
Inhaltsverzeichnis

1	Die „New Economy“ und ihre Folgen	1
1.1	Nach dem Hype?	3
1.2	Die Zukunft der IT-Branche	10
2	Selbstständigkeit	13
2.1	Für wen eignet sich die Selbstständigkeit?	13
2.2	Hartz-Konzept und Ich-AG	15
2.3	Scheinselbstständigkeit	18
3	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
4	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
5	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
6	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
7	Vertrieb – so kommt Ihr Produkt zum Kunden.....	171
7.1	Akquisitorische Distribution	172
7.2	Physische Distribution	175
8	Nach der Gründung – die Existenzsicherung.....	179
9	Epilog.....	183
A	Nützliche Links	185
B	Weiterführende Literatur	191
	Schlagwortverzeichnis.....	197