

Existenzgründung IT

Selbstständigkeit für IT-Professionals – Alles was Sie wissen müssen

3., vollständig überarbeitete Auflage

Inhaltsverzeichnis

Die „New Economy“ und ihre Folgen	1
1.1 Nach dem Hype?	3
1.2 Die Zukunft der IT-Branche	10
Selbstständigkeit	13
2.1 Für wen eignet sich die Selbstständigkeit?	13
2.2 Hartz-Konzept und Ich-AG	15
2.3 Scheinselbstständigkeit	18
Das Produkt sind Sie	21
3.1 Ihre Möglichkeiten als IT-Professional	21
3.1.1 IT-Berater	22
3.1.2 SAP-Berater	23
3.1.3 (Multimedia-)Programmierer	25
3.1.4 Software-Entwickler	26
3.1.5 IT-Sicherheitsberater	26
3.1.6 Online-Shop	28
3.1.7 Verdienst	31
3.2 Nutzen Sie das Internet!	33
3.2.1 Wachstumsstrategien	33
3.2.2 Internet und E-Commerce	36
3.2.3 Vorteile des Internets für Ihr Business	39
3.2.4 Was können Sie über das Internet verkaufen?	42
Gründung der Firma	49
4.1 Gewerbeanmeldung oder Freiberuflichkeit	50
4.2 Wahl der Rechtsform	55
4.3 Die Kaufmannseigenschaft und die Firma	66
4.4 Beratung	68
4.4.1 Existenzgründungsberater	70

4.4.2	Rechtsanwalt und Steuerberater.....	73
4.5	Finanzierung.....	74
4.5.1	Eigenkapital.....	75
4.5.2	Bankkredit.....	78
4.5.3	Förderprogramme.....	81
4.5.4	Venture Capital.....	91
4.6	Der Business Plan – aufwändig, aber notwendig.....	94
4.6.1	Sinn und Zweck eines BP.....	94
4.6.2	Hinweise zur Gestaltung von Business Plänen.....	95
4.6.3	Executive Summary.....	97
4.6.4	Unternehmen.....	97
4.6.5	Produkt oder Dienstleistung.....	105
4.6.6	Marktanalyse.....	107
4.6.7	Marketing, Absatz und Vertrieb.....	114
4.6.8	Management.....	121
4.6.9	Finanzplanung.....	122
4.6.10	Finanzbedarf.....	137
4.6.11	Chancen und Risiken.....	138
4.6.12	Anhang.....	139
	Ihr Internet-Auftritt.....	141
5.1	Ihre Domain.....	141
5.2	Web-Seiten-Gestaltung.....	143
5.2.1	Grafiken.....	145
5.2.2	Schrift und Text.....	146
5.2.3	Gesamteindruck.....	147
5.3	Inhalte Ihres Internet-Auftrittes.....	148
5.3.1	Produkte und Preise.....	148
5.3.2	Kontakt.....	151
5.3.3	Unternehmenspräsentation.....	155
	Marketing – machen Sie sich bekannt.....	157
6.1	Suchmaschinen.....	158

6.2	Banner-Werbung.....	159
6.3	Newsgroups und Mailinglisten	161
6.4	Newsletter.....	163
6.5	„Mund-zu-Mund“	167
6.6	Klassisches Marketing	168
	Vertrieb – so kommt Ihr Produkt zum Kunden.....	171
7.1	Akquisitorische Distribution	172
7.2	Physische Distribution	175
	Nach der Gründung – die Existenzsicherung.....	179
	Epilog.....	183
	Nützliche Links	185
	Weiterführende Literatur	191
	Schlagwortverzeichnis.....	197