

---

# Inhaltsverzeichnis

|          |  |   |
|----------|--|---|
| <b>1</b> | <b>Einleitung</b> .....                    | 1 |
| 1.1      | Heute in 7 Monaten .....                   | 1 |
| 1.2      | Warum selbständig machen? .....            | 4 |
| 1.3      | Für wen ist dieses Buch geschrieben? ..... | 6 |
| 1.4      | Wie ist dieses Buch aufgeteilt? .....      | 7 |
| 1.5      | Rechtliches .....                          | 8 |
| 1.6      | Begriffe .....                             | 9 |

## Teil I Empfehlungen zur Gründung und zum Aufbau eines Software-Unternehmens

|          |  |    |
|----------|--|----|
| <b>2</b> | <b>Der Mensch Unternehmer</b> .....                                  | 13 |
| 2.1      | Persönliche Eigenschaften .....                                      | 15 |
| 2.2      | Wissen ist Macht .....   | 17 |
| 2.3      | Die Herausforderungen in der Personal- und Unternehmensführung ..... | 21 |
|          | Literatur .....  | 25 |
| <b>3</b> | <b>Das richtige Lebensalter</b> .....                                | 27 |
| 3.1      | Berufserfahrung .....  | 27 |
| 3.2      | Kondition .....  | 27 |
| 3.3      | Der ideale Zeitpunkt .....   | 30 |
| 3.4      | Lebensplanung .....  | 30 |
| <b>4</b> | <b>Partnersuche</b> .....  | 35 |
| 4.1      | Anzahl der Gründer .....   | 37 |
| 4.2      | Aufgaben verteilen .....   | 40 |
| 4.3      | Der Lead-Entrepreneur .....  | 42 |
| <b>5</b> | <b>Ein Name für das Projekt</b> .....                                | 45 |
| 5.1      | Methoden zur Namensfindung .....                                     | 45 |
| 5.2      | Markenrecht .....  | 48 |
|          | Literatur .....  | 49 |

---

|           |  |     |
|-----------|--|-----|
| <b>6</b>  | <b>Kapitalbeschaffung</b> .....                          | 51  |
| 6.1       | Kapitalbedarf .....                                      | 51  |
| 6.2       | Finanzierungsquellen und Kapitalgeber .....              | 52  |
|           | Literatur .....  | 59  |
| <b>7</b>  | <b>Rechtsform</b> .....                                  | 61  |
| 7.1       | Die Bedeutung der Haftungsbeschränkung .....             | 61  |
| 7.2       | Wahl der Rechtsform .....                                | 63  |
| <b>8</b>  | <b>Standort</b> .....                                    | 65  |
| 8.1       | Ansiedeln im Cluster .....                               | 66  |
| 8.2       | Stadt oder Land .....                                    | 66  |
| 8.3       | Das Gebäude und die Nachbarschaft .....                  | 67  |
| 8.4       | Pendeln oder Umzug .....                                 | 68  |
| 8.5       | Mietvertragsdauer .....                                  | 69  |
| 8.6       | Entscheidungskriterien .....                             | 70  |
| <b>9</b>  | <b>Der Ausstieg aus dem Angestelltenverhältnis</b> ..... | 71  |
| 9.1       | Das Kündigungsgespräch .....                             | 72  |
| 9.2       | Die Reaktion der Kollegen .....                          | 73  |
| 9.3       | Vom Angestellten zum Lieferanten .....                   | 74  |
| 9.4       | Eigentumsverhältnisse .....                              | 75  |
| <b>10</b> | <b>Optimierung der Routine-Aufgaben im Büro</b> .....    | 77  |
| 10.1      | Datenablage .....  | 80  |
| 10.2      | Ablage der E-Mails .....                                 | 83  |
| 10.3      | Daten-Backup .....                                       | 86  |
| 10.4      | Dokumenten-Archivierung in (Akten-)Ordern .....          | 87  |
| 10.5      | Terminplanung und Durchführung von Meetings .....        | 88  |
| 10.6      | Zentrale Terminverwaltung .....                          | 91  |
| 10.7      | Passwort-Management .....                                | 91  |
| 10.8      | Klarheit durch Schriftform .....                         | 92  |
|           | Literatur .....  | 93  |
| <b>11</b> | <b>Einstellen von Mitarbeitern</b> .....                 | 95  |
| 11.1      | Stellenanzeige .....                                     | 96  |
| 11.2      | Umgang mit Bewerbungen .....                             | 97  |
| 11.3      | Das Bewerbungsgespräch .....                             | 100 |
| 11.4      | Die Gehaltsverhandlung .....                             | 106 |
| 11.5      | Die Anstellung .....                                     | 108 |
|           | Literatur .....  | 109 |

---

|  |     |
|--|-----|
| <b>12 Führen von Entwickler-Teams</b> .....                  | 111 |
| 12.1 Kommunikation, Kommunikation und Kommunikation .....    | 112 |
| 12.2 Führung durch Fördern und Fordern .....                 | 116 |
| 12.2.1 Fördern und Fordern: Das Fördern .....                | 117 |
| 12.2.2 Fördern und Fordern: Das Fordern .....                | 121 |
| 12.3 Organisation der Arbeitsabläufe .....                   | 123 |
| Literatur .....  | 125 |
| <b>13 Kündigung</b> .....                                    | 127 |
| 13.1 Das Unternehmen kündigt dem Mitarbeiter .....           | 128 |
| 13.2 Der Mitarbeiter kündigt .....                           | 134 |
| 13.3 Das Arbeitszeugnis .....                                | 135 |
| Literatur .....  | 136 |
| <b>14 Marketing und Vertrieb von Software</b> .....          | 137 |
| 14.1 Einführung .....  | 139 |
| 14.2 Software-Produkt-Marketing .....                        | 140 |
| 14.3 Unternehmens-Marketing .....                            | 143 |
| 14.4 Erfahrungen im Marketing .....                          | 144 |
| 14.5 Erfahrungen im Vertrieb .....                           | 145 |
| Literatur .....  | 151 |
| <b>15 Versions-Strategie</b> .....                           | 153 |
| 15.1 Update-Strategie .....                                  | 154 |
| 15.2 Upgrade-Strategie .....                                 | 157 |
| 15.3 Dokumentation der Änderungen .....                      | 161 |
| <b>16 Fortbildung: Lesen, Konferenzen und Tagungen</b> ..... | 163 |
| 16.1 Lesen .....   | 164 |
| 16.2 Konferenzen und Tagungen .....                          | 168 |
| <b>17 Verbandsarbeit</b> .....                               | 171 |
| 17.1 Argumente für eine Mitgliedschaft .....                 | 172 |
| 17.2 Kosten einer Mitgliedschaft .....                       | 174 |
| 17.3 Arbeiten mit Kollegen .....                             | 174 |
| <b>18 Konfliktmanagement, Trennung, Insolvenz</b> .....      | 177 |
| 18.1 Die typischen Konfliktursachen .....                    | 178 |
| 18.2 Konfliktlösung .....                                    | 180 |
| 18.3 Trennung von Gesellschaftern .....                      | 181 |
| 18.4 Unternehmensinsolvenz .....                             | 183 |
| Literatur .....  | 185 |

|  |   |     |
|--|---|-----|
| <b>19</b>  | <b>Erfahrung mit externen Dienstleistern</b> .....    | 187 |
| 19.1   | Steuerberater .....                                   | 191 |
| 19.2   | Wirtschaftsprüfer .....                               | 193 |
| 19.3   | Werbeagenturen .....                                  | 196 |
| 19.4   | Banken .....  | 200 |
| 19.5   | Versicherungen .....                                  | 204 |
| 19.6   | Rechtsanwälte .....                                   | 206 |
| 19.7   | Patentanwälte .....                                   | 209 |
|  | Literatur .....                                       | 210 |
| <b>20</b>  | <b>Persönliche Netzwerke</b> .....                    | 211 |
| 20.1   | Abgrenzung Freundschaften – Netzwerk .....            | 211 |
| 20.2   | Netzwerk aufbauen .....                               | 212 |
| 20.3   | Vorteile eines Netzwerks .....                        | 214 |
| 20.4   | Netzwerk pflegen .....                                | 215 |
|  | Literatur .....                                       | 216 |
| <b>21</b>  | <b>Work-Life-Balance</b> .....                        | 217 |
| 21.1   | Vollgas als Dauerzustand .....                        | 217 |
| 21.2   | Maßnahmen für den Ausgleich .....                     | 219 |
| <b>Teil II Empfehlungen für Unternehmens-Gründer zur Erstellung professioneller Software</b> |   |     |
| <b>22</b>  | <b>Vom Prototyp zum Produkt</b> .....                 | 225 |
| 22.1   | Die letzte Meile zum Kunden .....                     | 225 |
| 22.2   | Die harte Realität für die Absolventen .....          | 228 |
| 22.3   | Der Markt tickt anders .....                          | 232 |
|  | Literatur .....                                       | 234 |
| <b>23</b>  | <b>Architektur und Wartbarkeit von Software</b> ..... | 235 |
| 23.1   | Pragmatisch beginnen .....                            | 238 |
| 23.2   | Ein Minimal-Werkzeugkasten für den Architekten .....  | 241 |
| 23.3   | Architektenrat hinzuziehen .....                      | 243 |
| 23.4   | Dateiformate .....                                    | 244 |
|  | Literatur .....                                       | 247 |
| <b>24</b>  | <b>Programmier-Richtlinien</b> .....                  | 249 |
| 24.1   | Definition von Programmier-Richtlinien .....          | 252 |
|  | Literatur .....                                       | 254 |

---

|           |   |     |
|-----------|---|-----|
| <b>25</b> | <b>Fehlersuche und Fehlerbehandlung</b> .....           | 255 |
| 25.1      | Ablauf- und Ereignis-Protokollierung .....              | 257 |
| 25.2      | Multi-Threading-Probleme .....                          | 260 |
| 25.3      | Fehlerbehandlung .....                                  | 261 |
|           | Literatur .....   | 262 |
| <b>26</b> | <b>User Interfaces im Smartphone-Zeitalter</b> .....    | 263 |
| 26.1      | Der iPhone-Effekt .....                                 | 265 |
| 26.2      | Chefsache Design .....                                  | 269 |
|           | Literatur .....   | 271 |
| <b>27</b> | <b>Interfaces und Erweiterungs-Schnittstellen</b> ..... | 273 |
| 27.1      | Vorteile für den Entwicklungsprozess .....              | 275 |
| 27.2      | Vorteile im Vertrieb .....                              | 275 |
| 27.3      | Chance „Ökosystem“ .....                                | 277 |
| 27.4      | Hilfe in der Not .....                                  | 279 |
| 27.5      | Leistungsfähigkeit von Schnittstellen .....             | 280 |
|           | Literatur .....   | 281 |
| <b>28</b> | <b>Sonderwünsche des Kunden</b> .....                   | 283 |
| 28.1      | Umgang mit Kundenforderungen .....                      | 284 |
| 28.2      | Sonderwünsche ablehnen .....                            | 286 |
| <b>29</b> | <b>Sichere Softwarelizenzierung</b> .....               | 289 |
| 29.1      | Lizenzierungs-Strategien im B2B- und B2C-Markt .....    | 290 |
| 29.2      | Methoden zur Software-Lizenzierung .....                | 291 |
|           | Literatur .....   | 295 |
| <b>30</b> | <b>Software-Dokumentation</b> .....                     | 297 |
| 30.1      | Vorgehensweise .....                                    | 299 |
| 30.2      | Der Schnelleinstieg .....                               | 300 |
| 30.3      | Redaktionssysteme .....                                 | 301 |
|           | <b>Sachverzeichnis</b> .....                            | 303 |



<http://www.springer.com/978-3-642-54096-7>

Erfolgreich ein Software-Startup gründen  
Tipps und Erfahrungen eines versierten Unternehmers  
Demant, C.  
2014, XVII, 304 S. 2 Abb., Softcover  
ISBN: 978-3-642-54096-7