

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



Schweiz: Externe punkten bei Innovationen
IT-Prozesse als Projektfeld

Betriebsprüfung: Chance statt Schrecken
Finanzamt-Erfahrungen



Security Intelligence mit Perspektiven
Orientierung für Projekte



Ingenieur-Informatik mit Top-Projekten

- Energieeffizienz treibt neue Automotive-Projekte
- Transport & Logistik mit steigenden Honoraren
- Business-Netzwerke helfen



4 196753 911505

05

Mit sozialer Kompetenz in Projekten erfolgreich

Kein Projekt ohne kommunikative Klippen: Die IT-Berater und Leiter des Projektmanagement Arbeitskreises im BVS! Norbert Zumbruch und Michael Grüne über Probleme bei der Zusammenarbeit und deren Lösung.



IT-Freiberufler arbeiten in wechselnden Teams und nicht immer stimmt die Chemie zwischen den Kollegen auf Zeit. Was können IT-Freiberufler Ihrer Meinung nach tun, um bestmöglich mit ihren Kollegen klarzukommen?

Norbert Zumbruch: Meist merkt man es selbst ja schnell, wenn einem der eine oder andere nicht so sympathisch

IT-Berater Norbert Zumbruch: „Ohne kommunikative Fähigkeiten und Social Skills ist es heute nicht mehr möglich, Projekte professionell und erfolgreich durchzuführen.“



erscheint, was schnell zu Problemen im Projekt führen kann. Der professionelle Berater sollte deshalb in der Lage sein, solche selbsteinschränkende Einstellungen durch nützliche, dem Projekt zutragende, Einstellungen zu ersetzen.

Michael Grüne: Spezielle BVS!-Kommunikations-Workshops für IT-Freiberufler helfen dabei, die Kommuni-

IT-Berater Michael Grüne: „BVS!-Kommunikations-Workshops für IT-Freiberufler helfen dabei, die Kommunikationsfähigkeit zu schärfen und einen positiven Kontakt zu den Kollegen herzustellen.“

kationsfähigkeit zu schärfen und einen positiven Kontakt zu den Kollegen

herzustellen. Wichtig ist weiterhin, die eigene Motivation und seine Stärken besser zu erkennen, um zu wissen, was einen selbst antreibt.

Wenn die Zusammenarbeit nicht klappt, liegt das Ihrer Erfahrung nach eher an fachlichen oder an persönlichen Unstimmigkeiten?

Norbert Zumbruch: Eine schlechte Stimmung im Projekt kann zum einen natürlich von fachlichen Unstimmigkeiten herrühren, liegt aber auch häufig im Bereich der persönlichen Wahrnehmung. Oft werden in der persönlichen Wahrnehmung wichtige Signale der Kommunikation nicht erkannt. Um Signale, die durch Körpersprache und andere nonverbale Gesten übermittelt werden, richtig zu erkennen und zu bewerten, ist ein professionelles Training sehr zu empfehlen. Dann kann der IT-Freiberufler im beruflichen Kontakt leichter entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten, um solche Probleme proaktiv zu vermeiden und eine positive Zusammenarbeit zu ermöglichen.

Michael Grüne: Freiberufler sind in aller Regel Experten auf Ihrem Gebiet und verfügen über großes fachliches Know-how. Wenn also Probleme bei der Zusammenarbeit entstehen, sind

diese daher meist persönlicher Natur. Sei es, dass der Freiberufler sein Expertenwissen nicht richtig „rüber bringt“ oder Probleme bei der Zusammenarbeit mit einzelnen Personen im Team hat. Nicht ohne Grund findet seit den 90er Jahren das T-shaped Karriere Model immer mehr Anklang bei den Unternehmen. Nach diesem Modell entwickelt der Experte sein Wissen nicht nur in die Tiefe, sondern auch in die Breite. Neben seinem Expertenwissen benötigt ein Mitarbeiter für den Erfolg in heutigen Projekten z. B. Kenntnisse über Geschäftsprozesse, Branchenspezifika und Projektmanagement und verfügt auch über ausgeprägte Soft-Skills wie Kommunikationskompetenz und Teamfähigkeit.

Früher galten Informatiker eher als introvertiert und wenig teamfähig. Inzwischen wird bei IT-Freiberuflern viel Wert auf Social Skills gelegt.

Wie erleben Sie die Teamarbeit in Projekten? Haben die Kollegen dazu gelernt?

Michael Grüne: Wir sind alle Individuen und jeder ist anders. Natürlich gibt es immer positive und negative Beispiele in allen Teams, sowohl bei internen als auch externen Teammitgliedern. Auch können nicht nur

die Projektmitarbeiter, sondern auch die Projektmanager Defizite bei ihren Soft Skills haben. Oft wird die Analogie des Ruder-Achters bemüht, „Es gibt nur einen Steuermann“. Eine Ruder-Regatta findet aber im Vergleich zu einem komplexen Projekt auf einer Geraden statt, wogegen man bei einem Projekt auch oft die eine oder andere Klippe umschiffen muss. Der bekannte Unternehmensberater und Experte für Organisationspsychologie Professor Peter Kruse schildert dies plastisch und sehr unterhaltsam auf youtube in seinem

kurzen Vortrag „8 Regeln für den Stillstand im Unternehmen“, den ich jedem nur ans Herz legen kann.

„Wenn ein Vorgesetzter versucht, immer alles im Griff zu haben, ist die Firma nur so intelligent wie die Führung, also notgedrungen auch begrenzt.“ Wir müssen uns alle vor Augen halten, das ein autoritärer Führungsstil Motivation und Kreativität der Mitarbeiter brachliegen lässt. Hier gilt es den richtigen Mittelweg zu finden in einem kooperativen Führungsstil oder einem enzymlischen Management.

Norbert Zumbruch: Im Bereich des Projektmanagements ist es besonders wichtig, eher unerlässlich, kommunikative Fähigkeiten zu besitzen. Ohne kommunikative Fähigkeiten und Social Skills ist es heute nicht mehr möglich, Projekte professionell und erfolgreich durchzuführen.

Die redaktionelle Gestaltung dieses Beitrags liegt beim Berufsverband Selbständige in der Informatik e. V. (BvSI)

Links

www.bvsi.de

www.youtube.com

UNSER BUCHTIPP:

Sog-Marketing für Coaches

Dies ist kein Buch von der Sorte „In 7 Tagen zum Millionär“. Es ist ein seriöses Arbeitsbuch. Gleich im Vorwort warnt Autor Giso Weyand, dass ein entsprechender Aufbau drei Jahre benötigt.

Der Autor wendet sich vornehmlich an Coaches, aber der Unterschied zum IT-Freiberufler ist, zumindest aus Marketingsicht, unerheblich. Es hat sogar einen guten Lerneffekt. Kunden möchten sich an ihre Berater anlehnen können. Bei einem Coach ist das das Kerngeschäft, und davon kann ein IT-Freiberufler lernen.

Als Coach für Coaches bearbeitet Weyand die nach seiner Ansicht drei zentralen Erfolgsfaktoren:

- Positionierung: Wo nimmt Ihr Interessent Sie „besonders“ wahr?
- Inszenierung: Wie spannend stellen Sie sich und Ihre Leistungen dar?
- Profilierung: Wie bekannt sind Sie?

Schritt für Schritt arbeitet Weyand diese drei Faktoren ab und zeigt den Weg zur Umsetzung. Regelmäßigen Lesern dieser Zeitschrift wird mancher Inhalt bekannt vorkommen. Das schadet aber nicht. Wer sich wirklich für Eigenmarketing interessiert, ist dankbar, wenn er vorhandenes Wissen vertiefen kann und neue Ideen und gute Beispiele bekommt. **Fazit:** Ein gutes Buch, leicht zu lesen, gut strukturiert und vor allem für das Marketing in eigener Sache hilfreich. (UB)



Giso Weyand

Sog-Marketing für Coaches

So werden Sie für Kunden und Medien (fast) unwiderstehlich

4. völlig bearbeitete Auflage 2011

ISBN 978-3-941965-22-5

49,90 Euro