

| | |
|---|----|
| Vorwort | 7 |
| 1. Kapitel: Aller Anfang | 13 |
| I. Wirtschaften vs. Wirtschaftlich? | 13 |
| 2. Kapitel: Unternehmer – Und jetzt? Die 4 W | 17 |
| I. Unterscheidung Freiberufler oder Gewerbetreibender: WAS? | 17 |
| II. Personen- vs. Kapitalgesellschaften – Die Unternehmensformen: WIE? | 30 |
| 1. Wesen/Zweck der Gesellschaft | 50 |
| 2. Rechtsfähigkeit der Gesellschaft | 50 |
| 3. Formvorschriften bei Gründung | 51 |
| 4. Mindestzahl der Gründungsgesellschafter | 51 |
| 5. Mindestkapital/Mindesteinzahlung | 51 |
| 6. Vermögensverhältnisse | 52 |
| 7. Einlagen | 53 |
| 8. Registereintragung | 53 |
| 9. Firma | 54 |
| 10. Organe | 58 |
| 11. Geschäftsführung/Vertretung der Gesellschaft | 59 |
| 12. Haftung | 61 |
| 13. Stimmrecht | 62 |
| 14. Publizitätspflicht/Jahresabschluss | 62 |
| 15. Gesellschaftsvertrag | 62 |
| 16. Übertragung Gesellschafterstellung | 72 |
| 17. Insolvenz | 73 |

| | |
|--|-----|
| 18. Steueraspekte | 74 |
| 19. Für wen geeignet? | 74 |
| III. Standortfrage: WO? | 85 |
| 1. Produktionsfaktoren: | 88 |
| 2. Infrastruktur | 90 |
| 3. Steuerbelastung | 90 |
| 4. Kundennähe | 90 |
| 5. Konkurrenz | 91 |
| IV. Finanzierungsfrage: WOMIT? | 91 |
| 1. Vorstellung des Unternehmers/der Gesellschaft | 112 |
| 2. Beruflicher Werdegang/Erfahrung des Unternehmers | 112 |
| 3. Auflistung der Dienstleistungen/Produktportfolio des Unternehmens/Beschreibung des Vorhabens | 114 |
| 4. Marktanalyse/Konkurrenzsituation | 114 |
| 5. Strategische Planung | 115 |
| 6. Höhe der Finanzierung | 115 |
| | |
| 3. Kapitel: Raus aus den Kinderschuhen | 123 |
| I. Was leiste ich – und mit wem? | 123 |
| 1. Leistungserstellung | 123 |
| 2. Wenn es allein nicht geht: Kooperationen und Netzwerk | 130 |
| 3. Ein Team ist mehr als nur Kollegen | 136 |
| | |
| 4. Kapitel: Kontrolle ist gut, Vertrauen ist besser? | 151 |
| I. Aufbau- und Ablauforganisation im Unternehmen | 151 |
| 1. Prozessstufe 1 – Zielbildung | 154 |
| 2. Prozessstufe 2 – Planung | 155 |
| 3. Prozessstufe 3 – Entscheidung | 158 |
| 4. Prozessstufe 4 – Ausführung | 159 |
| 5. Prozessstufe 5 – Kontrolle | 159 |
| 6. Prozessstufe 6 – Information | 160 |
| 7. Prozessstufe 7 – Koordination | 161 |
| II. Führungsstile: Kumpel oder Chef? | 162 |
| 1. Liniensystem | 163 |
| 2. Stabliniensystem | 165 |
| 3. Funktionssystem (Mehrliniensystem) | 166 |
| III. Motivation der Mitarbeiter – Gibt es die „Goldene Regel“? | 173 |
| 1. Anerkennung | 174 |

| | |
|--|------------|
| 2. Arbeitszeitregelung | 176 |
| 3. Arbeitsinhalte | 177 |
| 5. Kapitel: Alles, nur kein Stillstand | 181 |
| I. Strategie und Umsetzung | 181 |
| 1. Marketing: Wie ist Ihre Ausgangssituation? | 181 |
| 2. Absatz & Vertrieb: Wie steht es um die unternehmerische Fitness? | 185 |
| 3. Generieren Sie Ihre Werthaltigkeit: Kalkulation von Preisen/Angeboten | 194 |
| 4. Es geht immer besser | 208 |
| II. Controlling – Welche Wirkung erzielt das Marketing? .. | 210 |
| 6. Kapitel: Unterm Strich | 213 |
| I. Verstehen Sie Ihren Steuerberater? Jetzt ja | 213 |
| 1. Die Belege im Schuhkarton: Grundsätze | 214 |
| 2. Es ist mehr als Erbsen zählen: Inventur & Inventar .. | 241 |
| 3. Warum sich Erbsen zählen lohnt: Bilanzierung | 247 |
| 4. Es ist immer dasselbe: Dafür stehen die Zahlen | 254 |
| 5. Mehr als nur Wert(ab)nutzung: Abschreibung | 293 |
| 6. Die Wahrheit unterm Strich: Erfolgsrechnung | 335 |
| II. Damit es sich für den Unternehmer rechnet! | 343 |
| 1. Controlling – Der Check-up: Zahlen, Preise, Umsatz .. | 344 |
| 2. Betriebsabrechnungsbogen: Die Summe des Ganzen .. | 349 |
| 7. Kapitel: Auf lange Sicht | 355 |
| Ausblick – Wo geht die Reise hin? | 355 |
| Und zu guter Letzt | 361 |