# Inhaltsverzeichnis


1. **Persönlicher Standort und Phasen** 21
*Fünf-Phasen-Modell - Vorgründungsphase - Dienstleistungsportfolio*

1.1. **Der erweiterte Standort** 22
*Bewusstseinserweiterung - familiäre Einflussfaktoren*

1.2. **Unternehmensphasen** 23
*Chancen - Herausforderungen - Euphorie - Unternehmensziele*

1.2.1. **Gründungs- und Etablierungsphase** 24
*Merkmale - Orientierung - Entscheidung - Umsetzung - Liquidität - Umsatzförderung - Fehler - Doppelarbeiten - Fehlentwicklungen*

1.2.2 **Konsolidierungsphase** 27
*Merkmale - Innehalten - Ziele überdenken - Normalität*

1.2.3. **Strategische Entwicklungsphase** 29
*Merkmale - Situationsanalyse - Stärken - Schwächen - Visionen - Produktportfolio - Innovationen - Präventivmaßnahmen*

1.2.4. **Konstruktives Wachstum** 32
*Merkmale - Unternehmensziele - Unternehmenskultur - Scheinbare Stabilität - attraktives Erscheinungsbild*

1.2.5. **Expansive Entwicklung** 34
*Alleinstellungsmerkmale - monopolitische Tendenzen*

2. **Gründungsphase** 37
*Eigeneinschätzung - optimaler Unternehmensstart*

2.1. **Entwickeln Sie Unternehmerpersönlichkeit** 39
*Kurs festlegen - richtige Kommunikation - überzeugendes Auftreten*

2.1.1. **Typus - Merkmale - Idealvorstellung** 40
*Risikobereitschaft - Unabhängigkeit - Trickstudie*

2.1.2. **Zielwegeerreichung und Vorbildfunktion** 45
*Charisma - Führung - Arbeitsteilung*

2.1.3. **Mentales und soziales Umfeld** 47
*Ansprüche - Selbstdisziplin - authentisches Verhalten*

2.1.4. **Die Familie erwartet Privatleben** 48
*Differenzierung von Privat- und Geschäftsphäre - Eigenmotive*

2.1.5. **Lernen mit Konflikten umzugehen, Anleitung sie zu lösen** 50
*Interessenskollisionen - Konfliktpotenziale - Abschirmverhalten - Konfliktbeteiligte - Konfliktmanager - Konfliktbereinigung*

2.1.6. **Outfit und Auftreten** 56
*Ersteindruck - Farb- und Stilberatung - Erscheinungsbild - Körpersprache - Basisgarderobe - Blickkontakt*

2.1.7. **Eigenmotivation - positives Denken** 64
*Unternehmensauftritt - Imagebildung - Qualifikationen -. Rollenspiele - Vertrauensperson - Affirmation*

2.2. **Meilensteine einer Gründung (Gründungsleitfaden)** 70
*Tragfähige Vollexistenz - Orientierungshilfe - Checkliste*

2.2.1. **Selbstfindungsphase des Gründers** 71
*Stärken-/Schwächenanalyse - Selbstdarstellung - Verselbständigungsgrad*

2.2.2. **Informationsphase des Gründers** 74
*Quellen - Wirtschaftsbereiche - Institutionen - Beraterhilfen - Markt-, Zielgruppen-, Standort- und Konkurrenzanalyse - Sortiment - Preisfindung - Evaluierung - Scheinselbständigkeit - Firmenname*

2.2.3. **Konzeptionsphase** 81
*Vision - Idee - Businessplan - Unternehmenskonzept - Investitionsbedarfsplan - Umsatzplan - Kostenplan - Finanzierungsplan - Liquiditätsplan - Haftungsfreistellung - Altersvorsorge*

2.2.4. **Entscheidungsprozess** 89
*Vorbereitung - Abstimmung - Findung*

2.2.5. **Realisierungsprozess** 91
*Bankgespräch - Standortwahl - Lieferanten-/Kundenkontakte - Presse - Gewerbeanmeldung - Werbung - Büroorganisation*

2.2.6. **Unternehmensstart** 98
*Termin - bedarfsorientierter Zeitpunkt - Eröffnungskampagne*

3. **Beratungs-, Coaching- und Dienstleistungspartner** 101
*Nutzung von Beratungs-Know-how - Premiumberater - vermeidbare Fehler*

3.1. **Unternehmensberatung** 102
*Aufgaben - betriebswirtschaftliche Beratung - KVP*

3.1.1. **Inhalte qualifizierter Gründungsberatungen** 103
*Erfolgschancen - Ordnungsmäßigkeit - Handlungsempfehlungen - Beratungsberichte - Pre-Rating*

3.1.2. **Ablauf einer Existenzgründungsberatung** 105
*Informationsgespräch - Vertragsgespräch - Beratungssitzungen - Unternehmenskonzept - Beratungsbericht*

3.1.3. **Leistungsvergütung** 108
*Qualifikation - Seniorberater - Honorarübersicht*

3.1.4. **Den richtigen Partner finden** 108
*Verbände - Kammern - Internet*

3.2. **Steuerberatung** 108
*Steuerrecht - Buchführungspflicht*

3.2.1. **Interessensvertretung** 109
*Außenprüfung - Finanzamt*

3.2.2. **Leistungsvergütung** 109
*Steuerberatergesetz - Steuerberatergebührenverordnung*

3.2.3. **Den richtigen Partner finden** 109
*Verband - Internet*

3.3. **Rechtsberatung** 110
*Vertretung - Prozessvollmacht*

3.3.1. **Interessensvertretung** 110
*AGB - Berufsrecht - Fachanwaltschaft - Notare*

3.3.2. **Leistungsvergütung** 112
*RA-Vergütungsgesetz/RVG - Bundesgebührenverordnung/BRAGO*

3.3.3. **Den richtigen Partner finden** 113
*Internetrecherche*

3.4. **Werbeberatung** 113
*Tätigkeitsfelder - Erscheinungsbild - Symbolkraft*

3.4.1. **Inhalte der Werbeberatung** 113
*Planung - Konzeption - Umsetzung*

3.4.2. **Image- und Markenbildung** 114
*Corporate Identity - Corporate Design - Firmenphilosophie*

3.4.3. **Den richtigen Partner finden** 115
*Werbeagenturen - Freie Grafiker - Kommunikationsagenturen*

3.5. **Versicherungsberatung** 116
*Risikoprofile - Firmensicherung - Makler*

3.5.1. **Gebäude** 117
*Feuer - Leitungswasser - Sturm*

3.5.2. **Ausstattung (Ware, Maschinen, Einrichtung)** 117
*Betriebsunterbrechung - Einbruch - Diebstahl - Glasbruch - Produkthaftpflicht - Gewässerschäden - Umwelthaftpflicht*

3.5.3. **Inhaber oder Mitarbeiter - persönliche Vorsorge** 119
*Berufsunfähigkeit - Gesetzliche Versicherung - Kapital-/ Risikoversicherung - Direktversicherung - Pensionszusage*

3.5.4. **Beratungspartner** 122
*Sinnhaftigkeit - Bedingungswerke*

3.5.5. **Prävention in Kleinunternehmen** 123
*Arbeitssicherheit - Gesundheitsschutz*

4. **Partnerschaften und Gründerinitiativen** 125
*Schlüsselüberlegung - Initiativen*

4.1. **Bundesweite Partnerschaften** 125
*Gründerlandschaft - Jungunternehmertum fördern - Serviceangebot*

4.1.1. **BMWI - Gründerportal** 127
*Infothek - Expertenforum - Förderdatenbank*

4.1.2. **INSTI - Innovationsstimulierung** 128
*kostenlose Erstauskunft - Innovationsexperten*

4.1.3. **Statistisches Bundesamt** 130
*Querschnitts- und Fachveröffentlichungen - Datenreports*

4.1.4. **DIW-Berlin - Deutsches Institut für Wirtschaft** 132
*Grundlagenforschung - sozio-oekonomisches Panel*

4.1.5. **ifo Institut** 133
*CESifo-Gruppe - Blaue Liste - DICE - Geschäftsklimaindex*

4.1.6. **nexxt-Change-Unternehmensnachfolgebörse** 135
*KfW Mittelstandsbank - Regionalpartner - Online-Formular - Prüfprozedere - Matching - Win-Win-Abschluss*

4.1.7. **KfW Mittelstandsbank** 137
*Förder- und Kreditprogramme - IPEX - Entwicklungsbank - DEG*

4.1.8. **DFV Deutscher Franchise Verband e.V.** 139
*Vollmitglieder - System-Check - Zertifikat - Franchise Portal*

4.2. **Regionale/Kommunale/Partnerschaften** 140
*Strategische Zielrichtungen - Sponsoren*

4.2.1. **Gründer-/Technologiezentren** 140
*ADT - Anerkannte Innovationszentren - Audit*

4.2.2. **Businessplan-Wettbewerbe** 141
*Qualitätsaussagen - Wissensvermittlung - Preisgelder*

4.2.3. **Business Angels-Netzwerke** 142
*Business-Angel-Tag - Beteiligungskapital - BAND - EBAN*

4.2.4. **Gründerkolleg und -verbünde** 143
*Mobilisieren - Training - Coaching - Förderkreis*

4.3. **Gründerinstitutionen auf dem Campus** 146
*Forschungseinrichtungen - Hochschulinkubatoren*

4.3.1 **Exist-Programm** 146
*Exist-News - Projektdatenbank - Gründerdatenbank*

4.3.2 **Exist-Modellregionen** 148
*bizeps - Dresden exist - GET UP jetzt GNT - KEIM - PUSH!*

4.3.3. **Exist-Transfer** 150
*BEGIN - BRIDGE - fit-exist - G-DUR - GROW - Gründerflair - KOGGE - Route A66 - START - SAXEED*

4.3.4. **Exemplarische Beispiele für Hochschulaktivitäten** 153
*Gründercampus Osnabrück - KoNet - small-business-management - Technische Fachhochschule Berlin - Unitransfer Hannover*

4.4 **Unternehmerische Initiativen** 158
*Eigeninitiativen - Vereine*

4.4.1. **ACNielsen Deutschland Marktforschung** 159
*Verbraucherverhalten - Branchentrends - Nieslencode*

4.4.2. **GfK Gesellschaft für Konsumforschung** 160
*Gruppe - Customer Reserarch - Retail und Technology - Customer Tracking - Media - Health Care*

4.4.3. **CyberForum e.V.** 162
*TIMES - Branchen - Beratemetzwerk - Workshops*

4.5. **Private Initiativen** 163
*Lose Vereinigungen - Diskussionsforen - Chats*

4.5.1. **Gründerstammtische** 163
*Zwanglose Treffen - Erfahrensaustausch - Bezugsmanagement*

4.5.2. **Visitenpartys** 164
*Business-Events - Profilwand - Interessensaustausch*

4.5.3. **Gründerstadt - Internetportal** 164
*Literaturtipps - Adressenpool - Projekt-Datenbank - Gründer-Netzwerk - Businessbörse - Gründerforum*

4.5.4. **ixpro - Internetportal** 167
*Gründungswissen - Artikel-Hitliste - Links - Gründerstories*

4.5.5. **Existenzgründerforen** 167
*yahoo-groups - msn-groups - msn-chat*

4.6. **Messen** 168
*Marktplatz - Wirtschaftsförderer - Unternehmertage*

4.6.1. **START - die Existenzgründermesse** 168
*Anregungen - Wochenendveranstaltung - Franchise*

4.6.2. **Newcome - die Gründermesse Baden-Württemberg** 169
*Informationsvermittlung - ifex - Multiplikatoren*

4.6.3. **Gründermessen/-tage im Kleinen** 170
*Kommunen - Landratsämter - Kammern*

5. **Aufbau-/Etablierungsphase** 171
*Betrieblicher Alltag - Operatives Tagesgeschäft -*

5.1. **Mit Zielsystemen zur Unternehmensstrategie** 171
*Forderungen an die Zukunft - Hauptziel - Teilziele - Motivation*

5.1.1. **Welche Ziele sind relevant?** 173
*Signifikante Fragen - anspruchsvolle Lösungen - existenzielle, - persönliche, - unternehmenspolitische, - innerbetriebliche Ziele - Gewinn - Rentabilität - Umsatz - Sicherheit - Unabhängigkeit - Prestige - Arbeitsambiente - Feng Shui*

5.1.2. **Wie entwickele ich ein Zielsystem?** 184
*Subjektiver Kontext - Eindrücke - Annahmen - Erfolgskontrolle - Zielhierarchie - Meilensteine - Führungsstil*

5.1.3. **Wie verbessere ich bestehende Ziele?** 191
*Kontraproduktivität - Zielqualifizierung - Meine großen Ziele - Zielverbesserungsprozesse*

5.2. **Operatives Tagesgeschäft - Wertschöpfungspartnerschaften** 194
*Aufbauorganisation - Ablauforganisation - Human Capital*

5.2.1. **Organisatorische Prämissen** 197
*Funktions- und Stellenbeschreibungen - Innerbetriebliche Arbeitskreise - Standortpositionierung - Anreize*

5.2.2. **Erfolgsindikatoren** 200
*Konstruktiver Mix - Ziel-, Zeit- und Teammanagement - Administrative Tätigkeiten - Team- und Organisationsentwicklung*

5.2.3. **Realisierungspotenziale** 203
*Mitarbeiter-Skills - Seminare - Wissensmehrung - Arbeitskreise - Co-Working - Strategische Allianzen - Empfehlungskonzept*

5.2.4. **Human Capital** 205
*Unterforderung - Überqualifizierung - Innovationsbereitschaft - Kreativität - Teamgeist - Unternehmenskultur - Partnerschaftsgefühl*

5.2.5. **Betriebsklima** 207
*Vorbildfunktion - Mitarbeitergespräche - Vorschlagswesen*

6. **Kontinuierliche Verbesserungsprozesse – KVP** 213
*Unternehmensweiterentwicklung - nachhaltige Verbesserungen*

6.1. **Unternehmenssteuerung und WIR-Gefühl** 213
*Corporate Identity - gelebte Unternehmenskultur - Identifikationsgrad - Prozessbegleiter - Eigeninitiative*

6.2. **Beratungsmanagement** 218
*Beraterspezialisierung - Know-how*

6.2.1. **Pre-Rating** 218
*Bankenunabhängige Aussage - risikogerechter Zinssatz - Wertsteigerungen - Situationsanalyse - Rohertrag - EBITDA*

6.2.2. **Know-how Transfer** 221
*Qualifikation - Wettbewerbsfaktor - Nutzen - Personalentwicklung - Seminar- und Trainer-Check*

6.3. **Akquisitionsmanagement** 225
*Clienting - Bedürfnisse - Chancen - Der zufriedene Kunde*

6.3.1. **Marktdurchdringung** 226
*Rationale Marketingpolitik - Zielgruppen erweitern - e:Mail-Marketing - Newsletter - Mitarbeiter motivieren*

6.3.2. **Feedback-Analyse** 229
*Aktive und passive Rückkoppelungen - Umsatzsteigerung*

6.3.3. **Clienting** 230
*Kundenbindung - After-Sales-Service - Informationsverteiler*

6.3.4. **Key-Accont-Management** 233
*Chefsache - Referenzkunden*

6.3.5. **Kundenverluste vermeiden** 234
*Beziehungsverdrossenheit - Eigeneinschätzung - Betrachtungsweisen - Kundenzufriedenheit*

6.4. **Liquiditätsmanagement - Debitoren und Finanzierung** 242
*Aufbereitung von Buchhaltungsdaten - zeitliche Entwicklung - Iststand*

6.4.1. **Datenerfassung** 243
*Excel-Tabelle - überschaubarer Einstellungsaufwand - Summenbildung - Unternehmensfortschritt*

6.4.2. **Wirksamkeit** 243
*Einführungszeitraum - Lastenheft*

6.4.3. **Debitorenfortschreibung** 244
*Bezahltzustand - Offene Posten - Ausfallwahrscheinlichkeit*

6.4.4. **Kreditorenfortschreibung** 244
*Bezahltzustand - Skontoabzüge - Offene Posten*

6.4.5. **Auftragsfortschreibung** 244
*Auftragsvorlage - Teillieferungen - Material- und Lohnkosten*

6.4.6. **Betriebswirtschaftliche Cross-Referenztabellen** 245
*Informationskonzentrate - übersichtliche Jahresdarstellung auf einem Blatt - Kreditorenfixkostenanteile - Kreditorenmaterialanteile - Lageranteile - Lieferanteile - Offene Teilaufträge*

6.5. **RISK-Management** 248
*Neue Risikodimensionen - Umweltstandards*

6.5.1. **Sicherung von Forderungsausfällen** 250
*Kreditversicherung - Konditionsversicherung*

6.5.2. **Betriebliche Risiken** 252
*Versicherungsprüfung - Mängel abstellen - Betriebshaftpflicht - Produkthaftung - Herstellerbegriff - Produktbegriff - Verjährung - Bezugsquellen - Freistellungserklärung - Rückstellmuster CE-Konformität - Produktsicherheitsgesetz - Verbraucherprodukte*

6.5.3. **Umwelthaftung** 262
*Verschuldensunabh. Haftung - Basisversicherung - Risikoklassen*

6.5.4. **Was tun - wenn ein Geschäft platzt?** 263
*Scheinverhandlungen - Schadensersatz*

6.5.5. **Risiken im Umgang mit Mitarbeitern** 264
*Arbeitnehmerhaftung - gefahrengeneigte Tätigkeit - Betrug - Untreue*

7. **Beziehungsmanagement und Netzwerke** 269
*Gemeinsam wachsen und erfolgreich sein*

7.1. **Öffentliche Partner der Mittelstandsförderung** 269
*Pflicht- und freiwillige Mitgliedschaften - Förderprogramme*

7.1.1. **Kammern** 269
*Selbstverwaltungseinrichtung - Berufstandsvertretung*

7.1.2. **Kommunen** 271
*Gewerbepark - Standortqualität - Gewerbeansiedlung*

7.1.3. **Landesbehörden** 272
*Ministerien - Aufgaben - Leitstelle - Landesbanken - Gewerbeförderung*

7.1.4. **Bundesbehörden** 273
*Mittelstandsförderung - Beschäftigungspolitik - BMWI - BKartA - bfai - NfA - Märkte der Welt - BAFA - BNetzA - BAM - PTB - BGR*

7.1.5. **Europäische Behörden** 281
*Parlament - Rat - Union - Kommission - Wirtschafts- und Sozialausschuss - Ausschuss der Regionen - Zentralbank - Bürgerbeauftragte - Datenschutzbeauftragte - Gerichtshof - Rechnungshof - Investitionsbank - Unternehmen-Europa - EK - IRC*

7.2. **Bundesverbände** 289
*Zusammenschlüsse von Partnern - Lobbyarbeit*

7.2.1. **BVDW - Bundesverband Digitale Wirtschaft** 289
*Expertennetzwerk - Digitale Technologien*

7.2.2. **Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V.** 290
*Qualitätsmaßstäbe – Berufsgrundsätze - CMC*

7.2.3. **Deutscher Steuerberaterverband (DStV)** 291
*Berufsständige Kompetenzen - Schwesterorganisationen*

7.2.4. **BDS/DGV** 292
*Ältester Mittelstandsverband - Infoservice - Der Selbständige*

7.2.5. **Europaverband der Selbständigen (CEDI) Bundesverband Deutschland (BVD)** 293
*Interessensvertretung - Gewerbe-Report*

7.2.6. **Verband deutscher Unternehmerinnen e.V. (VdU)** 294
*Frauen- und berufsorientiertes Netzwerk - Mentoringprogramm*

7.2.7. **Verband Deutscher Gründungsinitiativen VDG e.V.** 295
*Förderung Benachteiligter - Qualitätssiegel für Beratung*

7.3. **Unternehmerinitiativen und Netzwerke** 296
*Unternehmens- und gründerübergreifende Organisationen*

7.3.1. **WJD - Wirtschaftsjunioren Deutschland** 297
*Nachwuchs aus Familienunternehmen - Führungskräfte*

7.3.2 **VDI - Verein der Deutschen Ingenieure** 298
*Ingenieure - Techniker - Transfer von Technikwissen*

7.3.3. **Deutsches Gründerinnen Forum e.V.** 298
*Qualitätsstandards in Beratung und Bildung - Modellprojekte*

7.4. **Club-Iinitiativen** 299
*Kontaktpflegesysteme - Online-Portale - Foren*

7.4.1. **OPEN BC** 299
*Kontakte generieren und pflegen - Social Networking*

7.4.2. **Empfehlungsclubs** 300
*Frühstückstreffen - Vorträge - Events*

7.4.3. **Meetingplus** 301
*Konkurrenzfreie Treffs - Empfehlungen*

7.4.4. **Alumni-Clubs** 301
*Absolventen von Hochschulen - Praktikanten*