



Xpert.press

Christian Demant

Erfolgreich ein Software- Startup gründen

Tipps und Erfahrungen
eines
versierten Unternehmers

 Springer Vieweg

Xpert.press

Weitere Bände in dieser Reihe
<http://www.springer.com/series/4393>

Die Reihe Xpert.press vermittelt Professionals
in den Bereichen Softwareentwicklung,
Internettechnologie und IT-Management aktuell
und kompetent relevantes Fachwissen über
Technologien und Produkte zur Entwicklung
und Anwendung moderner Informationstechnologien.

Christian Demant

Erfolgreich ein Software- Startup gründen

Tipps und Erfahrungen eines versierten
Unternehmers

Dipl.-Ing. Christian Demant
Stuttgart
Deutschland

ISSN 1439-5428

ISBN 978-3-642-54096-7

ISBN 978-3-642-54097-4 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-642-54097-4

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

Springer Vieweg

© Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2014

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Vieweg ist eine Marke von Springer DE. Springer DE ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media
www.springer-vieweg.de

Für Ben und Anna

Vorwort

In den 20 Jahren meiner unternehmerischen Tätigkeit durfte ich viele Erfolge feiern, ich musste aber auch diverse Rückschläge ertragen und bin in so manche, rückblickend betrachtet typische Fallen getreten. Besonders im Moment eines vermeintlichen Fehlschlags habe ich mich immer gefragt: Warum bloß hat mir das im Vorfeld keiner gesagt? Was hätte ich an Ärger und Aufregung vermeiden können, wenn ich das vorher gewusst hätte, wenn ich zumindest ansatzweise eine Ahnung gehabt hätte, was auf mich zukommt? Was hätte nicht alles viel einfacher und reibungsloser laufen können, wenn mir regelmäßig ein erfahrener Coach beratend zur Seite gestanden wäre.

Die Situation mit der Selbständigkeit ist ein wenig vergleichbar mit dem Kinderkriegen: Ob man den Weg nur kennt oder ihn tatsächlich beschreitet, macht einen großen Unterschied. Wer es als Eltern von Kindern nicht selbst erlebt hat, kennt die Situation nicht und kann sich nur schwer vorstellen, was sich in den ersten Monaten nach der Geburt nachts um 03:15 Uhr manchmal innerhalb der jungen Familie so alles abspielt. Wenn der Nachwuchs die ersten drei Lebensjahre dann hinter sich gebracht hat, haben die jungen Eltern enorm viel Neues gelernt und können dieses Wissen und ihre Erfahrungen an „nachfolgende“ Eltern im Freundes- und Bekanntenkreis weitergeben. Die Erfahrung z. B., dass bei laut schreienden Babys irgendwelche tröpfchenweise eingeflösten Beruhigungs-Suspensionen völlig nutzlos sind. Außer für den Elternteil, der sich nachts im Jogging-Anzug auf den Weg macht zur Notapotheke, um das Zeug zu besorgen. Und damit immerhin dem Lärm zuhause für 45 Minuten entfliehen kann. Das rechtfertigt dann vielleicht doch den Kaufpreis.

Nachdem ich zusammen mit meinem damaligen Geschäftspartner die schwierige Anlaufphase meiner ersten Unternehmensgründung etwa fünf bis sechs Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit erfolgreich überstanden hatte, hat es mir zunehmend Spaß gemacht, interessierten Menschen in meinem Umfeld über meine Erfahrungen zu berichten. Parallel zur positiven Entwicklung der Firma sorgte bei mir Ende der 90er Jahre eine Einladung, auf einer Fachkonferenz in Santa Clara im Silicon Valley reden zu dürfen, für weiteres Selbstbewusstsein.

Es ergab sich dann immer öfters, dass ich in meinem persönlichen Umfeld zum bevorzugten Ansprechpartner für Fragen der Selbständigkeit und Unternehmensgründung wurde. Dabei ging es um ganz unterschiedliche Branchen und nur eine Person hatte Pla-

nungen im IT-Bereich. Aber offensichtlich konnte mein Feedback auch ohne fachliche Überlappung nützlich sein. Ich erinnere mich noch sehr gerne an einen Moment, als sich ein guter Freund einige Jahre nach seinem äußerst erfolgreichen Sprung in die Selbständigkeit ganz förmlich bei mir für meinen Rat bedankte. Er ist heute sehr erfolgreich und meinte, dass meine Aussagen damals wesentlich dazu beigetragen hätten, seine Anstellung bei einem Konzern zu kündigen und selbständig loszulegen.

Bei einem dieser Beratungsgespräche ist dann im Spaß die Idee entstanden, all das Erlebte und die Erfahrungen in Form eines Ratgebers zu Papier zu bringen. „Christian, du hast so viel erlebt, du solltest das aufschreiben.“ Ich sehe die Dame hinter dieser Aufforderung heute noch genau vor mir. So habe ich 2008 begonnen in einer einfachen, unformatierten Text-Datei regelmäßig Stichwörter und Ideen zu diesem Themenbereich spontan und völlig formlos zu protokollieren. Im Frühjahr 2010 habe ich dann erstmals versucht, das Buchprojekt konkret werden zu lassen und mich mit einer ersten Inhaltsübersicht an den Springer-Verlag gewandt. Die beginnende Diskussion mit meiner Lektorin musste ich aber schon bald wieder einstellen, denn die Verantwortung für ein umfangreiches Softwareprojekt ließ mir noch nicht einmal im Ansatz den erforderlichen Freiraum für ein solches Vorhaben.

Im Spätsommer 2013 hatte ich dann erstmals ausreichend Zeit, die Diskussion mit dem Verlag wiederaufzunehmen. Um eine Einschätzung zu erhalten, ob sich für die von mir geplante inhaltliche Ausrichtung im bestehenden Angebot der „Gründungsliteratur“ im Büchermarkt überhaupt eine sinnvoll zu besetzende Lücke finden lässt, habe ich auf Empfehlung meiner Lektorin in einem ersten Schritt die Veröffentlichungen diverser Autorenkollegen einer kritischen Analyse unterzogen. Dabei ist mir aufgefallen, dass recht häufig aus sehr akademischer Sichtweise geschrieben wird, wie es mit der Umsetzung einer Startup-Gründung denn *funktionieren müsste*. Aber eben nicht aus der Sicht des erfahrenen Praktikers, wie es denn tatsächlich *funktioniert*. Eine zweite Gruppe von Autoren hat sich der Thematik aus dem Blickwinkel des Unternehmensberaters mit eher betriebswirtschaftlichem Fokus genähert. Auch wenn ich dabei vereinzelt auf exzellente Abhandlungen z. B. über Fragestellungen der Gründungsfinanzierung mit öffentlichen Fördergeldern oder des Industriegüter-Marketings gestoßen bin, kam mir vieles als zu abgehoben vor für die aus meiner Sicht typischen Startprobleme auf Seiten der Gründer eines Software-Unternehmens. Auch ein Dutzend Berater- und Beiratsmandate in den unterschiedlichsten Gremien von Firmen können aus meiner Sicht die Erfahrungen und die Erlebnisse eines Gründers und Unternehmers, der mit einem erheblichen persönlichen Arbeitseinsatz unter permanenten Existenzängsten stehend ein Unternehmen von null an zum Laufen bringen musste, nicht aufwiegen. Beides hat mich bestärkt, das Thema weiter zu vertiefen.

Mit ausschlaggebend das Buchprojekt anzugehen war letztlich meine Begeisterung für das Thema „Industrie 4.0“. Im Herbst 2012 bin ich sowohl mit Industrie 4.0 als auch dem Forschungsprojekt „ARENA2036“ für eine wandlungsfähige Produktion der Zukunft erstmals in Kontakt gekommen. Als Software-Entwickler mit Erfahrung im Bereich der Automatisierung in der industriellen Fertigung hat mich das Thema Industrie 4.0 von Beginn an fasziniert. Im Juni 2013 nutzte ich im Rahmen eines Workshops des Verbands

Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (abgekürzt VDMA) die Gelegenheit, die beeindruckende „SmartFactory“ des Forschungsbereichs Innovative Fabriksysteme (abgekürzt IFS) am Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz (abgekürzt DFKI) in Kaiserslautern zu besichtigen. Auf der Heimfahrt konnte ich kaum noch klar denken, weil mein Gehirn vor lauter Eindrücken und Ideen nur so sprudelte. Als es mir gelang, dies einigermaßen zu strukturieren, wurde mir die Bedeutung erst richtig bewusst. Industrie 4.0 ist eine große Chance für den Industriestandort Deutschland insgesamt und insbesondere für qualifizierte Absolventen aus den so genannten „MINT“ Bereichen. Vieles in Industrie 4.0 basiert auf intelligenter Software. Man benötigt die nächsten Jahrzehnte „viele kreative Köpfe, die die Vision von Industrie 4.0 konkret umsetzen“, so Rainer Glatz, Geschäftsführer Elektrische Automation und Software beim VDMA. Die klassische Industrie, in der die Konstrukteure eine große Bedeutung hatten, soll in den nächsten Jahren konsequent in die digitale Welt übergeführt werden. In Verbindung mit der stetig fortschreitenden Realisierung der Vision vom „Internet der Dinge“ wird das ein einziges Konjunkturprogramm werden für kreative Softwareleute. Wenn demnächst schon Lüsterklemmen intelligent werden und die elektrische Zahnbürste eine IP-Adresse bekommt, dann werden völlig neue Anwendungen möglich sein, von denen wir heute noch nicht einmal ansatzweise eine Vorstellung haben.

Lassen Sie mich einige Entwicklungen exemplarisch ansprechen:

- Die Serienproduktion im Automobilbau soll zukünftig die Montage verschiedenster Fahrzeugtypen mit unterschiedlichsten Antriebssystemen auf einer Fertigungsstraße ermöglichen. Die Produktion soll so wandlungsfähig und flexibel werden, dass selbst geringe Stückzahlen eines Modells zeitnah produziert werden können. Dabei will man flexibel die Produktionsstätte auswählen können, die möglichst nahe am aktuellen Absatzmarkt liegt.
- Durch den Einsatz von Datenbrillen lassen sich Instandhaltungs- und Montageprozesse in der Produktion optimieren und beschleunigen. Chirurgen werden Datenbrillen zur Unterstützung der Arbeit am Operationstisch tragen.
- In Kleidungsstücken und Armbanduhrn wird zukünftig Sensorik integriert werden (so genannte „Wearables“).
- Durch die Integration medizinischer Sensoren in Smartphones entstehen völlig neue Anwendungen im Bereich der Gesundheitsvorsorge.
- In der Landwirtschaft soll durch den massiven Einsatz autonomer Systeme die Produktivität insgesamt weiter gesteigert und zugleich der Einsatz von Dünger und Pestiziden verringert werden.

Im kommenden Jahr werden Neuwagenkäufer mit der Vernetzung von Alltagsgegenständen zwangsläufig in Kontakt kommen: „eCall“ (Kurzform für „emergency call“) ist ein von der Europäischen Union geplantes automatisches Notrufsystem für Kraftfahrzeuge, das ab Oktober 2015 verpflichtend in alle neuen Modelle von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen eingebaut werden muss. In jedes Fahrzeug wird dazu ein GSM-Modul (d. h. eine SIM-

Karte) verbaut einschließlich der Sensorik und der Software zur Ansteuerung. Durch das GSM-Modul werden zukünftig vielfältige Kommunikationsmöglichkeiten denkbar, die das autonome Fahren weiter voranbringen werden. Auch die „Car-to-car“ Kommunikation wird ein großes, spannendes Thema werden.

Die schon heute hohe Nachfrage nach Software-Entwicklern lässt sich zukünftig aus Anbietersicht geschickt ausnutzen. Aus den 50.000 offenen Stellen in Deutschland im Bereich Software-Entwicklung sollten alleine aufgrund der demographischen Entwicklung nicht weniger werden. Die durch den NSA-Skandal bedingten Sicherheitsbedenken der Anwender werden insbesondere in Europa dazu führen, dass man verstärkt auf europäische IT-Anbieter vertraut und auch Software entsprechend mehr hier beziehen wird. Durch den Trend zur mobilen Kommunikation befindet sich die Branche zusätzlich in einem Umbruch wie seit langem nicht mehr, der weiteren Bedarf an Entwicklungskapazitäten nach sich ziehen wird.

Diese hohe Nachfrage nach qualifizierten Spezialisten bietet für die Entwickler eine weitere spannende Option. Die Fragestellung in vielen Unternehmen wird lauten, ob man diese dringend benötigten Ressourcen selbst aufbaut oder ob man mit externen Anbietern kooperiert. Dieser externe Anbieter könnten zukünftig Sie sein mit Ihrem neu gegründeten Unternehmen. Wenn die Unternehmen den Bedarf an Arbeitskräften trotz aller Bemühungen nicht decken können, dann sind sie ziemlich sicher bereit, sich diese Leistung extern zuzukaufen. Wenn das Angebot knapp ist und die Nachfrage hoch, dann kann man mit der angebotenen Leistung und den angebotenen Produkten ordentlich Geld verdienen. Worauf warten Sie noch?

Stuttgart, im Frühjahr 2014

Christian Demant
www.christiandemant.de

Danksagung

Mein Dank gilt Frau Hestermann-Beyerle und Frau Kollmar-Thoni beim Springer-Verlag für die gute und konstruktive Zusammenarbeit. Frau Hestermann-Beyerle hat mich als meine betreuende Lektorin durch ihre kritische und sachkundige Begleitung bestens bei der Ausarbeitung unterstützt. In Anlehnung an die Vorgehensweise bei der Entwicklung von Software haben wir gemeinsam den Kundennutzen und eine saubere, zukunftsfähige Architektur des Gesamtwerks in den Fokus der Arbeiten gestellt.

Für eine langjährige und äußerst konstruktive Zusammenarbeit möchte ich mich bei meinen beiden englischen Geschäftspartnern Earl Yardley und Andrew Waller bedanken.

Besonders bedanken möchte ich mich bei meiner früheren Personal Trainerin Ida Saccone, die es mit viel Engagement und Hartnäckigkeit geschafft hat, mich von der großen Bedeutung von Sport und vernünftiger Ernährung zu überzeugen. Ohne ein hohes Maß an körperlicher Fitness hätte ich die vielfältigen beruflichen Anforderungen der zurückliegenden Jahre kaum unbeschadet überstehen können. Zusätzlich zum Fitness-Training bin ich Ida dankbar für den immer äußerst anregenden Austausch über unterschiedlichste Fragestellungen der beruflichen und persönlichen Entwicklung. Bedanken möchte ich mich auch bei Robin Müller-Schober, der die von Ida im Jahr 2000 begonnene sportliche Aufbauarbeit seit 2009 äußerst kompetent, engagiert und humorvoll fortsetzt und dafür sorgt, dass ich physisch fit bleibe.

Was wäre man ohne die Freunde, die Gesprächspartner und all die Ideengeber. Was wäre ich ohne die Menschen, die all die Jahre immer wieder aufrichtiges Interesse an meiner Person und meiner beruflichen Entwicklung gezeigt haben und die auch in schwierigen Zeiten als Gesprächspartner und Freund für mich da waren. Für langjährige, wertvolle Freundschaften bedanke ich mich bei Beate Bauer, Michael Braun, Marcellus Buchheit, Stefan Kast, Dietmar Lude, Oliver Scholz, Christoph Sturm, Oliver Vietze und Thomas Walter.

Herzlich bedanken möchte ich mich bei meiner Ehefrau für ihre umfassende Unterstützung bei meinem beruflichen Engagement und auch beim Schreiben dieses Buches. Meine Familie musste immer wieder auf mich verzichten, weil ich geschäftlich auf Reisen war oder samstags ins Büro musste, weil die zu bewältigende Arbeit Freitagabend leider noch nicht erledigt war. Für ihre Geduld und ihr Verständnis ein großes Dankeschön.

Mein besonderer Dank gilt meinen Eltern, die mir beide frühzeitig den Wert von Bildung vermittelt haben und die mir auf meinem Weg durch Schule, Studium und Beruf immer unterstützend und beratend zur Seite gestanden sind. Sie haben dafür gesorgt, dass mir der Wert von gedruckter Information bewusst geworden ist, sei es in Form einer Tageszeitung, eines Wirtschafts- oder Nachrichtenmagazins oder eines Fachbuchs. Ich betrachte es als großes Glück einen Ingenieur als Vater zu haben, der mit mir schon früh seine Begeisterung an neuen Technologien und technischen Gimmicks geteilt hat und meiner beruflichen Karriere als Software-Entwickler 1981 mit einem für mich im Kaufhaus erstandenen Texas Instruments TI 99/4A Heimcomputer einen entscheidenden Impuls gegeben hat.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	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

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

6	Kapitalbeschaffung	51
6.1	Kapitalbedarf	51
6.2	Finanzierungsquellen und Kapitalgeber	52
	Literatur	59
7	Rechtsform	61
7.1	Die Bedeutung der Haftungsbeschränkung	61
7.2	Wahl der Rechtsform	63
8	Standort	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
9	Der Ausstieg aus dem Angestelltenverhältnis	71
9.1	Das Kündigungsgespräch	72
9.2	Die Reaktion der Kollegen	73
9.3	Vom Angestellten zum Lieferanten	74
9.4	Eigentumsverhältnisse	75
10	Optimierung der Routine-Aufgaben im Büro	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
11	Einstellen von Mitarbeitern	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

12 Führen von Entwickler-Teams	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
13 Kündigung	127
13.1 Das Unternehmen kündigt dem Mitarbeiter	128
13.2 Der Mitarbeiter kündigt	134
13.3 Das Arbeitszeugnis	135
Literatur	136
14 Marketing und Vertrieb von Software	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
15 Versions-Strategie	153
15.1 Update-Strategie	154
15.2 Upgrade-Strategie	157
15.3 Dokumentation der Änderungen	161
16 Fortbildung: Lesen, Konferenzen und Tagungen	163
16.1 Lesen	164
16.2 Konferenzen und Tagungen	168
17 Verbandsarbeit	171
17.1 Argumente für eine Mitgliedschaft	172
17.2 Kosten einer Mitgliedschaft	174
17.3 Arbeiten mit Kollegen	174
18 Konfliktmanagement, Trennung, Insolvenz	177
18.1 Die typischen Konfliktursachen	178
18.2 Konfliktlösung	180
18.3 Trennung von Gesellschaftern	181
18.4 Unternehmensinsolvenz	183
Literatur	185

19	Erfahrung mit externen Dienstleistern	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
20	Persönliche Netzwerke	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
21	Work-Life-Balance	217
21.1	Vollgas als Dauerzustand	217
21.2	Maßnahmen für den Ausgleich	219
Teil II Empfehlungen für Unternehmens-Gründer zur Erstellung professioneller Software		
22	Vom Prototyp zum Produkt	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
23	Architektur und Wartbarkeit von Software	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
24	Programmier-Richtlinien	249
24.1	Definition von Programmier-Richtlinien	252
	Literatur	254

25	Fehlersuche und Fehlerbehandlung	255
25.1	Ablauf- und Ereignis-Protokollierung	257
25.2	Multi-Threading-Probleme	260
25.3	Fehlerbehandlung	261
	Literatur	262
26	User Interfaces im Smartphone-Zeitalter	263
26.1	Der iPhone-Effekt	265
26.2	Chefsache Design	269
	Literatur	271
27	Interfaces und Erweiterungs-Schnittstellen	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
28	Sonderwünsche des Kunden	283
28.1	Umgang mit Kundenforderungen	284
28.2	Sonderwünsche ablehnen	286
29	Sichere Softwarelizenzierung	289
29.1	Lizenzierungs-Strategien im B2B- und B2C-Markt	290
29.2	Methoden zur Software-Lizenzierung	291
	Literatur	295
30	Software-Dokumentation	297
30.1	Vorgehensweise	299
30.2	Der Schnelleinstieg	300
30.3	Redaktionssysteme	301
	Sachverzeichnis	303

1.1 Heute in 7 Monaten

Mittwochs 11:15 Uhr: Ihr Notar residiert in einer altehrwürdigen Villa in einem der schicksten Bezirke Ihrer Stadt. Eigentlich total unpraktisch und teuer zu beheizen, die hohen Räume mit ihren Stuck verzierten Decken, denken Sie. In wenigen Minuten werden Sie offiziell „Unternehmer“ sein. Heute ist der Tag der notariellen Gründung.

Ihr Wirtschaftsprüfer und Ihr Rechtsanwalt sind bei dem Termin mit dabei. Beide wie immer im dunklen Anzug mit gestreifter Krawatte. Ihr Wirtschaftsprüfer heute sogar mit Weste. Beim Anblick der beiden Herren sind Sie peinlich berührt, dass Sie heute zur Jeans und Ihrem grauen Sakko Ihr schwarzes Lieblings-T-Shirt mit giftgrünem „Clean Code“ Schriftzug angezogen haben. Dabei hatten Sie das einfarbig weiße Hemd schon in der Hand gehalten.

Dann folgt ein für Sie seltsames und ungewohnt förmliches Ritual: Kurze Begrüßung aller Anwesenden durch den Notar und nach einem etwas irritierenden Blick auf den Schriftzug auf Ihrem Oberkörper legt der Mann sogleich los. Der Notar liest alles Satz für Satz mit sonorer, leicht einschläfernder Stimme vor: GmbH-Satzung, Geschäftsführer-Vertrag und Gesellschafterbeschluss. Absatz für Absatz, Punkt für Punkt. Die „Offiziellen“ im Raum sind ganz konzentriert und ernst. Sie, Ihre fünf zukünftigen Geschäftspartner und Rüdiger N., Ihr Venture-Capital Geber und allzeit lockerer Business Angel, können sich ein Lachen kaum verkneifen. Sie lenken sich ab und beginnen die ellipsenförmig montierten Niedervolt-Strahler an der Decke zu zählen. Knapp 20 Minuten, dann geht es ans Unterschreiben, einer nach dem anderen, unzählige Mal.

Anschließend kurzes Händeschütteln, der Herr Notar wünscht Ihnen „Alles Gute“ und eilt aus dem Raum. Eine Notariatsmitarbeiterin bringt sie alle zur Tür. Draußen auf dem Parkplatz wechseln Sie noch ein paar Worte mit Ihrem Anwalt und Ihrem Wirtschaftsprüfer. Beide Herren sind so begeistert von Ihrer Hightech-Unternehmensgründung, dass sie sich spontan bereit erklären zur aktiven Unterstützung Ihrer Existenzgründung auf das ihnen für den Vertragsentwurf zustehende Honorar zu verzichten. Klasse, denken Sie sich,

wer kann, der hilft. Als Unternehmensgründer genießt man Respekt und Achtung von allen Seiten.

Einer Ihrer Partner schlägt vor, das Ereignis durch ein gemeinsames Essen beim Italiener um die Ecke zu feiern. Warum nicht, man soll die Feste feiern wie sie fallen, und genug Zeit bleibt: Die ersten vier Angestellten haben Sie auf 15:00 Uhr ins Büro bestellt. Und drei Ehefrauen gleich mit angestellt: Gabi, Jasmin und Yvonne kennen sich sowieso schon gut und gehen regelmäßig miteinander ins Yoga. Warum also nicht in die Firma integrieren? Jasmin hat keine Qualifikation, weil sie damals wegen der Kinder das Studium abgebrochen hat. Aber egal: Es wird sich schon etwas finden, wofür Jasmin sich sinnvoll einbringen kann. Alle drei Frauen wollen nachher ebenfalls noch auf einen kurzen Sprung vorbei kommen.

Essen beim Italiener. Die Stimmung ist ausgelassen und man pflegt gemeinsam Allmachtsfantasien. Einer Ihrer Partner schlägt vor, schon nächstes Jahr ein Büro in Kalifornien zu eröffnen. Da könne man dann die Familie auf die Geschäftsreisen mitnehmen und alle Kosten von der Steuer absetzen. Großartig! Prost! Sie stoßen nochmals an.

Mit zwei von Ihren insgesamt sechs in auffälligem Cyan lackierten fabrikneuen Mittelklasse-Limousinen aus deutscher Produktion fahren Sie gemeinsam zurück in Ihr Büro. Die in mattedem schwarz lackierten 20-Zoll Leichtmetallfelgen machen sich richtig gut, der Wagen kommt zusammen mit den LED-Tagfahrleuchten und der Tieferlegung unheimlich satt daher. Kurz erinnern Sie sich beim Anblick Ihres ersten Dienstwagens an Ihren Firmenkunden-Berater bei der örtlichen Bank, der im Verbund mit der völlig unbürokratischen Existenzgründungs-Kreditzusage dankenswerterweise gleich noch den Tipp mit dem Autohändler im Nachbarort gegeben hatte.

Nach dem Essen erreichen Sie kurz vor 15 Uhr Ihr Büro. Knapp 500 m² haben Sie angemietet in einem schicken modernen Bürokomplex mit Blick über die Stadt. Mit einem Zehnjahresvertrag! Die Rabattstaffelung war einfach zu überzeugend.

Die Netzwerktechniker von Ihrem Internet-Provider haben bis gerade gearbeitet, sind aber praktisch auf die Minute genau fertig geworden. Auch die Werbeagentur hat ganze Arbeit geleistet: Die Unternehmens-Website ist online und nutzt neueste HTML5 und CSS3 Features. Auch auf Smartphones der unterschiedlichsten Hersteller sieht Ihre Web Präsenz richtig cool aus. Obwohl Ihr Softwareprodukt erklärungsbedürftig ist, haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Agentur Struktur und Inhalte der Website fast komplett eigenverantwortlich entwickelt und formuliert. Sie sind froh, dass Sie nichts groß beitragen mussten. Schreiben und texten liegt eigentlich keinem in Ihrem Gründerteam. Wenn schreiben, dann Programmcode. Ja, die Werbeagentur ist schon klasse: Lediglich einen einzigen unbedeutenden Tippfehler hat Yvonne, die Ehefrau einer Ihrer Partner und studierte Germanistin, im finalen „Proof“ beim Korrekturlesen noch gefunden. Die ganzen Abkürzungen und technischen Daten „würden bestimmt richtig sein...“ bestätigt Yvonne, schließlich stammt das Material aus einem Interview mit zwei Ihrer Geschäftspartner und wurde damals vom Mitarbeiter der Agentur auf seinem Smartphone mitgeschnitten.

Ihr High-Speed DSL-Zugang läuft auf Anhieb tadellos. Kurz online den Kontostand checken. Wow, das Geld von Ihrem Business-Angel ist schon eingegangen. Zusammen mit

dem Kredit von der Bank sind Sie jetzt gut bei Kasse und können richtig Gas geben. Sie überlegen, welche wesentlichen Investitionen Sie als nächstes angehen sollten? Vielleicht noch ein paar schicke Tablets für die Freundinnen und Ehefrauen? Oder ein paar in Alu gerahmte Kunstdrucke für die Wand im Billardraum, neben der Darts-Scheibe und dem Michael van Gerwen Poster?

Sie blicken auf Ihren Kalender: Genau sechs Wochen Zeit bis zur ersten Auslieferung einer Software-Lizenz. Ihr früherer Chef hat Sie den Quellcode des Prototyps lizenzkostenfrei mitnehmen lassen, was die Entwicklungszeit natürlich radikal verkürzt hat. Zwei Jahre haben Sie gemeinsam mit Ihren fünf Kollegen daran entwickelt. Als Ihnen vor einem halben Jahr nach vier erfolgreichen Messeauftritten klar wurde, dass man damit richtig Geld verdienen kann, haben Sie alle zusammen abends beim Italiener Pläne geschmiedet. Bei der Vorstellung Ihrer Geschäftsidee vor dem lokalen Business Angels Club konnten Sie sich mit Rüdiger N. auf Anhieb einen zahlungskräftigen Investor angeln. Das war gar nicht so schwierig, obwohl keiner von Ihnen Präsentationserfahrung hat und Ihre multi-threaded Software beim Vorführen einen schlimmen Deadlock hatte. Es dauerte schon eine gefühlte Ewigkeit, bis Sie den winzigen Reset-Knopf an Ihrem Notebook gefunden hatten. Zum Glück hatte einer der Herren im dunklen Anzug in der ersten Reihe ein Schweizer Offiziersmesser dabei. Aber egal, das Geld scheint bei den Damen und Herren in der Business Angels Szene sowieso recht locker zu sitzen.

Sie werfen einen Blick auf Ihr Product Backlog. Mit sieben Mann bilden Sie ein Scrum-Team, ganz wie im Lehrbuch. Die sechs Gründer zusammen mit einem der neuen Mitarbeiter. Die Software-Versionsverwaltung ist eingerichtet, der Quellcode vom früheren Arbeitgeber wurde sauber übertragen und „ingecheckt“ und die Entwicklungs-Banches stehen. Verblüffend, wie intuitiv die Administration eines Serverbasierten Application Lifecycle Management Systems doch ist.

Sie blicken auf die Uhr: Schon 16:30 Uhr! Letzte Woche, als Sie alle noch bei der Giga-ZettaByte GmbH & Co. KG angestellt waren, haben Sie meistens um 15:30 Uhr Feierabend gemacht, der dort üblichen 35-Stunden-Woche sei Dank! Aber Ihnen ist klar: Als Unternehmer muss man mehr Einsatz bringen. Ihre Freundin hat Ihnen zugesichert, dass sie keine Probleme damit hat, wenn Sie nun eine oder vielleicht sogar anderthalb Stunden am Tag länger arbeiten. Aber auf das gemeinsame Joggen um 17:00 Uhr würde sie nur ungern verzichten. Es wird um diese Jahreszeit ja auch schon wieder früher dunkel.

Ein Blick auf den großen Wandkalender zeigt Ihnen: Noch 12 Wochen, dann geht es endlich in den Urlaub. Mit Zwischenstopp in Florida ab in die Karibik, für insgesamt drei Wochen. Da fällt Ihnen wieder die Idee mit der Dependance in Kalifornien ein. In Anbetracht der hohen Preise für die Flugtickets gar nicht so unvernünftig. Aber jetzt erst einmal nach Hause, man will ja keinen unnötigen Beziehungsstress. Sie fahren Ihren Rechner runter, ein kurzes „Tschüss“ noch zu Ihren Partnern. Die neuen Mitarbeiter schauen so seltsam. Was soll's, für die Begrüßung bleibt auch morgen noch Zeit. Rein in den Wagen und den 6-Zylinder anwerfen. Ihr erster Arbeitstag als Unternehmer ist vorüber.

Selbständig machen ist klasse!

Selbständig machen ist in der Tat klasse!

Wenn Sie allerdings denken, dass Ihre in naher Zukunft geplante Unternehmensgründung so oder so ähnlich wie hier beschrieben ablaufen wird bzw. ablaufen sollte, dann kann ich Ihnen nur dringend raten, Ihre Planungen sofort auf Eis zu legen. Sie sollten sich mindestens noch ein bis zwei weitere Jahre Zeit für die weitere Beschaffung von Informationen zum Thema Selbständigkeit geben. Das Lesen dieses Buchs könnte ein erster Einstieg sein.

Wenn Sie beim Lesen des Textes hingegen an verschiedenen Stellen schmunzeln mussten, dann haben Sie vermutlich eine realistische Einschätzung, was als Unternehmensgründer auf Sie zukommen kann.

Im vorangehenden Text befinden sich mindestens zwei Dutzend Fehler bzw. Beschreibungen und Darstellungen, wie sie in der Realität des Unternehmer-Lebens niemals eintreffen würden. Dass z. B. eine Werbeagentur Ihnen einen fehlerfreien Text liefert, ist ungefähr so wahrscheinlich, wie dass Ostern und Weihnachten auf einen Tag fallen. Wenn Sie mein Buch aufmerksam lesen und das Geschriebene aktiv durchdenken, werden Sie anschließend alle Fehler, Ungereimtheiten und Übertreibungen im Text identifizieren können.

1.2 Warum selbständig machen?

Die Beantwortung dieser Frage ist alles andere als trivial. Ich möchte versuchen mich einer Antwort auf einem indirekten Weg zu nähern. In Vorstellungsgesprächen frage ich die mir gegenüber sitzenden Bewerber immer: „Wenn Sie könnten, was würden Sie heute rückblickend anders machen?“

Insgesamt würde ich nur sehr wenig anders machen! Ich habe weder meine Entscheidung im Jahr 1993 zusammen mit einem Partner hier in Deutschland ein Unternehmen zu gründen noch die Entscheidung mich Anfang 2000 an einer Unternehmensgründung in England zu beteiligen, jemals bereut. Im Gegenteil: Ich bin froh, mich bereits im Alter von 28 Jahren mangels beruflicher Perspektive aus einem damals schwerfälligen Großkonzern verabschiedet zu haben.

Die für mich rückblickend wichtigste Erfahrung in meiner unternehmerischen Karriere ist, dass man mit der Fülle der anspruchsvollen Aufgaben und Herausforderungen enorm wächst und in kurzer Zeit außerordentlich viel dazulernt. Als Unternehmer wird man dadurch sehr vielseitig und selbstbewusst und man erlangt eine größere Kontrolle über das eigene Leben. Autonomie verbunden mit der Chance zur Selbstverwirklichung lassen einen sehr zufrieden sein. Das Wissen und die Erfahrungen aus der Bewältigung vieler Krisen geben einem Durchhaltevermögen und Gelassenheit.

Ein großer Vorteil der Selbständigkeit ist auch, dass man sich die Personen selbst aussuchen kann, mit denen man zusammenarbeitet. Aus Bequemlichkeit und Angst verweilen viele Menschen im Angestelltenverhältnis, obwohl der Vorgesetzte nervt, inkompetent ist und sich wichtigmacht, die Kollegen antriebslos sind und nicht zusammenarbeiten können oder nur den eigenen Vorteil suchen. Viele Angestellte treiben aufgeblähte hierarchische Strukturen und überzogen bürokratische Prozesse früher oder später in einen Zustand der inneren Kündigung. Im schlimmsten Fall hat die daraus resultierende berufliche Frustration negative Auswirkungen auf das gesamte Leben.

Das kann man jederzeit ändern! Wenn man bereit ist, das Risiko einzugehen, das mit einem beruflichen Wechsel verbunden ist. Die Selbständigkeit bietet die Möglichkeit, Entscheidungen eigenverantwortlich zu treffen und die Dinge zusammen mit den richtigen Leuten voranzutreiben. Für mich war es eine großartige Erfahrung zusammen mit einem kleinen Team von Software-Entwicklern eine Anwendung zu schreiben, die sich am Weltmarkt verkaufen lässt.

Viele Angestellte meinen immer, dass Geld zu den Haupt-Motivatoren für Selbständige zählt. Aufgrund der erforderlichen Investitionen und der langen Anlaufphase beginnt jedoch fast jede Unternehmensgründung für die Gründer mit finanziellen Einschnitten. Ob die Investitionen und der erhebliche Arbeitseinsatz mit einer angemessenen Rendite belohnt werden, zeigt sich erst viele Jahre, manchmal sogar erst Jahrzehnte später. In den Medien werden leider immer nur ein paar super-erfolgreiche Unternehmer beschrieben. Die Einkommensrealität der meisten Selbständigen sieht jedoch völlig anders aus. Familie Geiss ist nicht der Standard. Dennoch: Als Top-Entwickler und Spitzen-Programmierer in Ihrer Branche haben Sie nur über die Selbständigkeit eine Chance, für Ihre herausragenden Leistungen und Fähigkeiten angemessen entlohnt zu werden. Bleiben Sie in einem Angestelltenverhältnis, werden die Führungskräfte in den höheren Hierarchie-Ebenen das meiste einstreichen.

Was würde ich heute anders machen, wenn ich die Uhr zurückdrehen könnte? So manche unbequeme Entscheidung deutlich früher treffen und alte Zöpfe schneller abschneiden. Ich würde auch noch stärker und schneller ins unternehmerische Risiko gehen. Ich befürchte, dass ich manch spannende Entwicklungsmöglichkeit mangels entsprechender Risikobereitschaft verpasst habe. Aber was nicht ist, kann ja noch werden.

Eigentlich würde der alte Spruch „wer wagt, gewinnt“ als Antwort auf die Frage, warum man sich selbständig machen soll, vollkommen ausreichen. Erwarten Sie nicht, dass es einfach wird. Wenn es einfach wäre, würden es viel mehr machen. Doch es lohnt sich! Mit der Gründung eines Unternehmens werden Sie persönlich reifen und können endlich Ihre Talente leben und Ihre Kreativität umsetzen. No risk, no fun.

1.3 Für wen ist dieses Buch geschrieben?

Das Buch wendet sich primär an Studenten, Absolventen, Berufseinsteiger und Berufstätige in den so genannten „MINT“-Fächern, gebildet aus den Fachbereichen Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik, die planen ein Unternehmen zu gründen. Und zwar eine „richtige“ im Handelsregister eingetragene Kapitalgesellschaft, die wachsen und zukünftig auch Mitarbeiter beschäftigen soll. Ich hatte beim Verfassen meines Buches weniger diejenigen im Sinn, die den Weg in die Selbständigkeit über eine freiberufliche Tätigkeit angehen wollen. Wobei das oft nur ein Zwischenschritt vor der Gründung eines Unternehmens ist und daher die hier geschilderten Erfahrungen auch einen Nutzwert aufweisen müssten. Ob Sie Ihre Existenzgründung in Vollzeit oder als Nebenerwerb angehen wollen, halte ich ebenfalls für unerheblich.

Dem Titel des Buchs entsprechend unterstelle ich, dass ein wesentlicher Teil der geplanten Tätigkeit bzw. der so genannte Geschäftszweck Ihres zukünftigen Unternehmens in der Entwicklung und Implementierung von Software bestehen soll. Software als Softwareprodukt, Software im Rahmen von Werkaufträgen als kundenspezifische Auftragsarbeit, oder Embedded Software, d. h. Software, die in irgendeiner Form innerhalb eines technischen Gerätes Einsatz und Verwendung findet. Unabhängig davon, ob Sie das Gerät gleich mit entwickeln, herstellen und vertreiben oder ob Sie es zukaufen oder lizenzieren.

Dieses Buch adressiert selbstverständlich auch Frauen, die sich im IT-Bereich selbständig machen wollen. Ich finde es allerdings bedauerlich, dass so wenige Frauen IT- und Ingenieur-Themen studieren. Als ich im Jahr 1985 ein Ingenieurstudium aufgenommen hatte, lag der Frauenanteil in meinem Studiengang bei 2,5 %, denn unter den 80 Studenten waren im ersten Semester lediglich zwei Frauen. In den Ingenieurwissenschaften ist heute immerhin fast jeder vierte Studienanfänger weiblich. Im Studienbereich Informatik liegt der Frauenanteil im Erstsemester seit Jahren relativ konstant etwas unter 20 %, lediglich 2012 lag der Wert etwas darüber. Für mich bleibt schwer nachvollziehbar, warum sich in Anbetracht von überdurchschnittlichen Verdienstmöglichkeiten und Zehntausenden offener Stellen nicht mehr Frauen für das Studium eines der MINT-Fächer entscheiden. Wirtschaftliche Gründe können es jedenfalls nicht sein.

Frauen bietet der Sprung in die Selbständigkeit zusätzliche Chancen. „Vereinbarkeit von Beruf und Familie“ ist eines der gesellschaftlichen Top-Themen unserer Zeit. Viele Betriebe befinden sich bereits in einem Wettstreit untereinander, wer der familienfreundlichste Arbeitgeber ist.

Als Unternehmerin verfügen Sie über ganz andere Gestaltungsmöglichkeiten als in einem Angestelltenverhältnis. Zur Selbständigkeit gehört auch, dass man die Arbeitszeiten und die Anwesenheit am Arbeitsplatz selbständig bestimmen und steuern kann. Falls Sie eines Tages eine Familiengründung planen, dann können Sie diese Flexibilität geschickt zu Ihrem Vorteil ausnutzen. Während sich früh morgens Tausende Arbeitnehmerinnen abhetzen, die Kinder in Kindertagesstätten oder ganztägigen Betreuungseinrichtungen unterzubringen, kann man für sich als selbständige Unternehmerin bei Bedarf ganz andere, deutlich familienfreundlichere Arbeitszeit- und Arbeitsplatzmodelle definieren.

Wer will einer Unternehmerin oder einem Unternehmer verbieten, im Büro neben dem Schreibtisch einen Laufstall aufzustellen?

Anredeform Anstelle „Gründerin und Gründer“ oder „Geschäftsführerin und Geschäftsführer“ verwende ich im Buch zwecks Vereinfachung immer nur die männliche Form. Wenn also im Buch z. B. von einem Unternehmer die Rede ist, dann möchte ich ausdrücklich betonen, dass ich damit auch die geschätzten Unternehmerinnen selbstverständlich mit einschlieÙe. Den dadurch eingesparten Platz verwende ich lieber für Inhalte. Ich bin mir sicher, dass das auch im Sinne der Leserinnen meines Buches ist.

1.4 Wie ist dieses Buch aufgeteilt?

Schon in der Anfangsphase dieses Buchprojektes habe ich mich für eine klare Zweiteilung des Buchs entschieden, die sich an den zwei von mir in den vergangenen Jahren ausgeübten Funktionen orientiert.

Teil I Der erste Teil des Buchs beinhaltet primär eine „Best Practices“ Sammlung aus meiner unternehmerischen Erfahrung. Teil I sollte daher auch einen Nutzwert haben für Gründer von Unternehmen in völlig anderen Branchen. Meine Erfahrungen und Empfehlungen, die ich z. B. im Kapitel „Kapitalbeschaffung“ ausführe, sind sicher nicht nur für Gründer eines IT-Unternehmens interessant. Der Leser wird aber auch in Teil I an der einen oder anderen Stelle einen Hinweis auf Softwarethemen finden, auch wenn sich deren Präsenz im Hintergrund hält.

Die Reihenfolge der Kapitel in Teil I orientiert sich an einer von mir unterstellten chronologischen Relevanz für den Gründer. Die Ausarbeitung eines Firmennamens und die Beschaffung von Startkapital stehen normalerweise recht früh im Gründungsprozess auf der Tagesordnung, entsprechend weit vorne finden Sie Hinweise dazu von mir im Buch. Fragestellungen z. B. in Bezug auf die Kündigung eines Mitarbeiters erreichen den Gründer zu einem späteren Zeitpunkt und werden daher in Teil I weiter hinten behandelt.

Teil II Teil II beinhaltet Themen rund um den Bereich Software-Entwicklung aus meiner Sicht als Verantwortlicher für die Entwicklung eines Softwareprodukts. Ich ziele dabei weniger darauf ab, Ihnen konkrete Hinweise für das Schreiben guter Software zu geben, sondern ich möchte Ihnen Denkanstöße geben, wie Sie in Ihrem jungen Unternehmen sukzessive eine gut funktionierende Umgebung für die Erstellung professioneller Software aufbauen.

Themenwahl Sie werden als Gründer die nächsten Jahre sehr viel zu tun haben. Mein Ziel ist es, mit der Weitergabe meiner Erfahrungen Ihnen sowohl die eine oder andere Aufregung zu ersparen als auch dabei zu helfen, Fehlentscheidungen zu vermeiden.

Die Auswahl der Themen für beide Teile des Buchs erfolgte unter dem Gesichtspunkt der möglichen Relevanz für einen Unternehmensgründer. Warum über etwas schreiben, das Sie nur mit geringer Wahrscheinlichkeit in Ihrer Laufbahn in Anspruch nehmen wird? Wichtig war mir die Themen zu beleuchten, die bei Missachtung und/oder falscher Handhabung mit hohen Kosten, unter Umständen sogar mit dem Verlust Ihrer unternehmerischen Existenz verbunden sein können. Es sind nicht die üblichen technischen Probleme und Fragestellungen, die Ihnen die größten Sorgen bereiten. Es sind die Probleme aus den nicht-technischen Bereichen, die Ihnen in den Anfangsjahren nächtelang den Schlaf rauben und ein Stechen in der linken Brusthälfte verursachen.

Das Führen eines Unternehmens bringt für Sie zukünftig völlig neue Verantwortlichkeiten und neue, größtenteils unbekannte Aufgaben. Im Gegensatz zum vertrauten technischen Bereich starten Sie, wie die meisten Erstgründer im ITK-Bereich, bei der Bewältigung dieser Aufgaben mehr oder weniger auf Meereshöhe. Ihr Ziel liegt auf 2.962 m Höhe. Der Weg dorthin ist steinig und ohne angemessene Sicherung kann man in einigen Passagen schnell abstürzen. Dieses Buch soll Ihnen Hilfestellungen liefern, diese schwierigen Passagen vorausschauend identifizieren zu können.

Entsprechend umfangreich ist auch Teil I gegenüber Teil II ausgefallen. Ich hoffe mit dieser Priorisierung dem interessierten Leser und Erstgründer entgegengekommen zu sein.

1.5 Rechtliches

Auf dem Schreibtisch eines Geschäftsführers landet im Laufe der Jahre eine Vielzahl von Vertragswerken:

Arbeitsverträge mit Mitarbeitern, Diplomanden und Praktikanten, Werkverträge mit freiberuflichen Arbeitskräften, Nutzungsverträge für Dienst-KFZ, Nutzungsverträge für Dienst-Smartphones, Distributions-Verträge mit Kooperationspartnern im In- und Ausland, Kooperations-Verträge mit befreundeten Unternehmen, Mietverträge, Leasingverträge, Gesellschafterverträge, Darlehensverträge, Lizenzverträge, Domainverträge, Service- und Wartungsverträge, die Sie von Ihren IT-Dienstleistern bekommen, umgekehrt aber auch Service- und Wartungsverträge, die Sie Ihren Kunden anbieten u. v. m.

Wenn Sie für größere Unternehmen arbeiten, bekommen Sie zu Beginn der Geschäftsbeziehung ein viele Seiten umfassendes Dokument mit den sogenannten Lieferantenbedingungen zugestellt, die im Prinzip auch eine Art Vertrag darstellen, den Sie zu prüfen haben. Konzerne senden Ihnen eine DVD, da ein Ausdruck aufgrund des Umfangs der Texte nicht mehr praktikabel ist. Sie kommen also um rechtliche Fragestellungen definitiv nicht herum.

Aus diesem Grund greife ich dieses Thema an vielen Stellen in meinem Buch auf und versuche Ihnen aus meiner Erfahrung heraus Impulse zu geben und Sie zu sensibilisieren, wann Sie mit juristischen Sachverhalten konfrontiert werden und als Verantwortlicher im Unternehmen aufpassen müssen. Ich wurde in den vergangenen über 20 Jahren meiner

Tätigkeit eigentlich ständig mit rechtlichen Fragestellungen konfrontiert. Auch Anwälte und deren Schreibkräfte nutzen moderne Textverarbeitungs-Software und werden daher häufig ein Opfer der „Copy & Paste“ Bequemlichkeit. Ich bin daher froh, dass ich heute auch als Nicht-Jurist Verträge sehr gut lesen und auf Lücken und inhaltliche Fehler hin kritisch abklopfen kann.

Dennoch möchte ich hier unmissverständlich klarstellen: Dieses Buch ersetzt keine professionelle Rechtsberatung!

Hinweis: Es wird die rechtliche Situation in Deutschland dargestellt.

1.6 Begriffe

Der Fokus dieses Buchs liegt dem Titel entsprechend auf der Gründung eines Software-Startups. Software ist im Bereich Informationstechnik (IT, häufig synonym auch englisch „Information Technology“) angesiedelt und von reiner IT ist es auch nicht mehr weit zu Informations- und Telekommunikationstechnologie (ITK, manchmal auch IKT). Wer heute ein technologieorientiertes Unternehmen gründet, wird sich häufig unter allen drei Oberbegriffen wiederfinden, dem Geschäftszweck entsprechend mit unterschiedlicher Ausprägung. Ich verwende in meinem Buch sowohl die Begriffe Software-Startup bzw. Software-Unternehmen als auch IT-Unternehmen. Ich tendiere dazu, den Begriff IT-Unternehmen zu verwenden, wenn ich an Unternehmen denke, deren Kernkompetenz ganz klar in der Software liegt, die aber einen nicht unbeträchtlichen Teil ihrer Wertschöpfung mit dem Veredeln und/oder dem Handel von Hardware-Komponenten generieren. Bitte sehen Sie mir nach, wenn meine Wortwahl nicht immer 100 % stimmig ist.

Als Gründer eines Software-Startups werden Sie nach dem Notartermin zur Gründung Ihres Unternehmens mindestens Unternehmer, Gründer, Inhaber, Geschäftsführer, Gesellschafter und wahrscheinlich auch noch Leiter der Software-Entwicklung in Personalunion sein. Weitere Funktionen und Ämter wie System-Administrator und Personalchef sind denkbar. Sollten Sie ganz alleine das Abenteuer Unternehmensgründung beginnen, dann könnten Sie sich ein Dutzend unterschiedliche Visitenkarten für alle von Ihnen verantworteten Positionen drucken lassen und diese dann situationsabhängig einsetzen.

Ich habe versucht die oben genannten Begriffe in meinem Buch möglichst präzise zu verwenden, auch wenn eine exakte Abgrenzung häufig schwierig ist. Ein Unternehmer ist je nach Zusammenhang etwas anderes als ein Gesellschafter. Unternehmer und Gesellschafter werden immer Interesse daran haben, dass es einem Betrieb wirtschaftlich gut geht und dass sich das Unternehmen positiv entwickelt. In diesem Kontext wäre es also belanglos, welchen Begriff man verwendet. In anderen Situationen muss man aber differenzieren. Ein Unternehmer übernimmt (meistens) operative Verantwortung und beteiligt sich aktiv am Management des Unternehmens. Ein Gesellschafter hingegen kann als reiner Anteilseigner betrachtet recht außenstehend sein, und lässt sich nur einmal im Jahr bei der Verkündung des Jahresabschlusses im Unternehmen blicken.

Schwierig ist auch die Abgrenzung zwischen Gründer und Unternehmer. Als Gründer wird man schon nach einem halben Jahr versuchen, sich selbst ausschließlich als Unternehmer zu bezeichnen. Nur wo und wann genau hört der Gründer auf und beginnt der Unternehmer? Verkompliziert wird die Angelegenheit noch dadurch, dass man aus rechtlichen Gründen „Geschäftsführer“ auf Visitenkarte und Briefbogen schreiben muss. Dem Gründer haftet im deutschsprachigen Raum fälschlicherweise das negative Image des Anfängers an, daher ist so mancher Jungunternehmer versucht ihn schnell abzuschütteln. In den USA hingegen wird Ihnen jeder Geschäftsmann auch 30 Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit mit Stolz entgegenbrüllen, dass er „President and Founder“ sei. Oder zumindest „Co-Founder“. Trotz großer Sorgfalt bei der Verwendung der angeführten Begriffe möchte ich nicht ausschließen, dass meine Wortwahl diesbezüglich einer kritischen Betrachtung nicht immer standhält.

So oder so: Wenn die Materie Unternehmen und Unternehmensgründung neu für einen ist, kann diese Begriffsvielfalt manchmal verwirrend sein.

Teil I

**Empfehlungen zur Gründung und zum
Aufbau eines Software-Unternehmens**

*Clever? Ich müsste 60 IQ-Punkte weniger haben, um ‚clever‘ genannt zu werden.
Sheldon Cooper aus „The Big Bang Theory“ auf Pro Sieben*

Unabhängig vom Wirtschaftssektor, in dem eine Unternehmensgründung geplant ist, gibt es an den oder die zukünftigen Unternehmer eine Vielzahl von fachlichen und charakterlichen Anforderungen. Diese aus dem Stand zu benennen ist nicht so einfach.

Um mich dem Thema anzunähern und möglichst viele dieser Anforderungen zu identifizieren, versuche ich nachfolgend aus Sicht eines Angestellten einen groben Blick auf ein mittelständisches Unternehmen zu werfen. Die Überlegungen sollten im Großen und Ganzen allgemeingültig übertragbar sein, da sie losgelöst vom IT-Bereich sind. Was bietet ein Unternehmen einem Mitarbeiter?

Da ist zu allererst eine Art organisatorischer Rahmen. Als Angestellter habe ich in einem meist beheizten Werkstatt-, Firmen- oder Produktionsgebäude meinen zugewiesenen und nach gesetzlichen Vorgaben gestalteten Arbeitsplatz, ausgestattet mit den für die Erbringung meiner Arbeitsleistung erforderlichen Arbeitsmitteln und Werkzeugen. In einem Büro kann das ein Bildschirmarbeitsplatz sein, in einer Montagehalle ein Handarbeitsplatz oder in einem Supermarkt ein Kassenterminal mit Förderband und Warencscanner.

Es ist klar definiert, wer etwas zu sagen hat und ich bekomme von meiner Führungskraft entsprechende Arbeitsaufgaben regelmäßig zugewiesen. Damit das in Zusammenarbeit mit den Kollegen einigermaßen reibungslos funktioniert, gibt es Regeln für Arbeitszeit, Anwesenheit und Vertretung.

Zusätzlich zum organisatorischen Rahmen bietet mir die Firma für mein Angestelltenverhältnis einen rechtlichen Rahmen und entlastet mich im Moment der Unterzeichnung des Arbeitsvertrags von der persönlichen Haftung für meine Arbeitsergebnisse. Das Unternehmen vergütet mir regelmäßig meine Arbeitsleistung und kümmert sich verlässlich um das Abführen der Steuern und die Bezahlung der Beiträge zu den diversen Sozialversicherungen.

Wenn das Management clever ist, dann wird es die Weichen im Unternehmen so stellen, dass die Mitarbeiter Produkte und Dienstleistungen entwickeln, die sich am Markt erfolgreich anbieten und verkaufen lassen. Der damit erwirtschaftete positive Ertrag wird von den Eigentümern des Unternehmens überwiegend investiert und sichert damit langfristig das weitere Wachstum des Unternehmens und die Sicherheit der Arbeitsplätze.

Viele Arbeitnehmer machen sich über die historische Entwicklung eines Unternehmens kaum Gedanken und denken beim Betreten eines Firmengebäudes immer, das alles sei einfach seit Menschengedenken da, ähnlich wie die Alpen und die Nordsee. Das ist aber falsch. Bei jedem Unternehmen standen am Anfang des Weges lediglich ein paar Personen mit einer Geschäftsidee. Es ist das Resultat harter Arbeit weniger, die irgendwann bei null mit dieser Geschäftsidee angefangen haben und das Unternehmen dann sukzessive aufbauten. Dabei wurden die Arbeitsplätze und die Unternehmens-Infrastruktur geschaffen.

Welche Eigenschaften und welche Leistungsbeschreibung offenbart der Blick auf das Unternehmen? Dazu greife ich einzelne Schlüsselwörter und Satzelemente heraus:

Organisatorischer Rahmen; Arbeitsplatz; Führungskraft weist Arbeitsaufgaben zu; Regeln; entlastet von Haftung; Vergütung; Steuern; Weichen stellen; Investitionen; Wachstum und Arbeitsplätze sichern.

Anstelle „organisatorischer Rahmen“ könnte man auch „Organisation“ sagen. Ein Unternehmen ist eine Organisationsform. Diese Organisation muss von Menschen organisiert werden. Die Menschen dahinter, die das organisieren, die das managen, müssen zusätzlich führen, anweisen, Regeln aufstellen, permanent etwas entscheiden, investieren und auch Kapital riskieren. Dabei müssen sie immer für die ganze Organisation, die Mitarbeiter und die Prozesse die Verantwortung übernehmen. Nach der notariellen Gründung Ihres Unternehmens sind *Sie* für all das zuständig!

Die Liste der charakterlichen Eigenschaften und persönlichen Fähigkeiten, die Sie idealerweise für die erfolgreiche Erledigung dieser Aufgaben mitbringen sollten, ist lang. Ich möchte nachfolgend zuerst die aus meiner Sicht elementaren Grundvoraussetzungen ansprechen, die Sie als Person für die erfolgreiche Übernahme der Herausforderung „Unternehmer“ unbedingt mitbringen müssen. Anschließend diskutiere ich, mit welchen Herausforderungen Sie als IT-Unternehmer zukünftig sowohl auf der fachlichen Ebene konfrontiert werden als auch auf der Führungsebene. Mit „führen“ verbinde ich die Führung der Organisation, also des Unternehmens insgesamt sowie die Führung von Personal.

Je gereifter Ihre Persönlichkeit und je mehr Wissen und Erfahrung Sie bereits mitbringen, desto besser ist es für den Einstieg in die Selbständigkeit. Aber bis Sie alles richtig kennen und wissen und Ihre Persönlichkeit entsprechend geformt ist, sind Sie vielleicht zu alt ein Unternehmen zu gründen (siehe Kap. 3). Das verlangt nach Mut zur Lücke, schließlich gilt „nobody is perfect“. Was Sie nicht können und wissen, kann vielleicht der Partner im Gründerteam. Man kompensiert wechselseitig die charakterlichen und fachlichen Defizite des anderen, was bis zu einem gewissen Grad durchaus funktionieren kann. Unabhängig davon beginnen Sie diszipliniert an sich zu arbeiten und bringen sich die fehlenden Kompetenzen sukzessive bei! Wenn Ihre Geschäftsidee gut und der Markt reif für Ihr Produkt und Ihre Dienstleistungen ist, dann müssen Sie einfach ins kalte Wasser springen und los-