

Erhard Sanft

# Der Ingenieur als Existenzgründer

Wie man sich als Ingenieur selbstständig macht

4. Auflage

mit 40 Abbildungen



Springer

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einführung in das Thema</b> . . . . .	<b>1</b>
<b>1.1</b>	Der Markt für Ingenieursleistungen. . . . .	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Der Ingenieur als Unternehmer.</b> . . . . .	<b>7</b>
<b>2.1</b>	Auf was kommt es an?. . . . .	<b>8</b>
<b>3</b>	<b>Die Möglichkeiten zur Selbstständigkeit.</b> . . . . .	<b>11</b>
3.1	Kauf eines existierenden Büros. . . . .	13
3.2	Beispiel für die Ermittlung des Kaufpreises für ein Ingenieurbüro nach der Zukunftsertragswert-Methode. . . . .	16
3.3	Übernahme von Gesellschaftsanteilen eines Büros. . . . .	17
3.4	Die nebenberufliche Selbstständigkeit . . . . .	18
<b>4</b>	<b>Art der selbstständigen Tätigkeit.</b> . . . . .	<b>21</b>
4.1	Die Freiberufler. . . . .	22
4.2	Wann wird der Freiberufler zum Gewerbetreibenden? ..	23
<b>5</b>	<b>Rechtliches</b> . . . . .	<b>27</b>
5.1	Welche Rechtsform ist die richtige?. . . . .	27
5.2	Alle Rechtsformen in der Übersicht . . . . .	29
5.3	Wichtige Bestandteile des GmbH Gesellschaftsvertrages. . . . .	43
5.4	Das Gründungsprozedere einer GmbH . . . . .	44
5.5	Kriterien für die Wahl der Rechtsform. . . . .	46
5.6	Wie Sie Ihre Tätigkeit anmelden. . . . .	55
5.7	Vertragsarten, die dem Ingenieur begegnen . . . . .	58
5.8	So dürfen Sie „firmieren“. . . . .	64
<b>6</b>	<b>Die Steuern für das Büro und den Ingenieur.</b> . . . . .	<b>73</b>
6.1	Was ist generell als Steuerpflichtiger zu beachten? . . . . .	73
6.2	Zusammenarbeit mit dem Finanzamt . . . . .	74
6.3	Umsatzsteuer. . . . .	75
6.4	Einkommensteuer. . . . .	78
6.5	Lohnsteuer. . . . .	79
6.6	Gewerbsteuer. . . . .	80

<b>7</b>	<b>Kostenrechnung, Kalkulation und Controlling im Ingenieurbüro.</b>	<b>85</b>
7.1	Der Kostenbegriff in der Vollkostenrechnung	89
7.2	Wie hängt die Kostenarten-, Kostenstellen - und Kostenträgerrechnung zusammen? . . . . .	90
7.3	Der Betriebsabrechnungsbogen. . . . .	92
7.4	Kalkulation eines Projekts mit der Zuschlagkalkulation. . . . .	94
7.5	Kalkulation eines Projekts bis zu den Herstellkosten . . . . .	95
7.6	Controlling in der Projektarbeit . . . . .	97
<b>8</b>	<b>Die Buchhaltung, der Ingenieur als Kaufmann.</b>	<b>103</b>
8.1	Der Jahresabschluss des Ingenieurbüros Wie müssen Sie dem Finanzamt Ihr Ergebnis beweisen? . . . . .	104
8.2	Bilanz. . . . .	105
8.3	Gewinn- und Verlustrechnung eines Ingenieurbüros . . . . .	107
8.4	Die Inventur. . . . .	108
8.5	Einnahmen-Überschuss-Rechnung. . . . .	109
8.6	Die Zusammenarbeit mit dem Steuerberater. . . . .	110
8.7	Zum Abschluss noch einige steuerliche Hinweise. . . . .	112
<b>9</b>	<b>Absichern von privaten und unternehmerischen Risiken.</b>	<b>115</b>
9.1	Allgemeines zu Versicherungen. . . . .	115
9.2	Abdeckung privater Risiken. . . . .	117
9.3	Die Rentenversicherung. . . . .	117
9.4	Die Krankenversicherung. . . . .	121
9.5	Gesetzliche oder private Krankenkasse Was muss der Ingenieur bei der Entscheidung beachten. . . . .	123
9.6	Entlastung für Privatversicherte. . . . .	125
9.7	Was muss man beim Wechsel beachten? . . . . .	126
9.8	Berufsunfähigkeitsversicherung. . . . .	127
9.9	Die neue Erwerbsminderungsrente. . . . .	127
9.10	Verdienstausfallversicherung (Krankentagegeldversicherung). . . . .	129
9.11	Abdeckung geschäftlicher Risiken. . . . .	129
9.12	Technische Regeln . . . . .	134

<b>10</b>	<b>Staatliche Förderung und Banken</b> . . . . .	<b>135</b>
10.1	Ergänzende Hinweise zu Banken und Fördermitteln	139
10.2	Zusammenarbeit mit den Banken	141
10.3	„Basel II“, nur ein Diskussionspapier?	145
<b>11</b>	<b>Franchising, immer eine Chance</b>	
	<b>zur Existenzgründung</b> . . . . .	<b>149</b>
<b>12</b>	<b>Leasing</b> . . . . .	<b>153</b>
<b>13</b>	<b>Akquisitionsstrategien und Marktbearbeitung</b>	
	<b>für Ingenieurbüros</b> . . . . .	<b>157</b>
13.1	Das Angebot Ihres Büros	157
13.2	Marketing, was ist das?	158
13.3	Distributions-Mix	159
13.4	Produktions-Mix	163
13.5	Kommunikations-Mix	169
13.6	Die Engpass-Konzentrierte-Strategie (EKS)	186
14	<b>Das Unternehmenskonzept</b> . . . . .	<b>195</b>
14.1	Ziel des Konzeptes (Beispiel)	196
14.2	Persönliches	196
14.3	Unternehmensidee/Beschreibung des Vorhabens	197
14.4	Daten und Angaben zum Unternehmen	199
14.5	Marketingkonzept	200
14.6	Planungen und Budgetierungen	204
<b>15</b>	<b>Marktbearbeitung, Akquisition und Verhandlung</b> . . . . .	<b>223</b>
15.1	Die Marktbearbeitung	223
15.2	Grundsätze der Gesprächs- und Verhandlungsführung	233
15.3	Die Preisverhandlung	238
15.4	Akquirieren nach Potenzial und Chance	247
<b>16</b>	<b>Preise und Honorare</b> . . . . .	<b>251</b>
16.1	Honorarordnung für Architekten und Ingenieure	251
16.2	Freie Honorare	252
<b>17</b>	<b>Mitarbeiter finden und einstellen</b> . . . . .	<b>259</b>
17.1	Anforderungs- und Persönlichkeitsprofil	259
17.2	Die Personalbeschaffung	262

17.3	Wo und wie werben? . . . . .	263
17.4	Das Interview mit den Bewerbern . . . . .	272
17.5	Die Entscheidung und die Einführung des Mitarbeiters. . . . .	273
<b>18</b>	<b>Büroausstattung und Büroorganisation. . . . .</b>	<b>279</b>
<b>19</b>	<b>Wissen und Weiterbildung. . . . .</b>	<b>283</b>
	<b>Adressen und Kontakte für Existenzgründer. . . . .</b>	<b>287</b>
	<b>Sachverzeichnis. . . . .</b>	<b>295</b>