

Frank Kosching

Die Resoom-Wette

Ohne Agentur zum Großkunden? Schlagen Sie ein!

Wetten, dass Sie es als IT-Freelancer nicht schaffen, ohne Projektvermittler bei einem Großunternehmen in ein Projekt zu gelangen? In unserem Online-Magazin www.resoom-magazine.de wird heftig gestritten über die Existenzberechtigung von Agenturen. Wir machen jetzt den Lackmустest: Wie weit kommen Sie im Großkundenbereich ohne Projektvermittler? Wer hier nachweisbar erfolgreich ist, gewinnt unsere Wette.

Ich halte dagegen: Eher friert die Hölle zu, als dass Sie es beispielsweise zu Großbanken, Automobilherstellern, Telekommunikations-, Pharma- oder Chemiekonzernen allein durch Ihr aussagekräftiges IT-Profil, Empfehlungen oder über Networking in Projekte schaffen. Beweisen Sie mir das Gegenteil, dann gebe ich mich geschlagen und Sie haben die Wette gewonnen! In diesem Fall steht Ihnen das Resoom Magazine zur Selbstpräsentation zur Verfügung. Wir veröffentlichen Ihre persönliche Success Story auf bis zu drei Magazinseiten und zusätzlich im Resoom Online-Magazin einschließlich Newsletter. Ich freue mich schon jetzt auf spannende Erfolgsgeschichten.

Wie kam es zur Wette?

Im Resoom Online-Magazin wird ausführlich über Selbstmarketing und Networking von IT-Freelancern auf der einen Seite und die Rolle der Projektvermittler auf der anderen Seite diskutiert. Während nicht selten der Ruf nach drastischer Rücknahme des Einflusses der Agenturen laut wird, wird gleichzeitig deutlich, dass auch bei hervorragendem Selbstmarketing und günstiger Skillausrichtung jenseits des Mittelstandes die Grenzen erreicht sind. So berichtet beispielsweise Embedded-Spezialist Olaf Barheine über seine erfolgreichen Projekte bei mittelständischen Hochtechnologieunternehmen, doch Freelancer Frank Stephan macht gleichzeitig deutlich, dass IT-Freiberuflern der Zugang zu Großkunden aufgrund deren Einkaufspolitik meist versagt bleibt¹. Hieran knüpft nahtlos die Argumentation der Agenturen an, die immer wieder darauf verweisen, dass die Konzerne nicht mehr mit dem einzelnen Freelancer, sondern nur noch mit Suppliern und immer öfter gar mit einem eingeschränkten Kreis von „Core Suppliern“ zusammenarbeiten. Sie haben jetzt die Chance, diese Argumentation durch Ihre eigenen Erfahrungen zu widerlegen!

Wetten, dass ...? Schlagen Sie ein!

Senden Sie uns an redaktion@resoom.com eine kurze Schilderung über Art, Dauer und Umfang Ihres Projektes, Ihre Aufgabe im Projekt sowie über den Kunden und die Abteilung inkl. Standort, in der Sie tätig waren. Falls Sie vorab noch Fragen haben, rufen Sie uns einfach unter (0611) 580 44-18 an. Selbstverständlich interessiert uns zuvorderst, wie Sie es geschafft haben, in das Projekt zu gelangen. Natürlich benötigen wir einen Ansprechpartner (vorzugsweise beim Kunden), der Ihre Aussagen bestätigen kann.

Unser Wetteinsatz:

Falls wir die Wette verlieren, reservieren wir für den oder die Wettgewinner in den kommenden Resoom-Heften ausführliche Success Stories (in jedem Heft eine) mit Fotos, Ihren Kontaktdaten, Ihren Skills und allem, was sonst noch zu einer professionellen und erfolgreichen Präsentation gehört.

Deadline

Einsendeschluss ist der 31. August 2007. Wenn Sie uns jedoch schon bis zum 31. Juli Ihre Erfolgsgeschichte senden, erreichen wir damit aller Wahrscheinlichkeit nach schon die nächste Magazinausgabe.

Wir wollen Sie!

Und zwar dann, wenn Sie uns nachweisen können, dass es Ihnen als IT-Freelancer gelungen ist, bei einem Großkonzern (Branche egal) ohne jede Mitwirkung einer Projektvermittlungsagentur oder eines sonstigen Personaldienstleisters in ein IT-Projekt von mindestens 2 Monaten Dauer zu gelangen. Der Projekteinsatz kann aktuell sein oder maximal 2 Jahre zurückliegen.

Chefredakteur Frank Kosching:
„Freue mich auf spannende Erfolgsgeschichten!“

¹ Verfolgen Sie die Debatte im Online-Magazin. Unter www.resoom-magazine.de/print haben wir Links zu den Artikeln für Sie zusammengestellt.

