

Inhalt

- I. ‚Trümpfe für Unternehmer‘ – Das Praxisforum von Seminarportal.de am 29.11.2006 in Frankfurt am Main
- II. Kurzinterview Kai-Jürgen Lietz: Unternehmerische Entscheidungen – Ein Buch mit sieben Siegeln?
- III. Networkingscout.de - Neues Portal zum Thema Business-Networking
- IV. Literaturtipp zum Thema Networking – Dr. Andreas Lutz: Praxisbuch Networking
- V. Gastartikel: Businessetikette – Wenn mal was daneben geht
- VI. Literaturtipp – Prof. Dr. Ottmar Schneck: Handbuch alternative Finanzierungsformen
- VII. Kurzmeldungen

I. ‚Trümpfe für Unternehmer‘ - Das Praxisforum von Seminarportal.de am 29.11.2006 in Frankfurt am Main

Große Konzerne haben die wichtigsten Trümpfe im eigenen Haus: Kreativ- und Planungsteams. Für Mittelständler unbezahlbar. Trotzdem hat der mittelständische Unternehmer alle Karten in der Hand; in einer – in seiner – Hand! Es kommt nur darauf an, Trümpfe daraus zu machen. In einer wirtschaftlich schwierigen Zeit, in der die Karten immer wieder neu gemischt werden, kann man mit Einfallsreichtum und Strategie die entscheidenden Stiche machen. Gewinnpunkte, die der mittelständische Betrieb und seine Kunden brauchen! Zahlen Sie nicht für teure Entwicklungsabteilungen. Schauen Sie besser führenden Referenten in die Karten, die Ihnen die Summe erfolgreicher Spielzüge vorstellen. Jeder einzelne ein Ass in seinem Fachgebiet. Kreativität, Strategie und Planung im Fünfer-Pack! Mischen Sie selbst!. Mehr Informationen zur Veranstaltung finden Sie in Kürze hier. Inhaltlicher Schwerpunkt wird diesmal das Thema ‚**Der richtige Umgang mit Forderungen im mittelständischen Betrieb**‘ sein. Themen wie z.B. ‚Umgang mit kreativen Schuldnern‘, ‚Mein Freund vom Finanzamt – Ärger vermeiden‘ oder ‚Tipps zum Telefoninkasso‘ dokumentieren die hohe Praxisorientierung dieser Veranstaltung. Natürlich sind alle Workshops wieder mit hochgradigen Experten aus den jeweiligen Fachgebieten besetzt. Sie dürfen gespannt sein!

II. Kurzinterview Kai-Jürgen Lietz: Unternehmerische Entscheidungen – Ein Buch mit sieben Siegeln?



Kai-Jürgen Lietz

Spezialist für unternehmerische Entscheidungen und deren Widerstandsfreie Umsetzung in der Praxis.

[http:// www.domainofexcellence.com](http://www.domainofexcellence.com)

Redaktion: Warum fühlen sich so Wenige mit dem Thema Entscheiden wohl?

Kai-Jürgen Lietz: Das liegt an dem Zerrbild, das davon in unserer Kultur gemacht wird. Wenn jemand vom Entscheiden spricht, meint er, dass er vor einer Anzahl von Möglichkeiten steht und sich für eine davon aussprechen soll. Das ist aber so, als würde ich unter „Kuchen backen“ nichts anders als die Wahl der Ofentemperatur und das Einschieben in den Backofen verstehen.

Redaktion: Wo beginnt dann für Sie der Entscheidungsprozess?

Kai-Jürgen Lietz: Für mich hat ein Entscheidungsprozess 3 Schlüsselemente: Zum einen brauche ich Entscheidungsklarheit. Ich muss wissen, was ich wirklich will, also meinen Bedarf. Bevor ich das nicht kenne, darf ich mich auf keinen Fall mit den Alternativen beschäftigen. Zum anderen muss ich natürlich attraktive Entscheidungsalternativen schaffen und schließlich muss ich mir die größtmögliche Unterstützung für die Umsetzung meiner Entscheidungen sichern. Die traditionelle Sicht setzt erst da ein, wenn es um die Entscheidung über Alternativen geht.

Redaktion: Ist diese Art, zu Entscheiden nicht sehr aufwändig?

Kai-Jürgen Lietz: Das ist letztlich natürlich eine Frage der Übung. Aber ja, es stimmt, Sie müssen mehr Arbeit investieren. Allerdings ist der Nutzen guter Entscheidungen gerade für Unternehmer extrem hoch. Entscheidungen sind die Ursache für alle Kosten und alle Umsätze im Unternehmen. Stellen Sie sich vor, wie viel Aufwand Unternehmen betreiben, um ihre Kosten um 5% senken zu können. Wenn der gleiche Unternehmer sein Entscheidungsverhalten um 5% verbessern würde, wäre der Aufwand im Verhältnis vernachlässigbar, aber im Ergebnis ein Vielfaches.

III. Networkingscout.de - Neues Portal zum Thema Business-Networking

Tausende von Business-Netzwerken existieren in Deutschland am Markt. Dabei sind die Zielgruppen, der geografische Aktionsradius und die inhaltlichen Themen sehr vielfältig. Dem Netzwerk-Interessierten steht ab sofort zur besseren Orientierung das Metaportal networkingscout.de zur Verfügung. Das Portal ist werbefrei, anbieterunabhängig und stellt dem User kostenlos eine Übersicht von Business-Netzwerken mit einer Reihe von Zusatzinformationen zu den jeweiligen Netzwerken zur Verfügung, die sich ständig erweitert. Über eine Reihe von Zusatzfunktionalitäten – wie z.B. der Netzwerkbewertung durch die User oder dem [networkingscout.de:blog](http://networkingscout.de/blog) – sollen erstmalig wichtige Informationen im Überblick rund um das Thema Business-Netzwerke bereitgestellt werden. Diese Funktionalitäten werden in Kürze noch weiter ergänzt durch die Möglichkeit, Termine zu Networking-Veranstaltungen auf networkingscout.de zu veröffentlichen. Netzwerke können sich auf [networkingscout](http://networkingscout.de) [hier](#) eintragen. Über kleine jährliche Einstellgebühren soll sich das Projekt selber tragen. Dabei stehen Netzwerke drei Varianten des Eintrages (gratis, advanced und premium) zur Verfügung, die sich lediglich in Ihrem Leistungspaket bzw. der Art der Netzwerk-Präsentation unterscheiden. Der kostenlose Gratiseintrag soll zukünftig dauerhaft möglich sein. Die genaue Leistungsbeschreibung für jedes Paket und die jeweils aktuelle Preisliste steht [hier](#) zur Verfügung. Networking ist heute einer der größten Erfolgsfaktoren im Berufs- und Geschäftsleben. Es ist eine sehr effiziente und kostengünstige Art Eigenwerbung zu betreiben. Networkingscout.de will dabei alle networking-Interessierten unterstützen. Kennen Sie ein interessantes Business-Netzwerk, die auf networkingscout.de stehen sollten? Dann seien Sie doch so nett, uns [hier](#) einen kurzen Tipp zu geben.

IV. Literaturtipp zum Thema Networking – Dr. Andreas Lutz: Praxisbuch Networking

Networking ist der Schlüssel zum beruflichen Erfolg - für Existenzgründer und Selbständige ohnehin - aber auch immer stärker für Arbeitnehmer und Arbeitssuchende. Networking wird zur Überlebenstechnik, denn der Wettbewerb im Berufsleben ist härter geworden. Plötzlich müssen wir uns und unsere Leistungen verkaufen. Das Buch will zeigen, wie Sie auf menschliche Weise netzwerken - ohne sich dabei verstellen oder endlose Abende mit ödem Smalltalk verbringen zu müssen.



Taschenbuch: 436 S.
Verlag: Linde, Wien; Auflage:
1 vom September 2005
Sprache: Deutsch
ISBN: 352750219X
Preis: 14,90 €

Die vorgestellten Methoden sollen es selbst introvertierten Menschen ermöglichen, sich das Instrument des Networkings zunutze zu machen. Es stellt neue Formen des Netzwerkens vor, die die Teilnehmer sehr viel zielgerichteter miteinander in Kontakt bringen und erklärt wie Sie Networking-Plattformen im Internet nutzen, um Kontakte anzubahnen und zu pflegen. Für den Einsteiger in die Thematik ist dieses Buch ein guter Leitfaden. Es ist angenehm und schnell zu lesen und leistet - durch seine Praxistipps – dem Leser eine willkommene Hilfestellung. Die praktische Umsetzung wird dem Leser durch ein zusätzliches Special zum Thema ‚Alles über networking im Internet‘ erleichtert. Als gelernter Journalist versteht es Dr. Andreas Lutz eine Sprache zu verwenden, die eingängig und zugleich klar ist. Wir finden, dass das Buch von Dr. Lutz ein guter Tipp für Einsteiger zum Thema networking ist.

V. Gastartikel: Businessetikette – Wenn mal was daneben geht

Michael Ehlers - Michael Ehlers Training Hallstadt

Produktkenntnisse und internationale Erfahrungen, sind nicht automatisch der Türöffner für eine erfolgreiche Bewerbung bzw. sichern sie nicht automatisch das Weiterkommen auf der Karriereleiter. Etikette, die man auch im Berufsleben beherrschen sollte, können durchaus hilfreich bei einer erfolgreichen Bewerbung sein, helfen im Alltag und erleichtern die Möglichkeiten des beruflichen Weiterkommens. Mister X: Eine unglaubliche Schulkarriere konnte er nachweisen. Sein Studium war beeindruckend. Dann hat Mr. X erst einmal ein paar Jahre internationale Erfahrungen gesammelt. Ja – der Typ hatte es drauf, keine Frage. Er trug seinen bisher makellosen Lebenslauf sichtlich stolz vor der Brust. Jetzt noch zwei, drei Vorstellungsgespräche, vielleicht das eine oder andere Assessment - und dann wird er sich seinen Traumjob aussuchen können. Da war er sich sicher. Meistens ist er ohne Mühe über die ersten beiden Bewerbungsrunden hinausgekommen. Dann wollten ihn die Bosse selbst kennen lernen. Er war ein wunderbarer Unterhalter – das wusste er. Trotzdem: es hagelte Absagen. Die Gründe dafür erschlossen sich ihm nicht. „Aber wer mich nicht haben will, weiß nicht,

was er verpasst.“ Dennoch wurde er zusehends unsicherer... Mister Y ist der Vertriebsfachmann. Mehr als alle seine Kollegen ist er Fachmann in seiner Materie. Er kennt die kleinsten Details seiner Produkte. Kein Fachseminar lässt er aus. Auch seine Kundenfrequenz stimmt. Seine verkaufsaktive Zeit ist absolut beeindruckend. Dennoch kommt er über den erhöhten Durchschnitt nicht hinaus. Neidisch schielt er bei jedem Treffen zu den anerkannten Top-Verkäufern. Die bringen es teilweise nicht einmal auf seine verkaufsaktive Zeit. Dennoch sind sie ihm in vielen Belangen überlegen. „Man muss die Dinge richtig tun – und man muss die richtigen Dinge tun!“ Aber genau das macht er doch, all das. Was ist es nur, dass ihn offensichtlich bei manchen Kunden durchfallen lässt? Später treffen sich Mister X und Mister Y in einem traumhaften Hotel zum Etiketteseminar. Beide Fleißpreisträger haben nämlich eine neue Dame ihres Herzens gefunden. Und beide Damen haben ihren neuen Verehrern mitgegeben, dass es höchste Zeit wäre, an einem Stil- & Etiketteseminar teilzunehmen. Demnächst werden sie die Eltern der Damen kennen lernen. Angesehene Persönlichkeiten. Da darf nichts schief gehen. Offensichtlich haben die Herzensdamen Etikettmängel bei ihren Herren entdeckt. Das war der Anlass für beide Herren das Seminar zu besuchen. In der Lobby treffen sich die beiden kurz vor dem Seminar. Beide merken, dass sie ähnliche Gründe auf das Seminar gebracht haben. Man lacht gemeinsam darüber, als der eine erzählt, wie er seine neue Flamme im Restauranteingang gegen den Türrahmen gestoßen hat, da er ihr den Vortritt geben wollte. Ebenso amüsiert die kurze Story, wo der Suppenteller sich über die Hose des einen ergoss, nachdem auf der anderen Tischseite jemand versehentlich gegen den Tisch gestoßen hatte und damit der ganze Abend für das junge Pärchen gelaufen sei. „Das wäre mit der richtigen Etikette nicht passiert“, sagte daraufhin seine Partnerin. Viele dieser „Regeln“ hätten durchaus praktischen Nutzen – sagte der andere. Beide erkannten, dass in ihrer Erziehung gerade auf Stil- und Etiketteregeln kein großer Wert gelegt wurde. Und beide erkannten, dass zu Etikettefragen mehr gehört, als nur freundlich „Guten Tag“ und „Auf Wiedersehen“ zu sagen. Das Seminar mit dem praktischen Teil „zu Tisch“ brachte für beide eine Menge Überraschungen hervor. Sie trafen sich später an der Hotelbar und unterhielten sich darüber. Mister X sagte: „Eine Frau muss sich wirklich toll fühlen, wenn es dem Mann gelingt, sie so in den Mittelpunkt zu stellen, wie es die Etiketteregeln vorsehen. Und natürlich, auch während eines Geschäftsessens sollte man seinen Gesprächspartner in den Mittelpunkt stellen. Wenn ich der Boss einer großen Firma wäre, würde ich darauf achten, dass alle meine Mitarbeiter die wichtigsten Regeln beherr-

schen!“ Was da aus seinem eigenen Mund kam, traf Mister X wie ein Blitzschlag. Natürlich, dachte er, ich habe mich in der Vergangenheit einfach zu sehr auf mein Fachwissen verlassen. Dabei war es offensichtlich mein Verhalten/ mein Auftreten, das es den Firmenbossen offenbar unmöglich gemacht hat, mich einzustellen. Verkäufer Y erkannte, was in X vorging. „Was bin ich für ein Depp gewesen, wenn ich bisher geglaubt habe, alleine meine Argumente bringen meine Geschäftspartner dazu, mir meine Produkte und Dienstleistungen auch dauerhaft abzukaufen.“ Oft machte es während des Seminars „Aua“ in ihm. Er sah Situationen beim Kunden, in denen er sich einfach aus Unwissenheit und ohne böse Absicht falsch verhalten hatte. Der Kunde musste ihn geradezu ablehnen oder gar als Flegel wahrnehmen, wenn er diese Regeln schon kannte, die Mister Y nun neu waren. Außerdem: „Hast Du gemerkt, wie ich bei der Tischrede gezittert habe, als ich den Direktor spielen musste? Muss ich erst ein Stilseminar besuchen, um zu erkennen, dass auch die gut vorgetragene Rede zu einer reifen Persönlichkeit gehört? Wenn mein Kunde von mir erwartet, dass ich ein paar Worte sage, darf ich mich nicht kleinlaut zurückziehen! Ich denke, ich habe mich in der Vergangenheit zu sehr hinter meinem Fachwissen versteckt. Doch wenn ich in der Lage bin, fachlich zu den Besten zu gehören, was soll mich in Zukunft daran hindern, auch in der Kunst des Benehmens zu den Besten zu gehören?“ „Genau“ – erwiderte Manager X, „wie sagte schon Freiherr von Knigge? Wer von der Gesellschaft etwas erwartet, der sollte sich ihren Regeln unterwerfen.“ „Was für mich bedeutet“, so Mister Y, „Liebe Mitbewerber in und außerhalb meines Betriebs – nehmt Euch in Acht vor dem neuen Mister Y! Ab heute stelle ich meine Kunden bewusster in den Mittelpunkt, so wie wir es mit unseren Damen machen. Lass uns auf unsere reizenden Damen anstoßen, ihnen danken und ihnen mit einem stilvollen Essen unsere Anerkennung zollen.“

[Anm. der Redaktion: Diesen und weitere interessante Fachartikel finden Sie [hier](#) im Forum von Seminarportal.de].

VI. Literaturtipp – Prof. Dr. Ottmar Schneck: Handbuch alternative Finanzierungsformen

Es kommt nicht oft vor, dass gleich zwei Buchtitel in diesem Mandantenbrief vorgestellt werden. Heute ist eine solche Ausnahme. Das gerade erst erschienene Buch von Prof. Dr. Schneck schließt endlich eine lange schon klaffende Wissenslücke im Mittelstand.

Auf dem aktuellen Stand der Entwicklung gibt der Autor einen weiten Überblick über die heutigen Formen der alternativen Finanzierungsformen. Als Folge einer Reihe neuer Richtlinien und Vorschriften, wie z.B. Basel II, steht die Unternehmensfinanzierung in Deutschland vor einem Wandel. Das Volumen der Finanzierung über Bankkredite ist in den letzten Jahren kontinuierlich zurückgegangen. Für viele Unternehmen, vor allem auch den Mittelstand, wird es deshalb immer schwieriger sich zu finanzieren. Die Suche nach alternativen Finanzierungsformen zur Stärkung der Eigenkapitalbasis rückt deshalb immer mehr in den Vordergrund. Diese innovativen Finanzierungsinstrumente stoßen leider immer noch oft auf Misstrauen und Vorurteile, dabei können sie die Bonität des Unternehmens verbessern, sein Rating begünstigen und die Unabhängigkeit von Kreditinstituten sichern. Ottmar Schneck hat in seinem Buch alle wichtigen alternativen Finanzierungsinstrumente zusammengetragen: zum Beispiel Asset Backed Securities, Mezzanine-Kapital, Private Equity, Factoring und Leasing. Prof. Dr. Schneck hat damit ein Standardwerk geschaffen, das anhand von Beispielen, Fällen und Checklisten die Finanzierungsformen nicht nur erklärt, sondern auch zeigt, wie sie angewendet werden. Dabei ist eine seltene Gabe für einen Hochschullehrer noch zusätzlich zu loben: Das Buch ist verständlich geschrieben. Damit kommt der Autor auch in diesem Punkt den Bedürfnissen des



Gebundene Ausgabe: 436 S.
Verlag: Wiley-Vch; Auflage: 1
vom Mai 2006
Sprache: Deutsch
ISBN: 352750219X
Preis: 69,- €

Mittelstands in vollem Umfang nach. Dieses Buch ist eine echte Hilfe für den deutschen Mittelstand und ein absoluter Kandidat für den Status ‚Standardwerk‘!

VII. Kurzmeldungen

- Immer mehr Firmen in Deutschland nutzen die Potenziale von Emailmarketing. Das ist das Hauptergebnis einer nicht repräsentativen Untersuchung unter Marketingverantwortlichen aus Mittelstand und Konzernen. Vorteile liegen danach im günstigen Preis und in der Flexibilität, Schnelligkeit sowie der besseren Erreichbarkeit der Zielgruppen (42 Prozent). 56 Prozent der befragten Unternehmen betreiben danach bereits Emailmarketing.
- Der Förderkalender des Hauptverbandes des Deutschen Einzelhandels auf CD-ROM bietet interessanten Informationen zu neuen Förderprogrammen. Checklisten erleichtern die Überprüfung, ob das Unternehmen einen Förderkredit in Anspruch nehmen kann. Eine Online-Funktion ermöglicht den Zugriff z.B. zu den tagesaktuellen Förderkonditionen.

Antwortfax: 0 69 / 67 73 39 38

Bitte senden Sie mir die



News kostenlos und regelmäßig (alle zwei Monate) per E-Mail zu:

Firma: _____

Empfänger: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____