

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



Projektschub

Mobility, Virtualisierung
und SAP-ERP

Altersvorsorge

Rentenpflicht für
Selbstständige?



Social Media

Externe gefragt: Entwickler
für Strategie und Technik

IT-Sicherheit

Kampf gegen Cyberkriminalität



Furcht ist ein schlechter Wegbegleiter

Informatikerin und IT-Freiberuflerin Jacqueline Irrgang nimmt kein Blatt vor den Mund: über Projekterfahrungen, den Faktor Mensch und die emotionale Schmerzgrenze, die nicht überschritten werden sollte.



Was lässt ein Projekt sicher scheitern?

Jacqueline Irrgang: Das ist nicht so einfach zu beantworten. Denn selbst wenn jemand gut ausgebildet ist, ist das noch kein Garant für das Gelingen von Projekten. Es gehört mehr als eine fundierte Projektmanagementausbildung dazu.

Das Scheitern von Projekten findet immer da statt, wo unrealistische

oretisch wie ein Prozess auszusehen hat, aber er weiß nicht, wie Prozesse in der Praxis funktionieren und wie sie ineinander greifen müssen.

Was macht ein Projekt vor allem erfolgreich?

Jacqueline Irrgang: Immer spielt in Projekten der Faktor Mensch eine entscheidende Rolle. Das wird leider viel zu oft außer Acht gelassen. Was ich aber sicher sagen kann: Wertschätzung auf allen Ebenen – das bitte nicht nur als Farce propagieren – sowie offene und ehrliche Kommunikation, sind die Grundsteine für das Gelingen von Projekten. Auch mal als Führungskraft zugeben können, dass sie etwas nicht weiß – das zollt von Mut. Und last but not least: Erfahrung ist unumgänglich. Mir kann keiner erzählen, dass ein 25-jähriger, der frisch von der Uni kommt, schon komplexe Projekte managen kann. Dafür fehlt die Weitsicht auf mögliche Risiken und die Reife, auch mit schwierigen Situationen nonchalant und souverän umzugehen.

Welche Tipps haben Sie für Freiberufler in schwierigen Projekten?

Jacqueline Irrgang: Ich bin kein großer Freund von Tipps. Denn jeder hat

seinen eigenen Hintergrund und seine Geschichte. Sehen Sie: Ein Chef, der Mathematik studiert hat, wird sich nicht einen Menschen wie mich auswählen. Temperament und das Unkonventionelle ist nicht sein Erfahrungshintergrund. Er muss alles belegen können, und alles muss für ihn logisch nachvollziehbar sein. Oder jemand, der einen sauberen durchstrukturierten Lebenslauf hat, wird nicht jemanden einstellen, der schon viele unterschiedliche Sachen ausprobiert hat. Was ich aber empfehlen kann ist: Lieber Freiberufler, bewegen Sie sich ruhig mal aus der eigenen Komfortzone und riskieren Sie das Unbekannte. Sie werden neue Horizonte für sich eröffnen, und das bereichert.

Wann sind Kompromisse einzuweichen, wann nicht?

Jacqueline Irrgang: Kompromisse sind Ansichtssache. Ich bin kein Mensch, der faule Kompromisse eingehen will. Aber ich weiß, dass manchmal Zugeständnisse unumgänglich sind. Ich habe mir folgendes zur Maxime gemacht: Ich gehe nur dann einen Kompromiss ein, wenn ich dabei morgens mich noch selber im Spiegel anschauen kann. Diese Antwort klingt vielleicht nicht befriedigend, aber jeder hat seine eigene Schmerzgrenze.

Ziele gesetzt werden, wo überforderte Projektmanager ruppig mit den ihnen anvertrauten ProjektmitarbeiterInnen umgehen und wo der Respekt vor körperlichen Leistungszyklen – etwa 13-Stunden Tage, keine Mittagspause – fehlen. Eine mir wichtige These möchte ich noch anbringen: Vielen Projektmanagern fehlt der Blick auf die Gesamtheit des Unternehmens. Durch die eindimensionale Ausbildung wie einem „MBA für Accounting“ fehlt oft die Sicht auf andere Unternehmensbereiche. Wir müssen wieder zurück zu einer Ausbildung, die die gesamte Betriebswirtschaft oder Volkswirtschaft erfasst. Ich behaupte, jemand, der einen „MBA für Prozessmanagement“ gemacht hat, weiß the-

Jacqueline Irrgang, CCQ Call Center Quality: "Lieber Freiberufler, bewegen Sie sich ruhig mal aus der eigenen Komfortzone und riskieren Sie das Unbekannte. Sie werden neue Horizonte für sich eröffnen, und das bereichert."

Tatort Projekt

Es gibt viele Möglichkeiten, über ein Projekt zu sprechen. Jacqueline Irrgang wählt in ihrem Buch „Tatort Projekt“ den kritischen und unbequemen Weg. Warum? Weil sie in Projekten oftmals die bittere Erfahrung machen musste, dass „die Wahrheit das Geschäft stört“.

In diesem Tatsachbericht reflektiert die Autorin die im alltäglichen Beraterwahnsinn gesammelten Beobachtungen rund ums Projektmanagement vor dem Hintergrund des eigenen Lebens- und Erfahrungshorizonts. Wie weit muss man gehen, um dorthin zu kommen, wohin man will? Und was bedeutet diese Frage für das Projekt, für die beteiligten Menschen, für das Unternehmen und für die Gesellschaft? Warum wird diese Frage oft nicht ernsthaft und ehrlich gestellt? Jacqueline Irrgang erkennt Indizien dafür, dass weder die richtigen Fragen noch die realistischen Antworten erwünscht sind.

Ihre Erfahrungen sind leider kein Einzelfall, sie enthalten Wiedererkennungswert für viele, besonders Freiberufler. Die Autorin zeigt schonungslos auf, wie Geld verschleudert wird, an welchen Stellen es immer wieder klemmt und warum so oft die Wahrheit über fehlerhaftes Verhalten verschwiegen wird. Mutig enthüllt Jacqueline Irrgang, welche Mechanismen Projekte zum Scheitern bringen. Respekt!

Tatort Projekt ist ein Fachbuch für Projektmanagement und ein Enthüllungsroman über eine engagierte Freiberuflerin mit großer Courage zugleich. Dieses Buch bietet wertvolle Hinweise, gepaart mit einem spannenden Einblick in die Realität vieler Projekte.

Tatort Projekt: Wenn die Wahrheit das Geschäft stört

Jacqueline Irrgang

Wiley-VCH Verlag (März 2012)

ISBN-10: 3527506616 · ISBN-13: 978-3527506613

EUR 16,90

www.wiley-vch.de



die nicht überschritten werden sollte, denn sonst entsteht hier eine emotionale Dissonanz.

Befürchten Sie nach Tatort Projekt nicht, dass sich niemand mehr traut, Sie zu beschäftigen? Oder gibt es Kunden, die Mut und Engagement schätzen?

Jacqueline Irrgang: Furcht ist ein schlechter Wegbegleiter. Und es gibt

immer einen Weg, seinen Lebensunterhalt zu verdienen. Das vorab. Aber ich davon überzeugt, dass viele Unternehmen es satt haben, von Unternehmensberatern sich den Schrank mit irgendwelchen tollen PowerPoint-Folien voll stellen zu lassen. Viele werden, nachdem sie mein Buch gelesen haben, genauer bei der Auswahl von externer Unterstützung hinschauen und hoffentlich

es nicht ihrem Einkauf überlassen, wer als Berater in die Preferred-Lieferantenliste aufgenommen wird und wer nicht.

Link

www.ccq.de