

## Grundregeln für eine erfolgreiche Unternehmensführung

- Schlüssiges, durchdachtes, auf drei bis fünf Jahre angelegtes Unternehmenskonzept– marktfähiges Produkt,
- unter Berücksichtigung der Marktgegebenheiten sowie der finanziellen Möglichkeiten des Unternehmens bzw. des Gründers und ihrer Persönlichkeiten,
- Fähigkeit zur Kommunikation und zum Austausch, auch im Hinblick auf die Notwendigkeit eines verlässlichen Expertennetzwerkes,
- gewissenhaftes Vorgehen z. B. bei Personalauswahl und -planung, bei Privatentnahmen und Kosten,
- kontinuierlich weiter zu bearbeitende Zielbestimmung und Strategieentwicklung,
- Neukundenansprache und Ansprache von Multiplikatoren, bei mindestens 110 %iger Arbeitsauslastung,
- zumindest zwei Geschäftskonten bei zwei verschiedenen Geschäftsbanken,
- lieber zu früh, als zu spät Beratung in Anspruch nehmen, wobei hier die Seriosität und persönliche Sympathie genau so wichtig sind wie die fachliche Eignung des Beraters (möglichst zuerst kleine Beratungsschritte bis zu 5 T€ vereinbaren, um Zusammenarbeit zu testen),
- Ausfallrisiken frühzeitig erkennen,
- Gewinnorientierung und Reservenbildung fördern.