

Die internationale Gründerszene in starken Bildern, ausdrucksvollen Berichten und brisanten Interviews

UNITED NETWORKER
MAGAZIN

UNITED NETWORKER

Das Gründer und Karriere Magazin

Ausgabe 4 | Jahrgang 6 | August - September 2015

Gründerinnen braucht das Land

Der perfekte
Elevator Pitch

COWORKING
SPACES

Startup Termine

Deutschland €5,80
Österreich €5,80

Crowdfunding
für Startups

12 wichtige Tipps für Gründer

Superhelden Gründer Team



Existenzgründung für Frauen

Ein Existenzgründungsbuch speziell für Frauen? Ja, denn Frauen gründen nach wie vor anders! Sie gründen kleiner; sie gründen Kinder; sie gründen mit weniger Geld – aber mit viel Fantasie, Engagement und tollen Ideen – das weiß Barbara Eder, die lange im Bereich Kreditvergabe gearbeitet hat und heute Existenzgründerinnen-Coach ist. In ihrem neuen Ratgeber bekommen Gründerinnen einen Crash-Kurs, der genau auf ihre Bedürfnisse abgestimmt ist.

Auch wenn Frauen unter den Existenzgründern noch unterrepräsentiert sind – seit Mitte der 90er Jahre hat sich die Zahl der Gründerinnen fast vervierfacht! Gründen ist im Trend! Und damit aus dem jungen Start-up tatsächlich eine langfristige Existenzbasis wird, klopft Barbara Eder zunächst

die unternehmerischen Eigenschaften wie Selbstorganisation, Kontaktfähigkeit oder Belastbarkeit ab. Danach geht es mit Marketing, Finanzbedarf, Fremd- und Eigenkapital, Unternehmensform, Steuern & Buchführung und natürlich Businessplan in die Vollen. Ebenfalls ein wichtiger Baustein: die Möglichkeiten, öffentliche Fördermittel zu erhalten.

Besonders interessant sind das Kapitel zu Frauen-Netzwerken sowie die Erfahrungsberichte von erfolgreichen und auch gescheiterten Existenzgründerinnen. Hier wird einmal mehr deutlich: Man muss nicht zur Unternehmerin geboren sein – mit der richtigen Anleitung, wird jeder zur Zeitmanagerin, zum Organisationsgenie und schließlich einer mutigen Gründerin.



Viele Unternehmen stehen vor der Herausforderung, trotz gesättigter Märkte profitabel zu wachsen. Anja Henke stellt in ihrem neuen Buch Strategien, Lösungen und Methoden vor, die Unternehmen sofort nutzen können, um Werte schaffende Wachstumsziele selbst unter schwierigen Bedingungen zu erreichen.

Wachstum in gesättigten Märkten

Trotz neuer Wettbewerber, rückläufiger Umsätze, Margenverfall und Kostendruck können Unternehmen nachhaltig wachsen – wenn sie die vorhandenen Wachstumsschancen erkennen und ergreifen. Häufig ist ein Perspektivenwechsel in der Unternehmensführung erforderlich, um die meist unbeachteten Erfolgspotenziale aufzuspüren. Anja Henke spricht von Lösungen der so genannten zweiten Ordnung, die verlässlich Chancen für Wachstum bieten, unabhängig von Umfeld und Veränderungsdynamik.

Das adäquate Handwerkszeug dazu liefert dieses sehr fundiert geschriebene Buch. Von der Analyse über die Strategie bis zur Umsetzung beschreibt die erfahrene Wachstumsexpertin konkret und sehr

praxisbezogen Methoden, Kompetenzen und Maßnahmen, die für die Entwicklung und Umsetzung von Werte schaffendem Wachstum erforderlich sind. Sackgassen und Erfolgswege des Wachstums werden erläutert, Hemmnisse und Chancen begründet. Deutlich wird: Wer Wachstumspotenziale erschließen will, muss bei den Ursachen ansetzen und systematisch Chancen nutzen. Den Leitfaden enthält dieses Buch. Komplettiert wird es durch zahlreiche Fallbeispiele sowie Interviews mit Managern aus Dax-Unternehmen, familiengeführten Unternehmen und dem Mittelstand, die zeigen, wie sie die erforderlichen Rahmenbedingungen geschaffen haben, um mit ihren neuen Strategien am Markt erfolgreich zu sein.