

---

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einleitung</b> .....	<b>1</b>
1.1	Heute in 7 Monaten .....	1
1.2	Warum selbständig machen? .....	4
1.3	Für wen ist dieses Buch geschrieben? .....	6
1.4	Wie ist dieses Buch aufgeteilt? .....	7
1.5	Rechtliches .....	8
1.6	Begriffe .....	9

## **Teil I Empfehlungen zur Gründung und zum Aufbau eines Software-Unternehmens**

<b>2</b>	<b>Der Mensch Unternehmer</b> .....	<b>13</b>
2.1	Persönliche Eigenschaften .....	15
2.2	Wissen ist Macht .....	17
2.3	Die Herausforderungen in der Personal- und Unternehmensführung .....	21
	Literatur .....	25
<b>3</b>	<b>Das richtige Lebensalter</b> .....	<b>27</b>
3.1	Berufserfahrung .....	27
3.2	Kondition .....	27
3.3	Der ideale Zeitpunkt .....	30
3.4	Lebensplanung .....	30
<b>4</b>	<b>Partnersuche</b> .....	<b>35</b>
4.1	Anzahl der Gründer .....	37
4.2	Aufgaben verteilen .....	40
4.3	Der Lead-Entrepreneur .....	42
<b>5</b>	<b>Ein Name für das Projekt</b> .....	<b>45</b>
5.1	Methoden zur Namensfindung .....	45
5.2	Markenrecht .....	48
	Literatur .....	49

<b>6</b>	<b>Kapitalbeschaffung</b> .....	51
6.1	Kapitalbedarf .....	51
6.2	Finanzierungsquellen und Kapitalgeber .....	52
	Literatur .....	59
<b>7</b>	<b>Rechtsform</b> .....	61
7.1	Die Bedeutung der Haftungsbeschränkung .....	61
7.2	Wahl der Rechtsform .....	63
<b>8</b>	<b>Standort</b> .....	65
8.1	Ansiedeln im Cluster .....	66
8.2	Stadt oder Land .....	66
8.3	Das Gebäude und die Nachbarschaft .....	67
8.4	Pendeln oder Umzug .....	68
8.5	Mietvertragsdauer .....	69
8.6	Entscheidungskriterien .....	70
<b>9</b>	<b>Der Ausstieg aus dem Angestelltenverhältnis</b> .....	71
9.1	Das Kündigungsgespräch .....	72
9.2	Die Reaktion der Kollegen .....	73
9.3	Vom Angestellten zum Lieferanten .....	74
9.4	Eigentumsverhältnisse .....	75
<b>10</b>	<b>Optimierung der Routine-Aufgaben im Büro</b> .....	77
10.1	Datenablage .....	80
10.2	Ablage der E-Mails .....	83
10.3	Daten-Backup .....	86
10.4	Dokumenten-Archivierung in (Akten-)Ordern .....	87
10.5	Terminplanung und Durchführung von Meetings .....	88
10.6	Zentrale Terminverwaltung .....	91
10.7	Passwort-Management .....	91
10.8	Klarheit durch Schriftform .....	92
	Literatur .....	93
<b>11</b>	<b>Einstellen von Mitarbeitern</b> .....	95
11.1	Stellenanzeige .....	96
11.2	Umgang mit Bewerbungen .....	97
11.3	Das Bewerbungsgespräch .....	100
11.4	Die Gehaltsverhandlung .....	106
11.5	Die Anstellung .....	108
	Literatur .....	109

---

<b>12</b>	<b>Führen von Entwickler-Teams</b> .....	111
12.1	Kommunikation, Kommunikation und Kommunikation .....	112
12.2	Führung durch Fördern und Fordern .....	116
12.2.1	Fördern und Fordern: Das Fördern .....	117
12.2.2	Fördern und Fordern: Das Fordern .....	121
12.3	Organisation der Arbeitsabläufe .....	123
	Literatur .....	125
<b>13</b>	<b>Kündigung</b> .....	127
13.1	Das Unternehmen kündigt dem Mitarbeiter .....	128
13.2	Der Mitarbeiter kündigt .....	134
13.3	Das Arbeitszeugnis .....	135
	Literatur .....	136
<b>14</b>	<b>Marketing und Vertrieb von Software</b> .....	137
14.1	Einführung .....	139
14.2	Software-Produkt-Marketing .....	140
14.3	Unternehmens-Marketing .....	143
14.4	Erfahrungen im Marketing .....	144
14.5	Erfahrungen im Vertrieb .....	145
	Literatur .....	151
<b>15</b>	<b>Versions-Strategie</b> .....	153
15.1	Update-Strategie .....	154
15.2	Upgrade-Strategie .....	157
15.3	Dokumentation der Änderungen .....	161
<b>16</b>	<b>Fortbildung: Lesen, Konferenzen und Tagungen</b> .....	163
16.1	Lesen .....	164
16.2	Konferenzen und Tagungen .....	168
<b>17</b>	<b>Verbandsarbeit</b> .....	171
17.1	Argumente für eine Mitgliedschaft .....	172
17.2	Kosten einer Mitgliedschaft .....	174
17.3	Arbeiten mit Kollegen .....	174
<b>18</b>	<b>Konfliktmanagement, Trennung, Insolvenz</b> .....	177
18.1	Die typischen Konfliktursachen .....	178
18.2	Konfliktlösung .....	180
18.3	Trennung von Gesellschaftern .....	181
18.4	Unternehmensinsolvenz .....	183
	Literatur .....	185

<b>19</b>	<b>Erfahrung mit externen Dienstleistern</b> .....	187
19.1	Steuerberater .....	191
19.2	Wirtschaftsprüfer .....	193
19.3	Werbeagenturen .....	196
19.4	Banken .....	200
19.5	Versicherungen .....	204
19.6	Rechtsanwälte .....	206
19.7	Patentanwälte .....	209
	Literatur .....	210
<b>20</b>	<b>Persönliche Netzwerke</b> .....	211
20.1	Abgrenzung Freundschaften – Netzwerk .....	211
20.2	Netzwerk aufbauen .....	212
20.3	Vorteile eines Netzwerks .....	214
20.4	Netzwerk pflegen .....	215
	Literatur .....	216
<b>21</b>	<b>Work-Life-Balance</b> .....	217
21.1	Vollgas als Dauerzustand .....	217
21.2	Maßnahmen für den Ausgleich .....	219
 <b>Teil II Empfehlungen für Unternehmens-Gründer zur Erstellung professioneller Software</b>		
<b>22</b>	<b>Vom Prototyp zum Produkt</b> .....	225
22.1	Die letzte Meile zum Kunden .....	225
22.2	Die harte Realität für die Absolventen .....	228
22.3	Der Markt tickt anders .....	232
	Literatur .....	234
<b>23</b>	<b>Architektur und Wartbarkeit von Software</b> .....	235
23.1	Pragmatisch beginnen .....	238
23.2	Ein Minimal-Werkzeugkasten für den Architekten .....	241
23.3	Architektenrat hinzuziehen .....	243
23.4	Dateiformate .....	244
	Literatur .....	247
<b>24</b>	<b>Programmier-Richtlinien</b> .....	249
24.1	Definition von Programmier-Richtlinien .....	252
	Literatur .....	254

---

<b>25</b>	<b>Fehlersuche und Fehlerbehandlung</b> .....	<b>255</b>
25.1	Ablauf- und Ereignis-Protokollierung .....	257
25.2	Multi-Threading-Probleme .....	260
25.3	Fehlerbehandlung .....	261
	Literatur .....	262
<b>26</b>	<b>User Interfaces im Smartphone-Zeitalter</b> .....	<b>263</b>
26.1	Der iPhone-Effekt .....	265
26.2	Chefsache Design .....	269
	Literatur .....	271
<b>27</b>	<b>Interfaces und Erweiterungs-Schnittstellen</b> .....	<b>273</b>
27.1	Vorteile für den Entwicklungsprozess .....	275
27.2	Vorteile im Vertrieb .....	275
27.3	Chance „Ökosystem“ .....	277
27.4	Hilfe in der Not .....	279
27.5	Leistungsfähigkeit von Schnittstellen .....	280
	Literatur .....	281
<b>28</b>	<b>Sonderwünsche des Kunden</b> .....	<b>283</b>
28.1	Umgang mit Kundenforderungen .....	284
28.2	Sonderwünsche ablehnen .....	286
<b>29</b>	<b>Sichere Softwarelizenzierung</b> .....	<b>289</b>
29.1	Lizenzierungs-Strategien im B2B- und B2C-Markt .....	290
29.2	Methoden zur Software-Lizenzierung .....	291
	Literatur .....	295
<b>30</b>	<b>Software-Dokumentation</b> .....	<b>297</b>
30.1	Vorgehensweise .....	299
30.2	Der Schnelleinstieg .....	300
30.3	Redaktionssysteme .....	301
	<b>Sachverzeichnis</b> .....	<b>303</b>