

# Auf einen Blick

<b>1 Die Unternehmerpersönlichkeit: Warum Kreativität Freiheit braucht .....</b>	<b>19</b>
<b>2 Erste Schritte: Wie Ihr Unternehmen eine Form bekommt .....</b>	<b>53</b>
<b>3 Rechtsformen: Ein Unternehmen entsteht .....</b>	<b>87</b>
<b>4 Businessplan und Finanzplan: Die Schatzkarte für Ihre Selbstständigkeit .....</b>	<b>107</b>
<b>5 Startkapital: Das nötige Kleingeld für die Gründung .....</b>	<b>125</b>
<b>6 Die Zielgruppe: Kunden finden und binden .....</b>	<b>141</b>
<b>7 Kalkulation und Preisverhandlung: Was bin ich wert? .....</b>	<b>171</b>
<b>8 Verträge, AGB und Abrechnung: Ernten, was Sie säen .....</b>	<b>205</b>
<b>9 Selbstorganisation: Wie lege ich los? .....</b>	<b>215</b>
<b>10 Steuern, Versicherungen, Recht: Worauf muss ich achten? ....</b>	<b>263</b>
<b>11 Weiterkommen: Wer und was hilft mir? .....</b>	<b>321</b>
<b>12 Wachsen, gedeihen und noch besser werden: Wie halte ich den Laden am Laufen? .....</b>	<b>361</b>

# Inhalt

Vorwort .....	17
<b>1 Die Unternehmerpersönlichkeit: Warum Kreativität Freiheit braucht</b> .....	<b>19</b>
1.1 Warum Selbstständigkeit attraktiv ist .....	19
1.2 Eigenschaften erfolgreicher Selbstständiger .....	22
Bestandsaufnahme: Den Mix analysieren .....	22
Eigenschaften und Talente erkennen .....	24
Die Top 10 der Tugenden .....	26
Wie sieht Ihr Mix aus? .....	31
1.3 Warum will ich das? .....	32
Zehn Werte für Ihren Kompass .....	33
Test: Wo stehen Sie? .....	38
Sinnvolle Ziele setzen .....	39
Ein Plädoyer für die Freiheit .....	40
1.4 Die Einstellung erfolgreicher Selbstständiger .....	41
Einstellung überprüfen .....	42
1.5 Fantasie und Realität: Mut zum optimistischen Realismus ...	47
Realität 1   Freiheit und Unsicherheit gehören zusammen .....	50
Realität 2   Grenzen wachsen nicht über Nacht .....	50
Realität 3   Bedenkenträger gibt es überall .....	50
Realität 4   Arbeit und Privatleben sind Erzrivalen .....	51
Realität 5   Es wird anstrengend .....	51
1.6 Checkliste Selbstreflexion .....	51
<b>2 Erste Schritte: Wie Ihr Unternehmen eine Form bekommt</b> .....	<b>53</b>
2.1 Haupt- oder nebenberuflich selbstständig .....	53
Modell 1   Die Nebenbei-Selbstständigkeit .....	53
Modell 2   Die Vollzeit-Selbstständigkeit .....	57
2.2 Selbstständigkeit: Wichtige Vorbereitungen treffen .....	57
Vorbereitung 1   Profi werden .....	58
Vorbereitung 2   Die Branche kennen .....	58
Vorbereitung 3   Rücklagen bilden .....	58

Vorbereitung 4   Geheimnisse bewahren .....	59
Vorbereitung 5   Die Fühler ausstrecken .....	59
<b>2.3 Scheinselbstständigkeit vermeiden .....</b>	<b>59</b>
<b>2.4 Einzelunternehmen oder Teamgründung .....</b>	<b>63</b>
Möglichkeit 1   Einzelunternehmen .....	63
Möglichkeit 2   Teamgründung .....	64
<b>2.5 USP und Profil: Einzigartig durch den Markendschunel ....</b>	<b>66</b>
USP 1   Was verkaufen Sie? .....	68
USP 2   Wer verkauft das? .....	71
USP 3   Wem verkaufen Sie das? .....	72
USP 4   Was machen Sie anders als der Shop nebenan? .....	73
USP 5   Was verkaufen Sie nicht? .....	75
<b>2.6 Only you! Werden Sie eine echte Marke .....</b>	<b>76</b>
Marke 1   Personal Branding .....	76
Marke 2   Corporate Branding .....	79
 <b>3 Rechtsformen: Ein Unternehmen entsteht .....</b>	 <b>87</b>
<b>3.1 Einzelunternehmer .....</b>	<b>88</b>
Einzelunternehmer 1   Freiberufler .....	89
Einzelunternehmer 2   Einzelunternehmer als Gewerbetreibender .....	92
Einzelunternehmer 3   Mischformen .....	93
<b>3.2 Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) .....</b>	<b>95</b>
<b>3.3 Partnergesellschaft .....</b>	<b>97</b>
<b>3.4 Offene Handelsgesellschaft (OHG) .....</b>	<b>98</b>
<b>3.5 Kommanditgesellschaft (KG) .....</b>	<b>99</b>
<b>3.6 Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) .....</b>	<b>100</b>
<b>3.7 Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt, UG) .....</b>	<b>102</b>
<b>3.8 Holding .....</b>	<b>103</b>
<b>3.9 Purpose-Unternehmen .....</b>	<b>103</b>
<b>3.10 Checkliste für Ihre Unternehmensgründung .....</b>	<b>105</b>
 <b>4 Businessplan und Finanzplan: Die Schatzkarte für Ihre Selbstständigkeit .....</b>	 <b>107</b>
<b>4.1 Der Businessplan .....</b>	<b>107</b>
Abschnitt 1   Die Geschäftsidee .....	108
Abschnitt 2   Die Persönlichkeit .....	108

Abschnitt 3   Das Angebot .....	109
Abschnitt 4   Die Finanzen .....	109
Abschnitt 5   Der Markt .....	110
Abschnitt 6   Das Marketing .....	111
Abschnitt 7   Das Unternehmen .....	111
Abschnitt 8   Das Risiko .....	112
Abschnitt 9   Der Anhang .....	113
<b>4.2 Finanzplan – Wie Sie Ihr Geld in den Griff bekommen .....</b>	<b>113</b>
Finanzen 1   Investitionsplan .....	114
Finanzen 2   Privatentnahmen .....	114
Finanzen 3   Preise, Gehälter, Honorare .....	116
Finanzen 4   Liquiditätsplanung .....	118
Finanzen 5   Rentabilitätsvorschau .....	121
<b>4.3 Checkliste Businessplan .....</b>	<b>123</b>
 <b>5 Startkapital:</b>	
<b>Das nötige Kleingeld für die Gründung .....</b>	<b>125</b>
<b>5.1 Sparen Sie Geld für Ihren Start .....</b>	<b>125</b>
Sparschweinchen 1   Strategisch planen .....	126
Sparschweinchen 2   Sparen, sparen, sparen .....	127
Sparschweinchen 3   Zusätzliches Einkommen .....	127
Sparschweinchen 4   Ausgaben reduzieren .....	128
Sparschweinchen 5   Anschaffungskosten niedrig halten .....	128
Sparschweinchen 6   Finanzfuchs werden .....	128
<b>5.2 Zuschüsse – Die Selbstständigkeit anschieben .....</b>	<b>129</b>
Geldquelle 1   Banken und Kredite .....	129
Geldquelle 2   Geld von Angehörigen und Bekannten .....	131
Geldquelle 3   Gründungszuschuss .....	131
Geldquelle 4   Investoren .....	134
Geldquelle 5   Fans und Freunde Ihrer Kunst .....	136
Geldquelle 6   Einstiegsgeld .....	137
Geldquelle 7   Mezzaninfonds .....	137
Geldquelle 8   Gründerstipendien .....	138
<b>5.3 Unterstützung – Wie andere Ihnen helfen können .....</b>	<b>138</b>
Buddy 1   Business-Angels – Senioren mit Know-how .....	138
Buddy 2   Gefördertes Coaching .....	139
Buddy 3   Gründercoaching in der Arbeitslosigkeit .....	139
Buddy 4   Wirtschaftsförderung: Alles rund ums Gründen .....	140
Buddy 5   Netzwerken für Business-Buddys .....	140

<b>6</b>	<b>Die Zielgruppe: Kunden finden und binden</b>	<b>141</b>
<b>6.1</b>	<b>Ihre Kunden – die unbekannten Wesen</b>	<b>141</b>
	Wie Sie Ihre Zielgruppe besser kennenlernen	141
	Kunden und Profil	145
<b>6.2</b>	<b>Akquise: Wie Sie aus Mitmenschen Kundschaft machen</b>	<b>148</b>
	Phase 1   Planen: Lernen Sie Ihr Ziel kennen	151
	Phase 2   Vorbereiten: Machen Sie Ihr Angebot klar	151
	Phase 3   Kontaktieren: Sagen Sie »Hallo!«	154
	Phase 4   Nachfragen: Haken Sie freundlich nach	156
	Phase 5   Abschließen: Werden Sie verbindlich	156
	Welche Methode passt zu meinem Business	157
	Checkliste Akquise	158
<b>6.3</b>	<b>Kundenpflege</b>	<b>158</b>
	Customer-Relationship-Management	159
<b>6.4</b>	<b>Das soziale Netzwerk</b>	<b>161</b>
	Netzwerk 1   Mündliche Empfehlungen	162
	Netzwerk 2   Digitale Empfehlungen	163
	Netzwerk 3   Veranstaltungen	163
	Netzwerk 4   Social Media	164
	Netzwerk 5   Berufsverbände	166
	Netzwerk 6   Alte Bekannte	166
	Netzwerk 7   Die Community	167
	Small Talk: Augen auf und durch!	167
<b>7</b>	<b>Kalkulation und Preisverhandlung: Was bin ich wert?</b>	<b>171</b>
<b>7.1</b>	<b>Kalkulation: Weil Sie es sich wert sind!</b>	<b>172</b>
	Preis 1   Preise berechnen	172
	Preis 2   Umrechnen in Pauschalen	175
	Preis 3   Die Sache mit der Größe	176
	Preis 4   Am Markt orientieren	177
	Preis 5   Auslastungsfaktor einrechnen	178
	Preis 6   Am Preis festhalten	178
	Preis 7   Preisliste anlegen	179
	Preis 8   Nachjustieren	180
	Preis 9   Vorbild sein	181

<b>7.2</b>	<b>Der Markt und seine Bedingungen:</b>	
	<b>Was bin ich wirklich wert?</b> .....	182
	Markt 1   Warum Sie Ihren Marktwert erkennen sollten .....	183
	Markt 2   Wovon Ihr Wert abhängt .....	183
	Markt 3   Der Vergleich .....	184
	Markt 4   Die Sache mit dem Geschlecht .....	184
	Markt 5   Gehalt nachweisen .....	185
	Markt 6   Professionelle Marktforschung .....	186
<b>7.3</b>	<b>Angebote und KVA: Ich mach dir einen Kostenvoranschlag, den du nicht ablehnen kannst</b> .....	187
	Angebot 1   Kostenvoranschlag vs. Angebot .....	187
	Angebot 2   Was gehört rein? .....	188
	Angebot 3   Im Paket .....	191
	Angebot 4   Den Deal abschließen .....	191
<b>7.4</b>	<b>Preisverhandlung: Wie Sie verdienen, was Sie verdienen</b> .....	192
<b>7.5</b>	<b>Arbeiten ohne Bezahlung: Für Ruhm und Ehre</b> .....	199
	Gratis 1   Werbung und Referenzen .....	200
	Gratis 2   Pro bono und Karma-Punkte .....	201
	Gratis 3   Wettbewerbe .....	202
<b>7.6</b>	<b>Zahlungsverzug: Was tun, wenn der Kunde nicht zahlt?</b> .....	202
<b>8</b>	<b>Verträge, AGB und Abrechnung:</b>	
	<b>Ernten, was Sie säen</b> .....	205
<b>8.1</b>	<b>Verträge und AGB</b> .....	205
	Kleingedruckt 1   Zusammenarbeit ohne Vertrag .....	205
	Kleingedruckt 2   Bestandteile eines Vertrags .....	206
	Kleingedruckt 3   AGB .....	208
	Kleingedruckt 4   Und jetzt geht's ans Verträgeschreiben .....	209
<b>8.2</b>	<b>Abrechnung</b> .....	210
	Rechnung 1   Was in die Rechnung gehört .....	210
	Rechnung 2   Oooops! – Eine Rechnung korrigieren .....	213
	Rechnung 3   Easy Going: Buchhaltung einfach halten .....	214
	Rechnung 4   Erntezeit: Fristen einhalten .....	214
<b>9</b>	<b>Selbstorganisation: Wie lege ich los?</b> .....	215
<b>9.1</b>	<b>Projektmanagement:</b>	
	<b>Der heilige Gral des organisierten Chaos</b> .....	215

Gral 1   Das Projekt definieren .....	215
Gral 2   Babysteps machen .....	216
Gral 3   Alles schön durchplanen .....	217
Gral 4   Gleich und Gleich sich gesellen lassen .....	218
Gral 5   Alles schön in Watte packen .....	219
Gral 6   Puzzle spielen .....	219
Gral 7   Glasklar kommunizieren .....	219
Gral 8   Helferlein einspannen .....	220
Gral 9   Regelmäßiges Planen .....	220
<b>9.2 Workflow: Gute Arbeit in gelenkten Bahnen .....</b>	<b>223</b>
Phase 1   Das Briefing .....	224
Phase 2   Die Entwürfe .....	226
Phase 3   Das Arbeiten .....	227
Phase 4   Das Liefern .....	227
Phase 5   Das Feedback .....	227
Phase 6   Die Evaluation .....	228
<b>9.3 Terminierung und Auftragsbuch .....</b>	<b>228</b>
<b>9.4 Zeitmanagement: Gut Ding braucht keine Weile .....</b>	<b>230</b>
Zeit 1   Die perfekte Zeit für alles .....	231
Zeit 2   Rhythmus finden .....	232
Zeit 3   In der Ruhe liegt die Kraft .....	232
Zeit 4   Den Frosch essen .....	232
Zeit 5   Abschalten .....	233
Zeit 6   Calendar Blocking .....	233
<b>9.5 Deep Work – Mach weniger, aber mach es besser! .....</b>	<b>237</b>
Deep Work 1   Ziele festlegen und priorisieren .....	239
Deep Work 2   Routinen und Rituale aufbauen .....	239
Deep Work 3   Zeiten planen .....	239
Deep Work 4   Unerreichbar werden .....	240
Deep Work 5   Notifications abschalten .....	240
Deep Work 6   Weniger Multitasking .....	240
Deep Work 7   Achtsamkeit und Abschalten .....	241
Deep Work 8   Erfolge messen .....	241
<b>9.6 Work-Life-Balance: Ausgeglichen arbeiten .....</b>	<b>241</b>
Balance 1   Ernst der Lage erkennen .....	242
Balance 2   Preise anpassen .....	243
Balance 3   Rhythmen nutzen .....	243
Balance 4   Die Axt schärfen .....	244
Balance 5   Arbeitszeiten festlegen .....	244
Balance 6   Organisieren und Delegieren .....	245

Balance 7   Gesundheit wertschätzen .....	245
Balance 8   Leben leben .....	245
<b>9.7 Nein sagen .....</b>	<b>247</b>
<b>9.8 Arbeitsplatz – Wo Ihre Kreativität zuhause ist .....</b>	<b>251</b>
Arbeitsplatz 1   Wo wollen Sie arbeiten? .....	252
Arbeitsplatz 2   Ein guter Arbeitsplatz .....	254
Arbeitsplatz 3   Digitale Nomaden vs. 9-to-5-Job .....	255
<b>9.9 Urlaub und Auszeiten .....</b>	<b>258</b>
<b>9.10 Checkliste Arbeitsorganisation .....</b>	<b>261</b>
 <b>10 Steuern, Versicherungen, Recht:</b>	
<b>Worauf muss ich achten? .....</b>	<b>263</b>
<b>10.1 Buchhaltung .....</b>	<b>263</b>
Buchhaltung 1   Das Geschäftskonto .....	263
Buchhaltung 2   Kontenaufteilung .....	264
Buchhaltung 3   Geschäftsausgaben .....	265
Buchhaltung 4   Einnahme-Überschuss-Rechnung (EÜR) .....	267
Buchhaltung 5   Doppelte Buchführung .....	268
Buchhaltung 6   Entspannter Workflow .....	269
<b>10.2 Steuern .....</b>	<b>270</b>
Steuer 1   Einkommenssteuer .....	271
Steuer 2   Umsatzsteuer .....	271
Steuer 3   Gewerbesteuer .....	273
Steuer 4   Steuernummer .....	274
Steuer 5   Steuervorauszahlung .....	274
Steuer 6   Fristen .....	275
Steuer 7   Elster .....	275
Steuer 8   Software .....	276
Steuer 9   Steuerberatung .....	277
Steuer 10   Belege .....	278
Steuer 11   Absetzen .....	279
<b>10.3 Versicherungen .....</b>	<b>280</b>
Sicher 1   Krankenkasse .....	281
Sicher 2   Pflegeversicherung .....	283
Sicher 3   Gesetzliche Rente .....	284
Sicher 4   Haftpflichtversicherung .....	284
Sicher 5   Unfallversicherung .....	285
Sicher 6   Inhaltsversicherung .....	285



Sicher 7   Berufsunfähigkeitsversicherung .....	286
Sicher 8   Rechtsschutz .....	286
Sicher 9   Welche Versicherungen brauche ich, wenn ich nur nebenher selbstständig bin? .....	287
Sicher 10   Worauf sollte ich bei der Auswahl des Versicherers achten? .....	288
<b>10.4 KSK – Die Künstlersozialkasse .....</b>	<b>289</b>
KSK 1   Was ist das und was habe ich davon? .....	289
KSK 2   Was muss ich tun, um reinzukommen? .....	290
KSK 3   Wie hoch ist der Beitrag? .....	291
KSK 4   Muss ich dafür Vollzeit-Künstler sein? .....	292
KSK 5   Moment, wie war das noch gleich mit den 7 Prozent Umsatzsteuer? .....	293
KSK 6   Komm ich aus der KSK auch wieder raus? .....	293
KSK 7   Und wann ist die KSK nichts für mich? .....	294
KSK 8   Wer wird abgelehnt? .....	294
KSK 9   Wie kann die KSK für Auftraggeber zum Problem werden? .....	294
<b>10.5 Altersvorsorge .....</b>	<b>295</b>
Rente 1   Gesetzliche Rente .....	296
Rente 2   Riester, Rürup und Co. ....	298
Rente 3   Betriebliche Altersvorsorge .....	301
Rente 4   Sparen .....	301
Rente 5   Aktien, Fonds und ETFs .....	303
Rente 6   Altersvorsorge: Der Mix macht's .....	305
<b>10.6 Zuschüsse und Verwertungsgesellschaften .....</b>	<b>306</b>
Bonus 1   GEMA .....	306
Bonus 2   VG Wort .....	307
Bonus 3   VG Bild-Kunst .....	307
Bonus 4   Stipendien .....	308
Bonus 5   Wettbewerbe .....	308
<b>10.7 Urheberrecht, Designschutz, Nutzungsrechte .....</b>	<b>308</b>
Recht 1   Urheberrecht .....	309
Recht 2   Nutzungsrecht .....	309
Recht 3   Lizenzvertrag .....	311
Recht 4   Verwertungsrecht .....	312
Recht 5   Designschutz und Geschmacksmuster .....	312
Recht 6   Unentgeltliche Lizenzen .....	313
Recht 7   IPI-Nummer und Kürzel .....	313
Recht 8   Namensnennung und Plagiate .....	314

<b>10.8 DSGVO</b> .....	315
DSGVO 1   Was ist die DSGVO und für wen gilt sie? .....	315
DSGVO 2   Das müssen Sie und Ihr Unternehmen wissen .....	316
DSGVO 3   Wer braucht einen Datenschutzbeauftragten? .....	319
 <b>11 Weiterkommen: Wer und was hilft mir?</b> .....	321
<b>11.1 Technische Helferlein: Software und Tools</b> .....	321
Tool 1   Buchhaltung und Finanzen .....	322
Tool 2   Projektmanagement .....	323
Tool 3   Notizen und Akten .....	324
Tool 4   Produktivität und Planung .....	325
Tool 5   Lern-Tools .....	326
<b>11.2 Pitchen: Eine lange Geschichte kurz machen</b> .....	327
Pitch 1   Elevator-Pitch .....	327
Pitch 2   Start-up-Pitch .....	328
Pitch 3   Speed-Pitching-Session .....	328
Pitch 4   Agentur-Pitch .....	329
Pitch 5   Ein Pitch Deck bauen .....	329
Pitch 6   Die Kunst der schlichten Eleganz .....	330
<b>11.3 Zeittracking: Wer hat an der Uhr gedreht?</b> .....	331
Zeit 1   Tool aussuchen .....	332
Zeit 2   Zeiterfassung einrichten .....	332
Zeit 3   Zeiten erfassen .....	333
Zeit 4   Zeiterfassung auswerten .....	333
<b>11.4 Werbung und Werbematerial</b> .....	334
Werbung 1   Strategie .....	334
Werbung 2   Mehrwert schaffen .....	335
Werbung 3   Think big .....	335
Werbung 4   Bestehende Infrastruktur nutzen .....	336
Werbung 5   SEO, SEA und SEM .....	336
Werbung 6   Printprodukte .....	337
Werbung 7   Newsletter .....	338
Werbung 8   Pressemitteilung .....	338
Werbung 9   Hilfe holen .....	340
<b>11.5 Website</b> .....	341
Web 1   Ziele setzen und Struktur schaffen .....	341
Web 2   Basis aufsetzen .....	342
Web 3   Layout finden .....	343
Web 4   Extras einbauen .....	343

Web 5   Inhalte schaffen .....	344
Web 6   Alles schön machen .....	345
Web 7   Technik und Tracking einbauen .....	345
Web 8   Sicher und juristisch einwandfrei .....	347
Web 9   Evaluation .....	347
<b>11.6 Image und Auftreten .....</b>	<b>347</b>
Image 1   Der Dresscode .....	348
Image 2   Das Menscheln .....	349
Image 3   Körperhaltung und Gesichtsausdruck .....	349
Image 4   Persönlicher Sprachstil .....	351
<b>11.7 Investitionen .....</b>	<b>352</b>
Investition 1   In Fortbildungen .....	352
Investition 2   In besseres Arbeitsmaterial .....	353
Investition 3   In Werbematerial .....	354
Investition 4   In externe Beratung .....	354
Investition 5   In mehr freie Zeit .....	355
Investition 6   In Ihre Gesundheit und Entspannung .....	355
Investition 7   In Ihr Zukunfts-Ich .....	356
<b>11.8 Coaching und Beratung .....</b>	<b>356</b>
Coaching 1   Wann macht ein Coaching Sinn? .....	357
Coaching 2   Wie läuft das Coaching ab? .....	358
Coaching 3   Was kostet das? .....	358
Coaching 4   Woran erkenne ich einen guten Coach? .....	359
 <b>12 Wachsen, gedeihen und noch besser werden:</b>	
<b>Wie halte ich den Laden am Laufen?</b>	<b>361</b>
<b>12.1 Reflexionen .....</b>	<b>361</b>
Erfolg 1   Begriffe definieren .....	361
Erfolg 2   Zahlen, Daten, Fakten .....	362
Erfolg 3   Auf Ziele besinnen .....	362
Erfolg 4   Lebenssinn in 5 Minuten .....	363
Erfolg 5   Komfortzone finden .....	364
Erfolg 6   Work-Life-Balance .....	364
Erfolg 7   Ausblick schaffen .....	364
<b>12.2 Flaute überstehen .....</b>	<b>365</b>
Flaute 1   Überzeugungen überprüfen .....	366
Flaute 2   Muster erkennen .....	366
Flaute 3   Hilfe holen .....	366
Flaute 4   Leihen, was fehlt .....	367

Flaute 5   Um Raten bitten .....	367
Flaute 6   Ausgaben reduzieren .....	367
Flaute 7   Ausverkauf .....	368
Flaute 8   Schulden eintreiben .....	368
Flaute 9   Motivation fördern .....	368
Flaute 10   Kundschaft finden .....	368
Flaute 11   Keine Panik .....	369
<b>12.3 Kundenfeedback .....</b>	<b>370</b>
Feedback 1   Um Feedback bitten .....	370
Feedback 2   Feedback annehmen .....	371
Feedback 3   Ja zu Feedback .....	372
Feedback 4   Feedback geben .....	373
Feedback 5   Seien Sie ein Vorbild .....	374
<b>12.4 Entspannung pur:</b>	
<b>Wie Sie mit Stress und Zeitdruck umgehen .....</b>	<b>375</b>
Entspannung 1   Ernst der Lage verstehen .....	376
Entspannung 2   Gründe ergründen .....	376
Entspannung 3   Die Neutralität entdecken .....	377
Entspannung 4   Produktiv prokrastinieren .....	377
Entspannung 5   Zeit entspannt organisieren .....	378
Entspannung 6   Burnout-Prävention .....	378
Entspannung 7   Verkürzen und Abbrechen .....	379
<b>12.5 So happy together: Langfristige Zusammenarbeit .....</b>	<b>379</b>
Idee 1   Das Zuhören .....	379
Idee 2   Die Qualität .....	379
Idee 3   Die Persönlichkeit .....	379
Idee 4   Der Wegweiser .....	380
Idee 5   Die Extrameile .....	380
Idee 6   Die Deadline .....	380
Idee 7   Das Beraten .....	381
Idee 8   Das Entgegenkommen .....	381
Idee 9   Die Aufmerksamkeit .....	381
Idee 10   Die Anpassung .....	382
Idee 11   Die Angebote .....	382
Idee 12   Die Einladungen .....	382
<b>12.6 Mitarbeiter und Unterstützerinnen .....</b>	<b>382</b>
Team 1   Angestellte .....	383
Team 2   Minijob .....	384
Team 3   Midijob .....	385
Team 4   Freie Mitarbeiter .....	385

Team 5   Praktikanten .....	385
Tipps für angehende Führungskräfte .....	387
<b>12.7 Scheitern</b> .....	389
Fallstrick 1   Unausgeglichenes Geschäftsmodell .....	391
Fallstrick 2   Falsche Kunden .....	391
Fallstrick 3   Zu niedrige Preise .....	391
Fallstrick 4   Zu hohe Betriebsausgaben .....	391
Fallstrick 5   Krankheiten .....	391
Fallstrick 6   Unzureichender Versicherungsschutz .....	391
Fallstrick 7   Unachtsamkeit .....	392
Fallstrick 8   Die Steuerfalle .....	392
Fallstrick 9   Keine Rücklagen .....	392
Fallstrick 10   Zu wenig Akquise .....	392
Fallstrick 11   Risiken unterschätzt .....	392
Fallstrick 12   Falsche Selbsteinschätzung .....	393
Was tun, wenn Sie ins Straucheln geraten? .....	393
<b>12.8 Checklisten</b> .....	394
Checkliste Grundlegende Überlegungen .....	394
Checkliste Positionierung .....	395
Checkliste Organisatorisches vor dem Start .....	397
 Index .....	 399