

Jungunternehmer für Mut zum Risiko belohnt

Neugründung geglückt: Positive Bilanz nach dem erstem Quartal

Kurz nachdem er letztes Jahr Vater geworden war, gab der 35-jährige Dario Selecky seine Stelle in leitender Funktion auf und machte sich selbständig. Manch einer schüttelte den Kopf angesichts des Risikos in dieser Lebenslage, aber die Bilanz nach dem ersten Quartal ist positiv, wie der Jungunternehmer berichtet. Als unabhängiger Marketing- und Verkaufsleiter berät der Horgner Unternehmen verschiedenster Branchen.

Der dipl. Marketing- und Verkaufsleiter hat 2016 privat und beruflich ein prägendes Jahr erlebt: Im Sommer wurde er erstmals Vater von Söhnchen Damian und im Winter hat er sich mit der Einzelfirma DASE Consulting selbständig gemacht. Die ersten drei Monate waren entsprechend intensiv und turbulent, aber überwiegend positiv: ökonomisch erfolgreich und persönlich erfüllend.

Vom Angestellten zum Unternehmer mit Leidenschaft

Als unabhängiger Marketing- und Verkaufsleiter unterstützt Dario Selecky seine Auftraggeber auf temporärer Projektbasis und fungiert als kompetenter Sparringpartner für die strategische und operative Marktbearbeitung. Spezialisiert auf Kundengewinnung und Kundenbindung berät er Firmen in Gewerbe, Handel, Industrie und Dienstleistung – ob kleine Einzelfirma, mittleres KMU oder Grossunternehmen. Zur Selbständigkeit entschloss sich der Familienvater, nachdem er über ein Jahrzehnt in verschiedenen Firmen, Branchen und Funktionen unter anderem als Verkaufsberater, Produkt Manager und zuletzt als Verkaufsleiter Kunden beraten, Waren promotet und Dienstleistungen verkauft hat.

Unabhängiger Marketing- und Verkaufsleiter auf Projektbasis

«Meine Auftraggeber bestimmen selbst, wieviel Budget sie für welche Ziele und über welchen Zeitraum investieren wollen», erklärt der Unternehmer sein Geschäftsmodell: «Ob Produkteinführung oder strategische Verkaufsplanung, ob Neukundenakquise oder Vertriebskonzept – ich ver helfe meinen Kunden zu mehr Umsatz, mehr Zeit und mehr Zufriedenheit.»

Der Verkaufsprofi betreut Kunden aus den verschiedensten Branchen: «Manche benötigen lediglich neue Impulse aus neutralem Blickwinkel, andere vertrauen mir die ganze Marktbearbeitung zur Erschliessung neuer Märkte an.»



Einige Kunden outsourcen aufwändige und kräftezehrende Aktivitäten, so übernimmt Dario Selecky unter anderem die anspruchsvolle B2B Kaltakquise, versorgt sie mit qualitativen Kontakten oder lanciert digitale Kampagnen zur Steigerung der Bekanntheit.

Die drei E

«Es ist spannend, innovative Produkte für visionäre Unternehmen zu vermarkten», meint der Unternehmer. «Diesen Firmen bei der Marktbearbeitung zu einem entscheidenden Vorsprung zu verhelfen, ist meine Leidenschaft und auch mein Ziel». Was es dafür braucht? «Ich nenne es die drei E: Empathie, Enthusiasmus und Engagement.» Elementar ist zudem das weit verzweigte Business-Netzwerk, das Dario Selecky über die Jahre aufgebaut und gepflegt hat. Gerade im ersten Quartal seiner Selbständigkeit profitierte er davon, weil sich daraus viele Kontakte, Anfragen und auch Aufträge ergaben.

Erster Auftrag für Vater und Sohn

Sein acht Monate alter Sohn Damian motiviert den Horgner zusätzlich: «Ich möchte natürlich, dass mein Sohn stolz auf mich ist und wer weiss, vielleicht kann ich ihm dereinst eine erfolgreiche Firma übergeben – die Initialen jedenfalls stimmen schon mal überein.»

Den allerersten Auftrag haben Vater und Sohn sogar zusammen erledigt: Den Auftrag für eine Social-Media-Kampagne eines neuen Ladens in Wädenswil koppelte der Kunde mit der Verteilung von tausend Flyern für die Ladeneröffnung. «Das fand ich eine schöne Symbolik, gerade als Bestandteil meines allerersten Auftrags als Unternehmer. Ausserdem schliesst sich damit der Kreis, weil ich vor 20 Jahren mein allererstes Geld durch das Austragen von Flyern für einen lokalen Veloladen verdiente.»



DASE Consulting wurde im Dezember 2016 gegründet und hat seinen Firmensitz in Horgen. Die Einzelfirma ist spezialisiert auf die Erbringung von Dienstleistungen, Schulungen und Coachings in den Bereichen Marketing und Sales Consulting. Der

Schwerpunkt liegt in der Analyse, Konzeption, Implementierung, Umsetzung und Zielkontrolle von Marketing-, Verkaufs- und Managementstrategien. Darüber hinaus bietet die Firma Einkauf, Service, Verkauf und Vermietung von multimedialen Verkaufshilfsmitteln und audiovisueller Werbung sowie Handel mit damit zusammenhängenden Waren.

Der in St. Gallen zum Marketing- und Verkaufsleiter ausgebildete Dario Selecky fungiert als Inhaber und Geschäftsführer. Seinen Leistungsausweis erwarb sich der gelernte Radio- und Fernsehlektriker dank Verkaufs- und Führungserfahrung auf internationaler Konzernebene, in nationalen Grosskonzernen und in Schweizer KMUs.