

Frank Radynski | Cornelia Siegmann (Hrsg.)

Start-up-Guide

Hard Facts, Soft Skills und Networking für Gründer

*mit Beiträgen von Andreas Brommer, Frederic Dachs, Frank Radynski, Michael Rajkowski, Tobias Sick
und Cornelia Siegmann*



SCHÄFFER
POESCHEL

SCHÄFFER
POESCHEL

Frank Radynski / Cornelia Siegmann (Hrsg.)

Start-up-Guide

Hard Facts, Soft Skills und Networking für Gründer

mit Beiträgen von

Andreas Brommer, Frederic Dachs, Frank Radynski,

Michael Rajkowski, Tobias Sick und Cornelia Siegmann

1. Auflage

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

Print: ISBN 978-3-7910-4557-3

Bestell-Nr. 10346-0001

ePDF: ISBN 978-3-7910-4558-0

Bestell-Nr. 10346-0150

Produktmanagement: Dr. Frank Baumgärtner

Lektorat: Barbara Buchter, Freiburg

Frank Radynski / Cornelia Siegmann (Hrsg.)

Start-up-Guide

1. Auflage, Oktober 2019

© 2019 Schäffer-Poeschel Verlag für Wirtschaft · Steuern · Recht GmbH

www.schaeffer-poeschel.de

service@schaeffer-poeschel.de

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die der Vervielfältigung, des auszugsweisen Nachdrucks, der Übersetzung und der Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen, vorbehalten. Alle Angaben/ Daten nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr für Vollständigkeit und Richtigkeit.

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Ein Unternehmen der Haufe Group

Bildnachweis (Cover): © LightAndShare, shutterstock.com

Inhaltsverzeichnis

1	Siamesische Zwillinge: Unternehmer- persönlichkeit und Geschäftsmodell	11	1.1.8	Erfolgsvoraussetzung 8: Die richtigen Entscheidungen richtig treffen	22
1.1	Erfolgsvoraussetzungen: Motivation und Qualifikation	12	1.1.9	Erfolgsvoraussetzung 9: Sag die Wahrheit und nichts als die Wahrheit	23
1.1.1	Erfolgsvoraussetzung 1: Intrinsi- sche Motivation – Motivation aus sich selbst heraus	12	I. Hard Facts für Start-up-Gründer		
1.1.2	Erfolgsvoraussetzung 2: Fachliche Qualifikation zur Gründung eines Start-up-Unternehmens	12	2	Die Beraterauswahl	29
1.1.3	Erfolgsvoraussetzung 3: Erst mal in die Hände gespuckt	13	3	Businessplan – warum und wozu?	33
1.1.4	Erfolgsvoraussetzung 4: Menschenkenntnis	13	3.1	Umfang des Businessplans	34
1.1.5	Erfolgsvoraussetzung 5: Mit Glaubenssätzen zum Gewinner	16	3.2	Die Bausteine eines Businessplans	36
1.1.6	Erfolgsvoraussetzung 6: Ihr Gehirn von Zweifeln entrümpeln	20	3.2.1	Baustein 1: Zusammenfassung/ Executive Summary	36
1.1.7	Erfolgsvoraussetzung 7: Eigenverantwortung	21	3.2.2	Baustein 2: Unternehmens- oder Rechtsform	37
			3.2.3	Baustein 3: Produkt/Dienstleistung	46
			3.2.4	Baustein 4: Branche, Kunden, Wettbewerb	49
			3.2.5	Baustein 5: Marketing und Vertrieb	52

3.2.6	Baustein 6: Unternehmensorganisation	56	4.5	Rechtsformunabhängige Steuern (insb. Umsatzsteuer)	85
3.3	Business Model Canvas	58	4.5.1	Umsatzsteuerpflichtige Umsätze	85
4	Start-ups und Steuern	61	4.5.2	Steuersatz	86
4.1	Steuer-Basics	61	4.5.3	Vorsteuerabzug	86
4.2	Steuerliche Rechtsformwahl	63	4.5.4	Rechnungsstellung	87
4.2.1	Die Qual der Wahl – Welche Rechtsform ist die richtige?	63	4.5.5	Umsatzsteuervoranmeldung und Umsatzsteuererklärung	88
4.2.2	Die passende Rechtsform	64	4.5.6	Kleinunternehmerregelung	89
4.2.3	Personengesellschaften – steuerliche Vor- und Nachteile im Detail	65	4.6	Personalanstellung – Lohnsteuer, Sozialversicherung und andere »Fettnäpfchen«	90
4.2.4	Kapitalgesellschaften – steuerliche Vor- und Nachteile im Detail	71	4.6.1	Fallstudie	90
4.3	Buchführungspflicht – Was Start-ups wissen müssen!	76	4.6.2	Anleitung zur erfolgreichen Personalanstellung	94
4.3.1	Was wird unter Buchführungspflicht verstanden?	77	4.6.3	Arten der Anstellung	95
4.3.2	Buchführungspflicht nach Handelsrecht	78	5	Rechtliche Aspekte	99
4.4	Steuroptimierung mittels Holding- konstruktionen	80	5.1	Herausforderungen im Bereich des IT-Rechts	100
4.4.1	Was ist eine Holding-Gesellschaft?	80	5.1.1	Open Spaces, Coworking Spaces und Desksharing	100
4.4.2	Wann ist eine Holdingstruktur sinnvoll?	81	5.1.2	Beachtung der gesetzlichen Datenschutzvorschriften	102
4.4.3	Vorteile einer Holding(kapital)- gesellschaft	82	5.1.3	Sorgfältige und zukunfts feste Konzeption von Lizenzmodellen	104

5.2	Herausforderungen im Gewerblichen Rechtsschutz	7	Online-Marketing für Existenzgründer	139
	5.2.1 Markenrecht	106	7.1 Die eigene Homepage	140
	5.2.2 Design-/Geschmacksmusterrecht	106	7.2 Bannerwerbung	140
	5.2.3 Patent- und Gebrauchsmusterrecht	110	7.3 Suchmaschinenmarketing	141
	5.2.3 Patent- und Gebrauchsmusterrecht	111	7.4 Affiliate Marketing	143
5.3	Herausforderungen bei der Finanzierung	112	7.5 E-Mail-Marketing	143
	5.3.1 Termsheet: Verhandlung und Gestaltung	113	8 Berufliche und soziale Absicherung	145
	5.3.2 Beteiligungsvertrag und Gesellschafter- vereinbarung	116	8.1 Grundlagen	145
6	Finanzierung und Bankgespräch	121	8.1.1 Betriebliche Absicherung	145
6.1	Finanzierungsmöglichkeiten	121	8.1.2 Persönliche Absicherung	148
6.2	Öffentliche Fördermittel	123	8.2 Soziale Absicherung für Unternehmensgründer	148
6.3	Baustein 7: Die 3-Jahres-Planung	126	8.2.1 Gesetzliche Rentenversicherung	149
	6.3.1 Die Liquiditäts- und Finanzplanung	128	8.2.2 Gesetzliche und private Krankenversicherung (GKV/PKV)	150
	6.3.2 Gewinn- und Verlustrechnung	129	8.2.3 Gesetzliche Unfallversicherung	151
	6.3.3 Investitionsplanung	130	8.2.4 Arbeitslosenversicherung	153
	6.3.4 Personalplanung	131	8.2.5 Gründungszuschuss	153
6.4	Baustein 8: Kapitalbedarf	132	8.2.6 Einstiegsgeld	153
6.5	Mögliche Engpässe in der Finanzierung	133	II. Praktische Umsetzung mit NLP	155
6.6	Chancen und Risiken	133	9 Kommunikation für Marketing und Vertrieb ...	159
6.7	Allgemeine Tipps zur Finanzierung	134	9.1 Ist Kommunikation Glückssache?	159
6.8	Worauf achten »Banker« bei der Beurteilung von Businessplänen besonders?	136		

9.2	Metakommunikation: die Kommunikation über die Kommunikation	160	10	Richtig netzwerken	175
9.3	NLP für Durchstarter	162	10.1	Netzwerken – mehr als ein Hype	175
9.4	Die wichtigsten Kommunikationsstrategien	165	10.1.1	Soziales Netzwerk: Die Dorflinde	176
9.4.1	Kommunikationsstrategie 1: Reden und reden lassen	165	10.1.2	Soziales Netzwerk: Der Stammtisch	176
9.4.2	Kommunikationsstrategie 2: Wer fragt, der führt	167	10.1.3	Soziales Netzwerk: Die Familienbande ..	177
9.4.3	Kommunikationsstrategie 3: Bleiben Sie unter allen Umständen beim Thema	168	10.2	Netzwerken gestern, heute und morgen	178
9.4.4	Kommunikationsstrategie 4: Bleiben Sie persönlich	168	10.2.1	Richtig netzwerken – wie unter der Dorflinde	178
9.4.5	Kommunikationsstrategie 5: Der Einsatz von Appellen und Argumenten	169	10.2.2	Kriterien für ein gutes und nützliches Netzwerk	180
9.4.6	Kommunikationsstrategie 6: Die hohe Kunst miteinander zu reden ..	170	10.3	Zu guter Letzt	184
9.4.7	Kommunikationsstrategie 7: Kritik vs. Feedback	172	11	Frauen, habt den Mut!	185
			11.1	An die Führung: Frauen – fertig – los	186
			11.2	NLP für Durchstarter	188
			11.3	Der Rahmen	188
			11.4	Richtige Entscheidungen treffen	189
			11.4.1	Entscheidungen überprüfen mithilfe der logischen Ebenen von Dilts	189
			11.4.2	Belohnungen stehen für Erfolg – wie eine Art Urkunde	194
			11.5	Zu guter Letzt	195

12	Gesundheit und Fitness	197	13	Statements von Gründern	205
12.1	Gesundheit: Fit wie ein Turnschuh?	197			
12.2	Menschen brauchen Rituale	197	14	Nachwort	221
12.2.1	90-90-1-Regel: Die Kraft des Morgenrituals	199		Danksagung	224
12.2.2	Die fünf Tibeter	200			
12.2.3	Sich aus schlechter Laune befreien	201		Die Autoren	225
12.2.4	Wer schreibt, der bleibt	202			
12.2.5	Das Wandern ist des Müllers Lust	203		Stichwortverzeichnis	231
12.3	Zu guter Letzt	204			