

# 7 TODSICHERE METHODEN UM IHRE FIRMA ZU VERSENKEN

EINE PRAXISANLEITUNG



[www.winofficepro5.de](http://www.winofficepro5.de)

# 7 Todsichere Methoden um Ihre Firma zu versenken

## Eine Praxisanleitung

Dies ist eine Kurzanleitung für Unternehmer, die Ihre Firma ruinieren wollen.

Verwenden Sie konsequent die hier aufgezeigten Methoden und Sie sind Ihre Firma los. **GARANTIERT!**

## Ein GRATIS e-book von

[www.WinOfficepro5.de](http://www.WinOfficepro5.de)

Für die GRATIS Demo-Version unserer Unternehmersoftware klicken Sie bitte auf folgenden Link:

[GRATIS VERSION](#)

# Todsichere Methode Nr. 1

## Ignorieren Sie Umsatz- und Sparpotential

### **Keine Übersicht bei Kunden und Zulieferern**

Die wenigsten Kleinunternehmer und Start Ups verfügen über ein transparentes Zahlenwerk. Egal ob es sich jetzt um den Ein-, oder Verkauf handelt. Wer aber nicht weiß, wie viel ihn ein Werkstück oder eine Arbeitsstunde kostet, der riskiert langfristig Verluste. Als kritischer Faktor kommt außerdem fehlendes Liquiditätsmanagement hinzu. Lediglich jedes zehnte Unternehmen hat seine Einnahmen und Ausgaben fest im Griff.

Die Auswirkungen von Unternehmerdefiziten zeigen sich vor allem in einer abnehmenden Produktivität. Begünstigt wird dieses nicht zuletzt durch ein unzureichendes Controlling und fehlende Steuerungsinstrumente im Unternehmen, die Alarm schlagen, wenn es nötig wäre.

Als Beschleuniger einer Unternehmenskrise wirken außerdem eine lasche Einkaufspolitik, die sich nur nach Bedarfslücken orientiert und nicht nach möglichen Sparpotentialen auf Grund von Saisonschwankungen oder auch Rabattvorteilen bei höheren Abnahmen.

### **Keine Historie des Kunden, brachliegende Kundenkontakte**

Wer nicht weiß, welche Kunden wann was kaufen, der lässt Umsatz liegen, bzw. vergisst, diese Kunden rechtzeitig über Neuheiten oder Saisonware zu informieren.

### **Ein Kunde der ein halbes Jahr nicht betreut wurde ist für einen Kleinunternehmer verloren**

Kundenkontakte müssen „gepflegt“ werden – ein nicht betreuter und gepflegter Kunde ist ein verlorener oder nicht optimal genutzter Kunde. Verlassen Sie sich nicht darauf, dass der Kunde ohnehin wieder bei Ihnen kaufen wird. Werden Sie aktiv – sprechen Sie den Kunden zu festgelegten Terminen selbsttätig an – und versuchen sie ihn zu aktivieren, um mehr Umsatz zu generieren.

# Todsichere Methode Nr. 2

## Chaos in der Kasse!

### Vergessene Rechnungen, lasches Mahnwesen etc.

Rechnungen werden in Deutschland oft zu spät geschrieben.

Kaum zu glauben, aber auch das ist ein Grund für die Pleite vieler Unternehmen. Es wird einfach nicht vor Projektstart klar gemacht, wann Rechnungen ausgestellt werden und Zahlungen erfolgen müssen. Die Folge – Rechnungen werden **zu spät** (Liquiditätsengpässe), **zu gering** (kein Überblick über tatsächlich erbrachte Leistungen oder Stundenaufstellungen) oder **oft gar nicht** (Chaos im Büro und in der Kundenkartei) ausgestellt.

Hier ist eine einfache Unternehmenssoftware wichtig, die alle Daten eines Kunden sammelt und diese auf einen Blick ersichtlich macht.

Es lässt sich gar nicht beziffern, wie viel Geld vor allem Klein- und Mittelbetriebe in Deutschland durch nachlässiges Mahnwesen verlieren. Jedoch ist nur mit einem effektiven Mahnwesen und einem funktionierenden Forderungsmanagement gewährleistet, dass sich berechnete Forderungen eintreiben lassen.

**Denn ausstehende Forderungen tun doppelt weh.**

Einerseits, weil die Liquidität leidet und natürlich weil Zeit, Geld und Ware bereits in den Kunden vorinvestiert wurden. Grundvoraussetzung für ein funktionierendes Mahnwesen ist die eindeutige Festlegung von Zahlungszeitpunkten, die dann auch rigoros kontrolliert und gehandelt werden.

# Todsichere Methode Nr. 3

## Treten sie unprofessionell auf, von A bis Z

### Liebloser Auftritt

Unternehmer regen sich sehr oft über die mangelhafte Form bei den Bewerbungen auf, die bei ihnen auf dem Schreibtisch landen.

Aber wie schaut es eigentlich bei der Kommunikation der Unternehmer selbst aus?

Schlimm, wie eine Studie in Deutschland gezeigt hat. Dabei wurden 100 Angebotsschreiben von Handwerksbetrieben und Serviceleistern unter die Lupe genommen. Nur in 30% aller Schreiben gab es keine Beanstandungen.

Bei dem großen Rest hatten die Schreiben oft kein Logo – das Layout der Briefe war mehr schlecht als Recht und auch die Orthografie ließ in vielen Fällen zu wünschen übrig. Wurden Angebote und weiterführendes Material übersandt, gab es keine eigene Sammelmappe und oft wurde nicht einmal eine Visitenkarte mitgeschickt.

Bedenken Sie, dass auch Rechnungen für oder gegen Ihr Unternehmen sprechen. Auch eine Rechnung kann und soll zu ihrem Unternehmen passen. Stimmiges Design und schöne Ausdrücke sollten heute kein Problem mehr darstellen.

Stichwort Corporate Identity.

# Todsichere Methode Nr. 4

## Lagerleichen und rätselhafter Lagerschwund

### Lagerleichen und rätselhafter Lagerschwund

#### Fehlerhafte Inventur

Was ist schlimmer, als eine aufwändige Inventur durchzuführen um dann festzustellen, wie viel Geld einem durch schlechte Lagerhaltung oder durch zu viel Einkauf durch die Lappen gegangen ist. Die Verluste durch mangelhafte Lagerhaltung gehen in Deutschland in die Milliarden.

Und das nur, weil durch mangelnde Dokumentation kein Überblick über vorhandene, verdorbene oder verlorene und benötigte Waren besteht.

# Todsichere Methode Nr. 5

## Keiner am Steuer?

### Nicht abgeführte Umsatzsteuer

Wer zahlt schon gerne Steuern?

Aber wenn Steuern nicht richtig berechnet werden und sich dadurch vielleicht erst nach ein oder zwei Jahren saftige Nachzahlungen ergeben, dann wird es richtig ernst.

Denn so gut wie alle Lieferanten lassen mit sich über Zahlungsaufschübe reden, das Finanzamt aber kassiert – oder sperrt zu! Daher sind Warenwirtschaftssysteme so wichtig, um weder zu viel noch zu wenig Steuern zu bezahlen.

# Todsichere Methode Nr. 6

## Überfordern Sie sich!

### Alleine für alles zuständig von der Putzfrau bis zur Strategie

Ein Kleinunternehmer hat es schwer. Nicht nur hat er laufend für genügend Aufträge zu sorgen, er ist auch für die Warenwirtschaft, für Rechnungs- und Mahnwesen und selbst für das Kaffeekochen für seine Kunden zuständig.

Eine Managementweisheit sagt daher ganz klar:

Was du nicht selbst machen musst ... *delegiere.*

Eine Weisheit unter IT- und EDV-Profis lautet:

Was eine Software besser machen kann ... *programmieren!*

# Todsichere Methode Nr. 7

**Lassen Sie Marketing links liegen!**

**Was der Kunde gekauft hat, wann er gekauft hat,  
Angebote, Preise, Konditionen, Kommunikation**

Marketing und Werbung sind in der heutigen schnelllebigen  
Wirtschaftswelt unerlässlich.

Wenn Kunden nicht ständig „umworben“ oder sagen wir besser „informiert“ werden, dann drohen  
Umsatzeinbußen, oder der Kunde wird von einem anderen Lieferanten „entdeckt“ und  
abgeworben.

# Das Gegengift

## Umsatz- und Sparpotential erfassen!

Durch eine Unternehmenssoftware wie WinOffice pro 5 werden Sparpotentiale klarer erkennbar, da Sie Übersicht bei den Kunden und Zulieferern gewinnen.

Die jederzeit abrufbare Historie des Kunden macht es leicht den Kunden aktiv und gezielt anzusprechen.

WinOffice pro 5 ermöglicht Ihnen problemlos Newsletter an ausgewählte Kunden zu senden.

## Ordnung in die Kasse bringen!

Durch eine Unternehmenssoftware wie WinOffice pro 5 bekommen Unternehmer jederzeit sämtliche Informationen über Außenstände präsentiert und es werden auf Knopfdruck vorgefertigte Mahnschreiben verfasst und ausgedruckt.

Dabei ist der individuelle Stil des Mahnschreibens jedem Unternehmer selbst überlassen.

Wichtig ist nur die konsequente Organisation der Abläufe.

## Ein professionelles Erscheinungsbild bieten!

Durch eine Unternehmenssoftware wie WinOffice pro 5 können Sie jedes Firmendesign einfach und unkompliziert in alle Bereiche übernehmen und eine ausgeklügelte Rechtschreibprüfung sorgt dafür, dass Geschäftsbriefe fehlerfrei zum Kunden gelangen.

## Übersicht im Lager gewinnen!

Vergessen, verloren, verlegt, übersehen, gestohlen?!

Durch eine Unternehmenssoftware wie WinOffice pro 5 werden all diese Probleme sehr einfach und schnell behoben. Verluste kommen erst gar nicht mehr vor und man sieht auf einen Blick wo welche Ware gelagert ist.

## Die Steuer in den Griff bekommen!

Durch WinOffice pro 5 erhalten Sie genau jene Informationen, die Ihnen helfen Ihre Steuern und Abgaben genau zu berechnen.

Nicht zu viel und nicht zu wenig.

## Sich als Unternehmer und Mensch entlasten!

Durch WinOffice pro 5 werden tägliche Routinetätigkeiten, die in der Summe enorm viel Zeit kosten, rationalisiert und dabei dennoch verbessert.

Ein Mensch vergisst Termine (Mahnungen, Rechnungen, etc.) ein Mensch vergisst Dinge (Lagerware, Restposten, etc.) - ein Computer vergisst nichts.

Darum sollten Sie alle Dinge und Tätigkeiten, die ein Computer besser und vor allem genauer als sie erledigt, auch von ihm erledigen lassen.

Sie gewinnen nicht nur enorm viel Zeit, sondern erhalten dadurch auch mehr Lebensqualität.

## Marketing zum eigenen Nutzen einsetzen!

Marketing braucht Informationen über den Kunden, z.B. seine Kaufgewohnheiten. Wenn diese vorhanden sind, kann viel einfacher und leichter „verkauft“ werden.

Durch WinOffice pro 5 erhalten Sie von jedem Kunden genau jene Informationen, die Sie für weitere Verkaufsaktionen benötigen.

Reihen- und Werbebriefe lassen sich auf Knopfdruck erstellen und gezielt versenden.

Besser und einfacher als in jedem Excel-Formular können Marketingschwerpunkte genau abgestimmt und durchgeführt werden, ohne zusätzliche Manpower dafür zu verwenden.

# WinOffice pro 5 - die Unternehmersoftware

## Einige Highlights der neuen Version

### Allgemein

- Verbessertes Bildschirm-Layout.
- Bildschirmdarstellung für verschiedene Bildschirmauflösungen optimiert
- Einfache Datensicherung.

### Drucken

- Einfache Einstellung unterschiedlicher Schriftarten.
- Logoeinbindung oder Briefkopf über die ganze Rechnung- und Briefbreite möglich.
- Integrierter Berichtsdesigner für weitere Änderungen in fast allen Bereichen.
- Alle Ausdrücke können als PDF-Datei gespeichert werden. Ideal zum Versenden per E-Mail.
- Einfacher Druckerwechsel unmittelbar vor dem Ausdruck möglich.

### Brief, Fax und E-Mail

- Integrierte Textverarbeitung mit Text-Formatierungen und unterschiedlichen Schriften.
- Automatische Rechtschreibkontrolle.

### Auftrag/Rechnung

- Freier Bereich um Kopftexte einzugeben oder gespeicherte Vorgabetexte auszuwählen.
- Artikel können aus der Datenbank eingelesen werden oder frei eingegeben werden.
- Handwerker können im Rechnungsausdruck zwischen Material und Dienstleistung unterscheiden.  
In diesen Fällen werden automatisch am Ende der Rechnung die Zwischensummen getrennt aufgeführt.  
Nach Vorgaben von §35 a Abs. 2 S. 2 EStG.
- An jeder Stelle der Rechnung können Zwischensummen eingefügt werden.
- Es können mehrere Einzelrechnungen zu einer Sammelrechnung zusammengefügt werden.

- Anzahl und Preis können nun auch mit mehreren Nachkommastellen eingegeben werden (Anzahl z.B. 1,8765 oder Preis 0,025 EUR)
- Eine Übertrag-Zwischensumme kann bei mehrseitigen Rechnungen wahlweise angezeigt werden.
- Voreinstellung bei Anzahl der Ausdrucke möglich.
- Rechnungskopie mit Markierung "Kopie" im Ausdruck.
- Einfache Handhabung unterschiedlicher Mehrwertsteuersätze mit automatischer Auflistung am Ende der Rechnung.
- Freie Benennung der Spalten. Z.B. kann statt Gegenstand dort Dienstleistung stehen. Sie können die Spaltenbeschriftung auch ganz leer lassen.
- Sollten die einfachen Einstellmöglichkeiten zur Anpassung der Ausdrucke nicht ausreichen, können Sie auch mit dem mitgelieferten Berichtseditor komplexere Anpassungen durchführen.
- Artikelpreise können in einem Rutsch geändert werden.

## Demoversion

Sie können sich eine voll funktionsfähige Demoversion herunterladen. Sie können die Demoversion parallel zu Ihrer aktuellen Version installieren und 60 Tage lang testen. [Hier gehts zum Download](#)

## Preis

Die Vollversion kostet 149 € inkl. MwSt. und Versand, das Update 99 € inkl. MwSt. zzgl. 4,90 € Versand. Es ist jede WinOffice pro 4 Version update berechtigt. [Sie können das Programm in unserem Onlineshop bestellen.](#)

## WinOfficepro5 Webseite

Zur Verbesserung des Programmsupports haben wir eine eigene Webseite online gestellt. Dort finden Sie die jeweils aktuellsten Servicedateien, einen FAQ Bereich mit häufig gestellten Fragen, sowie ein Forum, in dem Sie sich selbst aktiv mit Fragen und Antworten beteiligen können. Mehr unter [www.winofficepro5.de](http://www.winofficepro5.de)