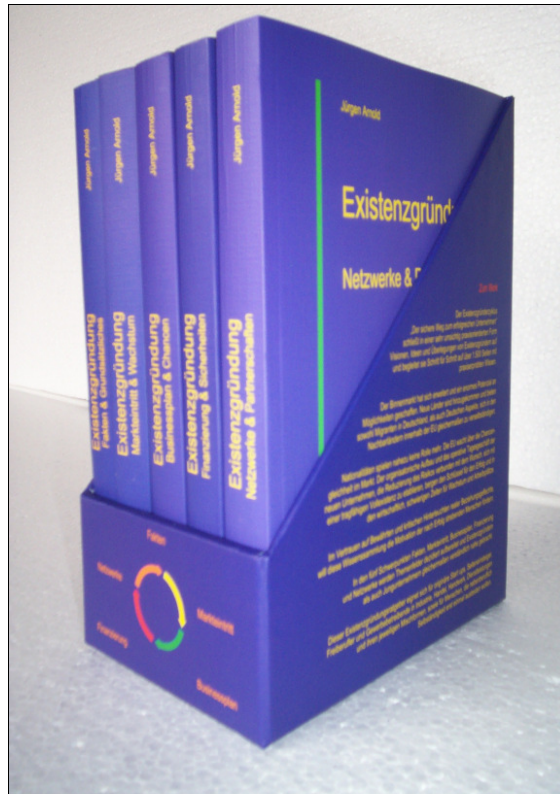


Wissen für ExistenzgründerInnen und junge Unternehmen



- Der Existenzgründerzyklus - „Der sichere Weg zum erfolgreichen Unternehmen“

Dieser Existenzgründungsratgeber eignet sich für originäre Start ups, Seiteneinsteiger, Freiberufler und Gewerbebetreibende in Industrie, Handel, Handwerk, Dienstleistungen und ihren jeweiligen Mischformen, sowie für Menschen mit Migrationshintergrund und jene, die sich nebenberuflich oder aus der Arbeitslosigkeit heraus selbständig machen möchten.

Bestehend aus fünf Bänden
über 1.500 Seiten und 300 Grafiken
ISBN 978-3-938684-06-1
EUR 155,- ; sFr 240,- ; £ 110,-

Fakten und Grundsätzliches



Markteintritt und Wachstum



Businessplan und Chancen



Finanzierung und Sicherheiten



Netzwerke und Partnerschaften



Der Existenzgründerzyklus

„Der sichere Weg zum erfolgreichen Unternehmen“

Existenzgründung - Fakten und Grundsätzliches

Es ist der erste Band des Existenzgründerzyklus, der in der vierten Generation von Existenzgründungs-literatur des Autors seit 1988, 1989, 1997 aktuell die Gründerszene durchleuchtet, deren Anforderungen und Grundlagen behandelt, darüber hinaus inhaltlich den europäischen Wirtschaftsraum anspricht und auch auf Migrantengründungen in Deutschland eingeht. Vor dem Hintergrund volkswirtschaftlichen Inter-esses und persönlichen Strebens werden durch neue Marktteilnehmer Innovationen, Wachstum und Fort-schritt geschaffen. Dabei sollen Mut und Risiko in der Vorgründungsphase berechenbar in Bezug gesetzt werden können.

Existenzgründung - Markteintritt und Wachstum

Der zweite Band des Autors beschreibt in den Existenzgründerthemen die Markteinführung neuer Produkte und den richtigen Weg zur Etablierung eines neuen Unternehmens. Mit hoher Detailgenauigkeit werden umfassend Werkzeuge, Instrumente und Möglichkeiten des Marketingmixes erklärt, sowie Tricks erfolg-reicher Werbemaßnahmen und erfolgsorientierter Vertriebs- und Controllingsysteme beschrieben.

Existenzgründung - Businessplan und Chancen

Der dritte Band des Autors beschreibt in den Existenzgründerthemen die Bedeutung des Businessplans als Dokument und Wegbegleiter einer Idee hin zu einem neuen Unternehmen. Der Leser erfährt nicht nur wie ein Unternehmenskonzept gegliedert ist, was hinein gehört und was wegbleiben kann, sondern auch wie er diesen noch aufwerten kann, um entweder im klassischen Bankgespräch zu punkten oder bei Gründerwett-bewerben über die Präsentation mit Erfolg abzuschneiden.

Existenzgründung - Finanzierung und Sicherheiten

Der vierte Band des Autors geht in den Existenzgründerthemen auf die wichtige Kernfrage ein, - woher bekomme ich Geld, wenn ich nicht genügend Eigenes habe? Neben der Frage nach Sicherheiten werden Öffentliche Finanzierungsmittel, aber auch Venture Capital, Mezzanine-Kapital und Private Equity durch-leuchtet. Zu wissen, wie der Banker denkt, welchen Kontrollen und Maßnahmen er unterworfen ist und wie man sich in Kenntnis dieser Einschränkungen dennoch gut positionieren und durchsetzen kann, wird ausführlich behandelt.

Existenzgründung - Netzwerke und Partnerschaften

Im fünften Band des Existenzgründerzyklus erfährt der Gründer, wie er im Vorfeld seiner Gründung mit Partnern der Szene Erfahrungen austauschen und sich über Partnerschaften systematisch eigene Netz-werke generieren oder anderen anschließen kann. Netzwerke beginnen bei der eigenen Person mit einem Zielsystem und Zeitmanagement, schließen Mitarbeiter und bald auch neue Geschäftspartner mit ein. Namhafte Initiativen aus Politik, Wirtschaft und seitens der Hochschulen, Gründerinitiativen und -zentren stellen sich vor und bieten zahlreiche Möglichkeiten für den Leser. Dieser Titel gibt Antworten, Anregungen und Tipps auf viele Fragen und blickt über die Landesgrenzen hinaus auf den Europäischen Binnenmarkt.

Inhaltsverzeichnisse, Rezensionen und Leserbewertungen bei amazon unter
<http://www.uvis-verlag.de/uv5100.htm>