

DAS BUSINESS-MAGAZIN FÜR IT-FREELANCER

IT Freelancing International

Im Osten etwas Neues:
Russland für Freiberufler

IT-Freiberufler mit
internationalen
Ambitionen

Michael Mutz

Welche Erwartungen
haben Kunden an
Freelancer?

Jörg Machatzke
EPOS Systemhaus GmbH

Philip Sanner,
European Director, ELAN IT

Elan IT bringt
Schwung in den
Projektmarkt

Ideen versus Paragraphen

Dr. Dietrich Pielsticker

Die Google-Services

Stefan Münz





Philip Sanner (Seite 4)

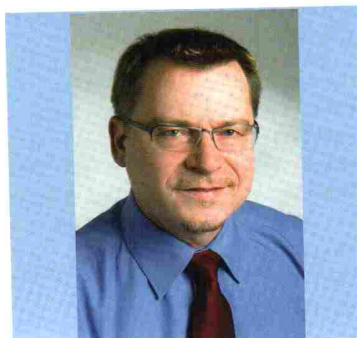


Jörg Machatzke (Seite 16)

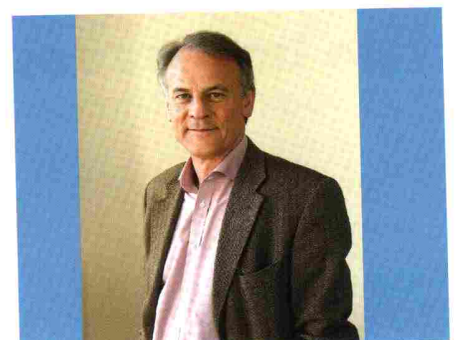
Inhalt

- 04 **Titel:** Elan Gruppe
Elan IT bringt Schwung in den IT-Projektmarkt
- 07 **Service:** Steckbriefe
Freiberufler stellen sich vor
- 08 **IT-Business:** Greencard
Warum sich die Zusammenarbeit mit indischen IT-Experten lohnt!
- 10 **Weiterbildung:** Enterprise Resource Planning
ERP-Systeme als Brücke zwischen Hochschulen und Unternehmen
- 13 **Service:** Gadgets
Gadgets 2008
- 14 **Service:** Projektbarometer
Zwischenbilanz zur Projektmarkt-Halbzeit
- 15 **Interview:** Hans-Heinrich Conradi
„Die Selbstdarstellung eines IT-Freiberuflers gibt meist einen guten Einblick in dessen Beraterkonzept“
- 16 **IT-Business:** Skills
Der Horizont wird weiter – Kunden erwarten von Freiberuflern heute breitgefächerte Erfahrungen
- 17 **Service:** Termine
BVSİ - Berufsverband Selbständige in der Informatik e.V.
- 18 **IT-Business:** Green IT
Großrechner als Energie- und Ressourcenverwalter
- 20 **IT Freelancing international:** Russland
Im Osten etwas Neues: Russland für IT-Freiberufler
- 22 **Technologie:** Java
Java Persistence API in der Praxis
- 24 **Technologie:** Webservices
Wege aus dem elektronischen Kommunikations-Chaos: Google-Services

Jürgen Werner (Seite 22)



Dr. Dietrich Pielsticker (Seite 28)



www.resoom-magazine.de

Deutschlands einziges tagesaktuelle
Online-Magazin für die Akteure des
IT-Projektmarkts

Infos zum Printmagazin unter dem
Menüpunkt Printmagazin



Christoph Schulte (Seite 30)

- 27 **Interview:** Michael Mutz
IT-Freiberufler mit internationalen Ambitionen
- 28 **Recht:** Mediation
Ideen versus Paragraphen: Warum Mediation in den meisten Streitfällen das bessere Verfahren ist
- 30 **Köpfe, Macher, Aufsteiger:** Christoph Schulte
Bewegte Projektmärkte zwischen Paderborn und Asien
- 32 **Service:** Reise
Interessante Reiseziele für IT-Freiberufler
- 34 **IT Business:** Generation 50plus
Alternative 50plus - Neue Maßstäbe für die IT-Branche
- 36 **Köpfe, Macher, Aufsteiger:** Marc Desnizza
Beraten ist meine Kernkompetenz
- 38 **IT-Business:** Projektmanagement
Grundlagen des Projektmanagements
- 40 **Technologie:** Dokumentenmanagement
Kein Projekt ohne Dokumente
- 42 **Service:** Rentenversicherung
Erstattung von Rentenversicherungsbeiträgen und Rentenversicherungspflicht Selbständiger
- 44 **Service:** Fachbuch
Buchempfehlungen der Resoom-Redaktion
- 46 **Gesellschaft:** Computer
Werden unsere Computer intelligenter?
- 47 **Service:** Termine
GPM - Deutsche Gesellschaft für Projektmanagement e.V.
- 48 Impressum /Abonnement/Kontakt

Sven Herzberg (Seite 34)



Marc Desnizza (Seite 36)



Manuela Reiss (Seite 40)



IT-Freiberufler mit internationalen Ambitionen

Michael Mutz (40), seit 1991 als freischaffender IT-Berater unterwegs, verfolgt mit Begeisterung seinen beruflichen Werdegang, der schon von Anfang an durch Internationalität und Offenheit für neueste technologische Entwicklungen geprägt ist.

Wie haben Sie Ihren Weg in die Freiberuflichkeit gefunden?

Ich bin durch meinen studentischen Werdegang zum globalen Business gekommen. Während meines Studiums der Nachrichtentechnik in Regensburg hatte ich die Möglichkeit, ein Jahr lang an der University of Connecticut in den USA zu studieren. Nach dem Studienende habe ich mich erneut für ein Auslandsstudium in Frankreich beworben. Nach dem Abschluss des „DEA en Electronique“ im französischen Lille habe ich erste Berufserfahrung in Deutschland und Frankreich in Festanstellungen gesammelt, um dann, sechs Jahre später, als IT-Freelancer zu arbeiten.

Durch meine Fremdsprachenkenntnisse in Englisch und Französisch fiel es mir relativ leicht, im europäischen Ausland Interesse bei Headhuntern und Firmen zu wecken, so dass ich zwischenzeitlich Projekte in Österreich, der Schweiz und Benelux absolvierte. Zudem habe ich auch in Deutschland in multinationalen Teams mit Italienern, Niederländern, Tschechen, Engländern, Spaniern, Portugiesen und Franzosen zusammengearbeitet. Dabei sind mir meine Sprachkenntnisse und Auslandserfahrungen sehr dienlich gewesen.

Welches Verhältnis besteht zwischen Nachrichtentechnik und Informatik?

In der Zeit, während der ich Nachrichtentechnik studierte, zeichnete sich eine Veränderung ab, die dazu führte, dass die bis dahin aktuelle Halbleitertechnik langsam aber sicher durch die sich rasend schnell entwickelnde Informatik ersetzt wurde. Dies war die Zeit, in der die prozedurale Programmierung mit Assembler, C und Pascal in den Hintergrund trat und Objektorientierung, insbesondere C++, begann, sich dauerhaft zu verbreiten. Weiterhin ist mit der Kommerzialisierung des Internets seit 1987 der Siegeszug von Java verknüpft.



Java-Experte **Michael Mutz**: „Ich prüfe oft, ob meine Fähigkeiten und mein Wissen in der Wirtschaft nachgefragt werden.“

Kontakt

www.europeanitc.eu
michael.mutz@europeanITC.eu

Seit fast 15 Jahren arbeiten Sie als Java-Entwickler. Welches Projekt repräsentiert Ihr Leistungsspektrum am besten?

Ohne angeben zu wollen, kein Projekt. Denn mittlerweile habe ich gelernt, gute Arbeit auf allen Ebenen abzuliefern, sei es Frontend-, Backend- oder Middle-Tier-Entwicklung.

Was ist typisch für IT-Freiberufler?

Die Einsätze von Freiberuflern dauern meistens nur wenige Monate. Ihnen ist es wichtiger, mit der neusten Technologie zu arbeiten. Linientätigkeiten, die im Rahmen von Festanstellungen häufig vorkommen, liegen ihnen weniger. Dies erfordert von den Freiberuflern ein ständiges Weiterbilden, denn Freiberufler werden nur dann von Kunden beauftragt, wenn ihr Know-how im Unternehmen nicht vorhanden ist. Der Kunde braucht ganz bestimmtes Wissen, aber nur für einen festgelegten Zeitraum.

Also sind Sie der Guru der festangestellten IT-ler?

Ob man das wollen kann? Als Freiberufler nimmt man jede Projektrolle an: einmal ist man Programmierer, dann Projektmanager, dann Schulungsteilnehmer, dann Trainer ... Als Freiberufler bringe ich ja viele Erfahrungen, auch aus anderen Projekten, mit in ein Unternehmen. Das mag vielleicht dazuführen, dass man als sehr souverän von den Festangestellten angesehen wird, letztlich löse ich Probleme, weil ich viele Erfahrungen gesammelt und viel Wissen erworben habe. Und, das ist wichtig, ich trage dazu bei, dass sich neues Wissen über Technologien in den Firmen verbreitet, indem ich es den Festangestellten vermittele.

Wie gehen Sie mit der Schnellebigkeit auf dem IT-Markt um?

Aktuelles Wissen und aktuelle Qualifikationen sind meine Aufhänger, um in Projekte vermittelt zu werden. Je öfter man in neue Projekte kommt und je öfter man mit neuen und anderen Technologien zu tun hat und je mehr verschiedene Projektrollen man innehatte und je mehr Firmen und Produkte man kennengelernt hat, desto interessanter ist das Freiberuflersein, weil man sich dadurch platzieren kann und für Kunden interessant wird. Nur durch den Wechsel von einem Projekt zum nächsten entsteht der Marktwert.

Ist diese Verantwortung manchmal eine Last?

Gott sei Dank habe ich meine Familie, meine Frau und meine Tochter, die für Ausgleich sorgen. Soziale Kontakte haben für mich eine große Bedeutung. Ich schätze Freizeitaktivitäten außerhalb von IT-Themen sehr und Urlaub ist und bleibt internetfrei.

Herr Mutz, vielen Dank für das Gespräch!

Resoom Magazine

Das Business-Magazin für IT-Freelancer.

Heft 05/2008, Juli/August 2008
ISSN: 1864-6190

www.resoom-magazine.de

Herausgeber und v.i.S.d.P.:

Peter Termöllen
Anschrift siehe Verlagsanschrift

Redaktion:

Günther Linnemann
Telefon: (0611) 580 44-18
E-Mail: redaktion@resoom.com

Isabel Nilges
Telefon: (0611) 580 44-17
E-Mail: redaktion@resoom.com

Layout und Satz

Julia Hacker Freelance Art
Am Roten Berg 15
65207 Wiesbaden

Verlag:

Peter Termöllen Verlag
Kreuzberger Ring 44a
65205 Wiesbaden
Telefon: (06 11) 580 44-0
Telefax: (06 11) 580 44-11

Verlags- und Erfüllungsort:

Wiesbaden

Gerichtsstand:

Wiesbaden

Vertriebsbetreuung Buchhandel:

VU Verlagsunion KG
Am Klingenberg 10
65396 Walluf

Druck:

Verlag E. Holterdorf GmbH & Co. KG
Am Landhagen 30
59302 Oelde

Anzeigenverwaltung:

Isabel Nilges
Telefon: (06 11) 580 44-17
E-Mail: redaktion@resoom.com

Erscheinungsweise:

6 Ausgaben pro Jahr

Einzelverkaufspreis:

8,50 Euro inkl. gesetzl. MwSt.

Urheberrecht:

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages unzulässig. Alle Rechte vorbehalten.

Gewährleistung:

Die Angaben in den Beiträgen erfolgen nach bestem Wissen, aber ohne Gewährleistung.

Beiträge:

Beiträge sind grundsätzlich willkommen. Bitte sprechen Sie diese mit der Redaktion ab. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Abbildungen wird keine Haftung übernommen. Verfasser stimmen dem Abdruck zu und versichern, dass die Einsendungen frei von Rechten Dritter sind. Namentlich gekennzeichnete Beiträge enthalten die Meinung der Autoren. Nicht gekennzeichnete Beiträge sind Beiträge der Redaktion.

Abonnement

Das Abonnement kostet 49,50 Euro pro Jahr und umfasst 6 Ausgaben. Der Abo-Preis beinhaltet neben dem Heft auch die gesetzliche Umsatzsteuer und die Versandkosten. BvSI-Mitglieder und Premium-Nutzer von Resoom Projects bezahlen 39,50 Euro für ihr Abonnement. Auszubildende und Studierende erhalten gegen Nachweis ein ermäßigtes Abonnement für 24,50 Euro.

Das Abonnement ist 8 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums kündbar. Sollte die Zeitschrift aus Gründen, die nicht vom Verlag zu vertreten sind, nicht geliefert werden können, besteht kein Anspruch auf Nachlieferung oder Erstattung vorausbezahlter Entgelte.

Bitte beachten Sie, dass einfache Nachsendeaufträge bei Zeitschriften von der Post nicht berücksichtigt werden. (alle Preisangaben inkl. gesetzl. MwSt.)

Abo-Bestellung

Per E-Mail an redaktion@resoom.com oder über den Menüpunkt „Printmagazin“ im Online-Magazin www.resoom-magazine.de

Abonnentenbetreuung:

Isabel Nilges
Telefon: (06 11) 580 44-17
Telefax: (06 11) 580 44-11
E-Mail: redaktion@resoom.com