

Top 7 Spartipps im Startup

Whitepaper: Liquiditätsschonend durch den Gründungsprozess

Von Gryps Offertenportal AG

Inhalt

1. Beratungsstellen, Treuhänder oder Anwälte: Woran Sie besser nicht sparen sollten.	1
2. Getting started: Den Arbeitsplatz einrichten.	5
3. Die Zukunft liegt in den Wolken: ICT und Co.	6
4. Versicherungen: Schutz für Gründer und Unternehmen.....	8
5. Das Wichtigste zum Schluss? Machen Sie auf sich aufmerksam!	9
6. Allgemeine Tipps für erfolgreiche Startups	11
7. Mit Strategie im Einkauf Geld und Zeit sparen.....	12

Bei der Gründung eines Startups kommen viele Kostenpunkte auf einen Schlag zusammen: Die Gründungsformalitäten, Räumlichkeiten, Büroeinrichtung, ICT, Software, Marketing oder Versicherungen, sie alle sind bei der Budgetplanung miteinzukalkulieren. Ein eigenfinanziertes Unternehmen muss den Gürtel enger schnallen als ein durch Investoren fremdfinanziertes. Die Investorensuche ist jedoch ein Kapitel für sich. Oft scheuen sich Investoren davor, ihr Geld in Unternehmen zu stecken, die noch keine Erfolge vorweisen können. Ausserdem möchten Gründer die Zügel gerne noch eine Weile selber in der Hand halten. Damit bleibt meist als einzige Option die Eigenfinanzierung.

Damit Sie den Weg zu einem erfolgreichen Unternehmen trotzdem unbeschadet schaffen, ist ein durchdachter Finanzierungsplan das A und O. Als ehemaliges Startup und mittlerweile erfolgreiches KMU gibt [Gryps Offertenportal](#) Tipps und Tricks, um die Finanzen im Griff zu behalten:

1. Beratungsstellen, Treuhänder oder Anwälte: Woran Sie besser nicht sparen sollten.

Die Planungs- und Vorbereitungszeit für eine Unternehmensgründung wird häufig unterschätzt. Fragen zu Gründungsformalitäten kommen meist erst während des Prozesses auf und verschlingen unnötig Zeit und Ressourcen. Gerade als Startup mit geringen finanziellen Mitteln kann sich die Investition in eine professionelle Beratung durch einen Startup-Inkubator, [Treuhänder](#), Rechtsberater oder einen anderweitig qualifizierten Berater lohnen.

Auf den ersten Blick kostenintensiv, kann durch einen Berater aber tatsächlich gespart werden, denn Fehler bei der Gründung oder eine nicht ausreichend durchdachte Strategie können weitaus weitreichendere finanzielle Folgen haben. Ob der Businessplan schon steht oder nur im Ansatz vorhanden ist, die Frage nach der Finanzierung und Unternehmensform schon geklärt ist, die Statuten bereits niedergeschrieben und die Personalverwaltung geregelt, ein professioneller Berater hilft dabei, offene Fragen zu klären oder Lücken aufzudecken. Die Beratung gibt Sicherheit und lässt mehr Raum, um sich auf die Kernkompetenz des Unternehmens zu fokussieren.

Tipps für Gründer: Bei diesen Fragen lohnt sich eine professionelle Beratung:

Wer erfolgreich ein Unternehmen führen möchte, sollte das tun, was er am besten kann und sich bei den Formalitäten Unterstützung suchen. Diese drei Punkte sollte dabei ein jeder Gründer beachten:

1. **Businessplan:** Die Basis auf dem Weg zum erfolgreichen Unternehmen bildet der Businessplan. Er gibt das Ziel vor und die Strategie, an der man sich orientieren kann. Wem die Ausarbeitung schwer fällt, kann ein Berater helfen. In der Startupszene werden auch Workshops und Vorträge zum Thema abgehalten. Diese Angebote sollte man unbedingt annehmen, denn an Insider- und Expertenwissen kommt man sonst nur schwer. Der Businessplan sollte folgende Komponenten enthalten:
 - Geschäftsmodell und Vision: Wo wollen Sie in fünf Jahren mit Ihrer Firma stehen, welche Ziele möchte ich erreichen?
 - Marktanalyse: Wie sieht der Markt aus und wie gelingt die Positionierung in diesem?
 - Strategie inkl. Zielgruppendefinition und -analyse: Wie erreiche ich meine Ziele und wie spreche ich meine Zielgruppe an?
 - Finanzplanung und finanzielle Konsequenzen: Welche Ressourcen stehen mir zur Verfügung, wie margenträchtig ist mein Unternehmen und wie erziele ich in einem realistischen Zeitraum Gewinn? Wo liegen die Risiken und welche finanziellen Konsequenzen bringen diese mit sich?

2. **Unternehmensform:** Viele Faktoren fließen in die Wahl der geeigneten Unternehmensform ein: Das Startkapital, Risiken, Unabhängigkeit, Steuern und soziale Absicherungen sind einige davon. Ausschlaggebend für ein junges Startup sind wohl zuallererst die Finanzierungskosten. Während eine Personengesellschaft kein Kapital benötigt bzw. kein solches nachweisen muss, erfordert die Gründung einer Kapitalgesellschaft auch ein gewisses Mindestkapital (s. Tabelle unten). Davon sollte man sich allerdings nicht gleich abschrecken lassen, sondern alle Vor- und Nachteile prüfen. Folgende Tabelle gibt eine grobe Übersicht über die in der Schweiz üblichen Unternehmensformen und deren Eigenschaften:

	Personengesellschaft		Kapitalgesellschaft	
	Einzelfirma	Kollektivgesellschaft	GmbH	AG
Mindestkapital	-	-	20'000 CHF	100'000 CHF
Beteiligte Personen	1 Gründer	2 Gründer	1 Gesellschafter	1 Aktionär
Haftung	Privatvermögen	Privatvermögen	beschränkt auf Startkapital	beschränkt auf Startkapital
Steuern	in privater Steuererklärung	in privater Steuererklärung	separat	separat
Revision	nicht notwendig	ab 10 Vollzeitstellen	ab 10 Vollzeitstellen	nicht notwendig

Quelle und weitere Informationen:

<https://startups.ch/de/informieren/rechtsformendetails/uebersichtrechtsformen/>

Die Vor- und Nachteile der verschiedenen Optionen schlagen sich in erster Linie in den Haftungsrisiken nieder. Je nach Branche können die finanziellen Risiken unterschiedlich hoch ausfallen und den Gründer einer Einzelfirma beispielsweise schnell stark belasten.

Im Allgemeinen empfiehlt sich deshalb die Gründung einer Kapitalgesellschaft. Wenn das Geld fürs Startkapital allerdings nicht aufgewendet werden kann, besteht die Möglichkeit, eine Firma zuerst als Einzelfirma zu gründen und zu einem späteren Zeitpunkt in eine Kapitalgesellschaft umzuwandeln. Auch kann bei einer AG z.B. nur ein Teil liberiert, d.h. als Kapital einbezahlt werden. Bei mehreren Gründern sollte allerdings sofort eine GmbH oder AG als Rechtsform gewählt werden.

Tipp: Bei der Gründung einer Einzelfirma können Pensionskassengelder bezogen werden, welche man anschliessend in die Umwandlung investieren kann, man sollte sich aber der damit verbundenen Risiken bewusst sein.

Ein Treuhänder oder Berater kennt sich mit den Formalitäten aus und kann bei der Gründung oder Umwandlung den Prozess überblicken. Oft sind bereits gute Vertragsvorlagen beispielsweise für Aktionärsbindungsverträge vorhanden, so dass kein Anwalt hinzugezogen werden muss.

Der Handelsregistereintrag ist von Kanton zu Kanton unterschiedlich und muss nicht unbedingt vom Treuhänder oder Anwalt vorgenommen werden. Eine kostengünstige Alternative ist hier z.B. der [Handelsregisterservice von Moneyhouse](#), der im Vergleich zum Treuhänder oder Anwalt sehr günstig ist.

3. **Finanzierung:** Die Fixkosten für die Gründung eines Startups sind je nach Unternehmensform unterschiedlich hoch. Sie setzen sich bei einer Einzelfirma vor allem aus Beratungsleistungen und dem Handelsregistereintrag zusammen (dieser ist allerdings erst ab 100'000 CHF Umsatz obligatorisch). Bei einer Kapitalgesellschaft kommen mehrere Faktoren zusammen:

- Beratung
- Aktienkapital (mind. 100'000 CHF, davon mind. 50'000 liberiert) bzw. Stammkapital (mind. 20'000 CHF)
- Gründungsvorgang mit Beurkundung durch Notar (Achtung: Die Preise können hier je nach Kanton des Notars sehr unterschiedlich ausfallen)
- Handelsregistereintrag
- Bankgebühren

Kosten entstehen vor allem durch die Beratung und bei einer Kapitalgesellschaft zusätzlich durch die Erstellung von juristischen Dokumenten. Gründungsdokumente müssen zwar nicht zwingend durch einen Treuhänder oder Berater erstellt werden. Wenn Sie sich dazu entscheiden, dies selber anzupacken, ist es aber trotzdem ratsam, diese durch das Handelsregisteramt vorprüfen zu lassen.

Verschiedene Stellen bieten Pauschalangebote für Beratung, Namensabklärungen etc. an. Es sollte geprüft werden, was darin enthalten ist und ob andere Startups den Service empfehlen können. Langfristig gesehen ist es eher ratsam, einen [Treuhänder](#) aufzusuchen, der Sie auch im Alltag bei der Buchhaltung, mit der Steuererklärung und dem Jahresabschluss unterstützen kann. Oft kommt es vor, dass diese Punkte vernachlässigt oder vergessen werden und im Nachhinein Nachzahlungen anfallen.

Aber auch in der Buchhaltung gibt es Sparpotential. Treuhandbüros mit einem hohen Digitalisierungsgrad können ihre Dienste viel kostengünstiger anbieten als traditionellere Büros, da die manuelle Arbeit auf ein Minimum reduziert wird. Belege werden hier eingescannt und müssen nicht von Hand verbucht werden. Prüfen Sie Treuhänder auf folgende Kriterien:

- Nutzt Ihr Treuhänder ein [Online Buchhaltungsprogramm](#), erleichtert das Ihre Zusammenarbeit ungemein. Ausserdem können die Finanzen immer topaktuell und online auch von Ihnen eingesehen werden. Dies ist für eine fortlaufende Liquiditätskontrolle von grossem Vorteil.
- Möchten Sie Ihre Belege selber verbuchen und erst am Ende des Geschäftsjahres dem Treuhänder zum Jahresabschluss übergeben, sparen Sie dadurch im Normalfall keine Kosten. Das Überprüfen und Korrigieren übersteigen schnell die Ersparnisse, die Sie durch das Vorverbuchen einbehalten konnten. Ihr Treuhänder sollte Sie darüber aufklären.
- Die Bankeingänge Ihrer Kunden sollten vom Buchhaltungsprogramm automatisch mit den Debitoren abgeglichen werden. Ein manueller Abgleich führt zu höheren Kosten.

Der Gründungsprozess ist langwierig und mühsam. Die Dienstleistungen eines Treuhänders oder Beraters kosten zwar ihr Geld, sie schützen Sie aber auch davor, schon bei der Gründung Fehler zu machen und durch diese in der Folge finanziell und auch zeitlich noch mehr

belastet zu werden. Dies gilt auch für die Zeit nach der Gründung, wenn Buchhaltung und Steuern anfallen.

2. Getting started: Den Arbeitsplatz einrichten.

Mit der Gründung des Startups kann auch die Geschäftstätigkeit aufgenommen werden. Dazu benötigt man aber zunächst die Räumlichkeiten und eine zweckmässige Einrichtung. Monatliche Mieten für Büroräume und die Anschaffung von Büromaterial und -geräten wie [Kopierer](#) etc. sind in der Startphase einschneidende Kostenpunkte. Diese können jedoch durch ein paar Massnahmen in Schach gehalten werden:

- **Der neue Arbeitsplatz:**

Grundsätzlich stehen Startups hier drei Möglichkeiten zur Verfügung:

1. Gerade in der Gründungsphase, wenn die Arbeitszeit zum Teil noch zwischen alter Arbeitsstelle und neuem Startup aufgeteilt wird, kann das **Arbeiten von Zuhause** Sinn machen. Ob dies aber auch funktioniert, muss jeder selber herausfinden. Das Arbeiten von Zuhause spart zwar Mietkosten, es kann aber auch ablenken und wird dadurch alles andere als effizient. Wichtig ist deshalb, sich auch Zuhause ein Büro einzurichten und seine Prioritäten für den Arbeitstag richtig zu setzen.

2. Ist das Arbeiten von Zuhause keine Option, kann man sich nach [Coworking Spaces](#) umsehen. Diese werden meist in grösseren Bürokomplexen angeboten und sind gerade für Startups oder Kleinunternehmen ideal. Sie können tageweise und auf Wochen- oder Monatsbasis genutzt werden. Ein grosser Vorteil ist, dass wichtige Infrastruktur wie Kopierer und Drucker bereits vorhanden ist und mitbenutzt werden darf.

3. **Gewerbliche Büroräumlichkeiten** anzumieten, ist vor allem dann ein Thema, wenn weitere Mitarbeiter eingestellt werden und das Team auch noch weiterhin wachsen soll. Verschiedene Organisationen, Startup-Inkubatoren, Standort-Förderungen und Stiftungen haben sich auf Startups spezialisiert und stellen für diese – sofern sie vom Geschäftsmodell überzeugt wurden – Büroräume zu Verfügung.

- **Die Einrichtung:**

Zur Grundausstattung in jedem Büro gehören die [Büromöbel](#) inkl. Ablageflächen, [Computer oder Laptop](#), [Telefon](#) und [Kopierer](#). Je nach Papierverbrauch können weitere Geräte wie [Aktenvernichter](#), [Frankiermaschine](#) etc. notwendig werden. Diese Punkte sollte man beim Kauf beachten:

- Für die Auswahl der [Büromöbel](#) sollte man sich Zeit nehmen, denn man wird sie jeden Tag in Anspruch nehmen. Dabei ist vor allem auf ergonomische Schreibtische und Bürostühle zu achten, damit der Bewegungsapparat nicht durch das Sitzen am Schreibtisch belastet wird. Verschiedenste Anbieter haben sich auf die Einrichtung von Büroräumen spezialisiert, es lohnt sich deshalb, diese zu vergleichen und Offerten einzuholen. Teilweise können auch

Occasionsmöbel bezogen werden, welche ihre Dienste immer noch gut erfüllen.

- **Kopierer, Drucker und Co.** für den Businessbereich sind je nach Anforderungen teure Anschaffungen. Als Multifunktionsgeräte vereinen sie jedoch verschiedenste Funktionalitäten und sind ein wichtiges Tool zur Effizienzsteigerung. Im Vergleich zu günstigen, kleineren Geräten sind Businessdrucker besonders schonend im Farbverbrauch und können in kurzer Zeit eine grosse Menge an Kopier- oder Druckaufträgen bewältigen. Die Kosten sollten deshalb nicht abschrecken, wenn das Startup in Zukunft mit einem hohen Druckvolumen rechnet. Multifunktionsgeräte sind auch als Occasion erhältlich. Praktisch ist auch die monatliche Miete, denn so kann das Gerät nach Vertragsende durch ein komplett neues ersetzt werden. Auch hier ist ein Offertenvergleich unerlässlich. Vergleichen Sie neben Leistungen und Funktionen auch unbedingt die Vertragskonditionen zur Mietdauer, Service und Wartungsleistungen.

Tipps zu Computer und Telefon finden Sie im folgenden Kapitel.

Büroräumlichkeiten und -einrichtung sind wichtige Kostenpunkte, welche die Liquidität kurzfristig stark einschränken können. Je nach Branche müssen weitere Räume wie Lagerflächen oder Werkstätten angemietet und eine Kautions bezahlt werden. Ist das Budget dafür nicht vorhanden oder plant man, das Geld in die Anschaffung von Geräten zu investieren, kann auch eine **Kautionsversicherung für Gewerberäume** die Lösung sein.

3. Die Zukunft liegt in den Wolken: ICT und Co.

Die Kosten für die Einrichtung der IT-Infrastruktur können je nach gewählter Lösung enorm variieren. Es ist wichtig, an den richtigen Orten zu sparen, um in andere Geld investieren zu können. Zur Grundausstattung in einem Büro gehören PCs bzw. Laptops, Telefone und die passende Software. An der Hardware sollte nicht gespart werden, nichts ist nervenaufreibender als auf einem leistungsschwachen Laptop arbeiten zu müssen. Besonders bei Software- und Dienstleistungsprodukten ist aber ein grosses Sparpotential vorhanden. Startups, die keine grossen Anschaffungen auf einmal machen können oder möchten, setzen vor allem auf [Cloudangebote](#) und Open-Source-Lösungen:

Telefonie aus der Cloud:

Im Telefoniebereich stehen vor allem zwei Varianten zur Verfügung: Die [VOIP-Telefonanlage](#) mit Inhouse-Server und die cloudbasierte, [virtuelle Telefonanlage](#). Bei der virtuellen Anlage entfallen die Kosten für den Server vor Ort und der Aufwand für die Wartung. Die Kosten setzen sich zusammen aus:

- Monatliche Miete für vom Anbieter betriebenen Server
- Kauf oder Miete der Telefonapparate
- Installationskosten (fallen relativ tief aus)
- Setup der Anlage
- Wartungskosten (als Anteil zur monatlichen Miete)
- Auf- und Abschaltung von Teilnehmern (die Arbeit übernimmt der Hoster)

Die Angebote können unterschiedlich zusammengesetzt sein, deshalb sollte man sie auf folgende Kernfragen hin vergleichen:

- Wie hoch fällt die Miete der Telefonapparate aus?
- Wie hoch sind die Wartungskosten?
- Gibt es eine Monatspauschale mit unbegrenzter Anzahl Gesprächen?
- Wie viel kostet das Aufschalten neuer Teilnehmer? Wie viel der Anschluss eines neuen Telefonapparats?
- Welche Bandbreite wird empfohlen und welche Bandbreite reicht für eine gute Sprachqualität aus? Oft wird eine zu hohe Bandbreite empfohlen.

Cloud Computing: Software aus der Cloud:

Software, Server und Speicher aus der Cloud werden immer beliebter und das mit gutem Grund: Neben der skalierbaren Produktauswahl und damit auch der skalierbaren Kosten sind es vor allem die Ersparnisse von Arbeitskraft und -zeit, die Cloud Services für Unternehmen aller Grössen attraktiv machen. [Cloud Computing](#) bedeutet, IT-Ressourcen in Echtzeit über das Internet zu nutzen, die Applikationen werden dabei stets vom Anbieter auf dem neusten Stand gehalten. Der mobile Zugriff von überall her ist vor allem für Startups kaum mehr wegzudenken. Folgende Dienste und Software können bequem aus der Cloud bezogen werden:

IT-Infrastruktur Infrastructure-as-a-Service	Software und Applikationen Software-as-a-Service	weitere Services
Server	CRM	Desktop – Desktop-as-a-Service
Rechenleistung	ERP	Service
Datenspeicher	Zeiterfassung	Entwicklungsplattform –
Netzkapazität	DMS (Archivierungssoftware)	Plattform-as-a-Service
	Text- und Bildbearbeitung	
	E-Mail-Programme	
	Buchhaltungsprogramme	

Vorteil von Cloud Computing ist die gute Skalierbarkeit der Produkte. Das heisst, Softwaremodule können dazugemietet oder auch wieder abbestellt werden, Rechenleistung kann je nach Bedarf gedrosselt werden, der Speicher ist jederzeit erweiterbar. Damit entgehen Sie teuren Lizenzverträgen und haben die Kosten jederzeit selbst in der Hand.

Prüfen Sie allerdings laufende Verträge nicht und beziehen so eventuell Dienstleistungen, die Sie gar nicht oder nicht mehr brauchen, besteht auch hier die Gefahr, zu viel zu bezahlen. Einige Anbieter bieten deshalb das Pay-as-you-go-Bezahlmodell an. Hier wird nur die Leistung bezahlt, die man auch tatsächlich nutzt.

Gratisprodukte – Open Source Lösungen in Betracht ziehen

Kostenpflichtige Software gibt es viele, doch daneben gibt es genauso viele Gratisprodukte, die den teuren in nichts nachstehen. Vor allem für die Text- und Bildbearbeitung, E-Mail-Programme oder Kalender und Managementtools gibt es kostenlose Alternativen, die sich für die Startphase und auch danach noch lohnen. Einige Beispiele:

- Libre Office als Alternative zu Microsoft Office
- Thunderbird ist ein gutes und verlässliches Mailprogramm
- Gimp, ein Grafikprogramm mit vielen Möglichkeiten
- [Trello](#) fürs Projektmanagement
- Kalender von Google

Es lohnt sich, in der Startphase Open Source Produkte zu evaluieren und, wenn nötig, zu einem späteren Zeitpunkt, auf kostenpflichtige Angebote umzusteigen.

4. Versicherungen: Schutz für Gründer und Unternehmen.

Welche Versicherungen obligatorisch sind, hängt von der Unternehmensform ab:

- Weitgehend befreit von einer Versicherungspflicht sind Inhaber einer **Einzelfirma**. Diese sind nur für AHV und IV, also für die Altersvorsorge und bei Invalidität, beitragspflichtig. Sobald Mitarbeiter eingestellt werden, werden für diese [Sozialversicherungsabgaben](#) fällig. Obligatorisch ist der Abschluss der beruflichen Vorsorge (BVG) und die Unfallversicherung (UVG).
- Anders sieht es bei einer **Kapitalgesellschaft** aus. Auch als arbeitender Inhaber einer AG oder GmbH sind Sie gleichzeitig Angestellter und damit sozialversicherungspflichtig. Auch hier fallen Beiträge für [BVG](#) und UVG an.

Pensionskasse – BVG

[BVG-pflichtig](#) sind arbeitnehmende Personen ab einem Alter von 25 Jahren und einem Jahreslohn von 21'150 CHF brutto (Stand 2017). Die Prämien hängen von der gewünschten Deckung und individuellen Sparleistungen oder Risikoabdeckungen ab. Deshalb ist es wichtig, sich für die Evaluation Zeit zu nehmen und nicht überstürzt das erste Angebot anzunehmen. Mit einem Treuhänder oder Berater können schon vor der Gründung Ihre Anforderungen besprochen werden. Auf dieser Grundlage können Offerten eingeholt und miteinander verglichen werden. Auch Branchenverbände bieten Beratungsleistungen an. Trotzdem sollten Sie sich zusätzlich auch für ein Beratungsgespräch mit einem Versicherungsmitarbeiter genug Zeit nehmen. Die Materie ist komplex und es lohnt sich, Ihre Altersvorsorge und die Ihrer Mitarbeiter selbst in die Hand zu nehmen.

Unfallversicherung – UVG

Die obligatorische [Unfallversicherung](#) ist für alle Arbeitnehmer abzuschliessen. Sie schützt Ihr Unternehmen vor den finanziellen Folgen eines Berufsunfalls, Nichtberufsunfalls oder einer Krankheit eines Mitarbeitenden und deckt sowohl den Lohnausfall als auch die Heilungskosten ab. Per Gesetz sind Betriebe, die mit potentiell gefährlichen Geräten oder in gefährlichen Situationen arbeiten, SUVA-pflichtig.

Krankentaggeld – KTG

Die [Versicherung im Krankheitsfall](#) ist freiwillig, aber auf jeden Fall empfehlenswert. Im Krankheitsfall eines Angestellten sind Sie als Arbeitgeber dazu verpflichtet, den Lohn für einen gewissen Zeitraum weiterzuzahlen. Wenn Sie den Arbeitsausfall mit einem zusätzlichen Mitarbeiter temporär ausgleichen müssen, entstehen gleich doppelte Kosten.

Kombipakete für Startups: BVG, UVG und KTG mit Prämienrabatt

Verschiedene Versicherungen bieten für Startups Kombipakete für BVG, UVG und KTG an. Dadurch können Sie von einem Rabatt bei Neuabschluss profitieren. Es lohnt sich nicht, nur BVG und UVG abzuschliessen und das freiwillige KTG erst zu einem späteren Zeitpunkt, denn für Versicherungen ist das KTG bereits nach ein bis zwei grösseren Schadensfällen nicht mehr kostendeckend. Dieses Risiko gehen Versicherer viel eher in Kauf, wenn weitere Versicherungen abgeschlossen werden. Die Pakete unterscheiden sich stark in Leistung und Preis, weshalb es sich lohnt, Offerten zu vergleichen. Um eine genaue Risikoanalyse durchzuführen und Rabatte auszuhandeln, sollten Sie keinesfalls auf ein Beratungsgespräch verzichten.

Betriebsversicherungen – Betrieb- und Berufshaftpflicht

Eine [Betriebshaftpflichtversicherung](#) ist nicht obligatorisch, aber sehr zu empfehlen. Sie deckt Schäden, die durch Sie oder einen Mitarbeiter Ihres Startups Dritten zugefügt werden. Darunter zählen vor allem Sach- und Personenschäden. Betriebliche Risiken werden im Gründungsprozess gerne ausgeblendet und als zu unwahrscheinlich eingeschätzt. Mit dieser Einstellung verschiebt sich ein Abschluss immer weiter nach hinten, bis der Schadensfall dann tatsächlich eintritt. Je nach Branche und Tätigkeit unterscheiden sich die Risiken (und die daraus entstehende Schadenssumme) aber enorm, so dass die Versicherung genau Ihren Bedürfnissen angepasst werden sollte. Durch eine Risikoanalyse durch einen Versicherungsberater und die optimale Deckung können Kosten gespart werden. Vermeiden Sie es, ein Pauschalpaket abzuschliessen. Im Extremfall sind Sie so gar nicht gegen die wichtigsten Risiken versichert.

Um herauszufinden, welche Versicherungen Sinn machen und welche Risiken auch durch andere Massnahmen minimiert werden können, können Sie im Vorfeld auch eine eigene Risikoanalyse durchführen. Überlegen Sie sich, welche potentiellen Risiken Ihrem Unternehmen schaden könnten und wie hoch die maximale Schadenssumme ausfallen würde. Multiplizieren Sie die Summe mit der Eintrittswahrscheinlichkeit, um die individuelle Gefahr für Ihr Unternehmen zu bestimmen.

5. Das Wichtigste zum Schluss? Machen Sie auf sich aufmerksam!

Ihr Startup ist gegründet, die Formalitäten geklärt und das Büro einsatzbereit. Sie freuen sich mit Ihren Mitarbeitern auf einen erfolgreichen Start und machen sich motiviert an die Arbeit. Wie aber kommen Sie nun an Kunden? Wie werden Sie von diesen gefunden?

Wie wichtig Marketing ist, aber auch wie viel Aufwand darin steckt, wird meistens unterschätzt. Dabei hilft Ihnen ein professioneller Auftritt sowohl auf Papier als auch im Internet von potentiellen Kunden gefunden und wiedererkannt zu werden. Gerade für Startups werden deshalb Packages für [Grafik- und Webdesign](#) angeboten: [Logodesign](#), Visitenkarten und Website in einem!

Bei der Anbietersuche muss dafür aber nicht gleich eine Full-Service-Agentur aufgesucht werden. Diese sind für kleine Startups oft nicht ideal. Kleinere [Werbeagenturen](#) sind vor

allem preislich die bessere Wahl. Aber Achtung: Nicht jede Werbeagentur wird Ihren Vorstellungen entsprechen können. Viele kleinere Agenturen haben sich auf eine bestimmte Stilrichtung spezialisiert. Deshalb ist es wichtig, schon vor der Agentursuche zu wissen, ob man lieber auf klassische, moderne oder ausgefallene Designs setzt und mit diesen Kriterien die Werbeagentur aufzusuchen. Referenzen des Anbieters sind dabei wegweisend.

Zum Webauftritt ein paar Worte:

1. **CMS:** Eine rein informative, simple [Website](#) mit Firmenbeschreibung, Produkt- oder Dienstleistungsvorstellung, ein paar Bildern und Kontaktformular ist bereits relativ günstig machbar. Je nach Anforderungen steigen aber auch die [Preise](#). Für Startups besonders wichtig: Nur wenn Sie die fertige Seite auch selber bearbeiten und aktualisieren können, haben sich die Ausgaben gelohnt. Achten Sie deshalb auf jeden Fall darauf, dass ein einfach zu bedienendes CMS (Content Management System) eingesetzt wird, damit Aktualisierungen und Suchmaschinenoptimierung nicht ausgelagert werden müssen.
2. **Responsive Design:** Je nach Branche werden bereits 30-50% oder mehr der Seitenaufrufe übers Handy gestartet. Stellen Sie deshalb sicher, dass Ihr Webdesigner Ihre Homepage auch fürs Smartphone optimiert, ansonsten können einige Funktionen eventuell nicht ausgeführt oder wichtige Informationen nicht angezeigt werden. Eine altmodische Website kann potentielle Kunden abschrecken.
3. **Social Media Integration:** Für viele ein notwendiges Übel und dennoch nicht wegzudenken sind die sozialen Medien. Die Chance, über Facebook und Co. gefunden zu werden, ist heute sehr gross. Einige Unternehmen erstellen deshalb eine Unternehmensseite auf Facebook und belassen es dabei. Die klassische Webseite sollte aber nicht unterschätzt werden, sie ist im Zeitalter des Internets noch immer der beste Weg, über Suchmaschinen, Registerinträge oder Verlinkungen gefunden zu werden.

Zeigen Sie auch in der realen Welt Präsenz:

Die Teilnahme an Events und Messen sollte als Chance ergriffen werden, sich mit anderen Unternehmen auszutauschen, Kunden zu finden und Partnerschaften zu schliessen. Visitenkarten und Flyer oder Broschüren (Ihre Werbeagentur wird diese gerne für Sie vorbereiten) sollten deshalb zu Ihrer Grundausstattung gehören.

Die Teilnahme an Publikums- oder Fachmessen mit einem eigenen Stand muss allerdings gut überlegt werden. Zwar gibt es [günstig zu erwerbende Pop-Up-Stände](#), allerdings sind die Kosten für Strom, Transport, Verpflegung vor Ort oder auch die Herstellung von Promomaterial nicht zu missachten. Oft können die Kosten sinnvoller eingesetzt oder aufgespart werden. Die Teilnahme an Messen lohnt sich aber auch als Besucher: Sie sind flexibler unterwegs und können an Fachmessen Kontakte knüpfen oder Ideen sammeln. Der eigene Messeauftritt kann zu einem späteren Zeitpunkt ins Auge gefasst werden.

Vergessen Sie die Presse nicht:

Zu Beginn werden Sie keinen Mitarbeiter für die Kommunikation und Pressearbeit entbehren können. Der Aufbau von Kontakten ist auch hier die Lösung für dieses Problem. Über den

Presseverteiler befreundeter Firmen können kleine Pressemitteilungen zur Gründung und zum neuen Produkt oder Dienstleistung veröffentlicht werden. Auch Newsletter und evtl. Zeitschriften oder Broschüren befreundeter Firmen sind sehr hilfreich, um potentielle Kunden auf sich aufmerksam zu machen. Bezahlte Werbung wie Printinserate etc. kann warten, bis genügend Geld für wiederkehrende Kampagnen vorhanden ist.

Online Werbung auslagern?

Kostenpflichtige Werbekampagnen über Google Adwords oder auch über Social Media Tools wie Facebook können sehr schnell zu neuen Kunden führen. Professionell gemacht und ggf. kombiniert mit guter [Suchmaschinenoptimierung](#) kann dies eine sehr effiziente Werbeform sein. Doch der Know-how-Aufbau ist aufwändig und die Umsetzung zeitintensiv, da ständig optimiert und kontrolliert werden muss. Es lohnt sich jedoch, erste eigene Erfahrungen mit den Tools und Technologien zu sammeln, um dann zu entscheiden welcher Bereich sich für eine Auslagerung an einen Profi überhaupt lohnt.

6. Allgemeine Tipps für erfolgreiche Startups

Für viele ist die Gründung eines Startups Neuland. Es gelten nun andere Regeln als im vorherigen Beruf als Angestellter oder auch als leitende Führungskraft. Diese allgemeinen Tipps helfen dabei, den ganzen Prozess von der Vorbereitungsphase bis zum ersten Jahresabschluss ruhig und besonnen anzugehen:

- Kündigen Sie Ihren alten Beruf nicht zu früh. Gerne wird unterschätzt, wie lange es dauert (und wie viel Kosten entstehen) bis das neue Business läuft, Kunden akquiriert sind und genug Gewinn generiert wird. Arbeiten Sie deshalb, wenn möglich, noch mit reduziertem Pensum im alten Beruf weiter.
- Aufwände für Marketing und Verkauf sollten nicht unterschätzt werden. Gute Kommunikationsfähigkeiten sind wichtig, um potentielle Kunden zu überzeugen und von der Presse beachtet zu werden. Als Gründer sollten diese Fähigkeiten ausgebaut und geübt werden.
- Verlassen Sie sich nicht auf einige wenige Kunden. Sich einen breiten Kundenstamm aufzubauen, dauert zwar seine Zeit, aber wenn ein Kunde wegfällt, spüren Sie den Verlust nicht so stark.
- Werden erfolgreich Neukunden akquiriert, stimmt das zurecht euphorisch. Allerdings sollte man diesen nicht blind vertrauen. Schätzen Sie die Zahlungsmoral realistisch ein und nehmen Sie im Zweifelsfall Bonitätsprüfungen vor, damit Sie nicht unnötig auf den Kosten sitzen bleiben.

Tipps für glückliche Mitarbeiter:

Im neu gegründeten Startup ist meist nicht viel Budget für Mitarbeiter übrig, der Arbeitsaufwand wird dadurch aber nicht geringer. So wirken Sie als Startup attraktiv und sorgen dafür, dass Ihre Mitarbeiter die Motivation nicht verlieren:

- Von der eigenen Idee überzeugt sein: Kommunizieren Sie Ihre Projekte und Ziele und erarbeiten Sie gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern Lösungen. Kommunikation fördert Vertrauen und das Zugehörigkeitsgefühl.
- Verantwortung abgeben: Als Gründer neigt man dazu, alles selber machen zu wollen. Wenn Mitarbeiter jedoch nur kleine Büroarbeiten erledigen können, werden diese

kaum von Ihrer Idee überzeugt sein. Entlasten Sie sich selbst und geben Sie auch Ihren Mitarbeitern Verantwortung.

- Auf Mitarbeiter hören: Als Arbeitgeber sind Ihre Mitarbeiter Ihr grösstes Kapital. In regelmässigen persönlichen Meetings können Probleme kommuniziert und gelöst werden.
- Flexible Arbeitsmodelle anbieten: Arbeiten im Home Office oder flexible Arbeitszeiten werden immer gebräuchlicher. Mitarbeiter schätzen diese Möglichkeiten und arbeiten gerne für flexible Unternehmen.
- Büroräume einrichten: Ein grosses, modern eingerichtetes Büro kann sich kaum ein Startup leisten. Einige Mindestanschaffungen sorgen jedoch dafür, dass nicht nur Ihre Mitarbeiter sondern auch Sie sich wohlfühlen und gerne ins Büro kommen. Kaffeemaschine, Kühlschrank, Mikrowelle und Ventilator reichen am Anfang meistens schon aus.
- Raum für Weiterbildung anbieten: Startups werden von vielen als eine Lernmöglichkeit angesehen und diese Möglichkeit sollten Sie Ihren Mitarbeitern auch lassen. Teilen Sie Ihre Erfahrungen aus dem Geschäftsleben auch mit Ihren Mitarbeitern und lassen Sie diese experimentieren.

7. Mit Strategie im Einkauf Geld und Zeit sparen

Als Startup ist das Geld meist knapp und man möchte seine Zeit lieber damit verbringen, das Geschäft voranzutreiben. Ist Ihnen der Aufwand für die Suche nach passenden Anbietern und/oder Offerten zu gross oder fehlt Ihnen die notwendige Marktkenntnis, so delegieren Sie diesen doch einfach an das Team von GRYPS.ch. Mit über 2800 registrierten Anbietern in der Schweiz und über [100 Produkte- und Dienstleistungskategorien](#) kennen wir den Schweizer Markt wie kein Anderer. Unsere Kundenberater stehen Ihnen bei komplexen Anfragen wie z.B. im IT oder Treuhand-Bereich gerne auch telefonisch zur Verfügung.

Der Offertenservice ist einfach:

Produktekategorie auswählen und den Online-Fragebogen ausfüllen. Unser Kundenberater meldet sich telefonisch bei Ihnen, um ggf. weitere Punkte zu klären. Innert 2 Tagen melden sich bis zu 3 passende Anbieter für die Offertenstellung bei Ihnen. Dabei werden auch regionale Anforderungen berücksichtigt. Der Service von Gryps ist für Kaufinteressenten kostenlos.

GRYPS Offertenportal AG
Obere Bahnhofstr. 58
CH-8640 Rapperswil-Jona
Tel. +41 55 211 0530
support@gryps.ch
www.gryps.ch