

Der »Berufsverband Selbständige in der Informatik« (BvSI) bietet ein Patenschaftsmodell für IT-Gründer in Form eines Gesamt-Check-ups an. Mehr dazu unter www.bvsi.de

Die größten Hürden auf dem Weg in die Selbstständigkeit stellen für 71 Prozent fehlendes Startkapital dar. Angst vorm Scheitern nennen 58 Prozent und 49 Prozent fürchten den hohen bürokratischen Aufwand.

IBM hat 2010 einen weltweiten Umsatz von 56,4 Milliarden Dollar erwirtschaftet, Accenture hat im gleichen Jahr 22,2 Milliarden Dollar umgesetzt.

Welches digitale Start-up war wohl 2010 am wertvollsten? Völlig überraschend: Facebook – mit einem Wert von geschätzten 25 Milliarden Dollar, weit abgeschlagen mit jeweils fünf Milliarden Dollar teilen sich Zynga, ein Unternehmen, das Browser-Spiele wie »Farmville« betreibt, und Wikipedia den zweiten Platz.

Peter Brenner rät, sich vor allem in den ersten zwei Jahren um Themen wie Freiberuflichkeit, Scheinselbstständigkeit und Rentenversicherung zu kümmern. Als Experte und Gründungscoach berät er alle Start-up-Interessierten und Existenzgründer. Mehr Infos unter www.svkanzlei.de



START MAL UP!

Wie Informatiker erfolgreich in die Selbstständigkeit gehen

»Das hab' ich mir irgendwie schöner gedacht, ich glaub', ich hab' irgend 'nen Fehler gemacht, ich hatte doch höhere Ziele, wollt' Roederer trinken. Vermögen verdienen über Nacht.« Ein Songtext der Fantastischen Vier, der auf so manchen IT-Start-up-Gründer passt wie die Faust aufs Auge. »Irgendein Fehler« ist schnell gemacht und der warme Geldregen musste einer eiskalten Pleitedusche weichen. Dabei könnt' alles so einfach sein.

Wenn Informatiker mit dem Gedanken spielen, sich selbstständig zu machen, sollten sie einen entscheidenden Fehler vermeiden: zu denken, dass ein Allround-Angebot eine gute Idee ist. »Man kann als Informatiker nicht alles anbieten, dies ist aufgrund der Spezialisierung, die einen Bestandteil in der Informatik darstellt, nicht möglich«, erklärt Peter Brenner, Gründungscoach und Sachverständiger für Informatik. Andererseits muss das Angebot aber auch der Nachfrage gerecht werden: »Es reicht nicht aus, darauf zu warten, dass sich ein Markt für ein sehr spezifiziertes Produkt findet. Man muss ein paar Themen finden, diese aber konsequent verfolgen«, führt Brenner weiter aus. Dies umgesetzt bedeutet, schon einen großen Schritt vorangekommen, aber noch lange nicht angekommen zu sein. Um mit der eigentlichen Arbeit starten zu können, braucht es vor allem eines: Kunden. Der Versuch, diese mittels Einträgen in Foren und IT-Plattformen zu akquirieren, scheint einträglich und effektiv zu sein. Ist es aber nicht. Peter Brenner empfiehlt eine gezielte Suche nach Ansprechpartnern und aktives Nachfragen. »Viele verschicken E-Mails und hoffen dann auf Aufträge. Das ist zu wenig. Networking stellt einen sehr entscheidenden Punkt bei der Kundensuche dar. Man muss Kontakte aufbauen und pflegen. Geschieht dies in den ersten Jahren, initialisiert sich das irgendwann und wird zum Selbstläufer.«

Als »sehr schwierig« beschreibt Sonja Rümennapp die Akquise in der Anfangsphase. Die 43-Jährige bietet seit 1997 Internet- und Datenanwendungen an, bei denen es sich um rationale Datenbanken und die Programmiersprachen PHP

und Java handelt. Sich selbstständig zu machen beschloss Rümennapp, nachdem sie nach ihrem Studium zwar eine Testanstellung bekommen hatte, diese aber – entgegen ihren Vorstellungen – im Vertrieb war. Um nicht uninformatiert das eigene Start-up zu gründen, entschied sie, an einem viertägigen Existenzgründungskurs der Wirtschaftsförderung teilzunehmen und nahm daraufhin auch einen Existenzgründerkredit auf. Ausreichend Rücklagen sollten vorhanden sein, denn laufende Kosten wie Umsatzsteuer und Krankenversicherung zahlen sich bekanntlich nicht von selbst. Peter Brenner fügt aber an, dass bei den meisten Fällen, in denen sich ein IT-Berater selbstständig macht, kein Startkapital nötig ist. »Hard- und Software, Büromöbel und ein eigener Pkw sind in den meisten Fällen vorhanden und müssen in den seltensten Fällen über einen Kredit finanziert werden.«

Stellt sich nur noch die Frage, warum sich Informatiker diesem Stress aussetzen, wenn die Wirtschaft und Industrie händeringend nach ihnen suchen. Eine 40-Stunden-Woche gegen eine Rund-um-die-Uhr-Verfügbarkeit, hoher Lohn versus überschaubares Entgelt, geregelter Urlaub statt Stand-by-Modus. Verlockend, aber für viele Informatiker nicht verlockend genug. »Wenn man als Angestellter in einem Unternehmen arbeiten und somit in eine Linienfunktion gehen möchte, sollte man sich fragen, welche Entwicklungsmöglichkeiten dieser Weg mit sich bringt. Obwohl selbst das Angestelltendasein nicht mehr per se die Sicherheit bietet, ist man als Selbstständiger mit größeren Veränderungen konfrontiert«, erklärt Brenner. Ein Mensch, der Herausforderungen, neue Aufgaben und Projekte schätzt, der Standardarbeiten auf Dauer als langweilig empfindet und der nichts gegen gelegentliche Standortwechsel einzuwenden hat, der ist bei einem Start-up gut aufgehoben.

Aber lohnt es sich noch – in Zeiten, in denen täglich von der Eurokrise oder von Rezession zu lesen ist –, als Informatiker den Schritt in das eigene Unternehmen zu wagen? Peter Brenner bejaht. »Während es vor einigen Jahren noch schwierig war, sich selbstständig zu machen und die Honorare rückläufig waren, kann man in der Branche durchaus einen Aufwärtstrend spüren.« Welche Bereiche sich dafür im Moment besonders eignen, um sich ein Standbein zu schaffen, möchte er allerdings nicht sagen. »Ich bin da sehr vorsichtig. Es gibt immer Modethemen in der Informatik, auf die sich jeder stürzt – bis die Sättigung erreicht ist.« Sich dem SAP-Trend anzuschließen, obwohl das persönliche Interesse in einer völlig anderer Sparte liegt, kann nur der falsche Weg sein. Diese Ratschläge, kombiniert mit einer letzten Songzeile der Fanta Vier, die »was du brauchst, das ist Vertrauen und Fantasie« lautet, sollten eine gute Basis darstellen, um den ersten Schritt zu wagen. ■