

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
1 Behörden & Brancheninformationen	13
1.1 Das Unternehmen anmelden	15
1.2 Mitarbeiter anmelden	16
1.3 Brancheninformationen	17
2 E-Business	21
2.1 Potenzielle Gefahren und Herausforderungen	25
2.2 Geschäftsbereiche im E-Business	26
2.3 E-Shop aufbauen und betreiben	28
2.4 Datenschutz und Impressum	29
3 Finanzierung über Fremdkapital	32
3.1 Zeitpunkt der Unternehmensgründung sollte passen	32
3.2 Arten der Finanzierung über Fremdkapital	33
3.3 Bankfinanzierung	35
3.4 Innovationsförderung durch Länderprogramme/öffentliche Förderung	36
3.5 Forschungs- oder Entwicklungsprojekt	36
3.6 Crowdfunding	37
3.7 Leasing statt Kauf	39
3.8 Kooperationspartner	40
3.9 Venture-Capital-Gesellschaften	40
3.10 Amortisation	42
3.11 Risiken bei Beteiligungsverhandlungen	42

4	Finanzwirtschaftliche Planungen & Buchführung	47
4.1	Kapitalbedarf ermitteln	48
4.2	Umsatz- und Rentabilitätsplan & Break-Even-Prognose	56
4.3	Lebenshaltungskosten	57
4.4	Liquiditätsplan	58
4.5	Steuerliche Aspekte	61
4.6	Buchführung	63
5	Fördermittel	67
5.1	Öffentliche Förderprogramme	67
5.2	Vorteile von Förderprogrammen	68
5.3	Ausmaß der Förderung	71
5.4	Fördermodalitäten	73
6	Geschäftsmodell	77
6.1	Geschäftsmodell einer PR-Agentur	79
6.2	Bestandteile eines Geschäftsmodells	80
6.3	Anomalien können für ein Geschäftsmodell von Nutzen sein	84
6.4	Feststellungen aus einer externen oder unvoreingenommenen Sicht	85
6.5	Frag immer erst: Warum	86
7	Geschäftsverkehr	89
7.1	Angaben beim gesamten Schriftwechsel	89
7.2	Geschäftsbriefe	90
7.3	Geschäftsbezeichnung	93
7.4	Firmenbezeichnung/Firmeneintrag	93
7.5	Ethik im Geschäftsverkehr	93
7.6	Zukunftstrends im Geschäftsverkehr	95
8	Gründerprofil	100
8.1	Emotionale Intelligenz und weitere Qualifikationen	101
8.2	Qualitätsanforderungen an Existenzgründer & Entrepreneure	104
8.3	Steckbrief des Gründerteams Help Planet	106
8.4	Mission und Vision	109
9	Gründungsfehler	112
9.1	Häufige Gründungsfehler von Start-ups	113
9.2	Schlüsselrollen: Erwartungen und Verantwortung	117
9.3	Orientierungs- und Anwendungswissen	119

10	Krise & Scheitern	123
10.1	Unternehmenskrise	124
10.2	Scheitern	127
11	Krisenkommunikation	132
11.1	Krisenbewältigung	134
11.2	Verhalten bei Shitstorm	136
12	Kunden & Zielgruppen	140
12.1	Kundenservice	141
12.2	Zielgruppe	145
13	Künstliche Intelligenz	150
13.1	Experimente zur Vertiefung des Verständnisses	151
13.2	Nutzung von Künstlicher Intelligenz	153
13.3	Analyseauftrag für KI	155
13.4	Kommerzialisierung, potenzielle Risiken und Artificial Intelligence Act	158
14	Lieferanten und Vorleistungen	162
14.1	Bedeutung von Lieferanten und Zuliefern	163
14.2	Bewertung von Lieferanten und Zuliefern	166
14.3	Strategischer Beschaffungsprozess	170
15	Marketing & Kommunikation	174
15.1	Kundenkontaktpunkte und Positionierung	175
15.2	Marketing-Mix	177
15.3	KI im Marketing	179
16	Markteinschätzung	185
16.1	Kundenansprache und potenzielle Kunden	186
16.2	Marktanalysen	187
16.3	Umfeld- und Wettbewerbsfaktoren	189
16.4	Marktanalyse am Fallbeispiel PR-Agentur für Nachhaltigkeit	189
17	Nachhaltigkeit	193
17.1	Trendfelder und Wachstumsmärkte	194
17.2	Nachhaltigkeitsdefizite	197
17.3	Nachhaltigkeitsbericht	198
17.4	Die menschliche Existenz in Nachhaltigkeitsfragen	199

18	Personalmanagement	203
18.1	Arbeitsvertrag	203
18.2	Personaleinsatz	205
18.3	Aufgabenverteilung in einer Nachhaltigkeitsagentur	206
18.4	Personalbedarf und Anreize	207
18.5	Eigenverantwortung und Konflikte	209
18.6	Demografischer Wandel	210
18.7	Fachkräftemangel	211
19	Preiskalkulation	215
19.1	Perfekter Preis	216
19.2	Kosten- und Marktpreis	217
19.3	Flexible Preismodelle	219
19.4	Probleme bei der Preiskalkulation	221
20	Problemlösung	225
20.1	Strategische Partnerschaften zur Bewältigung von Schwierigkeiten	227
20.2	Priorisierung von betrieblichen Herausforderungen	228
20.3	Lösungsansätze	229
21	Rechnungsstellung	233
21.1	Rechtliche Vorschriften	234
21.2	Rechnungsstellung & Formalitäten	236
21.3	Mahnwesen	240
22	Rechtsformen & Unternehmensname	243
22.1	Rechtsformen	244
22.2	Unternehmensbezeichnung für Kleinbetriebe	247
22.3	Gewerbefreiheit	248
22.4	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	249
22.5	Schutzrechte & Absicherungen gegen Missbrauch	250
23	Risikoanalyse	254
23.1	Bewertung in Risikoklassen	255
23.2	Risikoidentifikation und -bewertung	257
24	Standort	263
24.1	Auswahl eines Standorts	264
24.2	Standortvergleich	267
24.3	Arbeitsplatzgestaltung	269

25 Steuern & Steuertipps	271
25.1 Steuertipps für Gründer	272
25.2 Herausforderungen beim Steuerrecht	275
26 Strategieplanung	279
26.1 Ergänzender Wert für Kunden	281
26.2 Meilensteine	282
26.3 Disruptive Innovation oder Blue-Ocean-Strategie?	284
26.4 Porters Fünf-Kräfte-Modell	285
27 Unternehmenserfolg	289
27.1 Was zeichnet einen arrivierten Unternehmer aus?	290
27.2 Schlüssel zum Unternehmenserfolg	292
27.3 Geschäftsideen mit Potenzial	294
27.4 Erfolg durch Networking und Technologien	296
28 Vertrieb	300
28.1 Günstige Preise oder exzenter Service?	302
28.2 Vertrieb braucht langen Atem	303
28.3 Was macht einen perfekten Vertrieb aus?	304
28.4 Wertschöpfung durch digitale Vertriebsmodelle	306
29 Versicherungen & Vorsorge	310
29.1 Betriebliche Versicherungen	310
29.2 Versicherungen für Selbstständige	313
30 Wettbewerbsvorteil	321
30.1 Wettbewerbsstrategien nach Porter	322
30.2 Anpassungsfähigkeit an Marktveränderungen	323
30.3 Prioritäten setzen	324
30.4 Themenschwerpunkte am Fallbeispiel von Agenturen	325
Quellenverzeichnis	329
Anmerkungen	335
Sachverzeichnis	339