



## Es gibt sie doch: Freelancer mit Verständnis für Selbstmarketing

Interview mit dem Resoom-Magazin vom 23.5.2007

*Oliver Knittel hat beim diesjährigen Freelancer-Kongress den zweiten Platz bei der Wahl zum „Freelancer des Jahres“ belegt. Besonders gelobt wurde sein strukturiertes Selbstmarketing. Oliver Knittel versteht sich und seine Firma insure-IT als IT-Berater, Business-Analyst und Projektmanager für Versicherungen. Wir sprachen mit ihm über seine Strategie und Wege zum erfolgreichen Selbstmarketing.*

### Kontakt:

**insure-IT™** Assekuranz Consulting

Höllsteinstraße 20 h

D-61350 Bad Homburg

**[o.knittel@insure-it.de](mailto:o.knittel@insure-it.de)**

Fon 0178.766 666 0

[www.insure-it.de](http://www.insure-it.de)

Dieser Artikel wurde am 23.5.2007 im Resoom Magazin veröffentlicht.

## Es gibt sie doch: Freelancer mit Verständnis für Selbstmarketing

Interview mit dem Resoom-Magazine vom 23.5.2007

Oliver Knittel hat beim diesjährigen Freelancer-Kongress den zweiten Platz bei der Wahl zum „Freelancer des Jahres“ belegt. Besonders gelobt wurde sein strukturiertes Selbstmarketing. Knittel versteht sich und seine Firma insure-IT als IT-Berater, Business-Analyst und Projektmanager für Versicherungen. Wir sprachen mit ihm über seine Strategie und Wege zum erfolgreichen Selbstmarketing.



### **Sie haben den 2. Preis bei der diesjährigen Wahl zum IT-Freelancer des Jahres gewonnen. Was hat ihre Tätigkeit mit klassischem Freelancing und mit Informationstechnologie zu tun?**

Ich bin freiberuflicher IT-Berater. Ich persönlich verstehe unter Freelancing mehr als reines Programmieren und zähle dazu auch alle Tätigkeiten in diesem Umfeld wie z. B. Beratung zur IT-Strategie, Business-Analyse und Projektmanagement.

### **Sie entwickeln Beratungsdienstleistungen für die Versicherungswirtschaft. Was müssen wir uns konkret darunter vorstellen, wer sind Ihre Kunden?**

Konkret deshalb Beratung, weil ich mich auf all das konzentriere was nichts mit der eigentlichen Programmierung zu tun hat. Meine Kunden sind alle Versicherungsunternehmen, Vertriebsgesellschaften von Versicherungen oder IT-Dienstleister für Versicherungen. Ich bin IT-Berater, Business-Analyst und Projektmanager für Versicherungen:

Als IT-Berater:

- Beratung zur IT-Strategie, Unternehmensorganisation, Geschäftsprozessanalyse und -optimierung, Produktentwicklung

Als Business-Analyst:

- Fachkonzepte, Pflichtenhefte, Abstimmung mit Fachbereich und IT, Testkonzept, -planung und -Durchführung, Management externer IT-Dienstleister

Als Projektmanager:

- Projektleiter mit den Aufgaben Planung (Umfangs, Aufwands- und Terminplanung), Umsetzung der definierten Projektziele, Projektkommunikation mit Team und Management, Monitoring und Controlling gemäß Planung

### **Was sind die Charakteristika der Versicherungsbranche bezogen auf Ihr Service-Portfolio?**

Die Charakteristika der Versicherungsbranche sind, dass für diese Branche ganz andere Themen eine Rolle spielen, als für andere Branchen. Für dieses Jahr beispielsweise das Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts, am 1.1.2008 nächsten Jahres tritt das neue Versicherungsvertragsgesetz (VVG) in Kraft.

Für mein Service-Portfolio bedeutet dies, dass ich mich ausschließlich auf Versicherungen spezialisiert habe, dafür aber auch für diese Branche ein großes Wissen in der Tiefe habe, so dass ich auch mit dem Fachbereich über Fachthemen diskutieren kann. Dies könnte ich nicht, wenn ich beispielsweise auch noch Banken oder Telekommunikationsunternehmen beraten würde.

### **Was haben Sie vor der Gründung Ihrer Firma getan?**

Vorher war ich Angestellter in einem Softwarehaus für Versicherer, davor habe ich in einem Versicherungsunternehmen gearbeitet.

### **Welche Hindernisse hatten Sie zu überwinden?**

Spontan fallen mir da zwei Erlebnisse ein. Zu Beginn meiner Selbstständigkeit wollte ich ein Firmenkonto eröffnen. Da habe ich erst mal gestaunt, dass viele Banken nur Angestellte nehmen. Bei der Bank, die mich dann als Kunden genommen haben, sollte ich nur 1.000 DM Dispositionskredit bekommen. Dass ich bei meiner alten Bank als Azubi schon mehr bekommen habe, hat die nicht wirklich beeindruckt. Ich sollte dann einen Jahresabschluss der letzten drei Jahre, einen Businessplan und ein Gutachten einer Unternehmensberatung vorlegen, wenn ich einen höheren Dispokredit wolle. Da ich mich ja gerade erst selbstständig gemacht hatte, konnte ich den Jahresabschluss nicht vorlegen. Habe es dann erst mal so gelassen und als ich nach drei Jahren dann 10.000 Euro Dispo haben wollte, war es kein Problem.

Ein weiteres Erlebnis das mich geprägt hat, war das erste Halbjahr 2004 als ich ein halbes Jahr keinen Auftrag hatte. Dann packen einen selbstverständlich Zweifel, ob der eingeschlagene Weg richtig ist, ob man nicht besser in ein Angestelltenverhältnis zurückgehen sollte.

### **Worin unterscheidet sich Ihr Selbstmarketing von dem der meisten IT-Consultants?**

Ich sage mal ein wenig ketzerisch: Bei vielen IT-Consultants beschränkt sich das Selbstmarketing darauf, dass sie in Projektbörsen oder Networking-Plattformen verzeichnet sind und dort einen nicht mehr ganz taufrischen Lebenslauf mit einem Bild nach dem Diplom oder dem Abi haben.

2001 habe ich mir einen Internetauftritt von einer Werbeagentur machen lassen. Gleichzeitig wurde insure-IT als Wort- und Bildmarke patentrechtlich geschützt, um den Internetauftritt auch rechtlich abzusichern. Ende 2005 wurde der Internetauftritt von einer Werbeagentur komplett überarbeitet und dann kontinuierlich weiterentwickelt. Von daher war von Anfang an meine Absicht, die Marke insure-IT aufzubauen und zu vermarkten als auch mich persönlich zu vermarkten.

Passend zu meinen Beratungsschwerpunkten habe ich die folgenden Fortbildungen absolviert und abgeschlossen:

- 2005 Fellow of the Chartered Insurance Institute (FCII)
- 2006 Diplomierter Versicherungsfachexperte mit eidgenössischem Diplom (BVF)
- 2006 Cambridge Certificate (BEC-Exam)
- 2006 Project Management Professional (PMP)

Hinzu kommt, dass ich gezielt Öffentlichkeitsarbeit für mich und meine Firma betreibe. Dazu zählt beispielsweise mein Fachartikel zum Thema Weiterbildung, der im "Versicherungs-Betriebswirt" veröffentlicht wurde.

### **Welche Ratschläge und Empfehlungen haben Sie für freiberufliche und selbstständige IT-Berater?**

Jeder Freiberufler sollte das Selbstmarketing ernst nehmen und sich konkrete Ziele setzen. Z. B. welchen Tagessatz will ich nächstes Jahr erreichen, wie viele Projektstage will ich verkaufen, welche Themen möchte ich machen?

Ich empfehle, das Selbstmarketing als kontinuierliche persönliche Weiterbildung zu sehen. Jeder sollte sich überlegen, wo er besser werden kann, wie das zu seinen Zielen passt wie dafür die nötige Zeit einzuplanen ist.

Kurz gesagt: Das bessere Marketing von heute ist der bessere Tagessatz von morgen.