



10 gewinnt!

Die 10 Grundregeln
für Ihre erfolgreiche
Firmengründung

Grundregel Nr. 9:

Nutzen Sie Ihr bestehendes Netzwerk
und bauen Sie dieses aus!

Von Michele Blasucci, lic. iur. HSG

STARTUPS.CH

clever Firma gründen



10 gewinnt! Die 10 Grundregeln für eine erfolgreiche Firmengründung

Den Schritt in die Selbständigkeit wagen, Unternehmer werden! Wer träumt nicht davon? Sein eigener Chef zu sein ist immer ein Thema – vielleicht erst recht in einer Rezession, wie wir sie heute erleben, wenn der angestammte Arbeitsplatz plötzlich alles andere als sicher ist.

Damit die Selbständigkeit nicht in der Selbstaufgabe endet, stellen Ihnen die Berater der Gründerplattform STARTUPS.CH die 10 Grundregeln für eine erfolgreiche Firmengründung vor.

Diese Regeln hat STARTUPS.CH auf der Grundlage der praktischen Erfahrung aus über 1'000 Firmengründungen für Sie zusammengestellt. Damit Sie sicher und erfolgreich Ihre Firma gründen können.

Grundregel Nr. 9:
Nutzen Sie Ihr bestehendes
Netzwerk und bauen
Sie dieses aus!

Erfolgreiches Networking erleichtert vieles.

Grundregel Nr. 9: Nutzen Sie Ihr bestehendes Netzwerk und bauen Sie dieses aus!

Aller Anfang ist schwer – allerdings erleichtert ein gutes persönliches Netzwerk vieles. Jeder Mensch lebt bereits in einem bestehenden Netzwerk: sei es die Familie, der Sportverein, die Theatergruppe, die Schule, der Arbeitsort oder das Pub, welches man besucht. Nutzen Sie dieses Netzwerk bei ihrem Firmenstart und reden Sie mit Ihren Bekannten über Ihre Idee und Ihr Vorhaben.

Netzwerke müssen aber auch ständig gepflegt und ausgebaut werden. Im Internetzeitalter eignen sich dazu vor allem Online-Communities. Wenn Sie Ihre Firma über STARTUPS.CH gründen, dann treten Sie automatisch und kostenlos auch in ein bestehendes Netzwerk für Jungunternehmer ein.

Bestehendes Beziehungsnetz nutzen

Zögern Sie nicht, Ihr bestehendes Beziehungsnetz für Ihren Firmenstart zu nutzen. Bitten Sie Bekannte ruhig um kleine Gefälligkeiten - zu einem späteren Zeitpunkt können Sie sich mit Gegengefallen bedanken. Wenn Sie etwas benötigen, dann fragen sie zuerst in Ihrem Netzwerk nach. Sie finden darin bestimmt Leute, die Ihnen beim Firmenstart helfen können, potentielle Kunden oder Personen, die ebenfalls selbständig sind und Ihnen von ihren Erfahrungen erzählen können.

Reden Sie mit Freunden und Bekannte über Ihr Vorhaben, damit diese wissen, was Sie machen und es den richtigen Personen weiter erzählen. Die erfolgreiche Einbringung Ihres Projekts in Ihr bestehendes Beziehungsnetz ist ein entscheidender Schlüsselfaktor für den Erfolg Ihrer Selbständigkeit.

Beziehungsnetz pflegen und ausbauen

Das bestehende Netzwerk muss vor, während und nach dem Firmenstart gepflegt und erweitert werden. Man sollte Leute schon kennen gelernt und eine Beziehungen zu diesen aufgebaut haben, bevor man Sie um etwas bittet. Es ist nicht optimal, erst mit jemandem in Kontakt zu treten und diesen um Hilfe zu bitten, wenn man diese bereits dringend benötigt.

Zur Erweiterung des Netzwerkes empfehlen sich der Beitritt zu Verbänden (beispielsweise der Branchenverband), zu Wirtschaftskammern (sehr empfehlenswert: Junior Chamber Switzerland JCIS) oder der Eintritt in eine politische Partei. Oftmals reicht der bloße Beitritt nicht, sondern erst eine aktive Teilnahme im Vorstand bringt die guten Kontakte - von nichts kommt bekanntlich auch nichts.

Der Ausbau des Beziehungsnetzes ist ein ständiger und zeitintensiver Prozess. Planen

Sie dafür genügend Zeit ein und vergessen Sie die Pflege nicht, wenn Ihr Geschäft in Schwung kommt.

Treten Sie Online-Communities bei

Im Internet-Zeitalter sind selbstverständlich auch Online-Communities wie Facebook oder XING von zentraler Bedeutung. Bei Online-Communities kann man ein eigenes Profil erstellen und gezielt Leute kennen lernen bzw. anschreiben. Ferner wird die Verwaltung dieses Netzwerks wesentlich vereinfacht. Wenn Sie oder eine Kontaktperson den Arbeitsplatz oder den Wohnort wechseln, dann kann dies im entsprechenden System einfach angepasst werden und man verliert sich somit nicht mehr aus den Augen. Auch kann man die berufliche Entwicklung seiner eigenen Kontakte beobachten und andere Leute des Netzwerks eigener Kontakte kennen lernen. Im deutschsprachigen Raum hat sich vor allem XING als Plattform für Businesskontakte etabliert.

Firma über STARTUPS.CH gründen und das berufliche Netzwerk schlagartig erweitern

Kontaktmöglichkeit zu nationalen Partner

Wenn Sie Ihre Firma über STARTUPS.CH gründen, dann treten Sie automatisch ins interne Kunden- und Partnernetzwerk. STARTUPS.CH verfügt über nationale Partner wie PostFinance, AXA-Winterthur, Sunrise, BusPro, Creditreform und Canon und pflegt zum jeweiligen Management gute Beziehungen. Nicht selten erhielten Jungunternehmer, die über STARTUPS.CH gegründet und eine clevere Dienstleistung bzw. ein innovatives Produkt hatten, einen Termin beim jeweiligen Entscheidungsträger der erwähnten Firmen.

Regionale Co-Partner - zuverlässige Firmen in Ihrer Region

Sie brauchen beim Firmenstart eine zuverlässige Firma für Ihren Webauftritt oder eine Firma für Logo, Briefschaft und für die Umset-

zung von Ihren Marketingmassnahmen? Einen Anwalt oder IT-Spezialisten? STARTUPS.CH unterhält zu diesem Zwecke regionale Partnerschaften mit Firmen in Ihrer Region. Diese wurden im Vorfeld geprüft und das Preis-Leistungs-Verhältnis als „gut und fair“ befunden. Oftmals arbeiten diese für neu gegründete Unternehmen zu besonders interessanten Konditionen.

Regionale Treuhänder mit eigenen Netzwerken

STARTUPS.CH unterhält zudem Partnerschaften mit regionalen Treuhändern, die wiederum über bereits bestehende Netzwerke verfügen. Bei der Übertragung des Treuhandmandats helfen Ihnen diese Treuhänder oftmals auch weiter. Gegebenenfalls stellen Sie sie bei Anlässen anderen Kunden vor oder können Ihnen Aufträge vermitteln.

STARTUPS-Convention – der ideale Ort für Netzwerkpflge und Erweiterung des Netzwerks

Ein Mal pro Jahr lädt STARTUPS.CH alle Jungunternehmer, die ihre Firma über STARTUPS.CH gegründet haben, zu einer Convention ein. Anlässlich dieser Veranstaltung referieren Gastdozenten über aktuelle Themen aus Wirtschaft und Politik. Nach den Referaten bleibt genügend Zeit, um andere Jungunternehmer, Vertreter der Partnerfirmen, Co-Partner und Investoren kennenzulernen und das Netzwerk somit zu erweitern.



Firmengründung mit STARTUPS.CH Werden Sie Ihr eigener Chef!

Alle Berater von STARTUPS.CH kennen sich in Steuerfragen gut aus und übernehmen auf Wunsch auch das gesamte Buchhaltungsmandat. Auch kennen wir in allen Regionen fähige Juristen, mit denen wir seit Jahren zusammenarbeiten und deshalb empfehlen können. Die Berater von STARTUPS.CH begleiten Sie gerne auf Ihrem Weg in die Selbständigkeit und helfen Ihnen auch gerne bei der Planung und Umsetzung Ihrer Firmengründung.

Sobald Ihr Projekt konkrete Formen annimmt, ist ein Beratungsgespräch sehr ratsam. [Hier](#) finden Sie den Berater in Ihrer Nähe. Auf [STARTUPS-TV](#) können Sie interessante Informationssendungen zum Thema Firmengründung und Portraits von Unternehmern sehen, die den Sprung in die Selbständigkeit gewagt haben!