

IT JOB MAGAZIN

FÜR ANGESTELLTE, FREELANCER UND START-UPS

Postvertriebsstück – Entgelt bezahlt ZKZ 67539 | ISSN 2364-0170 | www.it-job-magazin.com

8,50 Euro • 11,00 CHF

JOBS | KNOW-HOW | RECHT

**Was IT-Consultants
über Marketing
wissen sollten**

**BayStartUP
fördert Startups
in Bayern**

**IT-Haftpflicht-
versicherung fängt
Risiken ab**

Liechtenstein Geld trifft Gründer



**Damoklesschwert
Scheinselbständigkeit**





01

Liechtenstein – Geld trifft Gründer

Liechtenstein ist klein und bekannt als Finanzdienstplatz. Was viele nicht wissen: Das Fürstentum ist ein interessanter Studienplatz und baut kräftig an einem gründerfreundlichen Umfeld.

Markt & Projekte SPECIAL



Liechtenstein

Geld trifft Gründer	01
Gut zu wissen – Universität Liechtenstein	14
KMU-Zentrum an der Seite von Unternehmen	16
So wird aus der Idee ein Geschäftserfolg	18
Wenn ein Studium als Energieschub wirkt	22
In Liechtenstein kann Unternehmergeist wachsen	26
Freelancer Genossenschaft gegründet	28



Timo Bock
Gründer und Vorstand

28

Freelancer Genossenschaft gegründet

Die 4freelance recruitment eG ist aus der gleichnamigen Vergleichs-Plattform für Recruiting entstanden. Im Interview berichtet Gründer Timo Bock über seine Motivation und Pläne für die im Dezember 2014 gegründete Genossenschaft.

Recht & Geld

Damoklesschwert Scheinselbständigkeit	30
IT-Haftpflichtversicherung fängt Risiken ab	32



Tobias Wenhart
Manager Products and Underwriting by Hiscox

32

IT-Haftpflichtversicherung fängt Risiken ab

Selbständig in der IT-Branche ist ein erfolgsversprechender Schritt, aber auch nicht ohne Risiken. Über die Risiken und ihre Absicherung berichtet Tobias Wenhart, Manager Products and Underwriting by Hiscox.

Marketing & Business

BayStartUP fördert Startups in Bayern	34
---------------------------------------	----

Rubriken

Kurznachrichten	10
Marktplatz	12

Firmengründer genießen in Deutschland höheres Ansehen als in den USA	40
Was IT-Consultants über Marketing wissen sollten	42
4Scotty dreht den Spieß um	48
SANS Institut bildet weltweit Cyber-Spezialisten aus	54
Ankündigung Kongress „IT-Management 4.0“ am 3. Juli 2015 an der THI	62

Meinung

Namen sind Schall und Rauch	60
-----------------------------	----

Bücherschau

Handbuch Businessplan-Erstellung	35
Science Fiction ??? „Der Cricle“	38
Marketing & Vertrieb	44
Das Handbuch für Startups	46
Kanban in der IT	52
Praxiswissen E-Commerce	57
Wien wartet auf Dich!	58
IT-Karrierehandbuch	63

Titelfoto: www.liechtenstein-marketing.li

Impressum	53
Termine / Vorschau	64



34

BayStartUP fördert Startups in Bayern

Der Freistaat Bayern will Startups unterstützen. BayStartUP bietet innovativen Gründern und Investoren „Navigationshilfe“ durch Bayerns Startup-Szene.



Claudia Fochler
IT-Consultantin und IT-Beratungsunternehmerin

40

Was IT-Consultants über Marketing wissen sollten

Die Fähigkeit zur effizienten Vermarktung gehört zum IT-Beratungsgeschäft wie die Programmierung zum Code. Neben der technisch-fachlichen Kompetenz ist sie für IT-Consultants der Schlüssel für weitere Beauftragungen. Viele Einzelkämpfer und IT-Beratungsunternehmen tun sich schwer damit, aktiv Interessenten für ihre Leistungen zu gewinnen und bestehende Kundenbeziehungen auszubauen. Ein Beitrag von Claudia Fochler.



Frank Geßner
Mitgründer und Geschäftsführer von 4Scotty

44

Scotty dreht den Spieß um

Der neue Personaldienstleister 4Scotty wirbt mit einer anderen Strategie um die Gunst der IT-Spezialisten. Ein Interview mit Frank Geßner, Mitgründer und Geschäftsführer.



In Liechtenstein kann Unternehmergeist wachsen

Hier treffen sich Gründer und solche, die es bald sein werden. An der Universität Liechtenstein legen im internationalen Vergleich überdurchschnittlich viele Studierende den Grundstein für ein Unternehmen. Sie stehen für den lebendigen Unternehmergeist der Universität. Ein Beitrag von Yvonne von Hunnius



Bernd Aerni

Mitgründer von exurbe cosmetics, Zürich: „An der Universität Liechtenstein habe ich nicht nur tolle Freundschaften geknüpft, sondern auch einen tollen Geschäftspartner gewonnen!“

Mit dem Unternehmergeist ist das wie mit dem Samen eines Baumes: Ist er in der Erde und gibt man Dünger und Wasser hinzu, so kann ein großer Baum wachsen. So zumindest die These von Bernd Aerni. Der Mitgründer des Kosmetik-Startups exurbe cosmetics hat an der Universität Liechtenstein den Masterstudiengang Entrepreneurship 2013 beendet. Seinen Ideen hat das Stu-

dium in Vaduz zu Leben verholten. Nicht zuletzt, weil er unter den Kommilitonen seinen Geschäftspartner Philip Bill gefunden hat, der ihn perfekt ergänzt.

Heute ist klar: Die beiden Gründer haben die Kundinnen genau zum richtigen Zeitpunkt mit ihrem Slogan „Made with Love“ angesprochen – dieser steht für Verzicht auf Tierversuche sowie bedenkliche Inhaltsstoffe und für eine Produktion in Europa. Die Kosmetika sind in der Schweiz, Liechtenstein und Öster-

reich erhältlich, Expansionsschritte stehen an und ein cleveres Mobile-Commerce-Konzept macht Furore.

Liechtenstein ist ein Unternehmerland

Innovationen entstehen dort, wo unterschiedliche Kompetenzen und Erfahrungen aufeinandertreffen. Ein Blick auf die Projekte der Studierenden wirkt zuweilen wie ein Kaleidoskop an Ideen. Hier ethische Kosmetik, dort die neuartige ergonomische Toilettenbrille EasySeat, wie sie der Studierende Alexander Moritz Jung im Augenblick plant. Auf dem Weg zur Realisierung hat er bereits erste Ideenwettbewerbe gewonnen.

Oder dort die Strategie für die nächste Revolution des Internetfernsehens. Auch in diesem Fall haben sich zwei Macher im Rahmen des Studiums gefunden: Die Studierenden Pidder Seidl und Christoph Hinteregger planen mit ihrem Hamburger Partner Gökhan Tinaz unter dem Produktnamen Waldoo.com eine legale und kostenlose Internet-TV-Plattform. Sie soll die besten Eigenschaften von klassischem Fern-

sehen, sozialen Netzwerken und Online-Videotheken miteinander verbinden.

Dabei bauen alle diese Innovationen auf eine feste Basis und in vielen Fällen bestehen sie den Praxistest mit Bravour.

Marktanalyse, Geschäftsmodell, Businessplan, Marketingkonzept – das unternehmerische Werkzeug wird in Vaduz auf vielen Ebenen vermittelt. Der Fokus auf unternehmerisches Denken zeigt sich auch durch verschiedene Kurse und Tagungen, die unabhängig vom Studium angeboten werden und in denen Praktiker ihre Erfahrungen weitergeben. Gerade von Wirtschaftsakteuren aus der Region können die Studierenden profitieren, denn Liechtenstein ist ein Unternehmerland. Auf einen Unternehmer kommen neun Einwohner – ein Rekordwert. Zudem haben innovative Konzerne mit Welttruhm wie Hilti hier ihren Hauptsitz.

Hohe Reputation in Bezug auf Entrepreneurship

Wie es um den Unternehmergeist an der Hochschule bestellt ist, be-

Steckbrief Masterstudiengang Entrepreneurship

Unternehmerisches Denken und Handeln stehen im Zentrum des Masterstudiengangs Entrepreneurship. Die Studierenden lernen, neue Geschäftschancen zu entdecken, zu bewerten und die Wettbewerbsvorteile im Markt konsequent auszuschöpfen.

Der Aufbau des Masterstudiengangs Entrepreneurship orientiert sich am Prozess der Entwicklung und Umsetzung neuer Geschäftsideen. Dieser Prozess wird durchgängig abgebildet – von der Idee über die Gründung und das Wachstum eines Unternehmens bis hin zum Ausstieg aus der unternehmerischen Tätigkeit.

Der Masterstudiengang Entrepreneurship ist modular strukturiert und umfasst anspruchsvolle Lehrveranstaltungen, wissenschaftliche Vertiefung in Seminaren sowie herausfordernde Events und Projekte in der Wirtschaftspraxis. Lernen durch Erfahrung im Entrepreneurship-Labor, Gespräche mit Unternehmern und ein Businessplanwettbewerb verleihen dem Masterstudiengang Entrepreneurship handlungsorientierten Charakter.

Die inhaltlichen Schwerpunkte des Studiums orientieren sich an den drei Phasen Gründung, Wachstum und Wandel einer Unternehmung.

Themen 1. Semester „Start-Up“	Themen 2. Semester „Growth“	Themen 3. Semester „Change“	Themen 4. Semester „Thesis“
<ul style="list-style-type: none"> • Start-Up-Management • Financial and Risk Management • Innovation and Technology • Start-Up-Lab • Cross-Faculty Elective Subject 	<ul style="list-style-type: none"> • Growth and Marketing Management • Finance, Tax and Law • International Entrepreneurship • Start-Up-Lab • Cross-Faculty Elective Subject 	<ul style="list-style-type: none"> • Strategy and Change • Family Business and Governance • Organizational Development • Start-Up-Lab • Research Methods 	<ul style="list-style-type: none"> • Masterthesis • Cross-Faculty Elective Subject

Akademischer Abschluss: Master of Science in Entrepreneurship (MSc); Studiendauer: Das vollzeitliche Studium dauert mindestens vier Semester; Sprache: Deutsch; Aufnahmen pro Jahr: 35; Studiengebühr: CHF 850.- pro Semester.

legt eindrücklich die Statistik von GUESS, der weltweit größten und regelmäßig durchgeführten Studie über Gründungsabsichten von Studierenden. Im Vergleich zu 43 anderen Ländern landete Liechtenstein 2013 zum vierten Mal in Folge auf einer Spitzenposition. Betrachtet man sich die Gründungen während des Studiums, führt das Fürstentum mit 13,3 Prozent die deutschsprachigen Länder an. Und dieser Ruf scheint bereits der Hochschule vorauszuweichen. Laut der Studie gaben 26 Prozent der Studierenden an, ein Studium an der Universität Liechtenstein aufgrund der hohen Reputation auf dem Gebiet Entrepreneurship gewählt zu haben.

Chancen ergreifen

Gerade wer schon ein Stück seiner unternehmerischen Existenz aufgebaut hat, für den kann Vaduz die erste Wahl sein. So erging es dem Entrepreneurship-Studierenden Benedikt Ess. Unter dem Firmennamen WCE Trading Ventures hatte er 2014 in Sarnberg gemeinsam mit zwei Freunden ein Handels-Unternehmen auf die Beine gestellt.

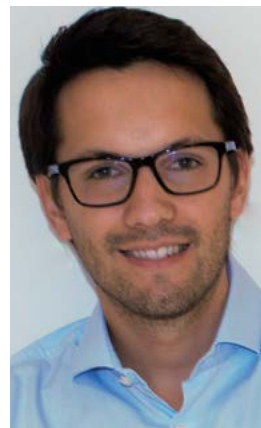
„Die Universität Liechtenstein hat die perfekte Lösung geboten, mein Studium mit der eigenen Firma zu kombinieren. Und ein Großteil meiner Studienkollegen hat bereits gegründet und ist sehr gut vernetzt in der Gründerszene.“ Daraus haben sich neue Ideen, neue Chancen und ein zweites Unternehmen ergeben. Mit Kollegen hat er sich beim Gründerzentrum SCE in München mit einer neuen Idee beworben und: Sie wurden angenommen. An der Universität Liechtenstein hatten sie dann die Möglichkeit, hierfür einen Business- und Marketingplan zu gestalten.

Unter anderem ist mit Julian Freese ein weiterer Liechtenstein-Vertreter im Boot und auch die Idee hat ihre Wurzeln im Land. Das Projekt Stylinis basiert auf der bestehenden Social-Commerce-Plattform StyleAd-dicted.com aus Liechtenstein.

Mithilfe einer sogenannten Affiliate Plattform soll nun eine Lösung für Kinderprodukte entstehen. Im Grundzug geht es darum, dass Internetnutzer einen Modetipp beispielsweise einer Bloggerin im Internet gleich kaufen können – beim dazu passenden Anbieter.

Nachhaltige Gründerförderung

Die Erfahrung zeigt, dass die Beziehungen aus der Studienzeit langfristig bestehen. Seien es nun diejenigen zu Experten der Hochschule, Geschäftspartnern oder schlicht zu Freunden, bei denen man anklopfen kann. exurbe-cosmetics-Mitgründer Bernd Aerni sagt: „Ich treffe mich oft noch mit ehemaligen Kommilitonen. Es sind sehr gute neue



Benedikt Ess

Mitgründer von WCE Trading Ventures, Sarnberg: „Die Universität Liechtenstein hat die perfekte Lösung geboten, mein Studium mit der eigenen Firma zu kombinieren.“

Freundschaften entstanden. Wir reden manchmal über Geschäftsideen oder helfen einander in spezifischen Fragestellungen.“ Dass der Kontakt nicht abbricht, dazu trägt auch die aktive Alumni-Arbeit der Universität bei. Somit können auch nach dem Studium neue Chancen und vielleicht auch Unternehmen entstehen. Denn glaubt man Aerni, sollte man immer auf ein Team setzen. Angehenden Unternehmern rät er: „Wenn Du es nicht unbedingt willst, gründe nicht allein. Suche Dir tolle Mitgründer und verfolgt gemeinsam ein Ziel.“

Links

exurbe cosmetics:
www.exurbecosmetics.com/

WCE Trading Ventures:
<http://www.wce-trading-ventures.com/>



Das Handbuch für Startups

Schritt für Schritt zum erfolgreichen Unternehmen

Steve Blank, Bob Dorf, Nils Högsdal, Daniel Bartel



512 Seiten, broschiert
eBook-Format:
PDF, EPUB, MOBI

39,90 €
eBook 32,00 €

Links

<http://www.oreilly.de/catalog/startupownerger/>

<http://www.startup-handbuch.de/>

entsprechend dem Feedback von Kunden und Markt Produkte zu gestalten, den Kurs auch grundlegend zu ändern und neue Wege einzuschlagen.

Kein Businessplan überlebt den ersten Kontakt mit dem Kunden. Starre Business Pläne weichen deshalb dem Prinzip von Versuch und Irrtum. Misserfolg wird so zum einem integraler Bestandteil der Suche nach einem Geschäftsmodell. Das macht einen strukturierten Prozess zum Testen der Hypothesen erforderlich. Die kurzen Zyklen beim Customer Development und die für diesen Prozess wesentliche Sparsamkeit bieten den Entrepreneuren mehr Gelegenheiten, Fehler zu machen, zu korrigieren und erfolgreich zu sein, bevor ihnen das Geld ausgeht, als traditionelle Methoden.

Die Übersetzung wird von Prof. Nils Högsdal, der dieses Buch an der Stuttgarter Hochschule der Medien im Unterricht einsetzt, sowie dem Entrepreneur Daniel Bartel fachlich begleitet. Die beiden Experten steuern außerdem eine Einleitung sowie sieben Fallbeispiele aus dem deutschsprachigen Raum bei, die das Buch für deutsche Leser abrunden.

Steve Blank
Bob Dorf
Nils Högsdal
Daniel Bartel

Das Handbuch für Startups

Schritt für Schritt
zum erfolgreichen Unternehmen

Deutsche Übersetzung
von Kathrin Lichtenberg

1. Auflage Oktober 2014
O'Reilly Verlag GmbH & Co. KG
ISBN 978-3-95561-812-4

Das Buch ist in USA ein Renner und das Prinzip vom Lean Startup Grundlage vieler heutiger Startups. Das Handbuch für Startups ist die deutsche Übersetzung des internationalen Bestsellers „The Startup Owner's Manual“ von Steve Blank und Bob Dorf.

Steve Blank und Bob Dorf haben ihre Verdienste im Prozess der Kundenentwicklung und dies trifft sich in spezieller Weise mit der Entwicklung eines Startups. Agile Arbeitsweisen bei der Produktentwicklung ermöglichen es iterativ



Über die Autoren

Steve Blank lehrt Kundenentwicklung und Entrepreneurship an der Stanford University, der Haas Business School an der Universität Berkeley und der Columbia University. Sein Kundenentwicklungsprozess wird an Universitäten auf der ganzen Welt gelehrt.

2011 entwickelte er das Lean LaunchPad, einen praktischen Kurs, der den Geschäftsmodellentwurf und die Kundenentwicklung in Form einer schnellen, wirklichen Kundeninteraktion und Geschäftsmodelliteration miteinander verbindet.

2011 übernahm die National Science Foundation Blanks Kurs für ihr Innovation Corps (I-Corps), das Spitzenwissenschaftler und -ingenieure dabei anleitet, ihre Ideen aus dem Labor herauszuholen und in den kommerziellen Markt zu überführen.

2009 gewann Steve Blank den Stanford University Undergraduate Teaching Award in Management Science and Engineering.

2010 bekam er den Earl F. Cheit Outstanding Teaching Award an der Haas Business School der Universität Berkeley. Die San Jose Mercury News listet ihn als eine der zehn einflussreichsten Personen im Silicon Valley auf.

Bob Dorf gründete sein erstes erfolgreiches Startup mit 22 Jahren und hat seitdem sechs weitere aus

der Taufe gehoben – insgesamt zwei Erfolge, zwei Durchschnitts-Startups und drei große Abschreibungen, wie er es beschreibt.

Außerdem hat er seitdem einen ganzen Sack weiterer Startups beraten und/oder in sie investiert. Dorf wird oft als die »Hebamme der Kundenentwicklung« bezeichnet, da er unter den ersten war, die Steve Blank halfen, sein achttes Startup, E.piphany, auf den Weg zu bringen, als dieses 1996 mit fünf Angestellten eröffnet wurde.

Bobs sechstes Startup, Marketing 1to1, half E.piphany, seine ersten Kunden zu finden. Später kritisierte er die frühen Versionen von Steves Four Steps gnadenlos, und seitdem sind sie Freunde und Kollegen.

Wenn Steve Blank und Bob Dorf nicht schreiben, betreibt Bob die Beratungsfirma K&S Ranch. Bob Dorfs Erfahrungen beim Beraten großer Unternehmen und beim Onlinemarketing sind eine gute Ergänzung zu Steves Erfahrungen, die stärker in den Bereichen Risikokapital und Software liegen.

Bob unterrichtet einen Semesterkurs an der Columbia Business School über Kundenentwicklung und den richtigen Start für Startups.

Nils Högsdal lehrt an der Hochschule der Medien in Stuttgart Corporate Finance und Entrepreneurship. Zuvor war er 12 Jahre als Unternehmer tätig und erlebte als Gründer, Nachfolger und Senior Vice President in der TATA

Gruppe vielfältige Aspekte. Neben der Lehre begleitet Nils Högsdal regelmäßig Startups als Mentor und Investor. Er bringt sich sowohl in die Gründer – als auch in die wissenschaftliche Community ein und hat den bundesweiten Entrepreneurship-Wettbewerb für Schüler „Jugend gründet“ maßgeblich mitgestaltet.

Als ausgebildeter Design Thinker und Lean Entrepreneur unterstützt **Daniel Bartel** mit dem „Institute for Business Innovation“ (www.ifbi.eu) Unternehmen im Corporate Startup-Umfeld.

Daniel Bartel gewann seine Erfahrungen unter anderem als Mitinitiator des bundesweit erfolgreichen p2p-Carsharing-Startups Autonetzer.de und steht im regelmäßigen Austausch mit Alexander Osterwalder, Steve Blank und vielen weiteren Experten.

Herr Bartel organisiert und moderiert als zertifizierter Lean Launchpad Educator weltweit verschiedene Events, u. a. NEXT Pre-Accelerator, Leancamp und Startup Weekend.

Darüber hinaus engagiert sich Daniel Bartel in Startup Communities und beim Bundesverband Deutsche Startups e.V. (UB)

Links

<http://steveblank.com/>

www.bobdorf.co

www.daniel-bartel.de



Kanban in der IT

Eine Kultur der kontinuierlichen Verbesserung schaffen

Klaus Leopold, Siegfried Kaltenecker



Klaus Leopold
Siegfried Kaltenecker

Kanban in der IT

Eine Kultur der kontinuierlichen
Verbesserung schaffen

2., überarbeitete Auflage
330 Seiten. FlexCover
€ 34,99

Carl Hanser Verlag GmbH & Co. KG
ISBN 978-3-446-43826-2
Mit kostenlosem E-Book

Links

www.hanser-fachbuch.de
www.kanbaninit.com

Das Kanban-Prinzip ist vielen aus den Automobilwerken von Toyota bekannt. Wie kann es in der IT gewinnbringend genutzt werden?

Bei Kanban geht es um eine Kultur kontinuierlicher Verbesserung. Kanban dreht sich um Menschen und nicht um Mechaniken. Kanban ist eine Teamleistung. „Finde den Engpass und beseitige ihn.“

David J. Anderson hat seit 2005 das Konzept entwickelt. Klaus Leopold und Siegfried Kaltenecker sind früher Vertreter der Methode aus dem deutschsprachigen Raum.

Die Autoren zeigen in dem Buch Kanban in der IT in seiner ganzen Breite und Tiefe auf. Manche Vorgehensweisen im Kanban kennen Softwareentwickler bereits aus agilen Projekten, etwa Retros und Daily Standup Meeting. Es bleibt aber auch für den methodenerfahrenen Leser noch viel Lesestoff zu bewältigen. Die Autoren helfen mit guter Struktur, einer Zusammenfassung von jedem Kapitel, Praxisbeispielen und manchem anderen Kniff. Trotzdem ist das Werk keine leichte Bettlektüre, sondern ein intensives Arbeitsbuch. Bevor Sie das Buch

anfangen zu lesen, müssen Sie also schon den ersten Engpass – Zeit und Ruhe – beseitigen. (UB)

Über die Autoren

Dr. Klaus Leopold

ist Informatiker mit langjähriger Erfahrung in der Leitung von IT-Teams. Er ist einer der ersten von David J. Anderson persönlich akkreditierten Kanban-Trainer und -Coaches weltweit und begleitet Unternehmen bei der Einführung von Kanban und den damit einhergehenden Change-Prozessen.

Dr. Siegfried Kaltenecker

ist Unternehmensberater und Führungskräftetrainer mit Schwerpunkt Agile & Lean. Er ist geschäftsführender Gesellschafter der Loop Organisationsberatung GmbH und Herausgeber der „Platform for Agile Management“.

Links

www.klausleopold.com
www.loop-beratung.at



Aus dem Inhalt:

Teil I – Wie funktioniert Kanban?

Prinzipien und Kernpraktiken von Kanban / Visualisierung / WiP-Limits / Serviceklassen / Betrieb und Koordinierung / Metriken und Verbesserungen

Teil II – Change und Management

Kräfte der Veränderung / Umwelten und Systeme / Organisatorische und persönliche Veränderung / Emotionen in Veränderungsprozessen / Unternehmenskultur und Politik / Schlussfolgerungen für Kanban Change Management

Teil III – Kanban im Einsatz

Von der Idee zur Initiative / Allgemeine Klärung / Vertiefte Problemanalyse / Systemdesign / Betrieb

Impressum

IT JOB MAGAZIN

Für Angestellte, Freelancer und Start-ups

12. Jahrgang, Heft 3, Juni/Juli 2015
 Erstverkaufstag 29. Mai 2015
www.it-job-magazin.com
 ISSN: 2364-0170

Herausgeber:

Ulrich Bode (UB), Anschrift s. Verlagsanschrift
Chefredakteur/Verantwortlicher Redakteur:
 Wolf-Dietrich Lorenz (lo), Freiberufler
 Telefon ++49 (0) 30 / 28886496
redaktion@it-job-magazin.com

Satz/Layout:

DTP-Service Mit linkS, Marion Seliger
 Telefon ++49 (0) 173 / 9729674
mit.links@email.de

Verlag:

Trochos GmbH
 Georg-Koch-Straße 4, 82223 Eichenau
 Registergericht München HRB 162121
 Geschäftsführer Ulrich Bode
 UstID: DE248720131
 Telefon ++49 (0) 171 / 8292939
 Telefax ++49 (0) 89 / 92185093
 E-Mail verlag@it-job-magazin.com
 URL www.it-job-magazin.com

Vertriebsbetreuung Buchhandel:

VU Verlagsunion KG
 Am Klingenberg 10, 65396 Walluf
www.verlagsunion.de

Verlags- und Erfüllungsort:

82223 Eichenau
Gerichtsstand: 82256 Fürstfeldbruck
Druck: Strube Druck & Medien OHG
 Stimmerswiesen 3, 34587 Felsberg

Anzeigenverwaltung:

Veronika Peschkes M.A. (Freie Mitarbeiterin)
 Telefon ++49 (0) 89 / 34 52 97
 E-Mail: anzeigen@it-job-magazin.com

Verantwortlich für Anzeigen:

Ulrich Bode
 Anschrift siehe Verlag

Erscheinungsweise:

6 Ausgaben pro Jahr

Einzelverkaufspreis:

8,50 Euro / 11,00 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. Wir empfehlen auch hier immer an den Kunden, respektive Leser, zu denken.

Downloads

Auf www.it-job-magazin.com finden Sie unentgeltlich das Inhaltsverzeichnis und einen Probeartikel von jeder Ausgabe zum Download.



Sie können das vollständige IT Job Magazin über

<http://www.pressekatalog.de/PK/Detail.asp?Ebinr=2083570> kostenpflichtig zum Normalpreis herunterladen oder ein Online-Abonnement abschließen. Sonderkonditionen sind leider nicht möglich.