

Stefan Hagen

# Stefan Hagen

... hilft Ihrem Unternehmen auf die Sprünge

**REDLINE** | VERLAG

© des Titels »Stefan Hagen hilft Ihrem Unternehmen auf die Sprünge«  
(ISBN 978-3-86881-193-3)  
2010 by Redline Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

# Inhalt

<b>Vorwort</b> .....	<b>9</b>
<b>Einleitung</b> .....	<b>11</b>
Die ersten Schritte .....	14
<b>Team</b> .....	<b>19</b>
Hilfe, ja oder nein?.....	21
Steuerberater .....	23
Rechtsanwalt .....	27
Unternehmensberater.....	30
Und während der Gründung? .....	32
Brauchen Sie einen Unternehmensberater nach der Gründung? .....	34
Versicherungen .....	42
Spezialisten .....	44
Netzwerk .....	45
Der Verbündete.....	50
Kurz am Rad gedreht .....	55
<b>Wach</b> .....	<b>57</b>
Wachen Sie auf .....	59
Private Lebenshaltungskosten und Unternehmerlohn.....	61
Erwarten Sie nichts!.....	66
Einstellung .....	74
Werbung .....	79
Die Empfehlung.....	83
Öffentlichkeitsarbeit .....	85
Ergreifen Sie Ihre Chancen.....	90

Sich einer Aufgabe verschreiben .....	94
Kurz am Rad gedreht .....	96
<b>Marathon .....</b>	<b>99</b>
Trainieren Sie Ihren Erfolg .....	103
Wichtig und dringend.....	104
Trainingszeit .....	110
Trainingsinhalt .....	111
Lassen Sie nicht nach.....	116
Trainingsgruppe.....	119
Ruhe statt Aktionismus .....	126
Ausdauer und Rücklagen .....	128
Kurz am Rad gedreht.....	131
<b>Anders.....</b>	<b>133</b>
Produkte, Leistungen und Methoden .....	138
Persönlichkeit.....	144
Erfahrungen .....	145
Eigenschaften .....	148
Authentizität.....	156
Kurz am Rad gedreht.....	161
<b>Vision.....</b>	<b>163</b>
Vision statt Gleichgültigkeit .....	166
Was wollen Sie langfristig?.....	167
Ihr idealer Tag.....	173
Was ist eine Vision?.....	179
Mit Visionen kann man Geld verdienen.....	189
Kurz am Rad gedreht.....	197
<b>Ziele .....</b>	<b>199</b>
Ziele statt Vorsätze .....	202
Ziele sind konkret.....	204
Ziele sind terminiert.....	210
Ziele sind realistisch.....	212
Es sind Ihre Ziele .....	214

Ziele sind keine Vorgaben.....	217
Businessplan .....	219
Feiern!.....	222
Kurz am Rad gedreht.....	223
<b>Strategie.....</b>	<b>225</b>
Stärken .....	227
Betriebliche Stärken.....	229
Persönliche Einschätzung.....	229
Kundeneinschätzung.....	230
Persönliche Stärken.....	234
Nutzen .....	241
Zielgruppe.....	250
Kurz am Rad gedreht.....	256
<b>Drehen Sie doch am Rad ... und kommen Sie in Schwung!</b>	<b>257</b>
<b>Dank und Kontakt .....</b>	<b>261</b>
<b>Anhang.....</b>	<b>263</b>
Tabelle private Lebenshaltungskosten .....	263
Checkliste Bankgespräch .....	264
Checkliste Werbemittel.....	267
Trainingsplan.....	270
Kalkulation Handwerk und Dienstleistung .....	271
Kalkulation Handel.....	273
Checkliste Businessplan.....	274
Stärken und Schwächen .....	277
Erfolgsplanung jährlich .....	279
Erfolgsplanung unterjährig.....	279
Liquiditätsplan .....	280
<b>Über den Autor .....</b>	<b>281</b>