

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

März 2005
2. Jahrgang, Heft 2

IT FREELANCER MAGAZIN



AUFTRÄGE | RECHT | KNOW-HOW

www.it-free.info

Embedded Projekte

Groß Einsteigen in einen Wachstumsmarkt

Microsoft Special

Was MS für Freiberufler bietet

Existenzgründung

Durchstarten mit IT in die Selbständigkeit

**IT Freelancer
Congress CeBIT 2005**

Der nächste Auftrag
wartet schon

**In der Medizin IT warten
interessante Projekte**

So machen IT-Freiberufler
die Tür auf

**Akquirieren Sie auf der
CeBIT neue Kunden**

Mit der richtigen
Vorbereitung klappt das

Inhaltsverzeichnis

Markt & Projekte

- 04** Banken-IT: Treiber für Innovationen und Projekte
- 09** Bei Embedded-Projekten groß einsteigen
- 18** In der Medizin-IT warten Projekte

Recht & Geld

- 12** Die EU-Dienstleistungsrichtlinie und die IT-Branche
- 32** Grundsätze der zivilrechtlichen Haftung
- 34** Gewerbesteuer: Kämpfen lohnt sich
- 45** Alterseinkünftegesetz – RÜRUP-Rente

IT Freelancer Congress CeBIT 2005

- 01** Der nächste Auftrag wartet schon
- 29** Ihr CeBIT Paket
- 30** Das Programm - Ihr Know-how
- 31** Die Kongressausstellung für Projekte

Marketing & Business

- 14** Gründen ist gar nicht so schwer ...
- 16** Existenzgründung: Die drei größten Fehler
- 36** GI-Freiberufler-Netzwerke: Hamburg zeigt Flagge
- 37** Die Arbeitskreise im BVSI: SAP, Akquise und Mainframe
- 38** Geschäftsprozessabbildung mit ganzheitlicher Optimierungstherapie
- 40** Kundenakquise auf der CeBIT
- 44** Tagung für Freiberufler in der IT

Microsoft Special

- 21** Microsoft Community:
Know-how-Initiativen für das Entwickler-Business
- 22** MSDN: Online-Meeting für Entwickler
- 24** Weltweit ein Alleinstellungsmerkmal erreichen
- 25** Projekte stehen an: .NET legt an Tempo zu
- 26** ISV-Partner: Freiberufler als Vertriebskanal
- 27** Zertifizierungen für Entwickler
- 28** Mit neuem Werkzeug zu neuen Aufträgen

Meinung

- 46** Freiberufler – Spitzen
- 44** Impressum
- 48** Termine, Vorschau, Ihr Thema, Korrektur

Kundenakquise auf der CeBIT

Die CeBIT ist weltweit der größte Marktplatz für Aufträge – auch Freelancer sind auf Kundensuche. Kein ganz leichtes Unterfangen, bei dem der Erfolg im Wesentlichen von der Vorbereitung abhängt, wie Verkaufstrainer Harald Weber skizziert.

Vorgehensweise

Wie bei jedem guten Projektvertrieb, gilt es, sich zunächst einen Plan zurecht zu legen. Welche Art von Auftraggeber will ich erreichen? Wer ist der richtige Ansprechpartner? Wonach will ich selektieren? Details siehe Kasten.

Namen und Adressen der Aussteller finden Sie auf der CeBIT-Homepage. Hier vorab zu recherchieren ist ein unbedingtes Muss. Ansonsten laufen Sie Gefahr, im Messetrouble unter zu gehen. Nutzen Sie den Messeplaner, um sich selbst zu organisieren.

Vorbereitung

Vor Ihrem Messebesuch sollten Sie sich zumindest mit Ihren Top-Zielkunden im Internet vertraut

machen. Es hat sich bewährt, die Firmen vorab zu kontaktieren. Fragen Sie einfach, wer und wann als geeigneter Ansprechpartner auf dem Stand zur Verfügung steht. Dies gilt sowohl für Neu- wie auch Altkunden.

Gibt es eine Absage, dann können Sie es trotzdem versuchen. Frei nach dem Motto: „Ich habe gerade Ihren Stand gesehen, da.....“. Kommt es zu keiner Reaktion vor der Messe, so nehmen Sie dies als Aufhänger, um auf der Messe nach einem Ansprechpartner zu suchen.

Im positivsten Fall kommt es schon vor der Messe zu einem Kontakt und Vorstellungsgespräch.

Zielgerichtet akquirieren

Überlegen Sie thematische Inhalte,

10 Tipps vom Insider

1. Beste Messetage für Freelancer Do, Fr und Sa, So
2. 2 Tage bringen mehr als 1 Tag
3. Karten im Vorverkauf kaufen
4. Zielkunden vorab recherchieren
5. High-Potentials vorab kontaktieren
6. Ausreichend Visitenkarten und Kurzfolder über das eigene Angebot
7. Festes Schuhwerk, Business Outfit
8. Leichtes Gepäck, wenig tragen
9. Handy für Erreichbarkeit und schnelle Termine zwischendurch
10. Taschenkalender oder Palm für Termine nach der Messe

Zielkunden	Ansprechen	Selektion
Headhunter	IT-Leiter	Branche
Klassische Vermittler	Management	Systeme
Öffentliche Hand	Personalabteilung	Region
Systemhäuser	Projektmanager	Spezialanwendungen
Verbände	Vertrieb, Marketing	Unternehmensgröße

mit denen Sie beeindruckten bzw. Ihren zukünftigen Auftraggeber auf sich aufmerksam machen. Neben der Erstansprache, die in der Regel überschätzt wird, sollten Sie die grundsätzliche Bereitschaft für eine Zusammenarbeit mit einem Freelancer und den Bedarf abklären.

Oftmals haben Sie nur 3 Minuten Zeit, um Ihr Anliegen vorzutragen.

Aber keine Sorge. Das ist weder ein schlechtes noch ein gutes Signal. Vielmehr hat fast jeder Messeaussteller Stress. Insbesondere an den Haupttagen, also Montag und Dienstag. Warum? Zum einen, weil auch er neue Kunden finden will, zum anderen, weil Sie garantiert nicht der einzige Lieferant sind, der diesen Weg wählt.

Also, denken Sie für Ihren Auftraggeber und bereiten Sie sich entsprechend vor:

Ziel für Ihren „Auftritt“: Sie sollten in der Lage sein, in maximal einer Minute Ihr Anliegen plus Qualifikation (Referenzen, Projekte, Besonderheiten) vorzutragen.

Ausreichend eigene Leporello Folder plus Visitenkarten mitnehmen, d.h. je nach Intensität pro geplanten Kundenbesuch 1,5 Karten plus Folder.

Stift und Notizzettel griffbereit halten, um Namen, Funktion und Mailadresse des richtigen Ansprechpartners zu notieren.

Gesprächsaufbau

Setzen Sie sich ein Ziel. Was wollen Sie in dem Gespräch erreichen? Ist

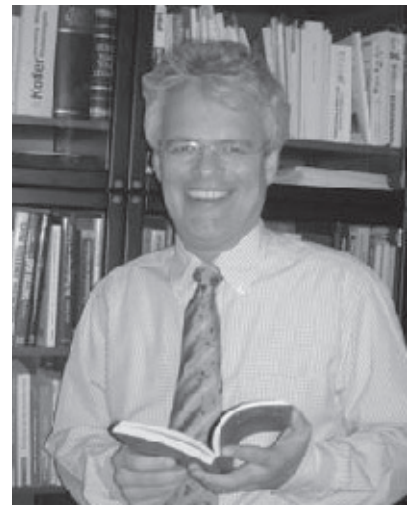
es realistisch, daß der Kunde auf dem Stand einen Auftrag für einen Freelancer vergibt? Wohl kaum. Also sollten Sie vor allem den nächsten Schritt vor Auge haben, d.h. ein Gespräch vor Ort. Das geht natürlich einfacher, wenn der Kunde aus Ihrer Region kommt.

Meine Erfahrung: Statt 10 Minuten auf den Kunden einzureden die Basics klären und den nächsten Schritt vereinbaren. Das kann sein:

1. Rückruf nach der Messe – nicht gut, weil zu viele Anrufen werden und auch der Kunde erst mal neues Geschäft generieren will. Gleiches gilt für „Wir melden uns“, „Schicken Sie Ihre Unterlagen an...“

2. Rückruf zu einem festen Termin – gut, weil damit eine Verbindlichkeit entsteht. Selbstverständlich sollten Sie dann auch diesen Termin einhalten.

3. Fester Besuchstermin vor Ort – die mit Abstand beste Variante. Wenn der Kunde zu keiner dieser Varianten bereit ist, auch kein Beinbruch. Versuchen Sie es einfach drei Monate nach der Messe neu frei nach dem Motte: „Wir



Harald Weber ist selbständiger Verkaufstrainer für IT- sowie technologieorientierte Unternehmen und Dienstleister in Hannover. Er kennt die Internas der CeBIT als Aussteller, Akquisiteur und Besucher. Im Bereich Messetraining arbeitet er mit Firmen wie Software AG, Freudenberg IT, Navision und anderen zusammen.

sind zwar damals nicht zusammen gekommen, ...“.

Feinplanung

Erfahrungsgemäß ist am ersten Messtag noch nicht so viel los – gut für Sie. Außerdem ist die Standbesetzung noch nicht so verbraucht wie in der zweiten Messehälfte.

Daher gilt: „Früher Vogel fängt den Wurm.“ Lieber morgens zeitig anfangen (auch wenn es schwer fällt) und sowohl mittags wie nachmittags eine Stunde Pause gönnen. Nachmittags um vier werden Sie den Unterschied spüren. Zusätzlich rate ich Ihnen, zu übernachten und

Die Messe-Daten

Von Donnerstag 10. März 2005 bis Mittwoch 16. März 2005

täglich fast 50.000 Aussteller, Servicekräfte usw.

Voraussichtliche Anzahl Besucher > 500.000

Tageskarte im Vorverkauf 32,00 Euro, an der Tageskasse 37,00 Euro

Dauerkarte im Vorverkauf 70,00 Euro, an der Tageskasse 80,00 Euro

Ermäßigte Tageskarte für Schüler ab 15 Jahren, Studenten, Wehrpflichtige, Zivildienstleistende (nur gültig am 12., 13. und 16.03.2005), für Behinderte (gültig an allen Messtagen) 17,00 Euro

Veranstaltungen

IT Freelancer Congress CeBIT 2005

Firmenvorträge im
CC – Convention Center

Business Processes Hallen 1, 3-8

Communications Hallen 11-16,
26, Pavillons 23-36

Digital Equipment & Systems
Hallen 1, 2, 19-25

Banking & Finance Halle 17

Future Parc Halle 9

Public Sector Parc Halle 9

CeBIT Forum Mittelstand

Symposium
„e-health - Gesundheitskarte“

The Technology Industry Summit
at CeBIT

SmartEvent

einen zweiten Tag zu investieren. Günstige Quellen für Messezimmer ab 50 Euro finden Sie über den Link am Artikelende.

Zusätzlich haben Sie die Möglichkeit, an den diversen Standpartys teilzunehmen und dort noch mal zusätzliche Kontakte zu schließen.

Organisation

Nach meinen Erfahrungen sollten Sie pro Tag 20 bis 30 Kontaktversuche einplanen. Denken Sie dabei an die Entfernungen auf dem Messegelände. Nicht jeder Ansprechpartner wird sofort für Sie verfügbar sein. Also auch ein paar „Second Priority“ Kontakte einplanen, die Sie dann zwischen Ihren Hauptterminen abklappern. Insofern hat sich ein eigener Laufzettel bewährt, also eine Auflistung nach Hallen und Standnummern,

wo welche Kunden zu finden sind. Die Schwierigkeit besteht oft darin, heraus zu finden, wo der Hauptstand ist. Für den Plan selber reicht Excel oder ähnliches. Nicht zu viel bedrucktes Papier mitnehmen, muss alles geschleppt werden.

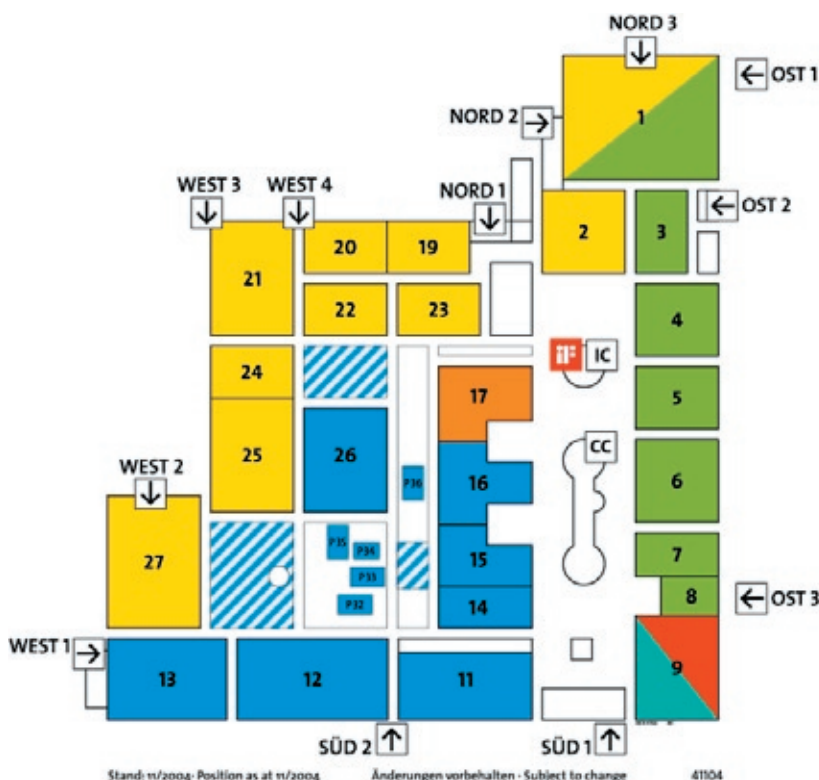
Rahmenprogramm

Hier lohnt es sich, etwas Zeit abzuzweigen. A) sollte sowieso die eine oder andere Pause eingeplant werden. B) Da sind richtig gute Themen, Inhalte und Referenten zu erleben. Die Details finden Sie auf der CeBIT-Homepage.

An- und Abreise

Wollen Sie unbedingt mit dem Auto anreisen, so stellen Sie sich auf einen ausgiebigen Fußmarsch, 10 Euro Parkgebühren und Verkehrsstau ein. Letzterer ist übrigens in den ersten Messtagen am stärksten.

Daher kommt der Profi mit der Bahn. A) weil die An- und Abreise mit den Öffis im Eintrittspreis enthalten ist. B) Weil er so auch ganz bequem im ICE von Hannover Hauptbahnhof zur Messe und zurückkommt. Die nicht so mutigen fahren mit der S-Bahn, U-Bahn oder dem Regional-Express. Alle Nord-Süd Zugverbindungen halten in diesen Tagen an der Messe. ■



Links

www.cebit.de

www.hannover-verkehr.de/vseiten/branchen/messezimmer.htm

www.b2bmarketing.de

Der Fachkongress für IT-Profis und Existenzgründer
im deutschsprachigem Raum.

IT FREELANCER

Congress CeBIT 2005

„Der nächste Auftrag wartet schon“

Worauf es für freiberufliche IT-Experten in der Wirtschaftskrise ankommt, ist das nächste Projekt. Wie sie Aufträge besser finden und neue Märkte erobern können, erfahren die Teilnehmer der Branchenveranstaltung. Experten informieren über Kernpunkte für das erfolgreiche Projektgeschäft und die nachhaltige Auslastung.

Die Aussteller

audeoSoft GmbH
www.meinWEBprofil.de

BVSI e.V.
www.bvsi.de

GI-Beirat für
Selbständige
www.gi-freiberufler.de

Götzfried AG
www.goetzfried-ag.com

Harvey Nash GmbH
www.harveynash.de

Hays AG
www.hays.de

iPAXX GmbH
www.ipaxx.de

Parity Group plc.
www.parity.net

**Ulrich
Bode**

IT-Freiberufler

**Brigitte
Kucz**

KW AG

**Peter
Rössler**

Rechtsanwalt
und Fachanwalt
für Steuerrecht

Die Referenten



**Marco
Kirberg**

IT-Leiter
Murtfeldt
Kunststoffe



**Thomas
Matzner**

IT-Freiberufler



**Ruth
Stubenvoll**

Marketing
Beratung

Seien Sie dabei, wenn es um Aufträge und Projekte geht!

Der Fachkongress für IT-Profis und Existenzgründer
im deutschsprachigem Raum.

IT FREELANCER

Congress CeBIT 2005

„Der nächste Auftrag wartet schon“

Mitten auf der größten Computermesse der Welt findet am Samstag, den 12.3.2005, der neue IT Freelancer Congress CeBIT 2005 statt! Die Freiberufler informieren sich aktuell über Akquise, Honorare, Marketing, Recht und Steuern. Zugleich präsentiert sich die Freiberufler-Community offensiv dem Markt.

Die Zielgruppe

Die Zielgruppe sind professionelle IT-Freiberufler und Selbständige in der Informationstechnologie.

Die Messe

Die CeBIT ist die weltgrößte IT-Messe mit rund 500.000 Besuchern und über 6000 Aussteller.

Der Kongress

Der Kongress findet am CeBIT-Samstag statt. Der Vorteil für die Freiberufler: Sie haben keinen Umsatzverlust. Am Freitag oder Sonntag besteht die Möglichkeit, die Messe zu besuchen.

Die Ausstellung

Begleitend zum Vortragsprogramm findet eine Ausstellung von Beratungen, Projektvermittlern und wichtigen Service-Unternehmen für Freiberufler statt.

Ihr CeBIT Paket

Nutzen Sie die CeBIT professionell mit

Kongress

Informieren Sie sich auf dem IT Freelancer Congress CeBIT 2005 über die aktuellen Trends für Freiberufler.

Ausstellung

Besuchen Sie die Spezial-Ausstellung für IT-Freiberufler während dem Kongress. Interessante Partner wie Götzfried AG, Harvey Nash, Hays, meinWEBprofil, Parity, sowie die GI und BVSI werden präsent sein.

Messe

Für die Messe können Sie über den Verlag vergünstigte Eintrittskarten erwerben. Die Tageskarte kostet 20,- Euro statt 37,- Euro. Sie können sich die Karte per Post schicken lassen oder auf dem Kongress erwerben. Für Teilnehmer am Kongress ist für Samstag eine Tageskarte im Kongresspreis enthalten.

Beitrag „Kundenakquise auf der CeBIT“

Lesen Sie den Beitrag auf Seite 40-42 in diesem IT Freelancer Magazin. Von einem Profil für Profis geschrieben.

CeBIT-Akquiseworkshop in Hannover

Tipps und Tricks zur Neukundenakquise auf der CeBIT vom Profi: 7.3.2005 16-20 Uhr. Abonnenten erhalten einen Sonderpreis von netto 50 Euro (statt 75) mit dem Code „it-free-cebit-2005“. Nähere Informationen erhalten Sie auf www.b2bmarketing.de/html/cebit_2005.html

Arbeitskreis Hamburg

Der GI-AK Hamburg für Selbständige tritt sich auf dem Kongress. Nehmen Sie Kontakt auf.

IT Freelancer Congress CeBIT 2005

Das Programm - Ihr Know-how

Worauf es jetzt ankommt: das nächste Projekt. IT-Freiberufler erfahren, wie sie es finden. Experten informieren Sie über die Kernpunkte: IT-Markt, Kundenakquise, Honorare, Steuern und Recht.

09.00 – 10.00 Uhr

Anmeldung und Begrüßungskaffee, Projekt-Kontakte, Akquisegespräche

10.00 – 10.30 Uhr

Der nächste Auftrag wartet schon

Ulrich Bode, www.it-free.info

10.30 – 11.15 Uhr

Wen brauchen IT-Leiter wirklich?

So kommen Freiberufler und IT-Leiter ins Geschäft

Marco Kirberg, IT-Leiter Murtfeldt Kunststoffe, www.murtfeldt.de

11.15 – 11.45 Uhr

Vortragspause für Kaffee und Business Networking

11.45 – 12.30 Uhr

Wie erziele ich höhere Honorare?

Podiumsdiskussion mit Ulrich Bode, Ruth Stubenvoll, Udo Nadolski, Marco Kirberg und Wolf-Dietrich Lorenz

12.30 – 13.30 Uhr

Mittagspause, Projekt-Kontakte, Akquisegespräche

13.30 – 13.45 Uhr

Preisverleihung:

IT Freelancer des Jahres 2005

13.45 – 14.30 Uhr

Laus oder Löwe?

Orientierungshilfen im Akquise-Dschungel

Ruth Stubenvoll, Marketing-Beratung, www.ruthstubenvoll.de

14.30 – 15.00 Uhr

Vortragspause für Kaffee und Business Networking

Programmänderungen vorbehalten.

Kongressmoderation:
Wolf-Dietrich Lorenz
freiberuflicher Chefredakteur

Kongressleitung:
Dipl.-Inf. Ulrich Bode
Veranstalter

15.00 – 15.45 Uhr

Projekt-Haftungsrisiken minimieren

Wie Sie maßgeschneiderten Versicherungsschutz bekommen

Brigitte Kucz, KW Versicherungsservice GmbH, www.kw.de

15.45 – 16.15 Uhr

Mehr Recht

- So komme ich zu guten Verträgen
- Haftungsminimierung im Vertrag
- So gehe ich mit Wettbewerbsverboten um

Peter Rössler, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht, Frf. am Main, www.btr-mecklenburg.de

16.15 – 16.45 Uhr

Vortragspause für Kaffee und Business Networking

16.45 – 17.15 Uhr

Weniger Steuern

- Gewerbesteuer vermeiden
 - Mit Scheinselbständigkeit umgehen
 - Weniger Ärger mit dem Finanzamt
 - Weniger Steuern ans Finanzamt
- Peter Rössler, Rechtsanwalt, Frf. am Main, www.btr-mecklenburg.de

17.15 – 18.00 Uhr

Wer sagt, dass man in der Krise keinen Erfolg haben kann?

Erfahrungen und Gedanken eines IT-Freiberuflers

Thomas Matzner, Berater für Systemanalyse, www.tamatzner.de

IT Freelancer Congress CeBIT 2005

Die Kongressausstellung für Projekte

Betreiben Sie aktives Business-Networking. Auf der Ausstellung präsentieren sich namhafte Unternehmen, die auf IT-Freiberufler spezialisiert sind. Sie offerieren und beschaffen schnell und effizient Projekte für IT-Freiberufler.

audeoSoft GmbH

meinWEBprofil - Ihr Portal für IT-Projekte. Täglich über 1400 IT-Jobs von Top Projektanbietern.
www.meinwebprofil.de

Götzfried AG

Der über die Jahre immer weiter perfektionierte Geschäftsprozess für die Mitarbeiterauswahl ist bei der Götzfried AG ein wesentlicher Erfolgsfaktor.
www.goetzfried-ag.de

Harvey Nash GmbH

IT- (Engineering) Experten befinden sich in persönlicher Betreuung durch einen verantwortlichen Harvey Nash Consultant. Alle Leistungen sind für Freiberufler kostenfrei.
www.harveynash.de

Hays AG

Experten rekrutieren. Projekte staffen. Positionen besetzen. Für Freiberufler und Festanstellung. Hays ist spezialisiert auf IT, Engineering und Finance & Accounting.
www.hays.de

iPAXX GmbH

Zwei Säulen: IT-Strategieberatung und IT-Dienstleistungen.
www.ipaxx.de

Parity Group plc.

Einen Schritt weiter nach vorne indem die richtigen Leute in der richtigen Position und die richtigen Prozesse und Technologien im richtigen Sinne nutzen.
www.parity.net

BVSI e.V.

Der Berufsverband der Selbständigen in der Informatik bietet seinen Mitgliedern fachliche, organisatorische und wirtschaftliche Unterstützung bei der manchmal stressigen Bewältigung ihres Arbeitslebens.
www.bvsi.de

GI-Beirat für Selbständige

Der Beirat für Selbständige der Gesellschaft für Informatik e.V. bietet Hilfe zur Selbsthilfe und vertritt die Interessen der selbständigen Informatiker und Informatikerinnen.
www.gi-ev.de

Termin

Samstag, 12. März 2005
10.00 bis 18.00 Uhr

Ort

Hannover, Messegelände
Tagungsbereich der Halle 1

Veranstalter

IT Freelancer Magazin in Zusammenarbeit mit der Gesellschaft für Informatik e.V.

Anmeldung

Für die Anmeldung genügt eine E-Mail an congress@it-free.info oder schreiben Sie an Ulrich Bode Informatik Verlag, Am Hirthaus 3, 82239 Alling. ■

Link

www.it-free.info

Preisgruppe	Preis
Normalpreis	180 Euro
GI-Mitglied oder Abonnent	160 Euro
GI-Mitglied und Abonnent	140 Euro
Studierende, Auszubildende	80 Euro

Alle Preise incl. Umsatzsteuer und Messekarte am Samstag. Der Rabatt für GI-Mitglieder gilt auch für GULP Membership, meinWEBprofil Premiummitglieder, Mitglieder von freiburger-freelancer.de, GChACM, Jariva, BVSI und JUG.