



2., erw. Aufl. 2020, XXI, 535 S. 36 Abb., 34 Abb. in Farbe.

Gedrucktes Buch

Softcover

[1] 39,99 € (D) | 41,11 € (A) | CHF 44,50

eBook

[2] 29,99 € (D) | 29,99 € (A) | CHF 35,50

Erhältlich bei Ihrer Bibliothek oder springer.com/shop

Christian Demant

Erfolgreich ein Software-Startup gründen

Tipps und Erfahrungen eines Tech-Unternehmers

- **Praktische Empfehlungen für Gründung in der Tech-Branche**
- **Mit Erfahrungswissen eines international erfolgreichen Unternehmers**
- **Analyse des unternehmerischen Umfelds wird gegeben**
- **Erweitertes Kapitel zur Work-Life-Balance**

Erfahren Sie in diesem Buch, wie sich ein erfolgreiches Software-Startup am Weltmarkt etabliert. Die Industrie befindet sich weltweit in einem gewaltigen Umbruch und entwickelt sich immer mehr zur Softwarewelt. Dies steigert die Nachfrage nach IT-Spezialisten rund um den Globus. In Deutschland fehlen in den Unternehmen mittlerweile über 120 000 IT-Experten, in den USA verweisen Vertreter der großen Tech-Konzerne auf 500 000 offene Stellen. Die weltweit hohe Nachfrage nach qualifizierten Entwicklern lässt sich aus Gründersicht geschickt ausnutzen, denn in vielen Unternehmen wird die Frage lauten, ob diese dringend benötigten Ressourcen selbst aufgebaut oder ob mit externen Anbietern kooperiert werden soll. Dieser externe Anbieter könnten zukünftig Sie sein – mit Ihrem neu gegründeten Software-Startup. Die zweite Auflage des Buches wurde inhaltlich grundlegend überarbeitet und mit aktuellen Erfahrungen aus der Berater- und Gutachtertätigkeit des Autors erweitert. Diverse Daten und Statistiken wurden aktualisiert und neue Technologien und IT-Trends berücksichtigt. Folgende Themenschwerpunkte werden hier vorgestellt: Chance Selbstständigkeit für MINT-Absolventen mit innovativen Geschäftsideen. Die typischen Fragestellungen vor der Gründung: Teambildung, Kapitalbeschaffung, Rechtsform, Firmensitz und Firmenname. Die Schlagzahl erhöhen: Bewältigen der mentalen und organisatorischen Anfangshürden. Zusammenstellen und Führen von Entwicklerteams. Marketing und Vertrieb von Tech-Produkten und innovativen Dienstleistungen. Nur Vollgas geht nicht: Finden der richtigen Work-Life-Balance. Guidelines für die Erstellung professioneller Software Praxis-Tipps und Handlungsempfehlungen, die dem angehenden Startup-Unternehmer Geld sparen und ihn vor den typischen Fallstricken bewahren.

Erhältlich bei Ihrem Buchhändler oder – Springer Nature Customer Service Center GmbH, Haberstrasse 7, 69126 Heidelberg, Germany / Call: + 49 (0) 6221-345-4301 / Fax: +49 (0)6221-345-4229 / Email: customerservice@springer.com / Web: springer.com

[1] € (D) sind gebundene Ladenpreise in Deutschland und enthalten 7% MwSt; € (A) sind gebundene Ladenpreise in Österreich und enthalten 10% MwSt. CHF und die mit [2] gekennzeichneten Preise für elektronische Produkte sind unverbindliche Preisempfehlungen und enthalten die landesübliche MwSt. Programm- und Preisänderungen (auch bei Irrtümern) vorbehalten. Es gelten unsere Allgemeinen Liefer- und Zahlungsbedingungen. Springer-Verlag GmbH, Handelsregistersitz: Berlin-Charlottenburg, HR B 91022. Geschäftsführung: Haank, Mos, Hendriks

