

Gerhard Gieschen

Erfolgreich ohne Chef

Handbuch für Freiberufler,
Selbstständige und freie Mitarbeiter

Cornelsen

Inhalt

Grußwort
Vorwort

Teil A

So einfach erschließen Sie Ihren Markt, gewinnen und behalten Kunden

1	Weshalb sich Dienstleistung so schwer vermarkten lässt.....	12	5	Verborgene Schätze heben: Der Wert guter Kundenbeziehungen.....	57
i			5.1	Wie viel ist Ihr Kunde für Sie wirklich wert?.....	57
2	Wie Sie Leistung und Nutzen sichtbar machen.....	15	5.2	Nutzen Sie alle Potenziale, die Ihr Kunde bietet?.....	59
J.A	Achten Sie auf Ihr Erscheinungsbild.....	17	5.3	So bauen Sie eine langfristige Kundenbeziehung auf.....	62
2.2	Visualisieren Sie den Nutzen.....	20	6	Mehr Umsatz mit weniger Arbeit - Die Honorare und Preise festlegen.....	65
*2.3	Bieten Sie Ersatzindikatoren für Qualität.....	21	6.1	Welches Honorar ist angemessen?.....	67
•2.4	Bündeln Sie Ihre Leistung zu sinnvollen Paketen.....	24	6.2	Welchen Preis hält Ihr Kunde für angemessen?.....	72
2.5	Adressieren Sie die richtige Zielgruppe...	28	6.3	Schlüsselfaktor Ergebnisorientierung. . .	76
3	Wie Sie - ohne Verkäufer zu werden - neue Kunden gewinnen.....	28	6.4	Weitere Wege zu mehr Umsatz.....	81
U	Das Schlüssel-Schloss-Prinzip.....	29	6.5	So wachsen Sie Jahr für Jahr um 15 Prozent.....	88
52	Die Kraft der Nische.....	32	7	Professionell und preiswert werben - wie mache ich das?.....	94
	Die Wirkung des Leuchtturms.....	35		<i>von Dirk Gieschen</i>	
	Workshop: Von der Zielgruppe zum Leuchtturm.....	40	7.1	Briefbogen.....	95
y			7.2	Visitenkarten.....	97
[Welche Zielgruppe passt zu mir?.....	40	7.3	Die eigene Homepage als Visitenkarte....	98
1.2	Was sind die größten Probleme meiner Zielgruppe?.....	46	7.4	Prospektwerbung im DIN-lang- Flyer-Format: So stellen Sie sich unterwegs vor.....	102
13	Wo liegen meine besonderen Stärken?....	48	7.5	Die Mustermappe - was übergebe ich?.	104
[4.4	Wie entwickle ich passende Problemlösungen?.....	51	7.6	Werbemittel als „Give-away“: Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft....	105
15	So sichern Sie Ihre Entscheidung ab.....	53	7.7	Anzeigenwerbung.....	106
i 4.6	Beginnen Sie mit der Umsetzung.....	55	7.8	Werbung im Internet.....	113
			7.9	Pressearbeit.....	114
			7.10	D irektwerbung - Interessenten per Brief gewinnen?.....	118

7.11	Messen und Veranstaltungen - auch für kleine Firmen?.....	120
7.12	Sponsoring: Werbung oder Spende?.....	124
7.13	Kundenzeitschrift und Newsletter.....	124
7.14	Weihnachtskarte und Weihnachtspräsent.....	126
7.15	Firmenschild und Außenwerbung.....	127
8	Werbung in der Praxis - so gehen Sie konkret vor.....	128
	<i>von Dirk Gieschen</i>	
8.1	Aktionsplan für Gründer: „Jetzt brauche ich Aufträge“.....	128
8.2	Stagnation: „Was tun, wenn der Umsatz nicht wächst?“.....	129
8.3	Aktionsplan in der Krise: „Alarmstufe Rot - der Umsatz geht zurück“.....	131
8.4	Aktivitäten für Erfolgreiche: „Umsatz und Ertrag ausbauen“.....	133
8.5	* Aktionsplan „Aufbau und Pflege einer Adressdatenbank“.....	134
8.6	Vorsicht Falle: Wie Sie Ihr (Werbe-) Geld am schnellsten verbrennen.....	136

Sö optIMeren Sie Thire FirtÄä

1	Was Sie Ihrer Firma schuldig sind.....	140
1.1	Setzen Sie die richtigen Ziele.....	144
1.2	Erstellen Sie einen guten Plan.....	150
1.3	Programmieren Sie Ihren Autopiloten „160	
1.4	Nutzen Sie Abweichungen als Erfolgchancen.....	162
1.5	Treffen Sie gute Entscheidungen.....	165
2	Wie Sie mehr Zeit für das Wesentliche gewinnen.....	173

2.1	Wie Sie Ihren Tag erfolgreich strukturieren.....	Y,
2.2	Wie Sie Ihr Arbeitsaufkommen reduzieren.....	Y,
2.3	Wie Sie Besprechungen verkürzen und deren Wirksamkeit erhöhen.....	II
2.4	Wie Sie sich wirksam weiterbilden.....	1!
2.5	Die sieben Schnellstraßen zum Erfolg... 1!	
3	Wie Sie das Potenzial von Mitarbeitern ausschöpfen.....	1!
3.1	Wann sollte ich j emanden einstellen?....	1!
3.2	Wie führe ich das Bewerbungsgespräch?.....	1!
3.3	Wie ist das mit der Einarbeitung?.....	2(
3.4	Wie nutze ich die Probezeit?.....	2(
3.5	Wie gebe ich Aufgaben richtig weiter?..	2(
3.6	Wie führe ich durch Ziele?.....	2!
3.7	Wie funktioniert ein Mitarbeiter-Jahresgespräch?.....	2(
3.8	Mein Mitarbeiter liefert nicht die gewünschten Ergebnisse - was tun?....	2
3.9	Wie gehe ich mit Fehlzeiten um?.....	2
3.10	Wie funktioniert das mit einer Entlassung?.....	2
3.10.1	Hinweise zur ordentlichen Kündigung.....	2
3.10.2	Hinweise zur Abmahnung.....	2!
3.10.3	Hinweise zur außerordentlichen Kündigung.....	2!
3.11	Arbeitszeugnisse lesen, verstehen und schreiben.....	X
4	Wie Sie Ihre Verwaltung optimieren... 2!	
4.1	Kürzen Sie Ihre Verwaltungszeiten.....	2!
4.2	Systematisieren Sie Ihre Verwaltungsarbeit.....	2!
4.3	Steigern Sie Ihre schriftliche Effizienz... 2,	
AA	Telefonieren Sie freundlich, prägnant und effektiv.....	2,

4.5	Angebote richtig erstellen.....	236
4.6	Verträge gestalten.....	245
4.7	Die Rechnung.....	249

4	Der richtige Umgang mit den Steuern...	288
4.1	Fremder Leute Geld: die Umsatzsteuer.	289
4.2	Fremder Leute Geld Teil zwei: die Lohnsteuer.....	291
4.3	Eine Steuer, die Sie absetzen dürfen: Gewerbesteuer.....	292

4.4	Die Steuer auf Ihr Einkommen.....	294
4.4.1	Gewinnermittlung nach der Einnahmen-/Überschussrechnung.....	295
4.4.2	Gewinnermittlung durch den Betriebsvermögensvergleich.....	298

5	Betriebsprüfung: Wenn der Prüfer dreimal klingelt.....	300
---	---	-----

**Vermögen bilden; Firmieren organisieren,
Steuern verstehen S^1stV**

1	Eine pragmatische Definition für Wohlstand.....	252
	Wie Sie garantiert ein Vermögen aufbauen.....	253
1.1	Nutzen Sie die bilanziellen Hebel*.....	253
1.2	Installieren Sie eine automatische Einnahmen-Überschuss-Rechnung.....	260
2.3	Beschleunigen Sie Ihren Cashflow.....	266
2.4	Halten Sie Ihre Kosten niedrig.....	270
	So sichern Sie Ihr Vermögen und Ihre Zukunft ab.....	273
	Wie wäre es mit einer Kapitalgesellschaft?.....	273
2.2	Brauchen Sie einen Ehevertrag?.....	275
2.3	Wie steht es um Ihr Testament?.....	276
2.4	Wie viel Versicherung benötigt Ihre Firma?.....	279
3.4.1	Betriebs- und Bürohaftpflicht.....	281
3.4.2	Berufshaftpflicht Vermögensschäden.....	282
3.4.3	Umwelthaftpflicht.....	282
5.4.4	Berufsrechtsschutz.....	283
2.5	Was sollten Sie privat unbedingt absichern?.....	284
3.5.1	Krankenversicherung.....	284
3.5.2	Berufsunfähigkeit.....	285
5.5.3	Berufsgenossenschaft.....	286
3.5.4	Rentenversicherung.....	287
3.5.5	Wie Sie Versicherungen richtig kündigen.....	288

Ratgeber Existenzgründung

1	Gründungsalternativen, die häufig übersehen werden.....	304
2	Den passenden Rahmen schaffen.....	308
3	So erstellen Sie einen guten Geschäftsplan.....	317
3.1	Überblick (Executive Summary).....	318
3.2	Die Geschäftsidee.....	318
3.3	Branche und Ihr Markt.....	320
3.4	Marketing und Vertrieb.....	321
3.5	Unternehmensleitung, Management und Gesellschafter.....	322
3.6	Umsatz- und Kostenplanung.....	322
3.7	Kapitalbedarf.....	325
3.8	Finanzplanung.....	330
3.9	Anlagen zum Geschäftsplan.....	334
4	Fördermittel.....	335

1	Staatliche Hilfen.....	338	1	Liste von Berufen, die den Katalogberufen ähnlich sind.....
2	Kammern, Verbände, Organisationen und Netzwerke.....	338	2	Linksammlung.....
3	Kommerzielle Anbieter von Beratungsleistung.....	339	2.1	Links zur Existenzgründung.....
3.1	Unternehmer-Coaching.....	339	2.2	Links zu Versicherung und Finanzierung.....
3.2	Unternehmensberatung.....	340	3	Verbände.....
3.3	Steuerberatung.....	341	3.1	Allgemeine Unternehmerverbände
3.4	Rechtsberatung.....	342	3.2	Anlaufstellen für Freie heilkundliche Berufe.....
3.5	Finanz- und Vermögensberater.....	342	3.3	Anlaufstellen für Berufe der Rechts-, Steuer- und Wirtschaftsberatung.....
3.6	Versicherungsberater und -makler.....	343	3.4	Anlaufstellen für Berufe im technischen und naturwissen- schaftlichen Bereich.....
			3.5	Anlaufstellen für Kulturberufe.....
			4	Literaturverzeichnis.....
			5	Stichwortverzeichnis.....