

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



Projektschub

Mobility, Virtualisierung
und SAP-ERP

Altersvorsorge

Rentenpflicht für
Selbstständige?



Social Media

Externe gefragt: Entwickler
für Strategie und Technik

IT-Sicherheit

Kampf gegen Cyberkriminalität



Projektangebote über Kollegen auf allen Kanälen

Selbstmarketing für IT-Experten, Projektangebote über Kollegen aus dem BvSI sowie soziale Komponenten im Netz beleuchten drei IT-Freiberufler.

Xenofon Grigoriadis ist IT-Berater mit Schwerpunkt Oracle und Datenbanken-Sicherheit (treelogics.de). Er betreibt aktives Selbstmarketing und hat sich mit Fachartikeln und Interviews als Leiter des BvSI-Oracle Arbeitskreises in den Medien positioniert. Auf einer BvSI-Netzwerkveranstaltung in München referierte der Oracle-Experte über den Alltag eines IT-Freiberuflers - die Computerwoche und der IT-Freelancer berichteten darüber.

Mit dem BvSI-Netzwerk hat Grigoriadis positive Erfahrungen gemacht: Zwei Projekte wurden ihm von Verbandskollegen aus dem BvSI vermittelt, vice versa empfahl er mit Erfolg seine Verbandskollegen. In den BvSI-Arbeitskreisen trafen sich die Kollegen persönlich, sie könnten deshalb Skills und Persönlichkeit des anderen gut einschätzen. Für Xenofon Grigoriadis ist das ein unschätzbare Vorteil von NON-virtuellen Netzwerken. „Wer sich persönlich nie kennen gelernt hat, wird den virtuellen Kollegen nicht so einfach empfehlen“, ist der Oracle-Experte überzeugt.

Xing sei jedoch für das Selbstmarketing des IT-Freiberuflers die erste Adresse und trage Früchte sogar

in Form von Direktaufträgen. „Zu meinem speziellen Skill Database Security sind auch schon Direktkunden auf mich zugekommen.“ Das seien dann oft kleinere Unternehmen, die den Weg über eine Agentur sparen möchten. „Wer mehrere Jahre als Berater Erfahrung gesammelt hat, wird eher direkt von den Kunden kontaktiert“ weiß Xenofon Grigoriadis, der zudem in Facebook aktiv ist, doch diese Plattform privat nutzt. Xing sei ein seriöses Business Netzwerk und ein unersetzliches Medium für das Selbstmarketing.

Soziale Komponente im Netz beachten

Michael Grüne, Senior Consultant und Projektmanager (gbcn.de), machte positive Erfahrungen mit Consultingunternehmen, die ihn über Xing angeworben haben. Bei den Vorgesprächen konnte er bessere Stundensätze aushandeln und erreichen, dass er in seinen Spezialgebieten eingesetzt wurde.

Der Senior Consultant nutzt neben Xing die internationale Plattform LinkedIn. 2006 lud ihn ein Kollege zu LinkedIn ein, aber er traf dort auf fast niemanden, den er kannte. Erst als er 2009 in einem internationalen Projekt arbeitete, ergaben sich Kontakte zu

Kollegen aus den USA und England. Seit 2009 fanden immer mehr seiner hiesigen Kontakte den Weg zu LinkedIn. Viele von ihnen sind in der Gruppe „Freiberufler Projektmarkt“ aktiv. Als nützliches Tool schätzt Michael Grüne den Outlook Social Connector für Xing und LinkedIn. „Damit habe ich bequem alle Kontakte in Outlook und auf meinem Smartphone, was mir die Kontaktpflege enorm erleichtert“, sagt der IT-Consultant.



Xenofon Grigoriadis, IT-Berater: „Wer sich persönlich nie kennen gelernt hat, wird den virtuellen Kollegen nicht so einfach empfehlen.“

Die Veröffentlichung von Fachbeiträgen sieht er als Motor für die Selbstdarstellung eines Freiberuflers. Mehrere Jahre hat Michael Grüne den BvSI-Projektmanagement Arbeitskreis geleitet. In dieser Verantwortung hat er sich wiederholt in den Medien zu Themen wie Sozialkompetenz, fachlicher Weiterbildung und Projektmanagement Skills geäußert. Auf der CeBIT 2011 nahm er als Podiumsgast zum Thema Freiberufler teil.



IT-Freiberufler Michael Grüne: „Die soziale Komponente ist im Internet von größerer Bedeutung, als man vermutet.“

Gute Erfahrungen hat Michael Grüne damit gemacht, sich nicht ausschließlich als IT-Fachmann darzustellen, sondern dosiert auch als Mensch. Zu seinen Interessen könne man durchaus etwa schreiben, damit werde man als Persönlichkeit fassbarer, das bestätigen auch Karriereberater. So ist Michael Grüne in der Xing-Gruppe Starwars aktiv und wurde hier von dem Mitarbeiter einer großen Vermittlungsagentur kontaktet, den er vorher flüchtig kennengelernt hatte. Die soziale Komponente sei im Internet von größerer Bedeutung, als man vermute, sagt Michael Grüne.

Persönliche Kontakte herstellen

Rinaldo Heck, erfahrener SAP-Experte für die Optimierung dokumentorientierter Geschäftsprozessen, entschied sich 2009 für den Schritt in die Selbstständigkeit (heckcon.de). Seitdem hat er sich als SAP-Berater und -Trainer,

als Hochschul-Dozent sowie Autor von Fach-Büchern und -artikeln etabliert. Zu seinen Kernkompetenzen zählen Lösungen für das optimierte Zusammenspiel verschiedener Module wie HCM, EHSM, MM.

Zu Beginn seiner Selbstständigkeit kontaktierte Rinaldo Heck über Xing zunächst ausgewählte Geschäftskontakte im Rhein-Main-Gebiet und vereinbarte mit diesen Termine für persönliche Gespräche. „2009 war ein günstiger Zeitpunkt für Besuche, die Kollegen hatten nicht viel zu tun“, sagt Rinaldo Heck.

„Die Kontaktpflege hört bei mir nicht bei der Email auf. Handshake und Augenkontakt gehört auch dazu“, sagt der Experte. „Kunden oder potentielle Kunden möchte ich gern persönlich kennen lernen und nicht nur über Xing anschreiben“. Rinaldo Heck drängt sich bei den Erstgesprächen nie auf,

wie er betont, sondern bleibt immer offen im Gespräch – nach der Devise: „Vielleicht können wir etwas zusammen machen und wenn nicht, haben wir uns einfach gut unterhalten“ so Rinaldo Heck.

Durch seine Marketingaktivitäten wurden die Kunden zunehmend auf den IT-Fachmann aufmerksam. Mit dieser positiven Entwicklung hat Heck bei der Gründung nicht gerechnet. Er sei mit kleinen, festgelegten Zielen Schritt für Schritt voran gegangen. Sein Einsatz war dabei enorm hoch und die Bereitschaft zum Risiko ebenso. „Zurücklehnen und ausruhen kann ich mich nicht“, stellt der IT-Experte fest.

Links

www.bvsi.de

www.treelogics.de/

www.gbcn.de/

www.heckcon.de/

BUSINESS EXCELLENCE DAYS

Exklusiver Leserrabatt 20 Prozent!

Mitglieder der GI, GChACM sowie Abonnenten des IT Freelancer Magazins erhalten **20% Rabatt.**

Wählen Sie bei der Anmeldung Ihr Ticket aus. Sie können zwischen Kongress-Ticket und Tages-Ticket wählen. Geben Sie im Feld „Einladung durch“ ausdrücklich IT-Szene München, Gesellschaft für Informatik oder GChACM an.

Anmeldung:

www.partnering.de/index.php?id=166

www.business-partnering.de/business-excellence-days