

Karriere

Einleitung

Nur wenige Softwareentwickler gestalten aktiv ihre Karriere. Aber Erfolg ist nie ein Zufall. Man muss jeden Schritt langfristig planen.

Beginnen mit einem Bang: Mache nicht, was alle anderen machen

Man sollte seine Karriere als ein Geschäft und die Firma, bei der man arbeitet, als den Kunden für sein Geschäft verstehen. Damit fühlt man sich nicht von einer bestimmten Firma abhängig, sondern ist unabhängig und autonom.

Jedes Geschäft muss ein Produkt oder eine Dienstleistung anbieten. Meistens bieten Softwareentwickler Softwareentwicklung als Dienstleistung an. Geschäfte müssen ständig ihre Produkte verbessern. Als Softwareentwickler muss man es genauso machen. Das Produkt ist allein nicht genug, die potentiellen Kunden müssen von dem Produkt Bescheid wissen, um es kaufen zu können. Deswegen ist das Marketing genauso wichtig wie das Produkt. Besseres Marketing bedeutet höhere Preise.

Denk über die Zukunft nach

Als Unternehmen muss man Ziele festlegen. Das ist einfacher gesagt als getan. Man muss sich zuerst ein großes Ziel setzen. Dieses Ziel muss nicht konkret sein, es reicht z.B., wenn man festlegt, wo man sich in 5 oder 10 Jahren sieht. Danach setzt man sich kleinere Ziele (monatlich, wöchentlich, täglich), die dabei helfen, das große Ziel zu erreichen. Man muss die Ziele regelmäßig verfolgen und auf den neuesten Stand bringen, wenn es nötig ist.

People Skills

Das Code-Schreiben ist nur ein kleiner Teil der Verantwortungen eines Softwareentwicklers. Softwareentwickler beschäftigen sich mit anderen Menschen, z.B. schreiben wir unseren Code in High-Level-Programming-Languages, weil wir möchten, dass andere Personen unseren Code verstehen können. Deswegen muss ein guter Softwareentwickler einen Weg finden, um mit Menschen effizient zu kommunizieren.

Jeder Mensch möchte sich wichtig fühlen. Wenn wir möchten, dass die Kollegin unsere Ideen hören, müssen wir zuerst ihre Ideen hören.

Die Belohnung eines positiven Verhaltens ist immer besser als die Bestrafung eines negativen Verhaltens. Wenn man motivieren möchte, muss man nicht die Kritik benutzen, sondern das Lob.

Wenn wir mit Menschen erfolgreicher handeln möchten, müssen wir daran denken, was diese Person will und was für diese Person wichtig

ist.

Soweit wie möglich sollte man Streit vermeiden, weil es nicht immer möglich ist eine Person mit konkreten Gründen zu überzeugen. Bei einer Diskussion, muss man überlegen, ob man diese bestimmte Schlacht wirklich gewinnen muss. Wenn das Thema nicht so wichtig ist, kann man akzeptieren, dass man nicht Recht hat. Dann ist man nächstes Mal stärker.

Vorstellungsgespräche

Vorstellungsgespräche sind für alle schwer, weil man nie wissen kann, was man gefragt werden wird. Allerdings gibt es eine Möglichkeit, um im Vorhinein in eine gute Ausgangsposition zu kommen.

Das Wichtigste ist, dass die Person, die das Vorstellungsgespräch führt, den Bewerber mag. Dies kann man erreichen, bevor das Vorstellungsgespräch anfängt.

Man sollte persönlichen Kontakt mit Mitarbeitern der Firma, bei der man sich bewirbt, aufnehmen und sich am besten mit den Mitarbeitern der Personalabteilung anfreunden, bevor man sich bewirbt. Wenn dies nicht möglich ist, sollte man vor dem Vorstellungsgespräch um ein „Vor-Vorstellungsgespräch“ bitten und Interesse an der Firma zeigen.

Während des Vorstellungsgespräches muss man zeigen, dass man Selbstvertrauen hat und weiß, wie man Dinge erledigt.

Selbst wenn man derzeit nicht nach einem Job sucht, ist es wichtig,

dass man seine technischen Fähigkeiten auf dem Laufenden hält und sich auf potentielle zukünftige Vorstellungsgespräche vorbereitet.

Welche Beschäftigungsmöglichkeiten gibt es?

Als Softwareentwickler hat man verschiedene Berufsmöglichkeiten:

- Arbeitnehmer:
 - Vorteile: Stabilität; einfach; bezahlter Urlaub; wenig Verantwortung
 - Nachteile: Mangel an Freiheit; begrenzte Verdienstmöglichkeiten
 - Freelancer:
 - Vorteile: Mehr Freiheit; abwechslungsreiche Arbeit; potentiell: höheres Einkommen
 - Nachteile: Es ist schwer, Arbeit zu finden; hohe Ausgaben; mehrere Chefs, anstelle von einem Chef
 - Unternehmer:
 - Vorteile: Freiheit; extrem hohes Einkommenspotential; kein Chef
 - Nachteile: Riskant; man ist auf sich allein gestellt; man braucht mehr als nur technische Fähigkeiten; lange Arbeitszeiten
- Am Anfang ist es meist einfacher als Arbeitnehmer zu arbeiten.

Welche Art von Softwareentwickler bist du?

Es ist wichtig, dass man sich als Softwareentwickler in einem Bereich spezialisiert. Zu sagen, „ich bin ein C#-Entwickler“ ist nicht genug. Die Regel der Spezialisierung lautet: Je mehr man sich spezialisiert, desto weniger potentielle Arbeitsplätze hat man, aber desto wahrscheinlicher ist es, dass man in einem dieser potentiellen Arbeitsplätze eingestellt wird.

Als Softwareentwickler kann man sich in vielen verschiedenen Bereichen spezialisieren, z.B. Programmiersprachen, Plattformen, Methodologien, oder spezifische Technologien. Bei so vielen Möglichkeiten ist es für manche Softwareentwickler schwer, eine Spezialisierung zu wählen. Man sollte beachten, einen Bereich zu wählen, den nur wenige andere Entwickler wählen, damit man bessere Berufschancen hat. Das wichtigste ist immer, eine Spezialisierung zu wählen. Man kann den Bereich nachher immer noch wechseln. Spezialisierung bedeutet außerdem nicht, dass man nur von einem Bereich Ahnung hat - es ist wichtig, von verschiedenen Dingen etwas zu verstehen.

Nicht alle Firmen sind gleich

Als Softwareentwickler kann man bei verschiedenen Firmen arbeiten: Kleine Firmen oder Startups; Mittlere Firmen; Große Firmen.

Meist sind kleine Firmen Startups. Als Softwareentwickler in einem Startup ist man nicht nur Code-Schreiber. Man muss flexibler sein, weil es in diesen Firmen weniger Mitarbeiter gibt. Der Vorteil am Arbeiten in kleinen Firmen ist, dass man häufig aufregende Arbeit hat, bei der man die Ergebnisse direkt sieht. Der Nachteil sind lange Arbeitszeiten, wenig Stabilität und weniger Lohn.

Die meisten Firmen sind Firmen von mittlerer Größe. Diese Firmen bieten mehr Stabilität als kleine und als große Firmen.

Große Firmen sind meist sehr institutionalisiert, es gibt bestimmte Prozeduren für jede Art von Arbeit. Sie bieten viele Möglichkeiten zur Weiterbildung und man hat die Möglichkeit an großen, bedeutenden Projekten zu arbeiten. Ein Nachteil an großen Firmen ist, dass man meist nicht direkt die Ergebnisse seiner Arbeit sieht, weil man nur in einem kleinen Bereich eines umfassenden Projektes arbeitet.

Deswegen wird man in großen Firmen leicht übersehen.

Für Softwareentwickler ist es außerdem wichtig, ob man einer Firma arbeitet, die hauptsächlich Software entwickelt, oder in einer Firma arbeitet, deren Hauptaufgabe nicht Softwareentwicklung ist.

Deswegen ist es wichtig, dass man sorgfältig darüber nachdenkt, in welcher Art von Firma man arbeiten möchte.

In der Firma aufsteigen

Es ist nicht immer einfach in seinem Job aufzusteigen. Die beste Art im

Job aufzusteigen ist Verantwortung zu übernehmen. Wenn einem angeboten wird, Verantwortung zu übernehmen, sollte man dies also unbedingt annehmen. Sollte man keine Verantwortung angeboten bekommen, kann man dies selber erzwingen, in dem man sich z.B. auf in der Firma vernachlässigte Bereiche konzentriert.

Außerdem ist es sehr wichtig, dass man für seine Vorgesetzten sichtbar ist. Dies kann man z.B. dadurch erreichen, dass man seinen Vorgesetzten wöchentliche Arbeitsberichte schreibt.

Ein weiterer Schritt, um in der Firma aufzusteigen besteht da drin sich permanent weiterzubilden. Dabei sollte man möglichst versuchen seinem Umfeld zu zeigen, was man lernt.

Des Weiteren sollte man versuchen, wie jemand zu wirken, der Lösungen für alle Art von Problemen findet. Problemlöser sind immer beliebt.

Professionell sein

Es ist sehr wichtig ein professioneller Arbeitnehmer zu sein – und kein Amateur. Ein professioneller Arbeitnehmer nimmt seine Karriere und seine Verantwortungen ernst. Professionelle Menschen wissen nicht alles und geben dies auch gerne zu. Aber sie sind stabil und zuverlässig.

Um ein professioneller Arbeitnehmer zu werden muss man sich gewisse Angewohnheiten, wie z.B. effektives Zeitmanagement,

aneignen.

Außerdem muss man als Softwareentwickler technisch und ethisch richtige Entscheidungen treffen – selbst wenn dies kurzfristige Nachteile bedeuten. Man muss zu seinen Prinzipien stehen.

Professionell bedeutet außerdem permanent daran zu arbeiten, sich selbst zu verbessern und hohe Qualität zu liefern.

Freiheit: Den Job kündigen

Wenn man seine eigene Firma möchte ist es sehr riskant seinen Job bei einer anderen Firma einfach so zu kündigen. Bevor man seinen Job kündigt sollte man anfangen die Firma, die man gründen möchte, aufzubauen und quasi einen Nebenverdienst zu haben.

Die meisten Menschen unterschätzen, wie schwer es ist, sich selbstständig zu machen. Die Arbeitszeiten sind z.B. sehr lang. Wenn man seine eigene Firma als Nebenverdienst aufbaut, bekommt man ein Gefühl dafür, wie schwer es ist, seine eigene Firma aufzubauen. Man sollte außerdem wissen, dass die meisten neugegründeten Firmen pleitegehen.

Wenn man selbstständig ist, muss man viel härter arbeiten. Als normaler Mitarbeiter in einer Firma verschwendet man die Hälfte der Arbeitszeit mit anderen Dingen und arbeitet eigentlich nur vier Stunden am Tag. Als Selbstständiger ist das nicht möglich.

Freelancing

Um als Freelancer zu arbeiten, sollte man freelancing als Nebentätigkeit anfangen und mit der Zeit baut man einen Kundenstamm auf.

Wie bekommt man seinen ersten Kunden? Höchstwahrscheinlich wird der erste Kunde jemand aus dem Bekanntenkreis sein, da Bekannte eher bereit sind einem zu vertrauen.

Sollte man keine Bekannten haben, die potentielle Kunden sein könnten, sollte man Inbound Marketing anwenden. Inbound Marketing ist, dass man nicht Kunden sucht, sondern das Kunden selber zu einem kommen. Es gibt verschiedene Wege um das zu schaffen. Z.B. kann man etwas kostenfrei anbieten (bspw. in einem Blog) oder Email-Marketing machen.

Freelancing ist riskanter als Arbeitnehmer zu sein. Es gibt mehr Ausgaben (z.B. Steuern, Sozialabgaben, Nebenkosten etc.). Daher sollte man als Faustregel doppelt so viel Lohn verlangen, wie man als Arbeitnehmer bekommt. Aber man kann den Lohn nur so hoch ansetzen, wie der Markt bereit ist zu zahlen. Deswegen braucht man einen hohen Bekanntheitsgrad.

Das erste Produkt

Jedes Produkt löst ein Problem. Wenn das nicht so ist, hat das Produkt keinen Zweck. Deswegen muss man erst überlegen wer das Produkt kaufen soll, d.h. wer die Zielgruppe sein soll. Manchmal ist es besser,

zuerst einige Leute zu finden, die bestimmte Probleme haben und eine Lösung für diese bestimmten Probleme zu finden.

Bevor man sein Produkt entwickelt, sollte man rausfinden, ob die Zielgruppe wirklich für das Produkt Geld ausgeben würden. Dies kann man schaffen indem man z.B. potentiellen Interessenten vorab die Möglichkeit gibt, Geld zu investieren.

Für das erste Produkt ist es außerdem ratsam mit einem kleinem Produkt anzufangen.

Möchtest Du ein Startup gründen?

Es gibt zwei Arten von Startups. Die erste Art von Startups versuchen Geld von Investoren zu bekommen. Diese Startups haben die Absicht zu großen Firmen zu werden, können aber leicht scheitern. Die zweite Art von Startups, Bootstrapped Startups werden von ihren Gründern finanziert. Diese Startups bleiben meist kleinere Unternehmen, aber scheitern weniger häufig.

Die meisten Startups haben das Ziel, irgendwann einen großen Profit zu erwirtschaften. Investoren haben fast immer eine Exit-Strategie. Die kann entweder darin bestehen das Startup an eine große Firma zu verkaufen oder das Unternehmen an die Börse zu bringen.

Ein Startup basiert meist auf einer Idee. Ein guter Startup hat a) eine einzigartige Idee oder Erfindung, die sich schwer kopieren lässt und b) das Potential stark zu wachsen.

Eine wichtige Hilfe, um mit einem Startup erfolgreich zu sein, kann man mit einem Startup-Accelerator-Programm bekommen.

Accelerator-Programme bieten Hilfe und auch ein bisschen Geld für Startup-Firmen und bekommen im Gegenzug Anteile vom Startups.

Viele große Technologieunternehmen waren zu Beginn in einem Accelerator-Programm (z.B. Dropbox).

Nach dem Accelerator-Programm muss das Startup seinen ersten Investor (seed money) finden. Mit diesem Geld baut man sein Business-Modell auf. Wenn man dieses Geld verbraucht hat, muss man neue und große Investoren finden (venture capitalists). Diese Finanzierung wird Series A genannt. Wenn dieses Geld nicht ausreicht um die Firma groß genug zu machen und sie zu verkaufen, muss man erneut große Investoren finden. Dieser Prozess wiederholt sich so lange, bis man scheitert oder die Firma verkauft.