

Inhalt

Frisch gewagt	V
1 VORWEG.....	1
Nicht nur Sachlichkeit	1
Zielgruppen.....	2
Begriffe.....	9
Gründer-Geschäftsplan.....	12
2 MARKETING	19
Umsatz	24
Ertrag	25
3 MARKTFORSCHUNG	31
Quantitative Analyse	31
Qualitative Aspekte	36
Segmentieren	40
4 INFORMATIONEN	45
Sekundärinformationen	47
Primärinformationen.....	56
Autonome-Schätzungen.....	57
Bewertung und Gewichtung	59
Ganzheitliche Bewertung	61
5 PREISBILDUNG	65
Obere Preisgrenze.....	69
Untere Preisgrenze.....	70
Preisbildung für eine Funktionserfüllung.....	71
Marktpreis, Preisverhandlung.....	74
6 MARKT-KOMMUNIKATION	77
Beziehungsnetze, persönliche Empfehlungen	79
Schriftstücke, Broschüren.....	81
Schriftliche Umfrage	82
Kongresse, Fachtagungen	84
Fachzeitschriften.....	86
Messebeteiligungen	87
Zeit- und Kostenplan	89

7..KALKULATION	91
Vom Markt her kalkulieren	91
Kann ein Gründer ebenso vorgehen	93
Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge.....	95
7.1 KALKULATION HERSTELLUNG.....	101
Kalkulationsposten im Einzelnen	102
7.2 KALKULATION DIENSTLEISTUNG.....	109
Arbeitsplanung, Auslastung	111
Personal	113
Personalnebenkosten	115
Freie Mitarbeiter.....	115
Mieten, Sachkosten, Dienste	117
Abschreibungen für Abnutzungen (AfA).....	118
Finanzierung	121
Unterer Angebotspreis.....	123
Steuerabhängige Kalkulationsposten.....	125
Erforderliche Gewinnanteile	125
Optimaler Angebotspreis.....	128
7.3 KALKULATION UNTERNEHMENSSTRUKTUREN	133
Betriebsvergleich	133
Vorgehensweise bei einem Betriebsvergleich.....	139
8 VERKAUFEN	141
Verkäufer	141
Vom Erfinder zum Verkäufer.....	147
Verkaufsprozess	150
Training	156
9 FINANZEN, FÖRDERUNG, BANKEN	161
Nüchtern besehen	161
Geldgeber.....	173
Risikoentlastung	181
Kapital und Selbständigkeit.....	185
Literaturverzeichnis	187
Auf Diskette.....	189
Stichwort Verzeichnis.....	190