

Sich optimal positionieren als IT-Freiberufler

Interview mit dem Sachverständigen und Existenzgründungscoach Peter Brenner zu Gründung und Marketing für IT-Freiberufler

Wer kann IT-Freiberufler? Gibt es bestimmte Eigenschaften, über die selbständige IT-Fachleute verfügen sollten?

Risikobereitschaft, Unternehmerqualitäten und Belastbarkeit fallen mir als erstes ein. Es gehört Mut dazu aus einem relativ sicheren Angestelltenverhältnis in eine freie Mitarbeit zu wechseln, mit allen ihren Chancen aber auch Risiken. Außerdem ist natürlich unternehmerisches Denken und Handeln bei einem Einzelunternehmer erforderlich. Der IT-Freiberufler muss ja nicht nur Woche für Woche optimale Beratungsleistungen, sondern auch die administrativen Aufgaben für das eigene Unternehmen erbringen. Hinzu kommen Marketing- und Akquisitionsaufgaben, die selbständige IT-Berater nicht unbedingt gern erledigen.

Sie betonen den unternehmerischen Aspekt bei der Tätigkeit von IT-Freiberuflern. Ist Selbstmarketing ein Thema für IT-Freiberufler?

Selbstverständlich. Woher sollen sonst zukünftige Aufträge generiert werden? Ein IT-Freiberufler sollte heutzutage nicht nur Networking betreiben, sondern auch die Möglichkeiten der Social Media nutzen. Das bedeutet Xing - Twitter - Facebook einbeziehen, Kontakte aus der Angestelltenzeit pflegen und ausbauen, die Homepage ansprechend gestalten sowie die Mitgliedschaft in einem Berufsverband wie dem BVSI erwägen. Der BVSI bietet zusätzlich Patenschaften an. Die Existenzgründer werden dabei von den sehr erfahrenen IT-Beratern intensiv unterstützt.

Was sollten Existenzgründer in der IT beachten?

Sie sollten von Anfang auf eine strategisch ausgerichtete Positionierung im Beratermarkt achten: Welche Themen kann und will der IT-Freiberufler beraten? Wie kann sich der Selbständige den Freiberuflerstatus sichern und die Scheinselbständigkeit bzw. Rentenversicherungspflicht verhindern? Wichtig ist auch das Thema der Vertragsgestaltung hinsichtlich Haftung und Kundenschutz.

Welche Gefahren lauern, wenn IT-Berater lange Jahre im Einsatz sind?

Das Szenario verläuft ähnlich: IT-Berater haben erwartungsgemäß eine hohe Auslastung und es fehlt ihnen die Zeit den Markt fortlaufend zu beobachten. So verpassen die Berater möglicherweise neue Trends, die sich entwickeln. Sie schaffen es nicht mehr wie in jüngeren Jahren sich kontinuierlich weiterzubilden und verlassen sich darauf, dass ihr Spezialgebiet weiterhin gefragt ist.

Wenn die eigene Fortbildung auf der Strecke bleibt, kann es irgendwann für den Senior IT-Freiberufler sehr schwierig werden, neue Aufträge zu generieren. Denn der Projektmarkt hat sich im Laufe der Jahre geändert, der Freiberufler bemerkt, dass das eigene Wissen weniger gefragt ist als früher. Dies gilt es von Anfang an zu verhindern. Neue Technologien und Fortbildungsmöglichkeiten erleichtern die Erfüllung dieser Herausforderung trotz hoher zeitlicher Belastung.

Zum Schluß eine persönliche Frage: Sie sind seit 24 Jahren freiberuflich tätig. Welches sind Ihre gravierenden Erfahrungen aus der eigenen Selbständigkeit?

Meine eigene Existenzgründung wäre seinerzeit effektiver verlaufen, wenn es die heutigen Fördermöglichkeiten gegeben hätte. Zu nennen ist z. B. der Gründungszuschuss der Arbeitsagentur und das Gründercoaching der KfW. Damit hat der IT-Berater von Anfang an die Möglichkeit sein Existenzvorhaben erfolgreich und fehlerfrei zu gestalten. Die KfW unterstützt das Coaching mit einem Zuschuss von 50 % bzw. 90 % aus der Arbeitslosigkeit heraus.

Zum anderen ist es wichtig fachlich breiter aufgestellt zu sein. Es ist zwar nach wie vor Spezialistenwissen gefragt, aber ein IT-Berater sollte nicht nur ein Spezialthema abdecken, von dessen Nachfrage er dann auf Gedeih und Verderb abhängig ist. Das setzt aber einen Willen zur ständigen Weiterbildung voraus.