

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einführung in das Thema</b> .....	<b>1</b>
1.1	Der Markt für Ingenieursleistungen .....	1
<b>2</b>	<b>Der Ingenieur als Unternehmer</b> .....	<b>7</b>
2.1	Auf was kommt es an? .....	8
<b>3</b>	<b>Die Möglichkeiten zur Selbstständigkeit</b> .....	<b>11</b>
3.1	Kauf eines existierenden Büros .....	13
3.2	Beispiel für die Ermittlung des Kaufpreises für ein Ingenieurbüro nach der Zukunftsertragswert-Methode .....	16
3.3	Übernahme von Gesellschaftsanteilen eines Büros .....	17
3.4	Die nebenberufliche Selbstständigkeit .....	18
<b>4</b>	<b>Art der selbstständigen Tätigkeit</b> .....	<b>21</b>
4.1	Die Freiberufler .....	22
4.2	Wann wird der Freiberufler zum Gewerbetreibenden? ..	23
<b>5</b>	<b>Rechtliches</b> .....	<b>27</b>
5.1	Welche Rechtsform ist die richtige? .....	27
5.2	Alle Rechtsformen in der Übersicht .....	29
5.3	Wichtige Bestandteile des GmbH Gesellschaftsvertrages .....	43
5.4	Das Gründungsprozedere einer GmbH .....	44
5.5	Kriterien für die Wahl der Rechtsform .....	46
5.6	Wie Sie Ihre Tätigkeit anmelden .....	55
5.7	Vertragsarten, die dem Ingenieur begegnen .....	58
5.8	So dürfen Sie „firmieren“ .....	64
<b>6</b>	<b>Die Steuern für das Büro und den Ingenieur</b> .....	<b>73</b>
6.1	Was ist generell als Steuerpflichtiger zu beachten? .....	73
6.2	Zusammenarbeit mit dem Finanzamt .....	74
6.3	Umsatzsteuer .....	75
6.4	Einkommensteuer .....	78
6.5	Lohnsteuer .....	79
6.6	Gewerbsteuer .....	80

<b>7</b>	<b>Kostenrechnung, Kalkulation und Controlling im Ingenieurbüro .....</b>	<b>85</b>
7.1	Der Kostenbegriff in der Vollkostenrechnung .....	89
7.2	Wie hängt die Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung zusammen? .....	90
7.3	Der Betriebsabrechnungsbogen .....	92
7.4	Kalkulation eines Projekts mit der Zuschlagkalkulation .....	94
7.5	Kalkulation eines Projekts bis zu den Herstellkosten ....	95
7.6	Controlling in der Projektarbeit .....	97
<b>8</b>	<b>Die Buchhaltung, der Ingenieur als Kaufmann .....</b>	<b>103</b>
8.1	Der Jahresabschluss des Ingenieurbüros Wie müssen Sie dem Finanzamt Ihr Ergebnis beweisen? .....	104
8.2	Bilanz .....	105
8.3	Gewinn- und Verlustrechnung eines Ingenieurbüros ....	107
8.4	Die Inventur .....	108
8.5	Einnahmen-Überschuss-Rechnung .....	109
8.6	Die Zusammenarbeit mit dem Steuerberater .....	110
8.7	Zum Abschluss noch einige steuerliche Hinweise .....	112
<b>9</b>	<b>Absichern von privaten und unternehmerischen Risiken .....</b>	<b>115</b>
9.1	Allgemeines zu Versicherungen .....	115
9.2	Abdeckung privater Risiken .....	117
9.3	Die Rentenversicherung .....	117
9.4	Die Krankenversicherung .....	121
9.5	Gesetzliche oder private Krankenkasse Was muss der Ingenieur bei der Entscheidung beachten .....	123
9.6	Entlastung für Privatversicherte .....	125
9.7	Was muss man beim Wechsel beachten? .....	126
9.8	Berufsunfähigkeitsversicherung .....	127
9.9	Die neue Erwerbsminderungsrente .....	127
9.10	Verdienstausfallversicherung (Krankentagegeldversicherung) .....	129
9.11	Abdeckung geschäftlicher Risiken .....	129
9.12	Technische Regeln .....	134

<b>10</b>	<b>Staatliche Förderung und Banken</b> .....	<b>135</b>
10.1	Ergänzende Hinweise zu Banken und Fördermitteln ....	139
10.2	Zusammenarbeit mit den Banken .....	141
10.3	„Basel II“, nur ein Diskussionspapier? .....	145
<b>11</b>	<b>Franchising, immer eine Chance zur Existenzgründung</b> .....	<b>149</b>
<b>12</b>	<b>Leasing</b> .....	<b>153</b>
<b>13</b>	<b>Akquisitionsstrategien und Marktbearbeitung für Ingenieurbüros</b> .....	<b>157</b>
13.1	Das Angebot Ihres Büros .....	157
13.2	Marketing, was ist das? .....	158
13.3	Distributions-Mix .....	159
13.4	Produktions-Mix .....	163
13.5	Kommunikations-Mix .....	169
13.6	Die Engpass-Konzentrierte-Strategie (EKS) .....	186
<b>14</b>	<b>Das Unternehmenskonzept</b> .....	<b>195</b>
14.1	Ziel des Konzeptes (Beispiel) .....	196
14.2	Persönliches .....	196
14.3	Unternehmensidee/Beschreibung des Vorhabens .....	197
14.4	Daten und Angaben zum Unternehmen .....	199
14.5	Marketingkonzept .....	200
14.6	Planungen und Budgetierungen .....	204
<b>15</b>	<b>Marktbearbeitung, Akquisition und Verhandlung</b> .....	<b>223</b>
15.1	Die Marktbearbeitung .....	223
15.2	Grundsätze der Gesprächs- und Verhandlungsführung .....	233
15.3	Die Preisverhandlung .....	238
15.4	Akquirieren nach Potenzial und Chance .....	247
<b>16</b>	<b>Preise und Honorare</b> .....	<b>251</b>
16.1	Honorarordnung für Architekten und Ingenieure .....	251
16.2	Freie Honorare .....	252
<b>17</b>	<b>Mitarbeiter finden und einstellen</b> .....	<b>259</b>
17.1	Anforderungs- und Persönlichkeitsprofil .....	259
17.2	Die Personalbeschaffung .....	262

17.3	Wo und wie werben? .....	263
17.4	Das Interview mit den Bewerbern .....	272
17.5	Die Entscheidung und die Einführung des Mitarbeiters .....	273
<b>18</b>	<b>Büroausstattung und Büroorganisation .....</b>	<b>279</b>
<b>19</b>	<b>Wissen und Weiterbildung .....</b>	<b>283</b>
	<b>Adressen und Kontakte für Existenzgründer .....</b>	<b>287</b>
	<b>Sachverzeichnis .....</b>	<b>295</b>