
Inhaltsverzeichnis

Vorwort	8
Einführung	9
Wozu dieser Ratgeber?	10
Hinweise zur Benützung	10
Teil I Analyse und Planung	11
A. Grundvoraussetzungen des Erfolgs	12
Ehrlich zu sich selbst von Anfang an	12
Stimmen meine Grundeinstellungen?	13
• Ist es gut, sich aus dem Bauch heraus zu entscheiden?	18
Beziehungsnetze sind wichtig	19
Besitze ich Fachwissen, Erfahrung und somit Qualität?	20
Wie bringe ich am besten Leistung?	21
Was ist mir eine eigene Firma wert?	23
Kann ich mit Stress umgehen und dabei gesund bleiben?	26
Ohne Geld (Kapital) geht nichts	28
So haben Sie Ihre Finanzen im Griff	29
Jede Geschäftsphase kann finanziell anders verlaufen	30
Berechnen, wie viel Geld (Kapital) man am Anfang benötigt	32
Am besten finanziert man sein Geschäft aus der eigenen Tasche	34
Was bei Fremdkapital zu beachten ist	35
Die Einnahmen müssen alle Ausgaben decken	39
• Ein Businessplan ist notwendig: Die Kontrolle beginnt	39
• Halten Sie sich an ein Budget und an einen Liquiditätsplan: Reserven bilden	43
• Prüfen Sie Ihre Zahlungseingänge, und mahnen Sie rechtzeitig	46
B. Probleme frühzeitig erkennen	48
Häufigste Fehler	48
Risiken zu spät erkennen	48
Schlechte Wirtschaftszeiten unterschätzen	50
Kein trendiges Angebot, zu viel oder zu wenig anbieten	51
Die Finanzen nicht im Griff und keine Reserven	52
Häufige Personalwechsel	52
In der Praxis top, im Verwalten flop	60
Vernachlässigung der Kunden und mangelnde Qualität	61
Unnötige Werbe- und Vertriebskosten	62

Ertrags- und Kostenfallen	65
Die ideale Rechtsform gibt es nicht	65
• Die wichtigsten Rechtsformen auf einen Blick	65
• Wichtige Unterschiede der drei häufigsten Rechtsformen	66
• Verträge mit Kunden und Geschäftsbedingungen prüfen lassen	67
• Auch privat machen Verträge Sinn	67
Thema Steuern rechtzeitig angehen	67
• Tipps zur Steuererklärung	68
• Je nach Rechtsform andere Besteuerung	71
• Wirtschaftliche Doppelbelastung am Beispiel einer AG	74
• Wichtiges zur Mehrwertsteuer	75
• Jeder Firmeninhaber kann Steuern sparen	76
• Weitere Punkte im Zusammenhang mit Steuern	78
Frühzeitig vorsorgen und Risiken angemessen versichern	82
• Bin ich selbständigerwerbend oder unselbständigerwerbend?	83
• Das Drei-Säulen-System	86
• Betriebsversicherungen	93
«Kostenfresser»: Computer, Internet und Kopiergerät	94
• Reserven für sporadisch anfallende Kosten	96
C. Planungs(ge)hilfen	97
Planen Sie vor Ihrer Selbständigkeit ...	97
... und während Sie selbständig sind (Verbesserungsplan)	99
Fachleute können weiterhelfen	99
• Berater bei Steuerfragen	99
• Hilfe in Bank- und Versicherungsfragen	105
• Angebot der Berufsverbände sowie des Schweizerischen Gewerbeverbands	107
• Weitere Ansprechpartner und Informationsquellen	108

Teil 2 Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser	110
So überwachen Sie Ihre Finanzen	111
D. Die Buchhaltung: Grundlage der Kontrolle	112
Wer ordentlich Buch führt, bekommt keine Probleme	112
Bilanz und Erfolgsrechnung	115
Vergleich von einzelnen Bilanz- und Erfolgsrechnungspositionen	125
• Überschuldung vermeiden, indem man frühzeitig reagiert	129
Berechnung von Kennzahlen	133
E. Controlling beim Wachstum	140
Operative und strategische Methoden	140
Einsatz von Controlling	142
ABC-Analyse (operativ)	143
Über Kostenrechnungen ins Detail gehen	146
• Was sind fixe und variable Kosten?	146
• Deckungsbeitragsrechnung (operativ)	147
Konkurrenzanalyse (strategisch)	148
Lebenszyklus-Kurve (strategisch)	150
Erfahrungskurve (strategisch)	151
Anhang	153
Adressverzeichnis	153
Literaturverzeichnis	156
Checklisten- und Mustertextverzeichnis	158
Stichwortregister	159