

Mentoring-Programm für Gründerinnen

Mit dem HVB Gründerinnen-Mentoring 2014 geht die Initiative des HVB Frauenbeirats in die dritte Runde. Das Konzept: Erfahrene Unternehmerinnen und Mitglieder des HVB Frauenbeirats begleiten sechs Gründerinnen sechs Monate lang auf ihrem Weg in die Selbständigkeit. Interessierte Gründerinnen können sich ab sofort um einen der Mentoring-Plätze



Das sind die glücklichen sechs Gewinnerinnen des HVB Gründerinnen-Mentorings aus dem Jahr 2013

bewerben, indem Sie ihre Idee und vorzugsweise ihren Businessplan bzw. ihr Konzept einreichen. Von den sechs Plätzen geht ein Mentoring-Platz an eine

Gründerin aus dem Bereich Social Entrepreneurship. Eine Jury wählt die Gewinnerinnen aus. Entscheidend sind die Qualität des Businessplanes bzw. Konzeptes und die Gründungsidee. Zur Bewerbung aufgefordert sind Gründerinnen oder Gründerteams, die ihren Firmensitz in Deutschland haben und innerhalb eines Jahres gründen wollen oder bereits innerhalb der letzten beiden Jahre ihre Unternehmensgründung vollzogen haben. Der Bewerbung muss ein ausführlicher Geschäftsplan und ein aussagekräftiger Lebenslauf beigelegt werden. Die Mentoring-Plätze werden im Oktober 2014 vergeben. Für die Gewinnerinnen beginnt das Mentoring im November 2014 bei einer gemeinsamen Auftaktveranstaltung mit Impulsvorträgen und praktischen Workshops. In den

sechs Monaten darauf folgen persönliche Termine mit den Mentorinnen und HVB Gründungsspezialisten. Alle Infos unter www.hvb-frauenbeirat.de

Ratgeber: Gründen als (Ehe-)Paar

Paare, die zusammen ein Unternehmen aufbauen und leiten, gibt es viele. Doch kaum jemand berichtet darüber, welche Besonderheiten diese Konstellation mit sich bringt. Die Autorinnen des Handbuchs haben zwölf Unternehmer- und Führungsduos porträtiert und zeigen anhand dieser Beispiele sowie ihrer eigenen Erfahrungen auf, welche Hürden dabei zu nehmen sind und mit welchen Erfolgsstrategien die Führungsduos ihre Ziele erreichen. Dabei stehen die Aspekte Unternehmenskommunikation, Führungskompetenzen und psychologische Ansätze im Vordergrund.

Lianne Fravi, Bettina Plattner-Gerber, **Wenn Paare Unternehmen führen**, ein Handbuch, ISBN: 978-3-466-30964-1, Kösel 2013, 29,99 EUR



Buchtipp: Strategien schneller umsetzen

Wer erfolgreich am Markt bestehen will, muss nicht nur seine Erfolgsquote in der Realisierung von Strategie- und Veränderungsprojekten steigern, sondern vor allem auch schneller darin werden. Der Autor zeigt auf, wie man Komplexität in der Umsetzung besser beherrscht, warum Change-Management nicht funktioniert und wie man echtes Umsetzungs-„Momentum“ in seine Strategie bringt.

Matthias Kolbusa, Umsetzungsmanagement, Wieso aus guten Strategien und Veränderungen häufig nichts wird, ISBN: 978-3-658-02236-5, Springer Gabler, 39,99 EUR



Rund zwei Milliarden Euro Förderkredite

Trotz des Zinstiefs am Kreditmarkt herrscht eine Rekordnachfrage bei Förderkrediten. So hat die LfA Förderbank Bayern im Jahr 2013 die höchste Nachfrage nach Förderkrediten seit ihrer Gründung erlebt. Die staatliche Spezialbank sagte rund 6300 KMU sowie 135 Kommunen in Bayern Förderkredite in Höhe von 1,95 Milliarden Euro zu – ein Zuwachs von 14 Prozent zum Vorjahr. Grund für den hohen Finanzierungsbedarf ist die anhaltend hohe Investitionsbereitschaft des bayerischen Mittelstandes. Die LfA-Förderkredite werden grundsätzlich bei den Hausbanken der Unternehmen beantragt und über diese ausgereicht – mehr Infos zu den Förderangeboten erhalten Sie unter www.lfa.de

Black Forest Accelerator 2014

Der Black Forest Accelerator ist ein internationales dreimonatiges Förderprogramm. Noch bis zum 31. März 2014 werden acht Teams gesucht, die mit erfahrenen Mentoren innovative Ideen im Gesundheits- und Fitnessbereich erarbeiten. Ziel ist es, die Teams bei der Schöpfung und Umsetzung ihrer Idee, dem anschließenden Markteintritt und bei der Risikokapitalsuche zu unterstützen. Die Teilnehmer erhalten u.a. 12.500 Euro Startkapital aus dem Black Forest Accelerator-Fond und einen kostenfreien Co-Working-Space. Der Fond erhält je 5 bis 7 % der Unternehmensanteile des gegründeten oder noch zu gründenden Unternehmens. Alle Infos unter <http://blackforestaccelerator>

Neuer Liquiditätsfonds für Berliner KMU

Die Investitionsbank Berlin (IBB) gewährt kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) mit schwacher Eigenkapitalbasis und geringen bankmäßigen Sicherheiten Darlehen zur Überwindung von Liquiditätsschwierigkeiten. Die Richtlinie wurde im Januar 2014 veröffentlicht und gilt bis zum 30. September 2019. Darlehen werden insbesondere gewährt zur Vorfinanzierung von Aufträgen, zum Ausgleich von Forderungsausfällen und vorübergehenden Umsatzein-

brüchen sowie in Ausnahmefällen zur Umschuldung. Zudem kann die IBB mit dem Kreditnehmer eine Managementunterstützung durch sachverständige Berater vereinbaren, wenn sie dies für erforderlich hält, um die Ziele der Förderung zu erreichen. Gefördert werden KMU mit Betriebsstätte in Berlin, die seit mindestens drei Jahre bestehen. Der Antrag wird formlos direkt an die Investitionsbank Berlin gestellt. Alle Infos finden Sie im Detail unter www.ibt.de

Social Media und junge Unternehmen

Mehr als die Hälfte der Ende 2012 bis zu vier Jahre alten Unternehmen in Deutschland nutzen Social Media. Sie sind somit Vorreiter des Social-Media-Einsatzes durch deutsche Unternehmen. Das ist das Ergebnis einer Sonderauswertung des KfW/ZEW-Gründungspanels. Demnach setzen junge Unternehmen der Dienstleistungsbranche Social Media am häufigsten ein (rund 60 %); im Verarbeitenden Gewerbe sind es mehr als 40 %, im Bausektor 25 %. Noch relativ selten werden von jungen Unternehmen Inhalte auf Content-Sharing-Plattformen (14 %) gestellt oder kurze Unternehmensnachrichten veröffentlicht (Twitter o.ä., 12 %). Die Hauptmotive, über Social Media zu kommunizieren, sind Werbe- und Marketingzwecke

(87 %) sowie die Verbesserung des Vertriebs oder des Kundenservices (70 %). 63 Prozent nutzen Social Media auch dazu, um Infos über ihre Mitbewerber und über ihr Marktum-



feld zu erhalten. Zudem werden Social Media zur internen Kommunikation (30 %) und Mitarbeiterakquise (27 %) eingesetzt. Weitere Infos gibt es unter www.kfw.de/kompakt

Praxis-Know-how: Networking

Zwar erleichtert die Digitalisierung der Kommunikation den zwischenmenschlichen Austausch ungemein. Doch die Fülle an Informationen und die Menge an E-Mails, Tweets oder Posts lassen sich kaum noch verarbeiten. Die Qualität der Kommunikation scheint mit zunehmender Quantität zu sinken, sodass geschäftliche Beziehungen oberflächlicher werden. Aber wie entwickelt man gefestigte Geschäftsbeziehungen und schafft mehr Verbindlichkeit? Der Ratgeber liefert Antworten: Das Buch enthält die zehn Gebote und die vier Todsünden für nachhaltiges Kontaktmanagement und gibt Tipps für erfolgreiches Online-Netzwerken. Mit Coaching-Checklisten zur Qualitätsmessung des eigenen Kontaktverhaltens, Kontaktregeln für das Ausland und die Rolle von Visitenkarten und der Erfolgsformel: vom Erstkontakt zum Business Relationship Management.

Barbara Liebermeister, **Effizientes Networking**. Wie Sie aus einem Kontakt eine werthaltige Geschäftsbeziehung entwickeln, ISBN: 978-3-89981-278-7, Frankfurter Allgemeine Buch, 2012, 19,90 EUR



Gesucht: Business Angel des Jahres 2014

Der Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) sucht den „Business Angel des Jahres 2014“. Die „Goldene Nase“ wird seit 2001 einmal jährlich verliehen. Die Ehrung heißt so, weil der prämierte Business Angel ein gutes Näschen für die Auswahl des richtigen Beteiligungsunternehmens braucht und sich beide Seiten auch gegenseitig „riechen“ können müssen. Vorschläge für den Business Angel des Jahres können

traditionell nur Start-ups einreichen. Diese können „ihren“ Business Angel für die Ehrung vorschlagen. Aus dem Vorschlag sollte hervorgehen, welche besonderen Eigenschaften den Business Angel für die Ehrung qualifizieren. Entscheidend ist hier nicht die Höhe der Investitionssumme sondern vielmehr das Engagement und das Know-how, das der Business Angel in das Start-up einbringt. Wichtig sind hier auch das Verhalten

und die Unterstützung des Business Angels in Krisensituationen oder in der Folgefinanzierung. Die Preisverleihung erfolgt dann auf dem „Deutschen Business Angels Tag 2014“. Schriftliche Vorschläge für den Titel „Business Angel des Jahres 2014“ können per E-Mail bis zum 31. Mai 2014 eingereicht werden. Alle Informationen finden Sie online unter www.business-angels.de/business-angels-jahres-2014-gesucht