

→ INHALT

Einleitung	11
Kapitel 1. Gründen: der Weg in die Selbstständigkeit	17
Entscheidungsgrundlagen erweitern	18
Die Person der Gründerin und des Gründers	19
Gründungsfördernde Persönlichkeitsmerkmale in der Kultur- und Kreativwirtschaft	21
Freude am Netzwerken	21
Kreativität als zentrale Ressource	21
Die Nase für Marktchancen	21
Selbstreflexion und Lernlust	22
Über die eigene Motivation klar werden	26
Den eigenen Arbeitsplatz schaffen	27
Wunsch nach Selbstverwirklichung	27
Flexible Arbeitszeiten	28
Gründen als logische Folgerung	28
Wenn einfach alles stimmt	29
»Johannas Welt«: Der entscheidende Tag von Johanna Crusoe de là Sanchez und ihrem »inneren Team«	33
Kapitel 2. Ideen entwickeln: markt- und zukunftstauglich werden	35
Was ist eine Idee?	35
Von der Ideengenerierung zur Ideenbewertung	36
Was ist Markt?	38
Ein erstes Date mit dem Markt	39
Zahlen, Daten, Fakten über Ihren Markt	39
Die Regeln des Marktes erforschen – Insider und Expertenmeinungen ..	41
Was der Markt von Ideen hält – Kunden befragen	43
Trauen Sie nie Ihrer Familie	45
Marktchancen systematisch erschließen	46
Erster sein: First-Mover	47
Früh mit dabei: Early-Follower	47
Nachmachen: Late-Follower	47
Trends erkennen und nutzen	48
»Johannas Welt«: Mehr als schöne Bannerwerbung für Ivans Auto – Johannas Idee	52

Kapitel 3. Geschäftsmodell und Businessplan:

der Fahrplan zum Erfolg	55
Geschäftsmodell – was ist das?	55
Das eigene Geschäftsmodell entwickeln	59
Vom Sinn und Zweck eines Businessplans in der Kultur- und Kreativwirtschaft	62
Ihr erster Tag mit dem Businessplan	64
Die Struktur des Businessplans	64
Die Management Summary	65
Das Geschäftsmodell	65
Das Gründungsteam	66
Markt und Wettbewerb	67
Marketing	67
Unternehmensform und Organisation	67
Finanzplanung	68
Ideenschutz	69
»Johannas Welt«: Johannas neuer Freund, der Businessplan	73

Kapitel 4. Finanzierung:

Startkapital sichern und gezielt einsetzen	75
Den Finanzplan erstellen	76
Liquiditätsplanung	80
Vorlage zur Liquiditätsplanung	82
Unterschiedliche Geldquellen erschließen	82
Finanzierung über Eigenkapital	83
Den Kapitalbedarf noch mal unter die Lupe nehmen	83
Die eigenen Lebenshaltungskosten in der Gründungsphase abfedern	84
Love Money – das 3F-Modell	85
Beteiligungskapital: Business Angels und Venture-Capital-Gesellschaften	86
Finanzierung über Fremdkapital	90
Mikrokredite und Microlending der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)	90
Deutsches Mikrofinanzinstitut e.V. (DMI)	91
Wenn Sie nach Größerem streben – Fremdkapital über 50.000 Euro	91
Fremdkapital über Bürgschaften	92

Alternative Finanzierungsquellen	94
Tauschen statt zahlen	95
Social Lending – private Kredite	96
Gründerstipendien und Stiftungen	97
Gründerwettbewerbe	97
Nebenjobs suchen	99
Wenn kein Geld in Sicht ist	102
»Johannas Welt«: Johannas Kassensturz	103

Kapitel 5. Die Rechtsform: der passende Anzug zur Idee 105

In der neuen Rolle als Unternehmer/-in denken	107
Den Zeitpunkt abschätzen	107
Beschränkung des Risikos	108
Besteuerung	110
Rechtliche Vorgaben bei der Wahl der Rechtsform	110
Rechtsform als vertrauensbildendes Moment	112
Kosten der Rechtsform	113
Die passende Rechtsform zur Idee und wie Sie sie ins Leben rufen	113
Einzelunternehmen und Personengesellschaften	116
Kapitalgesellschaften	118
Verein als Rechtsform für eine Gründung	119
Stiftungen	119
»Johannas Welt«: Johannas Kleiderprobe	124

Kapitel 6. Markt und Marketing:

wirksam werben und sichtbar werden	127
Wie man die vier Ps für sich nutzt	131
Die Produktpolitik – Entscheidungen für das Image	133
Mit den richtigen Preisen jonglieren	135
Kostenorientierte Preisbildung	137
Konkurrenzorientierte Preisbildung	137
Nachfrageorientierte Preisbildung	138
Promotion – Tue Gutes und rede darüber	139
Werbung in der Kultur- und Kreativwirtschaft	141
Public Relations (PR) Stück für Stück aufbauen	146
Virales Marketing – einfach weitersagen	149
Place – Am richtigen Platz zur richtigen Zeit	151
Gutes Marketing als Unternehmensstrategie	153
»Johannas Welt«: Die Beziehungsarbeit der Johanna C.	154

Kapitel 7. Arbeitsorganisation:

das kreative Chaos in geordnete Bahnen lenken	157
Besonderheiten der kreativen Selbstständigkeit	157
Wo ansetzen? Erkenntnisse zum Aufbau der Arbeitsorganisation	159
Die passende Büroorganisation für das kreative Chaos	161
Das Ablagesystem	162
Ordnung der Arbeitsmittel	163
IT als Unterstützerin der Arbeitsorganisation	164
Kommunikation im Unternehmen und mit Außenstehenden	167
Zeit- und Selbstmanagement	168
Sich selbst Ziele setzen	168
Aufgaben priorisieren	170
Zeitplanung und -schätzung von Arbeitsaufgaben	170
Pausen und Bewegung einplanen	172
Richtig delegieren	173
Allein oder zusammen – Die Arbeitsumgebung als Teil der Arbeitsorganisation	178
»Johannas Welt«: Johanna und das kreative Arbeitschaos	183

Kapitel 8. Führung und Kooperation:

gemeinsam mehr erreichen	185
Kooperation und Netzwerk	187
Die Steuerung in Netzwerkkonstellationen aktiv aushandeln	188
Schwere Entscheidungen herbeiführen und umsetzen	189
Das Netzwerk im Unternehmen: Gründen im Team	190
Gemeinsame Ziele und Visionen	191
Die gemeinsame Vertrauensbasis	192
Verteilte Verantwortungsbereiche	192
Teamentwicklung als weitere wichtige Führungsaufgabe	193
Die ersten Mitarbeiter/-innen in der Gründungsphase	197
Die Entscheidung	197
Personalauswahl	199
Vertragsgestaltung und Lohnabrechnung	201
Konfliktlösung und Führung	206
»Johannas Welt«: Keine besten Freundinnen – Johanna und das Führen	208

Kapitel 9. Buchhaltung, Controlling, Vorsorge: den Überblick behalten	211
Buchhaltung	213
Belege sammeln	215
Buchungskonten zuordnen	217
Zahlenzauber – Controlling in der Gründungsphase	220
Was will ich eigentlich wissen? Fragen an das Controlling	220
Ein angemessenes Controlling aufbauen	222
Controlling für den Kunden nutzen	225
Der Faktor Zeit als Gegenstand des Controllings	226
Vorsorge und soziale Absicherung	228
»Johannas Welt«: Johanna und das Vorsorgen	236
Epilog: Vom Erfolg und Scheitern	239
Nützliche Literatur und Links für Ideenmacher/-innen	243
Grundlagen zu Unternehmertum und Entrepreneurship	243
Marktrecherche	243
Geschäftsmodell und Businessplanerstellung	243
Patent- und Markenschutz	243
Finanzplanung und Finanzierung	244
Rechtsform	244
Marketing	244
Organisation und Zeitmanagement	244
Führung und Konfliktmanagement	245
Buchhaltung und Vorsorge	245
Danksagung	247
Anmerkungen	249