

1. Strategie

Marktabklärung

- Was für ein Potential ist für das Produkt oder die Dienstleistung überhaupt vorhanden?
- Wer ist meine Konkurrenz?
- Wie viel muss ich verkaufen, damit ich meine Kosten bezahlen kann?
- Die Vorabklärungen sind entscheidend bevor man eine Firma gründet und loslegt.
- So kann man viele Fehler schon im vornherein ausschliessen.

Was für eine Firma gründen

- Einzelfirma haftet mit ganzem Risiko → auch Privatvermögen
- Baufirma oder Handelsfirma → besser GmbH oder AG wegen Haftung. Bei AG und GmbH haftet man nur mit dem max. Betrag ohne Privatvermögen. Lassen sie sich beraten!
- Werden externe Geldgeber benötigt für Durststrecken, welche am Anfang kommen könnten? Das muss man sich ganz klar überlegen und am Anfang planen und entscheiden: andere Mitaktionäre, Beteiligte – oder allein? Oder Kredit von deiner Bank?

2. Personal

Persönlichkeit

- Das fängt bei mir selber an:
- Bin ich bereit, mich den täglichen Problemen die unerwartet aufkommen zu stellen?
- Bin ich ein Kämpfer?
- Bin ich wie ein Marathonläufer, der nicht aufgibt?
- In einer Kleinfirma oder KMU muss ich jeden Job machen, wenn was nicht geht. Nicht wie in einer Grossfirma wo jemand Problem abnimmt und löst.
- Ich muss mich selber dafür einsetzen und es erledigen. Braucht viel Energie. z.B. Drucker spinnt oder Internetanschluss funktioniert nicht mehr.
- Mit dem muss man umgehen können. Ich muss der Typ sein, der das meistert.

Mitarbeiter

- Wir brauchen Helfer, Mitarbeiter. Dafür müssen wir die BESTEN finden.
- Klar, das kostet Geld, richtig viel Geld.
- Ich zahle lieber etwas mehr und weiss dieser Mitarbeiter ist 100% zuverlässig.
- Ich muss mein eigenes Ego überwinden und keine Angst davor haben, noch bessere Verkäufer oder Chef einzustellen als wir selber sind. Das bringt uns weiter.
- Die Arbeiten trennen, delegieren, abgeben. Dann haben wir Zeit für Führungsaufgaben.

Fehler

- Wir dürfen Fehler machen.
- Sprichwort: wer keine Fehler macht, der arbeitet nicht.
- ABER: man darf den gleichen Fehler nur 1 Mal machen. Daraus lernen und in Zukunft nicht mehr machen. Korrektur vom Fehler kostet Energie, Arbeitszeit und unnötig Geld.

3. Finanzen

Firmenstandort

- Gut abklären, wo der geeignete Standort für Eurer Büro, Geschäft ist.
- Muss es schon von Anfang ein grosser Verkaufsladen an bester Lage im Bälliz sein? Oder reicht ein kleines Büro in Allmendingen? Nicht von Anfang an mit voller Kelle anrühren, auch wenn das Geschäft gut läuft.
- Überlegen, wie gross die Firma in ein, zwei oder fünf Jahren sein wird.

Büroeinrichtung

- Uebrigens können Sie auch Geld sparen, wenn sie Einrichtungsgegenstände bei Firmenaufösungen oder Auktionen im Internet ersteigern.
- Von Anfang an System aufbauen, im Computer, Büro, arbeiten trennen und delegieren.

Kontakt: auf Riccardo oder Ebay, Firmenliquidierungen

Notgroschen

- Kann ich auf Reserven zurückgreifen im Notfall. Kunde wo nicht oder zu spät zahlt
- Also realistisch sein und sich nichts vormachen. Ich bin überzeugt, dass praktisch jeder Mal in die Situation kommt und nicht mehr viel oder kein Geld mehr hat. Passen Sie auf, sichern Sie sich ab.
- Und auf den Moment muss man unbedingt vorbereitet sein. NICHT verdrängen. Nur vorsorgen. Dann übersteht man den auch gut.
- Wichtig: Beziehungen zur Bank – sprich Kredit, Eltern und privaten Investoren für Notfall.
- In solchen Momenten muss ich als Unternehmer auch mal mit weniger zufrieden sein. Ich sichere damit meinem Unternehmen das Weiterbestehen.

Buchhaltung, Revision

- der Buchhalter und Treuhänder = Fachleute für guten Abschluss.
- Buchhaltung ist wichtig, gibt Transparenz. Man weiss, wo man steht. Konzentrieren Sie sich auf Ihre Arbeit und lassen Sie das von externen Leuten machen.
- Buchhaltung auswärts geben, sich nicht übernehmen. Sich auf das Wesentliche konzentrieren
- Meine Zeit für wichtige Sachen ein. Der Verkäufer soll verkaufen und der Maler soll malen.

Kontakt: Santschi Treuhand AG, Herr Reto Santschi, Thun, Tel. 033 222 87 90 oder
Tax Consult Thun, Herr Daniel Wettstein, Thun, Tel: 033 221 18 36

Computer Datensicherung

- Unbedingt sämtliche Daten auf einer zweiten, separaten Harddisk speichern. Diese ausserhalb der Firma aufbewahren wegen Feuer oder Diebstahl.
- Wenn die Daten verloren gehen, können sämtliche Dateien, Prospekte, Kataloge und Kundenkontakte weg sein.
- Das gleiche gilt für Computer, Datenschutz, Internet. Wichtig, dass wir auch dort durch Fachkräfte unterstützt werden.

Kontakt: doelitzsch engineering, IT Support – Webdesign, Volker Dölitzsch Tel: 079 785 73 60

Telefon

- Erreichbarkeit: man kann ganz einfach das Telefon nach Büroschluss auf das Handy umleiten. Ersetzt eine zusätzliche Arbeitskraft und man ist erst noch besser erreichbar als andere grosse Weltmarktfirmen.

4. Ausgleich

Ausgleich

- Wir brauchen einen Ausgleich zur Arbeit. Das ist sehr wichtig, egal ob man in einer Guggenmusik spielt, wandert oder einmal in der Woche beim Fussball den Kollegen an das Schienbein kickt. Den ganzen Frust der Arbeitswoche rauslassen.
- Sich die Zeit dazu nehmen. Da kommen Ideen, Gedanken und Lösungen zu Pendenzen in den Sinn. Zugleich ist es etwas Distanz zur Arbeit.
- Man holt sich die Motivation für die Herausforderung Firma mit allen seinen Hochs und Tiefs.

5. Networking

Netzwerk

- Wir müssen uns ein Netzwerk an Kontakten aufbauen. Kollegen von Transportwesen, Bank, Finanzexperte, Marketingspezialist. Gegenseitig helfen und unterstützen.
- Tipps beim Kollegen holen wo er stark ist und wir können unser Fachwissen an andere weitergeben. Wir sitzen alle im gleichen Boot.
- Nutzen Sie diese Gelegenheiten. Haben Sie den Mut auf andere zuzugehen und stellen Sie Fragen.

6. Werbung - Verkauf

Verkaufstipps

- Mal um 5 Uhr früh aufstehen und dem Kunden extra Ware vorbeibringen in Zürich – Geschenk zum Geburi oder ein Sackmesser. Denken Sie nur daran, oder machen Sie es wirklich auch? Wir müssen uns unterscheiden von anderen Firmen.
- Manchmal muss man mit dem Kunden hartnäckig sein. Ich habe mal einen interessierten Kunden getroffen. Er kam aus Marokko. Ich wusste, dass er grosses Potential für meine Produkte hat. Ich rief ihn ca. 20 Mal an und besuchte ihn zweimal. Kein einziger Auftrag. Und plötzlich, nach über einem Jahr, bestellt er. Jetzt sind wir sein Hauptlieferant. Das heisst: aktiv sein und nicht gleich aufgeben wenn ein Kunde nicht gleich bestellen möchte.
- Einheitliches Auftreten. Wichtig, vom Firmennamen, über Logo, Internet, Verpackung, Briefpapier, Visitenkarte gleich sein. Struktur drin. Mit externen Leuten machen. Der Auftritt im Internet hat mir schon grosse Aufträge verschafft. Ein sauberer, professioneller Auftritt weckt eher das Interesse der Kunden.
- Eine gute Homepage ist wichtig für alle Firmen. Das ist eine Investition, die sich mittelfristig ganz sicher auszahlt.
- gute Homepage für wenig Geld bekommen Sie von :
doelitzsch engineering, IT Support – Webdesign, Tel: 079 785 73 60 oder von
www.msgrafik.ch, Martin Stucki, Tel: 033 453 00 53
www.luginbuehl.com Hr. Luginbühl 033 438 31 32

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg mit Ihrer Firma. Ich bin gern bereit, Ihnen Auskünfte zu geben oder Sie zu unterstützen. Nehmen Sie mit mir Kontakt auf.

Matthias Dölitzsch
Geschäftsführer