



Die zehn Gründe für Ihren Unternehmenserfolg

Die Faktoren für den langfristigen Erfolg ihres Unternehmens

Vision

Nur wer an sich und die Umwelt glaubt, setzt sich durch. Dazu gehören Gespür für den Markt und seine Entwicklung. Optimismus und der Glaube an diese Zukunft sind ebenso Bestandteil sowie die Fähigkeit, Herausforderungen und stetige Veränderungen wahrzunehmen.

Mut und Selbstvertrauen

Der erfolgreiche Unternehmer scheut keinen Aufwand. Er muss bereit sein, 50 oder 60 Stunden pro Woche zu arbeiten und auf seine Ferien zu verzichten. Dafür benötigt er die Unterstützung seiner Familie.

Die Idee

Die Idee muss stimmen. Sie stellt keine bloße Kopie eines schon erfolgreichen Geschäftsmodells dar. Erfolg kann ein junges Unternehmen nur haben, wenn es zu den zwei oder drei führenden Firmen der Branche aufsteigt.

Businessplan

Der Businessplan bildet die Basis und die Führungslinie zum geschäftlichen Erfolg. Dieses Instrument, das immer den neusten Entwicklungen angepasst wird, ermöglicht eine systematische Vorgehensweise und das frühzeitige Erkennen von Problemen.

Kapitalbedarf

Es dauert immer doppelt so lange, wie geplant! Darum ist es wichtig, über genügend Kapitalreserven zu verfügen. Betriebswirtschaftliche Kenntnisse sind unerlässlich, können aber eingekauft werden. Lassen Sie sich coachen und konzentrieren Sie sich auf Ihre Kernfunktionen.

Marketing / Absatz

Nur wer ein klares Vertriebs- und Marketing-Konzept hat, kann den planmäßigen Erfolg einspielen.

Klare Strategie

Gewinner können kurz und prägnant erklären, was den Erfolg ihres Unternehmens ausmacht, was die Unternehmensziele sind und wie diese erreicht werden sollen.

Management-Unterstützung

Die Qualität des Managements ist sehr wichtig. Das gilt für junge Unternehmen noch mehr als für etablierte Firmen, die über klare Führungsstrukturen verfügen. Deshalb: Nutzen Sie die das Wissen von professionellen Beratern für Ihren Erfolg, um Ihr Management einer qualifizierten Kontrolle zu unterziehen!

Kooperationen

Niemand ist auf allen Gebieten spitze. Der Aufbau eines Netzwerkes von Kooperationen öffnet einem Jungunternehmen Zugang zu zusätzlichen Know-how, das sonst teuer bezahlt werden müsste.

Klare Firmenstrukturen

Eine erfolgreiche Firma verfügt über klare Strukturen. Die Mitarbeiter sind motiviert und wissen genau, welches die Aufgaben sind. Kunden kennen Ihre Ansprechpartner.