie können das Abonnement mit einer E-Mail an [abo@it-free.info](mailto:abo@it-free.info) ganz einfach bestellen.

Das Abonnement ist acht 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.

Bitte beachten Sie, dass Nachsendeaufträge bei Zeitschriften von der Post nicht berücksichtigt werden. Zeitschriften, die nicht zustellbar sind, werden vernichtet.

## Abonnentenbetreuung:

DataM Services GmbH, Abonnentenbetreuung IT Freelancer Magazin, Annemarie Goldbecker, 97103 Würzburg  
Telefon ++49 (0)931 / 4170-178, Telefax ++49 (0)931 / 4170-497, E-Mail [abo@it-free.info](mailto:abo@it-free.info)

# Impressum

## IT FREELANCER MAGAZIN AUFTRÄGE | RECHT | KNOW-HOW

Für Selbständige und Existenzgründer  
in der Computerbranche.

4. Jahrgang, Heft 2, April/Mai 2007  
Erstverkaufstag: 5.03.2007  
[www.it-free.info](http://www.it-free.info)  
ISSN: 1614-6425

### Herausgeber:

Ulrich Bode  
Anschrift siehe Verlagsanschrift

### Chefredakteur

#### Verantwortlicher Redakteur:

Wolf-Dietrich Lorenz (lo)  
Freiberufler  
Leharstr. 30  
81243 München  
Telefon ++49 (0) 89 / 89623578  
[redaktion@it-free.info](mailto:redaktion@it-free.info)

### Freiberuflicher Grafiker/Layouter:

Jörg Frank

### Satz/Layouter:

DTP-Service „Mit linkS“  
Marion Seliger

### Verlag:

Trochos GmbH  
Am Hirthaus 3, 82239 Alling, Deutschland  
Registergericht München HRB 162121  
Geschäftsführer Ulrich Bode  
UmsID: DE248720131

Telefon ++49 (0) 171 / 8292939  
Telefax ++49 (0) 89 / 92185093  
E-Mail [verlag@it-free.info](mailto:verlag@it-free.info)  
Kurze URL: [www.it-free.info](http://www.it-free.info)  
Volle URL: [www.it-freelancer-magazin.info](http://www.it-freelancer-magazin.info)

### Vertriebsbetreuung Buchhandel:

VU Verlagsunion KG  
Am Klingenweg 10  
65396 Walluf  
[www.verlagsunion.de](http://www.verlagsunion.de)

**Verlags- und Erfüllungsort:** 82239 Alling

**Gerichtsstand:** 82256 Fürstenfeldbruck

### Druck:

Druckhaus Kastner AG  
Schloßhof 2-6  
85283 Wolnzach

### Anzeigenverwaltung:

Veronika Peschkes M.A. (freie Mitarbeiterin)  
Telefon ++49 (0) 89 / 34 52 97  
E-Mail: [anzeigen@it-free.info](mailto:anzeigen@it-free.info)

**Verantwortlich für Anzeigen:** Ulrich Bode

Anschrift siehe Verlag

**Erscheinungsweise:** 6 Ausgaben pro Jahr

**Einzelverkaufspreis:** 11,50 Euro/17,90 CHF

### 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.

### Rechtschreibung:

Eine verbindlich vorgeschriebene Rechtschreibung besteht nicht. Autoren sind also frei die nach Ihrer Meinung richtige Rechtschreibung zu nutzen. Wie empfehlen auch hier immer an den Kunden, respektive Leser, zu denken.