

# Do's & Don'ts für Gründer.

---

Besim Karadeniz

# 1. Preise festlegen (und durchhalten).

- Kalkulieren Sie mit dem Kopf, nicht mit dem Bauch.
- “Lotterie-Kalkulation” ist stressig.
- Produktpreise nachvollziehbar mit Handelsspanne kalkulieren.
- Projektpreise mit Stunden- und Tagessätzen kalkulieren.
- Angebot - Auftrag - Leistung - Abnahme - Rechnung - Zahlung - Weihnachtskarte.

## 2. Korrekte Buchhaltung, von Anfang an.

- Selber buchen oder Steuerberater?
- Selber buchen mit funktionaler (!) Software.
- Herzlicher Tipp: Faktura und Buchhaltung in einem.
- Noch ein herzlicher Tipp: Buchhaltung lernen!

### 3. “Dädsch mer ned?”

- Freundschaftsdienste sind gut, aber niemand sagt, dass sie immer kostenlos sein müssen.
- Internes Regelwerk aufstellen mit Rabatten für Dädsch-mer-ned-Leads.
- “Wir könnten da was zusammen machen” mit jemandem, der vor allem Sie arbeiten lassen will?
- Indikator für echte Zusammenarbeit bzw. Ausnutz: Die Hinterfrage, warum es der vermeintliche Partner nicht allein macht.

# 4. Dokumentation!

- Dokumentieren Sie Ideen, Abläufe, Besprechungen, Arbeiten.
- “Wer schreibt, der bleibt.”
- Kalender und Adressbücher.
- Ein Wiki?

# 5. Reden Sie!

- Twittern/Facebooken/Googleplussen/LinkedInnen/Xingen Sie!
- Ein Corporate Weblog?
- Networken Sie auch auf non-virtuellen Veranstaltungen.
- Projekte auf diesen Kanälen sind selten, aber höchst dankbar.

# 6. Obacht vor Geschäftemachern.

- Brauchen Sie wirklich Briefpapier mit Relief?
- Oder das Mega-Versicherungspaket?
- Telefonbuch-Werbeanzeige? PR-Beratung?
- Oberklasse-Limousine?
- Das Super-Giga-Gründerpaket für Dinge, ohne die es auch geht?