

# Inhaltsverzeichnis

<b>Über die Autoren</b>	<b>7</b>
<b>Einführung</b>	<b>21</b>
Über dieses Buch	21
Konventionen in diesem Buch	22
Was Sie nicht lesen müssen	22
Törichte Annahmen über den Leser	22
Wie dieses Buch aufgebaut ist	22
Teil I: Wer selbstständig ist, sollte es auch werden	23
Teil II: Der Startschuss für die Selbstständigkeit: Die Geschäftsidee	23
Teil III: Fakten, Zahlen, Rechnungen: Warum der Business-Plan so wichtig ist	23
Teil IV: Das Schmiermittel zum Erfolg: Die Förderhilfen	23
Teil V: Jetzt geht's los – Endlich wird gegründet	23
Teil VI: Das verflixte erste Jahr – Jeden Tag was unternehmen	23
Teil VII: Der Top-Ten-Teil	24
Anhang	24
Symbole, die in diesem Buch verwendet werden	24
Wie es weitergeht	25
Auf der CD	25
<b>Teil I</b>	
<b>Wer selbstständig ist, sollte es auch werden</b>	<b>27</b>
<b>Kapitel 1</b>	
<b>Ich werde mein eigener Chef!</b>	<b>29</b>
Die Phase der Entscheidung	29
Die zündende Idee	30
Orientierungshilfen – Bücher, Internet, Berater	31
Die Marktforschung: Wartet die Welt auf meine Idee?	31
Ein Markt für Millionen	31
König Kunde	32
Knallharte Konkurrenz	33
Ohne Plan läuft nichts	33
Form und Inhalt	34
Wegweiser für die Zukunft	35
Startgeld – Damit es in der Kasse klingelt	35
Fremde Kassenfüller	36

## ***Existenzgründung für Dummies***

Der Staat hilft mit	36
Wege durch den rechtlichen Dschungel	37
Formularstau auf dem Schreibtisch	38
Zu Hause noch mehr Formulare	38
Jetzt geht's endlich los!	39
Alltägliche Aufgaben	39
Bloß nicht nachlassen!	41

### ***Kapitel 2***

#### ***Tugend, Talent, Temperament – Bin ich eine Gründerpersönlichkeit?*** 43

Seien Sie kritisch mit sich selbst	43
Erkennen Sie Ihre eigene Motivation	44
Finden Sie Ihre eigenen Stärken	46
Sind Sie ein Einzelkämpfer oder Teamplayer?	47
Bin ich ein Teamplayer?	48
Die Vorteile einer Gründung im Team	49
Die Nachteile einer Gründung im Team	50
Was Gründerteams regeln müssen	51

### ***Teil II***

#### ***Der Startschuss für die Selbstständigkeit: Die Geschäftsidee*** 53

### ***Kapitel 3***

#### ***Vom Traum zur Wirklichkeit*** 55

Egal, wie! Aber machen Sie es gut!	55
Aus Erfahrung gut: Der Weg zur Selbstständigkeit in der eigenen Branche	55
Aus Leidenschaft gut: Machen Sie Ihr Hobby zum Beruf	56
Aus Beobachtung gut: Die Übertragung ausländischer Geschäftsideen	57
Aus Überzeugung gut: Der Sprung ins kalte Wasser	58
Innovation oder Imitation: Wie neu muss ein Geschäftskonzept sein?	59
Patentiert oder patent: Die Suche nach der Alleinstellung	59
Geschützter Wettbewerbsvorsprung: Patente, Markenrechte & Co. als Startkapital	60
Für wen der Schutz sich lohnt	61
Wege in die Selbstständigkeit	62
Selbstversuch: Mein neues Unternehmen und ich	62
Selbstständigkeit light: Freelancer/Freiberufler	62
Selbstständigkeit mit starkem Partner: Franchise	65
Selbstständigkeit mit altem Partner: Unternehmensnachfolge	67
Selbstständigkeit mit vertrautem Partner: Management-Buy-out	71

**Kapitel 4**

***Machen Sie sich über den Markt schlau* 73**

- Die nackten Zahlen: So grenzen Sie Ihren Markt ein 73
- Die Herren der Zahlen: Anlaufstellen für Ihre Marktforschung 73
- Ein Blick sagt mehr als 1000 Studien 74
- Rechnen mit Marktdaten – Vom Marktvolumen zur Absatzchance 76

**Kapitel 5**

***Seine Majestät, der Kunde* 79**

- So definieren Sie Ihre Zielgruppe 79
- Spionieren Sie Ihren Kunden hinterher 80
  - Was gute Kunden von schlechten Kunden unterscheidet 80
  - Jeder Kunde träumt – finden Sie heraus, wovon 81
  - Lernen Sie mehr über Ihre Kunden 82
  - Die Wunschzettel der Kunden 84
- Kunden verführen und fesseln 85
  - Rational, irrational, emotional 86
  - Das Elevator-Statement: Warum bin ich der beste Partner meines Kunden? 87

**Kapitel 6**

***Die Konkurrenz schläft nicht* 89**

- Erkennen Sie Ihre Wettbewerber 89
- Kampf um Kunde, Produkt oder Strategie – Wer tatsächlich Konkurrenz macht 90
  - So ähnlich und doch so verschieden 90
  - Wer nicht fragt, bleibt dumm 90
  - Was hast du, was ich nicht habe? 91
- Analysieren Sie das Potenzial Ihrer Wettbewerber 92
- Beobachten Sie die Strategien Ihrer Wettbewerber 95
- Welche Aktionen plant Ihre Konkurrenz? 96
- Welche Ziele verfolgt Ihre Konkurrenz? 96
- Kontern Sie im Konkurrenzkampf 97
  - Zahlen und Fakten sprechen lassen – Wo der Einsatz gegen die Wettbewerber lohnt 98
  - Preise, Rabatte, Marketing – Vielerlei Mittel für den Kampf 98

**Teil III**

***Fakten, Zahlen, Rechnungen: Warum der Business-Plan so wichtig ist* 101**

**Kapitel 7**

***Ohne Plan kein Ziel* 103**

- Die Fibel für die Gründung – Der Business-Plan 103
- Was will ich eigentlich – Legen Sie Ihre Ziele fest 105

## ***Existenzgründung für Dummies***

Legen Sie Zielvorgaben für Ihr Unternehmen fest	105
Legen Sie Zielvereinbarungen für Ihr Unternehmen fest	108
Was soll ich tun? Ich habe meine Zielvereinbarung verschludert	109
Beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee	109
Was biete ich Markt und Kunden?	110
Weitere wichtige Bausteine für Ihren Business-Plan	113
Und so stimmen auch die Finanzen	116
Money, money, money – So erzielen Sie Umsätze	117
Welche Kosten entstehen dabei?	117
Wie erziele ich Gewinn?	119
Welche Auswirkungen hat das auf die Liquidität?	120

## ***Kapitel 8***

### ***Jetzt geht's um die Kohle***

**123**

Die wichtigsten Kostenfaktoren auf einen Blick	123
Günstige Waren und Material verzweifelt gesucht!	124
Löhne und Gehälter – Ein großer Brocken	125
Mietkosten – Ohne ein Dach über dem Kopf geht nichts	126
Up and away – Firmenwagen und Reisekosten strapazieren das Budget	127
IT und Kommunikation – Quasselstrippen aufgepasst	127
Versicherungen, Steuern und Zinsen – Konzerne, Staat und Kreditinstitute verdienen mit	128
Zahlenspiele – So ermitteln Sie die Finanzlage Ihres Unternehmens übersichtlich und exakt	130
Muss: Der Business-Plan	130
Soll und Ist: Das Budget	131
Einmal pro Jahr wird abgerechnet: Gewinn und Verlust	134
Und jetzt wird die Bilanz gezogen	135
Käsch in de Täsch – oder: Wie flüssig bin ich?	137

## ***Kapitel 9***

### ***In Alternativen denken – Szenarien für das erste Jahr***

**141**

Hilfe, mein Markt verändert sich	141
Wie Sie Szenarien entwickeln	142
Die Innovationsfalle – Neue Produkte verändern den Markt	143
Die Preisfalle – Neue Strukturen ermöglichen neue Preise	143
Die Personalfalle – Wenn Leistungsträger abwandern	144
An der Speerspitze der Veränderung – Was Sie selbst ändern können	145
Ein Produkt – Mehrere Produkte	145
Ein Mitarbeiter – Mehrere Mitarbeiter	146
National – International	147

**Teil IV**

**Das Schmiermittel zum Erfolg: Die Förderhilfen 149**

**Kapitel 10**

**Das Startgeld 151**

Ein erster Überblick über die Finanzen	151
Mögliche Quellen für das Startkapital	153
Finanzierung aus eigener Kraft	153
Mit dem eigenen Auto und dem eigenen Computer starten	154
Die entscheidende Rolle der 3Fs	154
Die Höhe des Startkapitals	156
Was der Gesetzgeber fordert	156
Rechnen mit Reserve – Die Finanzplanung für die ersten Monate	157

**Kapitel 11**

**Startgeld vom Staat 161**

Lassen Sie sich doch einfach vom Staat fördern	161
Gewusst wie – Grundregeln der Förderung von Gründungen	162
Die Anlaufstelle: Das Hausbankprinzip	162
Die Sicherheiten: Die Primärhaftung	162
Die Voraussetzung: Die Eigenmittel	163
Der Zeitpunkt der Antragstellung: Die Vorbeginnsklausel	163
Das Ziel: Die Vollexistenz	163
Ran an die Kohle – Die wichtigsten Programme für Existenzgründer	163
Kapital für Gründung von der KfW	163
Startgeld der KfW Mittelstandsbank	164
Mikrodarlehen: Wenig Geld, aber schnell	164
Gute Worte statt Geld: Das Gründercoaching	164
Landesförderungen – Die Tätigkeit der LfAs	164
Arbeitsämter – Gründerzuschuss statt Ich-AG	165
Hightech-Gründerfonds – Ein neuer Topf für neue Ideen	165
Nicht nur Bares ist Wahres: Gründerzentren und andere Sachleistungen	166

**Kapitel 12**

**Anklopfen erlaubt – Private Geldgeber 167**

Erste Gehversuche – Was Business-Plan-Wettbewerbe bringen	167
Die wichtigsten Wettbewerbe im Überblick	168
Studenten und Studierende – Wer an Business-Plan-Wettbewerben teilnehmen sollte	169
Wenn Engel kommen – Die Rolle von Business Angels	170
Was sind Business Angels?	170
Wie findet man einen Business Angel?	170
Welche Nachteile das Engagement eines Business Angels mit sich bringt	171

## ***Existenzgründung für Dummies***

Wenn Profis verhandeln – Die Rolle von Venture Capital	173
Wer Venture Capital bekommt	173
Dos and Don'ts im Umgang mit den Profis	174
So bekommen Sie Venture Capital	175
Vor- und Nachteile der Wachstumsprofis im Überblick	176
Wenn Apparate handeln – Die Rolle von Banken und Sparkassen	176
Was Banken finanzieren	176
Gut gewappnet ins Gespräch mit der Bank	177
Verständnis für die Bank – Was Kreditinstitute bei einem Rating prüfen	178
Wo es sonst noch Geld gibt: Alternative Finanzierungsformen	179
Der Wert der Forderungen: Factoring	179
Vom ersten Tag interessant: Leasing	180
Der teure Klassiker: Kredit vom Lieferanten	181

### ***Kapitel 13***

#### ***Ein kurzer Blick auf die privaten Finanzen*** **183**

Versicherungen – Schutz vor dem Fall der Fälle	184
Privat oder gesetzlich? – Krankenversicherung	184
Mitten aus einem blühenden Leben: Risikolebensversicherung	188
Für die Zeit danach: Altersvorsorge/Rentenversicherung	188
Wenn das Schicksal zuschlägt: Berufsunfähigkeit und Unfall	191
Stellen Sie sich vor, Sie werden berufsunfähig	191
Lohnt sich eine reine Unfallversicherung?	193
Das Finanzamt – Vom ersten Tag an dabei	194
Welche Steuern Gründer zahlen	194
Welche Betriebsausgaben die Steuerzahlungen reduzieren	198

### ***Teil V***

#### ***Jetzt geht's los – endlich wird gegründet*** **203**

### ***Kapitel 14***

#### ***Vom Notar zur Bank: Die ersten formellen Schritte als Unternehmer*** **205**

OHG, AG, GmbH & Co. KG, Ltd.: Welche Rechtsform eignet sich für Ihr Unternehmen?	205
Beantworten Sie sich selbst erst ein paar Fragen	206
Und dann fragen Sie noch andere	207
Im Dschungel der Rechtsformen	207
Einzelunternehmen – alleine stark	208
Personengesellschaft: mehrere Gründer – ein Team	209
Offene Handelsgesellschaft (OHG) – die »Königin der Kaufleute«	214
Die Kommanditgesellschaft (KG) – ein Chef und seine Geldgeber	215
Die Private Company Limited by Shares (Ltd.) – die englische Variante der deutschen GmbH	216

## **Inhaltsverzeichnis**

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) – einige Pflichten, viele Vorteile	217
Was GmbH und Einzelunternehmen und Personengesellschaft unterscheidet	218
Die Aktiengesellschaft (AG) – für Existenzgründer fast immer eine Nummer zu groß	223
Nomen est omen – die Namenswahl	225
Ihr Recht auf einen guten Namen – formelle Vorgaben	225
Der Name ist doch schön! Wer hat denn etwas dagegen?!	228
Der unsichtbare Dritte – Markenrechte & Co	229
Welche Behörde was wissen muss	231
Gewerbeamt	231
Das Gewerbeaufsichtsamt	233
Industrie- und Handelskammer/Handwerkskammer	233
Arbeitsamt	234
Sozialversicherungsträger	234
Finanzamt	235

### **Kapitel 15**

#### ***Vom Türschild ins Web: Die ersten praktische Schritte*** **237**

Die Wahl des Standorts	237
Alles eine Frage der Lage – Das Erfolgsrezept im Handel	237
Billig, billig, billig – Die Wahl des ersten Büros	239
Das Büro auf der Bettkante – Für wen ein Home Office taugt	240
Auf Wachstum programmiert – Die Standortwahl für größere Unternehmen	241
Die Wahl des eigenen Auftritts	242
Wie ich zu einer eigenen CI komme	242
Wie Sie professioneller wirken: Visitenkarten, Briefpapier und so	244
Wo kommt was wie ins Web?	246
Und was ist mit Facebook & Co?	247
Richtig beraten bei Steuern und Verträgen	250
Der richtige Anwalt für Sie	250
So finden Sie den richtigen Steuerberater	251

### **Teil VI**

#### ***Das verflixte erste Jahr – jeden Tag was unternehmen*** **253**

### **Kapitel 16**

#### ***Wie Sie den Überblick über Zeit und Zahlen bewahren*** **255**

Unverzichtbare Zahlenspiele I	255
Tag der Wahrheit: Die monatliche BWA	255
Soll und Ist – Was die BWA noch leistet	257

## ***Existenzgründung für Dummies***

Nur Bares ist Wahres: Die zentrale Rolle der Liquiditätsplanung	259
Nur ein zahlender Kunde ist ein guter Kunde: Das Forderungsmanagement	261
Darf ich Sie höflich daran erinnern, dass ...	261
Wenn es sein muss, gehe ich durch alle Instanzen!	263
Vorsicht vor Selbstausschöpfung: Behalten Sie kalkulatorische Kosten im Griff	264
Zahlenspiele: Wie Sie auf einen Blick erkennen, ob Ihr Betrieb gut läuft	264
Würden Sie mich weiterempfehlen? Die Kundenbindung	267
Wollen Sie mich kennen lernen? Die Akquise	268
Unverzichtbare Zeiteinteilung	268

### ***Kapitel 17***

#### ***Wie sich Gründer das Unternehmerleben erleichtern*** **271**

Planen Sie Ihren Arbeitsalltag!	271
So planen Sie Ihren Tag	272
Die Technik des Planens	272
Platz für das Ungewisse und für das Gewisse!	273
Priorisieren, delegieren, negieren – Wie man in den ersten Monaten besteht	274
Die hohe Kunst des Delegierens	275
Die ebenso hohe Kunst des Negierens	275
Den Kunden stets im Blick	276
Wo du bist, da will auch ich sein	277
Kommissar Zufall	277
Woher nehmen, wenn nicht stehlen?	277
Darf ich mich vorstellen ...?	278
Der Weg zu einer ausgeglichenen Kundenstruktur	279
Ich mache ARPU und du?	280
So einfach wie das ABC – die ABC-Analyse	280
Ein Freund, ein echter Freund ...	280
Die klassische Welt der Rotarier, Innungen & Co.	281
Xingen statt Golfen – Die neue Welt der Online-Netzwerke	282
Mitarbeiter machen stark	282

### ***Kapitel 18***

#### ***365 + 1 – Was sich im zweiten Unternehmerjahr ändert*** **285**

Wie gut ist Ihr Geschäftsmodell wirklich?	285
Am Markt etabliert?	286
Treu, treu, treu sind alle meine Kunden	287
Aller Anfang ist schwer	290
Wie gut ist meine Organisation?	291
Wenn die Einnahmen kleiner als die Ausgaben sind	292
Schluss mit der Kohle vom Staat	293
Besser planen mit mehr Erfahrung – Das zweite Budget	294



<b>Kapitel 19</b>	
<b><i>Mitarbeiter finden und binden</i></b>	<b>295</b>
Teampayer oder Querulant – was will ich eigentlich von meinem Mitarbeiter?	295
Wie Sie Ihre ersten Mitarbeiter finden	296
Wollen wir es gemeinsam probieren?	297
So binden Sie Ihre ersten Mitarbeiter	299
<b>Teil VII</b>	
<b><i>Der Top-Ten-Teil</i></b>	<b>303</b>
<b>Kapitel 20</b>	
<b><i>Zehn Punkte, die Unternehmer regelmäßig checken müssen</i></b>	<b>305</b>
Wie messe ich meinen Erfolg? Auf der Suche nach dem sicheren Halt	305
Wie viele neue Kunden lerne ich kennen? New Bizz ist alles	306
Mag mich mein Kunde? Kunden halten ist viel billiger als neue zu gewinnen	306
Alles auf Lager? Die großen Folgen kleiner Fehler im Einkauf	307
Heute schon geändert? Die hohe Kunst der permanenten Plan-Revision	307
Läuft es nach Plan? Der Blick auf die Zahlen	307
Habe ich noch Bargeld? Die unverzichtbare Liquiditätsplanung	308
Habe ich noch Reserven? Vorsorge für Finanzamt, Sozialkassen & Co	308
Sind meine Mitarbeiter motiviert? Von der inneren und äußeren Kündigung	309
Und sonst? Was passiert eigentlich am Markt?	309
<b>Kapitel 21</b>	
<b><i>Zehn Fallen, in die Sie nicht tappen sollten</i></b>	<b>311</b>
Unrealistisch planen	311
Kundenwünsche ignorieren	312
Akquise vergessen	312
Konkurrenz missachten	313
Zu risikoreich agieren	313
Zu ängstlich agieren	314
Zu stur an Idee und Plan festhalten	314
Keine schöpferischen Pausen einlegen	315
Zu früh expandieren	315
Zu spät expandieren	315

## *Existenzgründung für Dummies*

### **Kapitel 22**

#### ***Die zehn wichtigsten Internetadressen für Gründer*** **319**

www.bmwi.de	319
www.existenzgruender.de	320
www.softwarepaket.de	320
www.kfw.de	321
www.business-angels.de	321
www.deutscher-gruenderpreis.de	322
www.existenzgruender-netzwerk.de	322
www.dihk.de	323
www.gruendungskatalog.de	323
www.123recht.net	324

### **Anhang A**

#### ***Sauber planen: Ein Beispiel-Business-Plan*** **325**

Das Elevator Statement	325
Die Dienstleistung	325
Die Gründer	327
Der Markt	327
Der Wettbewerb	328
Der Markteintritt	328
Das Marketing	328
Die Preispolitik	329
Die Organisation	329
Das Personal	329
Der Standort	330
Die Risiken und Chancen	330
Die Stärken und Schwächen	331
Die Finanzen	331

### **Anhang B**

#### ***Hier hat's geklappt: Ein erfolgreiches Beispiel*** **335**

Die Geschäftsidee	335
Die Gründung	335
Der Kapitalbedarf	336
Der erste Laden	336
Die ersten Schwierigkeiten	336
Die zweite Finanzierung	337
Der Durchbruch	337
Die Expansion	337
Die Erfahrung	338
Der Ausstieg	338
Das Fazit	338

#### ***Stichwortverzeichnis*** **339**