

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

Mai 2005
2. Jahrgang, Heft 3

IT FREELANCER MAGAZIN



AUFTRÄGE | RECHT | KNOW-HOW

www.it-free.info

Innovative Freiberufler

Neue Ideen für gute Aufträge

Reseller, Vendor, Partner

IT-Vertrieb als 2. Standbein

Frankfurter Arbeitskreis

Eine starke Gemeinschaft offen für IT-Freiberufler

Einkaufsrichtlinien sorgen für Ärger

Gehen die Honorare
kaputt?

Das „Second Opinion“- Business

Probleme mit der „zweiten
Meinung“ lukrativ lösen

Scheinselbständigkeit

Der Kanzler schickt „task
forces“ - neuer Ärger für
Freiberufler?

Interessante Geschäftsfelder von IT-Freiberuflern

Mit welchen Ideen die Kollegen ihren Umsatz machen, ist zur Orientierung immer lesenswert. Innovative Geschäftsfelder von vier IT-Freiberuflern können neue Impulse geben.

Der Ausschreibungs-vorbereiter

„Vorbereitung der Ausschreibung“ steht auf www.goebel-consult.de, der flotten Website von IT-Freiberufler Hartmut Goebel. Die Ausschreibungen sind typischerweise Teil eines größeren Projekts, zu dessen Realisierung Komponenten sowie Service eingekauft werden. „Meine Mehr-Leistung besteht darin, die Lösung zu entwickeln, auszuschreiben und dann deren Einführung zu betreuen. Ich erledige also nicht nur die eigentliche Ausschreibung, sondern übernehme auch die Leitung des zugehörigen Projektes.“ Dabei erhalten die Anbieter idealerweise eine Systembeschreibung und sind frei in der Wahl der Komponenten. Denn gesucht ist eine Lösung. Diese Wahlfreiheit wird häufig eingeschränkt, vor allem wenn der Kunde die Systeme selbst betreuen will.

„Derzeit ist die Nachfrage zwar gering, ich rechne aber mit Steigerungen“, hofft Göbel. Projekte wie Toll-Collect und Herkules hätten im großen Maßstab gezeigt, dass es nicht genüge, die Ausschreibung

verwaltungstechnisch zu erledigen. „Fachleute müssen das Konzept entwickeln oder zumindest prüfen.“ Hauptsächlich Einsatzfelder sieht Göbel bei Behörden und Finanzdienstleistern sowie Branchen, die gewohnt sind, mit Ausschreibungen zu arbeiten.

Aufträge erhält er meist im Rahmen von Projekten, die er akquiriert. Die Stundensätze können sich schon sehen lassen. Bei reinen, kurz laufenden Ausschreibungs-Projekten liegen sie zwischen 100 und 120 Euro, eingebunden in ein Projekt entsprechend niedriger.

Der Anti-Social Engineer

Im Rahmen von IT-Sicherheit hilft Dipl.-Ing. Guido Haase von der Haase IT in Oberbuchten gegen „Social Engineering“. In jedem Unternehmen gibt es Informationen, die für Dritte von Interesse sind. Unter Social Engineering ist „eine zielgerichtete Vorgehensweise mit der Intention, an Informationen zu gelangen, die für den Social Engineer normalerweise unzugänglich sind.“ Ausspähen lautet die Kurzformel.



IT-Freiberufler Hartmut Goebel

Mehr-Wert: Lösung entwickeln, ausschreiben, Projektleitung, Einführung betreuen.

Guido Haase hat langjähriges Know-how beim Schutz davor. Er kann Kunden und ihre Mitarbeiter so schulen, dass sie Social Engineering-Angriffe erkennen und ihnen angemessen begegnen können. „Als früherer Mitarbeiter eines bundesdeutschen Nachrichtendienstes bin ich mit den gängigen Mitteln und Methoden der Informationsgewinnung und -beschaffung bestens vertraut.“ Zudem war er als Verantwortlicher für IT-, Kommunikations- und Netzwerksicherheit bei zwei großen deut-



Freiberuflicher Dipl.-Ing. Guido Haase

Mehr-Wert: erfahren, vertrauenswürdig und qualifiziert, im technischen sowie menschlichen Bereich.

schen Unternehmen auch mit der Abwehr von Angriffen auf die Top-Secret-Informationen zuständig.

Seine Kunden trauen Anbietern rein technisch orientierter IT-Security-Lösungen immer weniger zu. Sie wollen den erfahrenen, vertrauenswürdigen und qualifizierten Berater, der den technischen sowie den menschlichen Bereich abdeckt. Davon gibt es nur sehr wenige. „Genau hier setze ich mit meinem Business an“, meint Haase.

Bedarf an seinen Dienstleistungen besteht in Firmen aller Größe. Dass dennoch die Nachfrage eher verhalten ist, liegt an der Ignoranz beim Thema „Security“. Haase muss schon kräftig argumentieren, um die Bedrohungssituation hinreichend bewusst zu machen. Beliebte Killerphrase: „Bisher ist doch noch nie was passiert – warum sollte sich das ausgerechnet jetzt ändern?“

Seine Kunden kommen vorwiegend aus aufgeklärten – oder geläuterten – Branchen. Sie sind von starkem Preis- und Konkurrenzdruck geprägt, beschäftigen sich mit sensiblen Daten/Informationen oder sind dem Bereich der Hochtechnologie zuzuordnen. Wen wundert's? Nach einer Untersuchung in Baden-Württemberg sind zwei von drei Technologie-Unternehmen bereits Opfer eines „unfreundlichen Informationsabflusses“ geworden.

Zu Aufträgen kommt Haase praktisch nur durch Mundpropaganda, er wird „weitergereicht“. Integrität und Seriösität sowie Vertrauenswürdigkeit und Verschwiegenheit sind absolute K.O.-Kriterien für eine Auftragsvergabe. Fast immer muss Haase „Vertraulichkeitserklärungen“, „Verschwiegenheitsverpflichtungen“ oder „non-disclosure agreements“ unterzeichnen. Doch seinen Tagessatz legt er offen: 1200 Euro, Reisekosten, Spesen und MwSt. zuzüglich.

Der Taschenspieler

Freiberufler, die mit anderen Freien zusammenarbeiten, Azubis ausgebildet haben und Produkte (davon eines speziell für Freiberufler) herausbringen, sind keine Massenware. Egils J. Rubenis ist ein solches Exemplar. „Ich bin Geschäftsführer und Gesellschafter eines kleinen Softwareentwicklungsunternehmens. In den letzten Jahren haben wir als Freiberufler (unter dem Mantel des Unternehmens) im

Bereich Softwarearchitektur- und Entwicklung Projekte für Finanzinstitute mit MQSeries, Cobol, Mainframes etc. realisiert.“

Zusätzlich hat er zwei Azubis (Fachinformatiker Richtung Anwendungsentwicklung) als Ausbilder betreut. „Beides sehr helle Köpfe, nur leider konnte ich ihnen nach der Ausbildung keinen Job anbieten“, bedauert der Freiberufler aus Alfeld. „Da ich mich damit schwer tue, gute Leute einfach so abzuservieren, haben wir uns zusammengesetzt und uns überlegt, wie wir aus eigener Kraft in unserer Freizeit etwas Neues aufbauen können.“



Egils J. Rubenis

Mehr-Wert: Innovationsdenke, neuartige Software für PocketPCs und IT-Freiberufler, IT-Nachwuchs-Ausbilder.

Daraus ist „pocketWorks“ entstanden. Die Softwareschmiede entwickelt neuartige Software für PocketPCs. „Im visuellen Bereich und vom Bedienkomfort sind viele PocketPC-Applikationen sehr alter-

tümlich. Daher haben wir ein vollkommen neues Design erarbeitet und sind im Januar 2005 mit zwei Testversionen (Freeware Produkte) am Markt angetreten.“ Die Downloadanzahl (seit 5.1.2005 rund 5.300 Abrufe) und das positive Feedback von Usern hat Egils J. Rubenis überrascht. Sein Ziel lautet: „Wir werden uns auf dem Markt als Hersteller zuverlässiger, moderner und kostengünstiger Software für Pocket PCs etablieren.“

Ein zweites Produkt drängt auf den Markt. „myTime“ erlaubt es Abrechnungsdaten, Spesen und ähnliche Daten zu erfassen und projekt- sowie auftragsbezogen zuzuordnen, Rechnungen individuell über Vorlagen zu erstellen etc. - „also alles, was ich mir als Freiberufler auch schon mal gewünscht habe.“ Die Rahmenbedingungen sind offenbar gut. „Anfang März gehen wir mit den Freewareversionen in den USA, Kanada, Australien und England an den Markt. Der spanische Sprachbereich soll dann kurzfristig folgen.“

Der Risikobereite

Nur gut ein Viertel aller IT-Projekte ist erfolgreich, nahezu die Hälfte aller IT-Projekte schlagen vollständig fehl und beim letzten Viertel ist der Erfolg fraglich. Auf Argumente wie diese baut Dr. Reiner Hirschberg seinen Service „Risiko + Chancen Management für IT-Projekte“ auf. Systematische Auswertungen zahlreicher komplexer IT-Projekte aufgrund seiner langen praktischen

Erfahrung in Entwurf, Engineering und Projektmanagement zeigen die Hauptfehlerquellen.

Fehlerhafte strategische und gewinnorientierte Ausrichtung der IT-Projekte. Lückenhafte Einweisung und unzureichende Motivation der eingesetzten Projekt-Mitarbeiter. Und mangelhaftes Projektmanagement und -controlling.

„In diesen drei Bereichen finden Sie sofort äußerst gewinnträchtige Optimierungs-Chancen“, garantiert der IT-Freiberufler seinen Kunden. Eine klare Fokussierung auf Risiken und Chancen in IT-Projekten, besonders bei der Software-Entwicklung, sieht er derzeit nur bei wenigen IT-Beratungen. „Gerade in Krisenprojekten wird es oft versäumt, Risiken und Chancen gezielt zu analysieren und entsprechende Handlungsempfehlungen abzuleiten, um mit wenigen Maßnahmen den größtmöglichen Nutzen zu stiften sowie bei unkalkulierbarem Risiko die Einstellung des Projekts ernsthaft zu prüfen.“

Ob Automobilindustrie, Finanzdienstleistung, Großversand oder Energieversorgung – alle haben demnach echten Bedarf an Management von Risiko und Chancen in IT-Projekten.

Der Diplom Mathematiker mit Promotion über Operations Research empfiehlt unternehmerisch Verantwortlichen, IT-Projekte von einem außen stehenden IT-Profi durchchecken zu lassen.



Dr. Reiner Hirschberg

Mehr-Wert: Kompetenz und Unabhängigkeit schließen Interessenskonflikte aus.

Kompetenz und Unabhängigkeit kämen hier zusammen. „Durch einen „Externen“ sind jegliche Interessenskonflikte zwischen Lieferanten und Auftraggeber ausgeschlossen.“

Für einen Stundensatz zwischen 120 Euro und 160 Euro plus Reisekosten und Spesen checkt Reiner Hirschberg für Kunden laufende und geplante IT-Projekte auf drohende Risiken und enthaltene Optimierungs-Chancen durch. Im Einzelfall übernimmt er auch das übergeordnete Projektmanagement und damit die Qualitätssicherung für die Realisierung seiner Optimierungsvorschläge. (lo) ■

Links

www.goebel-consult.de

www.haase-it.de

www.pocketworks.de

www.successful-it.de