

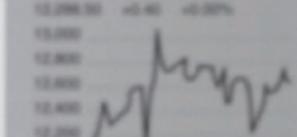
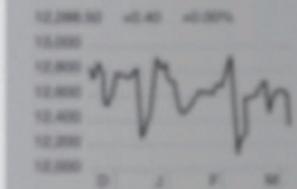
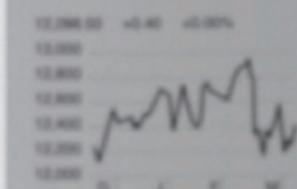


NEWS

Selbstmarketing: Frauen und die Wirtschaftskrise

Working capital is defined as the difference between assets and liabilities. It measures how many liquid assets are available for a business to use for growth opportunities. A lack of working capital can really hold a business back from reaching their full potential. There are many different ways to obtain capital for your business. Working capital includes Business Micro Loans put out by the Small Business Administration, credit card receipt advances, account receivable financing, business credit cards, sale and leaseback, and a standard business bank loan. It is important that you are always conscious about building your business credit scores as you obtain more capital. It is important to separate your personal credit from your business credit. You can do this by obtaining financing that reports to the Small Business Financial Exchange. Many business credit cards, for example, will require a social security number and will build your personal credit. Business credit scores are essential for obtaining larger bank loans, and also it is easier to get financing for a business down the road. Business credit cards, for example, will require a social security number and will build your personal credit. Business credit scores are essential for obtaining larger bank loans, and also it is easier to get financing for a business down the road. Business credit cards, for example, will require a social security number and will build your personal credit. Business credit scores are essential for obtaining larger bank loans, and also it is easier to get financing for a business down the road.

defined as the difference between assets and liabilities. It measures how many liquid assets are available for a business to use for growth opportunities. A lack of working capital can really hold a business back from reaching their full potential. There are many different ways to obtain capital for your business. Working capital includes Business Micro Loans put out by the Small Business Administration, credit card receipt advances, account receivable financing, business credit cards, sale and leaseback, and a standard business bank loan. It is important that you are always conscious about building your business credit scores as you obtain more capital. It is important to separate your personal credit from your business credit. You can do this by obtaining financing that reports to the Small Business Financial Exchange. Many business credit cards, for example, will require a social security number and will build your personal credit. Business credit scores are essential for obtaining larger bank loans, and also it is easier to get financing for a business down the road. Business credit cards, for example, will require a social security number and will build your personal credit. Business credit scores are essential for obtaining larger bank loans, and also it is easier to get financing for a business down the road.



Baby versus Beruf.

Working capital is defined as the difference between assets and liabilities. It measures how many liquid assets are available for a business to use for growth opportunities. A lack of working capital can really hold a business back from reaching their full potential. There are many different ways to obtain capital for your business. Working capital includes Business Micro Loans put out by the Small Business Administration, credit card receipt advances, account receivable financing, business credit cards, sale and leaseback, and a standard business bank loan. It is important that you are always conscious about building your business credit scores as you obtain more capital. It is important to separate your personal credit from your business credit. You can do this by obtaining financing that reports to the Small Business Financial Exchange. Many business credit cards, for example, will require a social security number and will build your personal credit. Business credit scores are essential for obtaining larger bank loans, and also it is easier to get financing for a business down the road. Business credit cards, for example, will require a social security number and will build your personal credit. Business credit scores are essential for obtaining larger bank loans, and also it is easier to get financing for a business down the road.

Working capital includes Business Micro Loans put out by the Small Business Administration, credit card receipt advances, account receivable financing, business credit cards, sale and leaseback, and a standard business bank loan. It is important that you are always conscious about building your business credit scores as you obtain more capital. It is important to separate your personal credit from your business credit. You can do this by obtaining financing that reports to the Small Business Financial Exchange. Many business credit cards, for example, will require a social security number and will build your personal credit. Business credit scores are essential for obtaining larger bank loans, and also it is easier to get financing for a business down the road. Business credit cards, for example, will require a social security number and will build your personal credit. Business credit scores are essential for obtaining larger bank loans, and also it is easier to get financing for a business down the road.

business credit cards, sale and leaseback, and a standard business bank loan. It is important that you are always conscious about building your business credit scores as you obtain more capital. It is important to separate your personal credit from your business credit. You can do this by obtaining financing that reports to the Small Business Financial Exchange. Many business credit cards, for example, will require a social security number and will build your personal credit. Business credit scores are essential for obtaining larger bank loans, and also it is easier to get financing for a business down the road. Business credit cards, for example, will require a social security number and will build your personal credit. Business credit scores are essential for obtaining larger bank loans, and also it is easier to get financing for a business down the road.

Vor einigen Tagen zitierte die Bildzeitung Professor Ulrich Blum, Präsident des angesehenen Wirtschaftsinstituts IWH in Halle, mit dem Ausspruch, Frauen sollten die Wirtschaftskrise und den dadurch zu erwartenden Verlust von Arbeitsplätzen doch einfach nutzen, um jetzt ihre Kinder zu bekommen. 50 Jahre Emanzipation ade! Die Frauen sollen die Arbeitsplätze freiräumen und zum Herd zurückkehren, so klang das kurz gefasst. Diese kuriose Idee verschaffte mir immerhin ein Blitzinterview bei N24 und abends bei Sat 1. Der Sender wollte das nicht unwidersprochen lassen und holte mich für ein Life-Interview vor die Kamera. Als Karriere Coach sollte ich dort das Fähnlein der berufstätigen Frau hoch halten.

Natürlich kam ich anschließend ins Nachdenken. Was ist die richtige Strategie für Menschen in der Wirtschaftskrise? Wie sollen sich vor allem Frauen verhalten? Und was ist den Entscheidern in den Unternehmen zu empfehlen? Den Geschlechterkampf möchte ich in diesem Zusammenhang nicht mehr aufwärmen, sollte dieses Thema doch endgültig in die Mottenkiste abgelegter Ideen gepackt werden. Vergangenheit angehören. Frauen repräsentieren heute einen großen Anteil des Know-hows in Unternehmen und noch kurz vor der aktuellen Krise forderten viele Unternehmen, lautstark, mehr qualifizierte Frauen in Jobs zu bringen. Fehlen doch in Deutschland gut ausgebildete Fachkräfte. Daher halte ich die Idee der Bildzeitung auch für absurd. Das Rad kann nicht zurückgedreht werden und Familienplanung kann nur individuell von Familie zu Familie geregelt werden.

Doch zurück zur Krise. Wir stecken mittendrin, das ist unbestreitbar. Doch es wird auch eine Zeit nach der Krise geben. Das kann bereits im Sommer sein oder erst im nächsten Jahr. Dann sind diejenigen Unternehmen im Vorteil, die mit motivierten Mitarbeitern sofort durchstarten können. Wer beim Anziehen der Konjunktur erst mühsam Personal finden und einarbeiten muss, welches er in der ersten Panik entlassen hat, wird zu den langfristigen Verlierern zählen. Denn gute und qualifizierte Leute werden sofort wieder Mangelware sein, wenn die Konjunktur anziehen wird. Die klugen Unternehmen werden daher versuchen, ihre guten Mitarbeiter um jeden Preis zu halten, so lange ihnen dies nur möglich ist. Dies sollte man als Mitarbeiter oder Mitarbeiterin wissen. Und dieses Wissen für seine eigenen Karrierepläne einsetzen. Konkret bedeutet das: Wenn Sie schon länger an einer guten Idee für Ihren Bereich brüten, dann ist jetzt die richtige Zeit, damit rauszurücken. Machen Sie sich unentbehrlich. Powern Sie jetzt und überzeugen Sie Ihren Chef von Ihrem Wert für das Unternehmen. Als Expertein für Selbstmarketing und erfahrener Coach von Führungs- und Fachkräften sage ich Ihnen, dass jetzt der Zeitpunkt für ein offensives Selbstmarketing gekommen ist. Zeigen Sie, was Sie können, machen Sie sich bemerkbar und schieben Sie ein paar Kohlen rein. Freiwillig raus aus dem Job oder kürzer treten, wie es unser Bild-Experte vorschlägt, wäre genau der falsche Weg.

Wenn Sie jetzt powern, hat dies zwei Effekte. Zum einen machen Sie sich als Person unentbehrlicher als die Kollegen, die dabei nicht mitziehen. Zum zweiten stecken Sie vielleicht sogar Kollegen an, es Ihnen gleich zu tun. Dann geht es auf einmal Ihrer Abteilung oder gar Ihrem ganzen Unternehmen besser, und Ihr Job wird sicherer. Auch oder sogar gerade in Krisenzeiten gelten die üblichen Regeln der Unternehmensführung. Unternehmen müssen bessere Ideen und Produkte als die Mitbewerber haben und müssen sich besser vermarkten als diese. Was können Sie also ganz konkret tun, um Ihrem Unternehmen zu helfen und die Krise selbst unbeschadet zu überstehen?

HIERFÜR HABEN WIR DREI TIPPS:

ERSTENS: Verbreiten Sie Optimismus. Krisen wirken vor allem über psychologische Faktoren. Klar, wenn Ihre Aufträge um 40 Prozent eingebrochen sind, haben Sie ein Problem. Doch viele Unternehmen verhalten sich trotz guter Auftragslage bereits so, als würden sie schon selbst in der Krise stecken. Denn auch Entscheider informieren sich vor allem über die Medien. Und diese überschlagen sich derzeit ja gerade mit Horrormeldungen, getreu der Devise: „Only bad news are good news“. Dabei fällt es dann selbst kühlen Köpfen schwer, objektiv zu entscheiden. Sie können dem aber entgegenwirken. Sammeln Sie die „Good News“. Überzeugen Sie Ihre Führung und Ihre Kollegen in Meetings oder im Einzelgespräch. Schneiden Sie positive Zeitungsmeldungen aus, auch wenn sie selten sind, sprechen Sie mit Kunden, suchen Sie selbst nach neuen Ideen und Marktnischen und präsentieren Sie diese bei jeder guten Gelegenheit. Auch eine solche Handlungsweise beeinflusst Unternehmensentscheidungen und wirkt vor allem ansteckend. Manche Unternehmen profitieren sogar von schlechten Zeiten. Weil sie sich antizyklisch verhalten. Weil ein wichtiger Mitbewerber einen Markt aufgibt. Oder weil sich alle mehr anstrengen und dadurch vielleicht eine wichtige Innovation vorziehen können.

ZWEITENS: Sorgen Sie dafür, dass Ihre Anstrengungen auch bemerkt werden. Das ist der Selbstmarketing-Tipp schlechthin. „Tue Gutes und rede darüber“ gilt besonders hier und in einer solchen Situation. Natürlich dürfen Sie nicht nerven. Dosieren Sie Ihren Input daher sorgfältig und sorgen Sie dafür, dass er bemerkt wird. Welcher Weg dafür der beste ist, finden Sie selbst heraus. Wenn Sie zum Beispiel im Marketing arbeiten, dann gründen Sie doch eine Arbeitsgruppe mit dem Arbeitstitel: „Engagierte Mitarbeiter suchen kreative Wege, um von der Krise zu profitieren“. So etwas fällt positiv auf.

DRITTENS: Wenn Sie feststellen, dass Sie auf eine Streichliste geraten und in Kürze freigestellt werden sollen, dann handeln Sie auf der Stelle. Sprechen Sie sofort mit Ihrem Vorgesetzten und klären Sie, was los ist. Schätzen Sie ab, wie die Chancen stehen, in Ihrem bisherigen Unternehmen eine Zukunft zu finden. Wenn Sie merken, dass dort alles verloren ist, dann bewerben Sie sich sofort neu. Auch in Krisenzeiten werden gute Mitarbeiter gesucht. Sie müssen nur schnell sein. Starten Sie also sofort und aktiv mit der Neubewerbung, damit Sie nicht zum Ladenhüter werden.

Wie Sie sehen, haben Sie nichts zu befürchten. Behalten Sie einen kühlen Kopf und schauen Sie nach vorne. Dann kann Ihnen keine Krise etwas anhaben.



Zur Person

Unsere Autorin Caroline Krüll (www.caroline-kruell.de) ist Persönlichkeitstrainerin und „MARKE: ICH COACH“. Sie ist Autorin des Buches „Small Talk - Reden Sie sich zum Erfolg!“ und trainiert erfolgreich Führungskräfte in Industrie und Verbänden zu den Themen Selbstmarketing, Präsentation und beruflicher Erfolg. Ihre Prinzipien entwickelte sie aus ihren Erfahrungen als Inhaberin einer Werbeagentur. „Ketchup-Flaschen und Manager haben eines gemeinsam: Ohne gute Vermarktungsstrategie werden sie zu Ladenhütern“ ist ihr Leitsatz. Kontakt: kruell@businessandwoman.com