

## **Interview mit André Rust**

*Journalist: "Herr Rust, Sie haben in den neun Jahren Ihrer Tätigkeit die seichten Anfänge, den Boom des Internets und anschließend den überraschenden Absturz der Branche mitbekommen.*

*Wie war das für Sie?"*

André Rust: "Nun, es bestand nie die Frage, OB sich die IT-Branche bereinigen würde. Mehr lautete die Frage, WANN dies geschehe. Glücklicherweise sind einige meiner Geschäftsfreunde und ich aus riskanteren Projekten ausgestiegen. Kurz bevor es begann. Die sich mehrenden Zeichen für die Marktberreinigung, hatten in uns Bedenken hervorgerufen. Das es überraschend kam, kann sicherlich kaum jemand behaupten.

Das gleiche geschah damals übrigens auch Ende des 19. Jahrhunderts mit der Automobilbranche, als Karl Benz, Wilhelm Maybach und Gottlieb Daimler in die Produktion gingen. Binnen weniger Jahrzehnte gab es einen Boom in der Automobilbranche, der dazu führte, dass über hundert europäische Automobilbauer an den Markt gingen. Nach weiteren Jahrzehnten stellten viele die Produktion wieder ein. Geblieben sind die bekannten Konzerne.

In der IT-Branche verlief es ähnlich, nur eben erheblich schneller. Dadurch haben alle etwas gelernt, auch wenn es für viele unangenehm gewesen ist.

Um aber auf Ihre Frage zu antworten; ich habe Existenzen zerbrechen und Unternehmen schließen gesehen. Viele gute Leute haben sich selber aufgegeben. Das lag aber vornehmlich an der Tatsache, dass die meisten von ihnen keine Unternehmerpersönlichkeiten waren und die Branche dies zuließ. Diese Menschen erlebten emotionale Höhenflüge. Wer jedoch den Boden unter den Füßen verliert, fällt oftmals besonders hart.

Bedauerlicher Weise ist die Einführung der Ausbildungsberufe recht holprig gewesen. Kein Wunder bei einer sich so rasant entwickelnden Branche. Ich habe mitbekommen, wie aus manchen Ausbildungsjahren 3/4 der Jugendlichen keine Chance bekamen. Leider haben manche Institutionen nichts aus diesen Erfahrungen gelernt. Es werden immernoch Umschulungen und Ausbildungen in diesem Bereich wärmstens empfohlen, mit tollen Versprechen.

Alles in allem sehe ich unsere Branche jedoch nicht am Boden liegend. Es sind eine Menge guter Leute und seriöser Agenturen übriggeblieben, die das bestehende Marktpotential bearbeiten können. Sie tragen Sorge dafür, dass keine Unternehmung zu lange auf Projektunterstützung warten muss. Es ist ja nicht weniger Arbeit geworden, sie ist nur stärker gestreut und muss bei Zeiten etwas müheselig eingesammelt werde (grinst).

*Journalist: "Kann Ihnen Ihre Arbeit denn dann noch Spaß machen?"*

André Rust: "Meine Arbeit bringt mir seit jeher viel Spaß. Mit 12 Jahren fing ich an, kleine Berechnungsprogramme für Postspiele sowie Rollenspiele auf dem C64 zu schreiben. Das ging so weit, dass ich bspw. für Firmen Applikationen entwickel, welche die Arbeitsprozesse unterstützten und nicht selten 30% bis 70% der Zeit für Mitarbeiter freisetzen. Damit können diese sich auf das Wesentliche konzentrieren. Meist auf den Vertrieb.

Meine Aufgaben werden immer vielfältiger und erfordern ein hohes Maß an Flexibilität. Ich bin einem stetigen Lernprozess unterworfen, haben jedoch kreative Freiheit. Als Freiberufler kommt noch die Unabhängigkeit hinzu, die es ermöglicht, die vorhandene

Zeit eigenständig einzuteilen. Das birgt natürlich auch Gefahren, Stichworte 'Selbstdisziplin' und 'Selbstüberschätzung'.

*Journalist: "Die freigewordenen Arbeitskräfte der Agenturen, Ich-AGler und die hohe Zahl ausgebildeter Fachkräfte sind doch eine Gefahr für diese übriggebliebenen Freiberufler und Agenturen. Wie kommen Sie damit klar?"*

André Rust: "In einigen Fällen trifft Ihre These zu. Was jedoch den meisten 'ICH-AGlern' und Fachkräfte fehlt, ist das Unternehmerherz. Ein Projektleiter, welcher ein Internetprojekt für Sie übernimmt, entspricht im Prinzip einem temporär eingesetzten Unternehmer. Würden Sie jemanden für drei Monate Ihr Unternehmen anvertrauen, von dem Sie wüssten, dass dieser nicht ausreichend qualifiziert ist, wissend, dass von seinem Erfolg Ihre Existenz abhängt? Ganz schön riskant, oder?"

Unternehmen lassen sich aus Kostengründen gern auf das am günstigsten scheinende Angebot ein. Besonders stark ist dies in Deutschland. Machen Sie bspw. in Frankreich, Großbritannien oder den USA Geschäfte, verdienen Sie im Schnitt wesentlich mehr. Die Unternehmer dort sind einfach bereit, für eine gute Leistung auch mehr auszugeben und springen nicht auf den wirtschaftszerstörenden "Geiz ist geil"-Zug auf (werbetechnisch glänzt der Slogan natürlich).

Langfristig kann es wesentlich höhere Investitionen notwendig machen, um den entstandenen Schaden einzugrenzen. De facto; eine schlecht umgesetzte Internetpräsenz schadet dem Unternehmen mehr, als sie Vorteile bringt. Ergo; immer mit Bedacht auswählen.

Es ist von zahlreichen Experten ja nicht einfach nur dahingesagt, dass über 95% aller Internetseiten völlig unausgereift und mangelhaft sind. Ich möchte mich deren Meinung zwar nicht vollends anschließen, treffe als Analytiker und Umsetzer von IT-Entwicklungen aber oftmals genau auf diese 95%. Die meisten damals Unerfahrenen unsere Branche waren in Boom-Zeiten zu arrogant und überheblich, um Fehler zuzugeben. Es wurde einfach zu häufig geschlampt und das zu Honoraren, die Ihnen heute einen Schauer über den Rücken jagen würden.

Stellen Sie sich einfach mal vor, Ihr Unternehmen sei Ihr Kind, natürlich mit dem Unterschied das es Sie ernährt, Ihre Existenz sichert und nicht umgekehrt. Würden Sie Ihrem Kind die billigste Nahrung geben, welche Krankheiten verursachen kann?

Ich möchte allerdings auf keinen Fall die ICH-AGler oder selbständigen Fachkräfte diskreditieren. Vielmehr begrüße ich es, wenn jemand sein eigenes Leben in die Hand nimmt und etwas auf die Beine stellen möchte. Doch wenn es um ein so heikles Thema, wie das eigene Unternehmen geht, MUSS bedacht werden, dass kleinste Fehler enormen Schaden verursachen können. Lieber zweimal auf die Referenzen schauen und den Auslastungsgrad abfragen. Sich anschließend das Fachwissen in kleineren Projekten bestätigen lassen und anhand der Resultate eine Entscheidung treffen."

*Journalist: "Sie meinen also, es reicht nicht, einfach eine Website im Internet zu platzieren, auch wenn sie aus dem Einfachsten vom Einfachen besteht und von einem 15-jährigen Schüler umgesetzt wird?"*

André Rust : "Es reicht schon. Wenn das Einfachste vom Einfachen auch professionell und ansprechend umgesetzt ist. Es gibt pfiffige Kerlchen und Mädels unter den Schülern. Jedoch haben nur Ausnahmen, allein aus lebenszeitlichen Gründen, die Erfahrung, eine anspruchsvolle Internetpräsenz in allen Belangen zum Erfolg zu bringen. Lassen Sie lieber nur ein paar Internetseiten von einem Profi anfertigen, als einen umfangreicheren Internetauftritt von einem Anfänger. Weniger ist häufig mehr. Ggf. ziehen Sie einen Profi

für wenige Stunden hinzu und lassen Sie sich die Unregelmäßigkeiten sowie Fehler aufzeigen.

Weniger ist mehr gilt übrigens auch für Texte. Viele Unternehmen machen den gewaltigen Fehler, ihre Besucher mit eigentlich einfachen Texten zu 'erschlagen'. Wenn sich Besucher einer Internetpräsenz durch endlose, unspannende Texte quälen müssen, nur um ein Produkt bestellen zu können, ist das einfach eine Zumutung!

Außerdem sollte derjenige, der Sie in diesem Bereich betreut, auch ein gehöriges Wissen im Suchmaschinenmarketing, im Visitors-Landing-Management und der Benutzerführung, der sog. Usability, besitzen. Wofür haben Sie als Unternehmen denn Ihre Internetpräsenz? Vornehmlich, um Ihre betriebswirtschaftlichen Bemühungen zu unterstützen, mehr zu verdienen, um langfristig Akquisitionskosten zu senken und um an Prestige zu gewinnen."

*Journalist: "Das hört sich sehr kompliziert an!"*

André Rust: "Nicht wirklich kompliziert, nur komplex. Eine kurze Antwort zu diesem Thema gibt es leider nicht.

Vielleicht beispielhaft hierzu:

Das Suchmaschinenmarketing dient der besseren Findbarkeit einer Internetpräsenz, was in Ausnahmefällen bis zu einer Verdreitausendfachung (3000) der Besucher führen kann. Kommen die Besucher über eine Suchmaschine, sollten sie nicht auf der Startseite, sondern direkt auf der gesuchte Unterseite des Internetangebotes landen.

Viele Anbieter überlassen es hier ausschließlich Ihren Kunden, die relevanten Suchworte zu formulieren und benutzen sehr ineffektiv arbeitende Eintragungssoftware für Suchmaschinen."

*Journalist: "Und was können Sie mir nun zum Thema 'Service' sagen?"*

André Rust: "'Service' ist ein sehr dehnbarer Begriff und heißt für mich: behandle deinen Geschäftsfreund so, wie Du selbst gern behandelt werden möchtest. Bereite ihm Spaß an seiner Arbeit und unterstütze ihn, mit Dir mehr zu verdienen, als ohne dich.

Durch die Kooperation mit meinen Geschäftspartnern und -freunden ergaben sich viele interessante Projekte, Ideen und Empfehlungen. Ich behandle meine Geschäftspartner wie Freunde und erfreue mich an ihrem Erfolg."

*Journalist: "Wen sprechen Sie speziell damit an?"*

André Rust: "Alle die kommerziell tätig sind, ihrer Internetpräsenz und anderen Werbemedien etwas mehr "Dampf" verleihen möchten. Gern Menschen, die Spaß an Ihrer Arbeit und Lust haben, mit mir etwas aufzubauen."

*Journalist: "Was für weitere Schwerpunkte könnte ich von Ihnen erwarten ?"*

André Rust: "Ich habe keine wirklichen Schwerpunkte! Meine Stärke liegt in meiner Vielseitigkeit. Ich beherrsche einige Themengebiete auf schätzungsweise 70% bis 80%. Das ermöglicht mir das Umsetzen von 9/10 der angefragten Projekte. Einen kleinen Auszug aus meinem Projekt-Portfolio finden Sie auf meinen Internetseiten unter 'Referenzen'.

Sollte ich den Teil eines Themengebiet nicht beherrschen, so improvisiere ich oder lerne es. Ich entscheide mich immer wohl überlegt, welche Projekte ich durchführen möchte. Meist führe ich ein halbes Dutzend Projekte parallel durch."

*Journalist: "Lagen Sie mit Ihrer Projektauswahl in der Vergangenheit immer richtig ?"*

André Rust: "Hmmm, eher nicht, ich lag einige Male vollkommen daneben und musste teures Lehrgeld zahlen! Insgesamt musste ich in meiner Laufbahn drei persönliche Niederlagen einstecken, die mir zum Teil für Jahre meinen beruflichen Seelenfrieden genommen haben. Drei Mal habe ich von vorn anfangen müssen, davon zweimal ohne jegliches finanzielles Polster.

Ich empfinde die Wirtschaft und die Selbständigkeit als ein modernes Schlachtfeld. Wir müssen unsere Ressourcen aufteilen/-stellen und uns gegen feindliche Angriffe erwehren. Wir müssen Bündnisse schmieden, Diplomatie betreiben und taktische Manöver durchführen. Alles was wir machen hat Einfluss auf unsere künftige Ressourcenstärke. Dies kann von der Festigung einer strategisch wichtigen Position bis zur vollständigen Zerstörung des eigenen "Ichs" führen.

Meine Familie hat mich in diesen Zeiten sehr gestützt. Dafür bin ich ihr bis heute sehr dankbar. Glücklicherweise ist dies lange her und ich habe dadurch ein 'dickes Fell' bekommen. Es geht immer voran! Wollen Sie mit? (lächelt)"

*Journalist: "Ist das Zweckoptimismus von Ihnen? Die Zeiten sind nicht gerade rosig!"*

André Rust: "Die Zeiten sind so rosig, wie wir sie selber sehen. Jeder individuell. Wenn jemand nur rosa Schweinchen umherlaufen sieht, um so besser. Dann hat er Lebensfreude und kann selbige an andere weitergeben. Wir Freiberufler sollten nicht klagen. Viele Unternehmen greifen jetzt gerade auf Freiberufler zurück, um in der Mitarbeiterplanung flexibel zu sein. Die 'Experten' haben nach wie vor viel um die Ohren. Auch ich habe schon erlebt, dass Geschäftspartner Projekte zeitlich nach hinten verschoben haben. In den meisten Fällen war ich aber dankbar dafür und konnte etwas 'Luft holen'.

Und ja! Es ist zum Teil Zweckoptimismus."

*Journalist: "Was können wir von Ihnen in Zukunft erwarten?"*

André Rust: "Ich hoffe, eine Menge! (lacht). Sie können davon ausgehen, dass ich meine Geschäftsfreundschaften weiter ausbaue und ordentlich dafür sorgen werde, dass es diesen gut geht. Ich habe vor, jede Menge weitere profitable Projekte zu etablieren, eigene zu starten und auszubauen sowie weiterhin Vorträge zu halten und Schulungen zu geben.

Ich würde mir wünschen, meinen Status des vielbeschäftigten Entwicklers weiter zu stärken und als Gutachter/Analytiker für Medienproduktionen herangezogen zu werden.

Es gibt immer verrückten Ideen. Wieso fragen Sie ? Brauchen Sie einen IT-Entwickler (grinst)?"

*Journalist: "(lacht) Nein, Herr Rust, gerade nicht, aber vielen Dank für dieses Gespräch!"*