



© antishock - Fotolia.com

#96664146

12. Ausgabe SHE works! Online- Magazin

Themen:

Überzeugen mit der Stimme

HVB präsentiert neue Studie zu
Gründerinnen 2015

Was ändert sich 2016 bei SHE
works!?

DIE THEMEN DES MONATS DEZEMBER:

Inhaltsverzeichnis	2
Editorial	3
Thema des Monats: Überzeugen mit Stimme	4
Sterben in Schönheit - Gewinnerin des Darboven Förderpreises	8
HVB Studie zu Gründerinnen 2015	10
INGE schenkt: Neuer Gründergeschichte bei SHE works!	12
Hilti veranstaltet den Womens Power Day	15
Advent, Advent, wer möchte gern ein Türchen öffnen?	17
Ausblick auf 2016	18
Zahl des Monats	20
Aktuelles	21
Wirtschaftsnews	23
Impressum	25

WAS? ICH VERSTEHE SIE GAR NICHT!

Sehr geehrte Damen und liebe Frauen,

es ist Weihnachtszeit. Viele Lichter und noch mehr Gerummele in der Stadt. Aber wir von SHE works! mögen es und schicken uns fast täglich kitschige kleine Bilder von unseren Adventskalendern, Adventskränzen und Figürchen zwischen Bremerhaven und Göttingen hin und her. Darüber reden wäre natürlich noch schöner. Womit ich beim Thema bin: Die Sprache!

Wie mit der eigenen Sprache punkten, sich selbstbewusst präsentieren, das ist das Thema unseres Leitartikels. Über die Stimme ist vieles möglich, wie uns unsere Gastautorin Andrea Reichhart sehr eindrucksvoll beschreibt und erklärt (Seite 4).

Weniger um die Sprache geht es beim zweiten Hilti Womens Day 2015. Wer jetzt dabei an Bohrmaschinen denkt, liegt genau richtig. Wer mehr darüber lesen möchte, bitte ab Seite 15.

Und dann stellen wir Ihnen noch ein paar Neuigkeiten vor: Bereits in dieser Ausgabe haben wir Ihnen wichtige Wirtschaftsnachrichten zusammengestellt, die auf unserer Plattform [Beraternews](#) im November erschienen sind, Seite 23. Und wir haben einen Ausblick zusammengestellt, was sich 2016 bei SHE works! alles erneuern und verändern wird. Wir haben viele Ideen gehabt! Auf Seite 18 können Sie schon einmal lesen, was wir so überlegt haben.

Wir wünschen all unseren Leserinnen einen schönen Dezember, eine entspannte Weihnachtszeit und einen guten Rutsch ins nächste Jahr. Wir freuen uns auf Sie und möchten uns hier vor allem einmal für Ihre Treue und Ihre Ideen bedanken, die immer wieder bei uns eintreffen. Machen Sie es gut und genießen Sie diese Zeit!

Herzliche Grüße



Carolin Schäufele &



Katja Bröbling

THEMA DES MONATS: ZUHÖRER GEWINNEN

KANN MICH JEDER VERSTEHEN?

Von Andrea Reichhart

Heute möchte ich Ihnen zeigen, was Sie genau tun können um Ihre Aussage, Ihre Stimme und Ihre



© Kzenon - Fotolia.com

#41405487

Körpersprache so in Einklang miteinander zu bringen, dass Sie in jeder Kommunikation glänzen. Ich zeige Ihnen ganz genau, wie Sie mit Hilfe von zwei Power Questions ganz einfach und vor allem schnell Ihren Inhalt voll auf den Punkt bringen und Ihre Zuhörer für sich gewinnen! Doch bevor ich Ihnen die Power

Questions gebe – lassen Sie uns kurz über die Bedeutung unsere Stimme und Ausstrahlung sprechen.

Ein Großteil unserer direkten Kommunikation findet über Telefon statt. Das bedeutet, dass Ihre Stimme die einzige Verbindungsquelle zu Ihren Gesprächspartnern ist.

Stehen Sie vor den Menschen, bei einem persönlichen Gespräch oder einer Präsentation, spielt Ihre Körpersprache ebenfalls eine tragende Rolle.

Ihr Inhalt – so spannend er aus Ihrer Sicht auch sein mag – spielt den deutlich kleineren Part in Ihrem Auftritt. Menschen entscheiden innerhalb von Sekundenbruchteilen, ob Sie Ihnen vertrauen wollen – oder nicht. Anhand Ihres Stimmklangs, Ihrer Mimik, Gestik, ja, sogar anhand Ihrer Art, wie Sie atmen.

Dies ist ein automatischer Prozess, genetisch in uns verankert und dient unserer Sicherheit und unserem Schutz. Wir haben gelernt innerhalb kürzester Zeit einen Menschen als Freund oder Feind einzusortieren. Warum erzähle ich Ihnen das nun?

Ganz einfach. Weil ich möchte, dass Sie gerne kommunizieren, dass Sie genau wissen, was Sie sagen wollen und dass Sie sich im Klaren darüber sind, was Sie mit Ihrer Kommunikation eigentlich erreichen wollen.

- Wenn Sie sich in Ihrer Kommunikation richtig wohl fühlen, erzeugen Sie Vertrauen.
- Wenn Sie genau wissen, worüber Sie reden wollen, erzeugen Sie Glaubwürdigkeit.
- Wenn Sie genau wissen, was Sie mit Ihrer Kommunikation erreichen wollen erzeugen Sie Verbindlichkeit.

Diese drei Eigenschaften lassen Sie als Kommunikator strahlen und bringen Ihr Business nach vorne!

Fragen für die Aufmerksamkeit

Nun habe ich zwei wunderbare Power Questions für Sie. Diese Fragen richten Ihre Aufmerksamkeit unmittelbar auf das Wesentliche, geben Ihnen Klarheit und Fokus.

Wenden Sie die Power Questions an, bevor Sie Ihre Präsentation vorbereiten, Ihren Vortrag schreiben, bevor Sie in Ihr wichtiges Gespräch gehen. Denn mit Hilfe dieser Fragen bringen Sie Ihre wahre Motivation an die Oberfläche, können sich vollkommen stimmig ausrichten und bringen Kraft und Selbstbewusstsein in Ihre Message. Dieser Prozess macht Sie absolut glaubwürdig und Sie erschaffen unmittelbar eine vertrauensvolle Bindung zu Ihren Zuhörern! Stellen Sie sich die erste Frage.



Power Question 1:

Was möchte ich mit meinem Auftritt erreichen?

Möchten Sie Ihre Dienstleistung, Ihr Produkt verkaufen? Sollen sich die Menschen in Ihre Liste eintragen, oder möchten Sie mit Ihrem Vortragsthema nachhaltig informieren?

Schreiben Sie die Ziele Ihrer Kommunikation auf. Denken Sie genau darüber nach, lassen Sie aber auch Ihrem Bauchgefühl Platz und schreiben Sie ohne zu werten Ihre Gedanken auf.

Wählen Sie aus Ihren erklärten Zielen die drei wichtigsten Ziele aus und unterstreichen Sie diese.

Gut, dann kommt die zweite Frage.

Power Question 2:

Was ist das Hauptziel meiner Kommunikation?

Wählen Sie aus Ihren Top 3 Ihre Nummer eins aus.

Sollten Sie schwanken und haben Probleme sich zu entscheiden – kein Problem. Sie dürfen Ihre Top 3 behalten. Aber wenn Sie ehrlich sind, werden Sie einen Punkt finden, der für Sie heraussticht. Setzen Sie ihn an die erste Stelle. Richten Sie nun Ihre Kommunikation – sei es ein Gespräch, Meeting, Ihr Vortrag – nach Ihrem Hauptziel aus.

Sie haben nun Ihre eigentliche Motivation ermittelt, das erklärte Ziel Ihrer Kommunikation in Ihre innere Navigation eingegeben und ich garantiere Ihnen: Ihr Auftritt wird von einer Überzeugungskraft und einer Klarheit gefüllt sein, der Ihren Inhalt kristallklar in die Herzen Ihrer Zuhörer trägt!

Schauen Sie sich mein Video zu den Power Questions an! Hier führe ich Sie Schritt für Schritt durch den Prozess:



Nutzen Sie auch mein kostenfreies Audio - Sprechtraining „Redezeit“.

Einmal pro Woche erhalten Sie 2 Minuten Sprechtraining für einen tollen Stimmklang und eine super Aussprache! Klicken Sie auf den link, probieren Sie das kostenfreie Training aus:

<http://andreareichhartcoaching.de/iaidz76mkofffhj-2>



Andrea Reichhart Coaching

ist Coach für Stimme und Personal Performance und Ihr Motto ist: „Machen Sie aus Ihren Zuhörern begeisterte Fans!“ Als Stimmexpertin und High Performance Trainerin hilft sie Menschen, ihr ganzes Potential als Kommunikator in Ihr Business und auf die Bühne zu bringen, damit sie authentisch, überzeugend und vor allem täglich mit Freude kommunizieren. Ihr Coaching ist online ausgerichtet mit Personal Coaching via Skype, freien Videotrainings, Webinaren und digitalen Trainingsprodukten. Andrea gibt auch Seminare und Impulsvorträge und führt als Moderatorin durch Ihre Veranstaltung. Abonnieren Sie Ihr kostenfreies Audio – Sprechtraining „Redezeit“ für einen tollen Stimmklang und eine super Aussprache:

www.andreareichhartcoaching.de/redezeit

Andrea Reichhart Coaching
Stimme & Personal Performance
Bussardweg 19
66606 St.Wendel
Fon: 0049-6854-802362
Mail: office.ar@t-online.de
www.andreareichhartcoaching.de
www.andreareichhartcoaching.com

MODERN LIFE SEMINARS



Business-Knigge | Selbstpräsentation
Public Relations | Social Media
Story Telling | Schreibworkshops

IN SCHÖNHEIT STERBEN? OHNE MICH!

Verlauf						
BAHNHOFSTRASSE						
E						
Letzer Abgleich : 30.10.15 09:15:52						
Angemeldet als						
Sandra Herbst						
leanHygiene 29						
Verlauf						
19.10.15						
Abgelehnt	11 Theke innen und außen...	11 Theke	19.10.15 00:00 Uhr	19.10.15 10:02	Test Test	
Erledigt	12 Kühltheke desinfizierend...	12 Kühltheke	19.10.15 00:00 Uhr	19.10.15 10:12	Test Test	
Offen	13 Brotregal von oben nac...	13 Brotregal	19.10.15 00:00 Uhr			
Offen	32 Verkaufskühl...	32 Verkaufskühl...	19.10.15 00:00 Uhr			
Offen	21 Backofen feucht...	21 Backofen	19.10.15 00:00 Uhr			

Von Carolin Schäufele

Sandra Herbst hat den dritten Platz des Darboven Ideen-Förderpreises gewonnen und startet jetzt durch

Sie weiß sehr genau was sie will und vor allem was sie nicht will. Sandra Herbst ist eine der Gewinnerinnen des Darboven Ideenförderpreises 2015. Beworben hat sie sich mit ihrer innovativen Idee der HygieneApp, eine Software, die das Hygiene-Management in Lebensmittelbetrieben App-basiert mit Hilfe von Tablets ermöglicht.

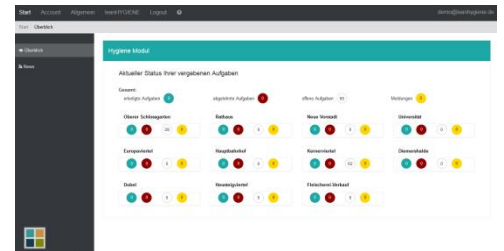
Klingt technisch und ist es auch

In den letzten Jahren hat sich der Darboven Ideenförderpreis immer mehr auf innovative technische und wissenschaftliche Start-ups konzentriert. So wurde der zweite Platz an eine Wissenschaftlerin vergeben, die einen Kühlschrank entwickelt, der ohne Strom funktioniert.

Sandra Herbst ist eine aus 215 Bewerberinnen, die ihr Konzept einreichen durfte. Mit der Bewerbung bei Darboven war sich die 41jährige sicher, das Bauchgefühl stimmte, wie sie sagt. Die Spannung stieg, als nur noch 10 Bewerberinnen im Rennen waren und sich die Jury bei ihr meldete. Vor 14 Jury-Mitgliedern musste sie ihre Geschäftsidee dann noch einmal in einem Pitch präsentieren. „Ich war so nervös!“

Die Stimmung bei der Verleihung vor Ort – ein Wahnsinn. Sandra Herbst ist begeistert und glücklich den dritten Platz gemacht zu haben, das Auftragsbuch ihres Unternehmens füllt sich seit Tagen. „Gegen die beiden Erstplatzierten zu verlieren, ist keine Schande, die haben tolle Ideen entwickelt.“

Die öffentliche Aufmerksamkeit, die sie mit diesem Preis bekomme hat, will sie für sich voll ausnutzen. Denn ihrer Meinung nach haben es Frauen vor allem in den Bereichen IT und Wissenschaft unglaublich schwer, wahrgenommen zu werden: „Ich denke, dass Männer das nicht wirklich gern sehen, dass Frauen ebenso stark und erfolgreich sein können. Es gibt immer noch ein ausgeprägtes Genderdenken.“ Und damit will sich die gebürtige Stuttgarterin nicht zufrieden geben.



Preise sind immens wichtig

So findet sie die Ausrichtung des Darboven Ideenförderpreises eine unglaublich wichtige Einrichtung: „Aber der Preis allein geht nicht weit genug!“. Nach Ansicht von Sandra Herbst geht nach der Preisverleihung die Arbeit erst los, denn jetzt gilt es Aufmerksamkeit zu schaffen. Und das geht nur, wenn man in der Lage ist, sich mit seiner Geschichte entsprechend am Markt zu positionieren.

Gegründet hat Sandra Herbst ihr Unternehmen im Mai 2015. Heute, ein halbes Jahr später, beginnt ihr Unternehmen zu brummen: „Ich habe mir sechs Wochen für die Planung und Programmierung genommen und bin dann raus und habe mein Projekt in der Zielbranche vorgestellt. Da war noch nichts fertig. Aber das war mir egal.“

Ein Start-Up darf ihrer Meinung nach Fehler machen, wenn das Unternehmen erst perfekt aufgestellt ist, kann es sich keine gravierenden Fehler mehr erlauben. „Und hier liegt der Fehler, den Frauen häufig machen, sie planen und gestalten erst immer alles bis zum Ende und dann gehen sie damit raus, ohne zu wissen, ob ihr Produkt überhaupt Abnehmer findet. Ich nenne das „In Schönheit sterben“.“

Foto Sandra Herbst



Sandra Herbst

Kontakt Daten HygieneApp
Karolinger Allee 9a
69181 Leimen
kontakt@hygieneapp.de
www.hygieneapp.de

OPTIMISMUS: DER ANTEIL VON GRÜNDERIN NEN STEIGT!

Von Carolin Schäufole

Die neueste Ausgabe des KfW-Gründungsmonitors zeigt, dass der Anteil von Neugründungen durch Frauen weiter zunimmt. Vor allem im Bereich der steigenden Digitalisierung entdecken Frauen verstärkt Wirtschaftsfelder wie

Sharing Economy und das Internet of thing, das sogenannte Internet der Dinge für sich. In der Gründerinnen-Studie der HypoVereinsbank stellte sich daher die Frage, wie Gründerinnen mit dem fortschreitenden Wandel der Wirtschaftswelt und den daraus entstehenden Herausforderungen umgehen. Und wie unterscheidet sich die Geschäftsstrategie von Frauen von der der Männer?



© ra2 studio - Fotolia.com

#80183176

Gründerinnen sind demokratisch aber auch konservativ

Das ist ein Ergebnis der Befragung von rund 500 Start-ups. Demnach vertrauen Gründerinnen eher konservativen Methoden, allerdings gibt es einen starken Trend dazu, die eigenen Mitarbeiter in Entscheidungen einzubinden. Gründerinnen legen außerdem viel Wert auf eine positive und flexible Führung der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, autoritäre Führungsstrukturen finden sich da kaum. Ähnlich halten das Männer, signifikante Unterschiede gibt es allerdings in der Frage, was „gute Führung“ eigentlich bedeutet: Frauen legen laut Studie großen Wert auf regelmäßiges Coaching und eine große Vielfalt im Team, auf Wertschätzung und einen empathischen Umgang miteinander. Männer setzen eher auf klare Ansprache, deutlich formulierte Zielvorgaben und auf Effizienz. Gründerinnen sehen die ideale Führungskraft in Jemandem, der sich nicht nur von Zahlen treiben lässt, Mitarbeitern aber trotzdem klare Ziele setzt.

Der digitale Wandel und die Folgen für GründerInnen

Crowdfunding, Cloudworking, Revenue Sharing oder Robin-Hood-Strategien – Begriffe wie diese sind vor allem für Frauen keine Fremdworte. Demnach sind vor allem Frauen und jüngere Gründer davon überzeugt, dass neue Wege im Rahmen der digitalen Vernetzung erfolgreich gegangen werden können. Im Widerspruch dazu steht allerdings, dass nur gut jedes vierte weibliche Start-up auch wirklich „digital“ innovativ ist oder sogar mit dem eigenen Produkt im digitalen Markt arbeitet. Bei den Männern sind es gut 40%. Nach Einschätzungen von Experten, die die Studie bewertet haben, könne das aber auch daran liegen, dass es sich

bei den Männern nur scheinbar um eine höhere Aktivität handelt, weil sich die Gründerinnen zurückhaltender und unter Umständen auch realistischer einschätzen. Grundsätzlich gilt außerdem, dass Frauen wenn es um neue Geschäftsmöglichkeiten geht, offener für Innovationen sind. 61% der Befragten erkennen oft Ideen, die umgesetzt werden könnten. Fast neun von zehn Gründerinnen denken gerne über neue Möglichkeiten nach, wie man Dinge angehen könnte.

„Eine deutliche Mehrheit der Männer zählt zu den Top-Gründern“

Trotz zunehmend positiver Entwicklungen im Bereich der weiblichen Neugründungen ist der wirtschaftliche Erfolg bei Männern derzeit größer. Bei den Befragten gaben über 60% der Gründer an, das ihr Unternehmen so viel Gewinn macht, das investiert werden kann, bei den Frauen waren es nur 37%. Das könnte auch damit zusammenhängen, dass Gründerinnen öfter ein lokales Vertriebsgebiet haben während Männer eher auf regionale, nationale oder internationale Vertriebsgebiete setzen. Generell ergibt die Studie, das männlich geführte Unternehmen eher Ausgaben und Lebenshaltungskosten decken. Demgegenüber steht, dass Gründerinnen glücklicher mit ihrer Arbeit sind als Gründer.

EINFACH MACHEN! - DIE GRÜNDUNG VON „INGE SCHENKT“

Von Carolin Schäufole

INGE ist keine Person. Oder eigentlich doch. So etwas wie ein Avatar. INGE ist die Abkürzung INdividuelle GESchenke - mittlerweile wird Gründerin Melanie Sommer aber genauso häufig mit INGE angesprochen wie mit ihrem richtigen Namen.

INGE schenkt Geschenke abseits des Mainstreams

Melanie Sommer berät Unternehmen und Privatpersonen wenn es um Geschenke geht. Das reicht vom Konfirmations- oder Hochzeitsgeschenk innerhalb einer Familie bis hin zu Give aways für Messen oder Mitarbeiter- und Kundengeschenke zu Weihnachten. Es sollen schließlich Geschenke sein, die in Erinnerung bleiben und nicht in der großen Sammelkiste der Messegeschenke verschwinden.

Dabei bleibt es nicht nur bei der Idee. "INGE schenkt" entwickelt auch ganz neue Sachen und findet die entsprechenden Lieferanten dazu. Oder kauft ein und verpackt. Ganz nach Kundenwunsch.



Die Gründerinnen-Story

Doch wie kommt man auf so eine Gründungsidee und wie hat das mit der Umsetzung geklappt? SHEworks! hat Melanie Sommer zum Interview gebeten.

Frau Sommer, was gab den Impuls sich selbstständig zu machen?

Es gab diverse Impulse. Der ausschlaggebendste Punkt war, dass ich nach zig Jahren in den Bereichen Werbung, Marketing und PR endlich einmal – mehr oder minder – komplett selbstbestimmt arbeiten wollte: Frei entscheiden, wann ich wo und vor allem auch wie viel ich arbeite.

Wie lange haben Sie gebraucht von der ersten Idee bis zur Anmeldung deines Unternehmens?

Lange. Die erste grobe Idee zu meiner Geschäftsidee hatte ich bereits 2006. Gegründet habe ich Ende 2013. Von 2006 bis 2012 habe ich mich allerdings nicht wirklich mit der Idee auseinandergesetzt. Sie war da, hat

mich und mein Leben begleitet. Näher damit beschäftigt, den Markt geprüft etc. habe ich mich erst Ende 2012.

Was waren die größten Hemmnisse?

Mein Gedanke war immer: „Ich weiß nicht, wovor ich mehr Angst habe. Vor dem Erfolg oder vorm Scheitern.“ Lange Zeit war ich durch diese Denkweise wie gelähmt. Susanne Westphal, Inhaberin von SueWest Communications, sagte dann beim gemeinsamen Kaffee: „Einfach machen.“ Das war für mich ein Wendepunkt. „Einfach machen“ ist für mich zu so einer Art Leitsatz geworden.

Wer oder was hat Sie unterstützt?

Die namentliche Erwähnung spare ich mir mal: Das wären eindeutig zu viele. Zusammengefasst würde ich sagen: Mein Freund, meine Familie und meine Freunde, sowie diverse Netzwerke. Ganz besondere Unterstützung habe ich durch meinen Halbhund. Der trägt zwar nichts zum Geschäft bei, sorgt aber für einen täglichen Ausgleich an der frischen Luft und fürs seelische Gleichgewicht.

Haben Sie Förderprogramme genutzt / beantragt?

Nein.

Was würden Sie mit dem Wissen von heute anders machen?

Ich würde mehr Vorarbeiten leisten und nicht so einen Kaltstart hinlegen, wie ich es dann letztendlich gemacht habe.

Welche Netzwerke nutzen Sie?

Ich bin unterwegs auf [Twitter](#), [Facebook](#) und [Instagram](#). Außerdem bin ich aktiv bei [XING](#) und in verschiedenen Frauennetzwerken wie SHE works! und Frau im Business. Um nur meine zwei liebsten zu nennen.

Ihr Tipp für Gründerinnen?

Glaube an dich. Glaube an deine Idee. Selbstständig bedeutet NICHT selbst und ständig – es sei denn, du möchtest es genauso.

Auch SHE works! hat den Service von INGE schenkt schon genutzt. Herausgekommen ist unser individuelles Visitenkartenbüchlein, das schon viele Messebesucher glücklich gemacht hat.



Melanie Sommer

INGE schenkt
Feldhoopstücken 45c

22529 Hamburg
Kontakt:

T +49 (0) 40 22 60 37 70

M +49 (0) 173 522 10 81

E-Mail [melanie.sommer \(at\) inge-schenkt \(Punkt\) de](mailto:melanie.sommer@inge-schenkt.de)

ZWEITER HILTI WOMENS DAY 2015

PERSPEKTIVEN FÜR FRAUEN

Von Claudia Wallner (Hilti)

Nach dem Erfolg im vergangenen Jahr hat Hilti in diesem Jahr den zweiten Womens Day veranstaltet: festgehalten in einem Video, das Einblicke bietet. Im Fokus standen die beruflichen Zukunftspläne der teilnehmenden Studentinnen, der Informationsaustausch sowie die Karrieremöglichkeiten für Frauen bei Hilti.

Die Wahl der Einstiegsposition und des Arbeitgebers sind wichtige Entscheidungen mit denen sich junge Menschen, die kurz vor ihrem Studienabschluss stehen, intensiv beschäftigen. Zudem kommen in dieser Zeit viele Fragen auf: Was heißt Karriere für mich, welche Möglichkeiten bieten sich an



© GraphicCompressor - Fotolia.com

#80723650

und wie lassen sich Familienplanung und Karriere vereinbaren? 30 Studentinnen mit kaufmännischem oder technischem Studium nutzten den Hilti Womens Day, um die erstklassigen beruflichen Perspektiven bei Hilti kennenzulernen und in entspannter Atmosphäre offene Fragen zu klären. Das Ziel: Mehr Frauen für Hilti als internationales Familienunternehmen zu gewinnen und Berührungsängste vor einer vermeintlichen Männerdomäne abzubauen.

Hilti erleben

In der Zentrale der Hilti Deutschland AG in Kaufering bekamen die Teilnehmerinnen einen Einblick in die Hilti Welt. In ungezwungenen Gesprächen gaben Führungskräfte einen offenen Einblick in den eigenen Werdegang und hatten hilfreiche Tipps für den Karrierestart zur Hand. Besonderes Highlight des Hilti Womens Day war das „Hands-on“ im Trainingszentrum, wo die jungen Frauen die Hilti Geräte einem ausgiebigen Praxistest unterziehen durften. Als weltweit tätiges Familienunternehmen bietet Hilti nicht nur Sicherheit, Stabilität und Unabhängigkeit, sondern auch vielfältige und individuelle Karrieremöglichkeiten im In- und Ausland.

Alle Impressionen des Women`s Day 2015 sind in einem kurzen Video festgehalten und unter <https://www.youtube.com/watch?v=MnvtXwLouzg&feature=youtu.be> zu finden.

HABEN SIE SCHON EIN TÜRCHEN GEÖFFNET?

Ein Adventskalender von Unternehmerinnen für Unternehmerinnen

Wir finden, der Dezember eignet sich hervorragend dafür, sich auch mal selbst etwas Gutes zu tun. Oder wie sehen Sie das? Und weil wir von SHE works! natürlich wissen, dass gerade die Zeit vor Weihnachten immer knallvoll ist, haben wir einen Adventskalender vorbereitet, mit dem wir Ihnen jeden Tag eine kleine Freude machen wollen. Seit dem 1. bis zum 22.12. gibt es täglich ein tolles Geschenk für eine von Ihnen. Und das Beste daran: alle Geschenke wurden uns von Unternehmerinnen zur Verfügung gestellt.



Schauen Sie doch mal auf unserer Webseite und melden Sie sich an. Ein paar fröhliche Gewinnerinnen haben wir schon!

Und gespendet wurden all die tollen Preise von:



WAS BRINGT DAS NEUE JAHR BEI SHE WORKS!

Von Katja Brößling

Als wir SHE works! an
den Start brachten, war

uns bewusst, dass es unglaublich viele tolle Sachen für Unternehmerinnen und Gründerinnen schon gibt, nur fehlt die Sichtbarkeit. Nach einem Jahr können wir sagen: Es gibt viel mehr als wir dachten und so arbeiten wir auch im nächsten Jahr daran

- regionale und überregionale Netzwerke aufzulisten
- spannende Veranstaltungen zu veröffentlichen
- aktuelle News bereitzustellen





Karriere und Frauen und Führungspositionen

Wir haben auch gemerkt, dass die Themen für Unternehmerinnen und Gründerinnen zum Teil auch für Frauen mit Karriere- und Führungsambitionen gelten und ebenso umgekehrt. Aus diesem Grund werden wir hier keine strikte Trennung mehr vornehmen, sondern auch diese Zielgruppe mit in unser Portfolio aufnehmen.

Coaching und Berater - Datenbank

Ein sehr großer Anteil der selbstständigen Frauen in unserem Leserinnenkreis arbeitet als Coach oder Beraterin. Wir werden eine gesonderte Rubrik aufmachen, in der sich diese Zielgruppe nach Branche und Regionalität listen lassen kann. Uns schwebt folgende Darstellung vor:

FOTO	LOGO	ANGEBOT	KONTAKT
	 xyz - Coaching	xyz - Coaching bietet Hilfe auf folgenden Gebieten: 1. 2. 3.	xyz - Coaching Erika Muster Musterstr.1 22334 Muster Tel: mail: Web:

Gern nehmen wir an der Stelle Feedback und Vorschläge entgegen.

Schwerpunktthema

Monatlich wird es jetzt ein Schwerpunktthema geben, auf das wir uns konzentrieren und wozu wir auch immer Experten suchen aber auch spezielle Werbeformen anbieten. Dieses Thema werden wir auf unserer Online Plattform als auch im Newsletter intensiv begleiten. Eine Übersicht über die Monatsthemen werden wir in unseren Mediadaten veröffentlichen.

Magazin / Newsletter

Das Magazin in dieser Form gibt es noch bis zur März-Ausgabe. Ab April wird es einen 14-tägigen Newsletter geben. Das Magazin wollen wir jedoch nicht abschaffen. Wir haben uns einen sehr ehrgeizigen Plan aufgestellt: SHE works! soll AUCH ein Print-Magazin werden. Wer gleich in der Premierenausgabe als Werbekunde dabei sein möchte, kann sich jetzt schon bei uns melden. Für die schnellsten unter Euch gibt es dann auch Sonderkonditionen.

Feedback, Fragen, Anregungen? - Nehmen wir gern entgegen unter info@she-works.de

ZAHL DES MONATS

28...

...ist die Zahl des Monats. Denn Frauen sind in den deutschen Nachrichtenmedien einer Untersuchung zufolge weiter deutlich unterrepräsentiert, durchschnittlich liegt die Präsenz von Frauen in den Nachrichten bei 28%. Die Anzahl sei etwas gestiegen, jedoch noch weit von den Frauen zustehenden 50% entfernt. Diese Information verbreitete der Journalistinnenverband in Köln und bezog sich auf das diesjährige Ergebnis der deutschen Erhebung für die weltweite Medienbeobachtung Global Media Monitoring Project (GMMP). Allerdings habe sich anders als international in Deutschland der »Gender-Gap« in den vergangenen fünf Jahren verringert.

Weltweit stagnierten die Bemühungen zur Gleichstellung von Frauen und Männern bei den Nachrichtenmedien, wie die WACC mitteilte. Der Anteil von Frauen in den Nachrichten liege in den traditionellen Medien mit nur 24 Prozent auf dem gleichen Niveau wie vor fünf Jahren. In den digitalen Nachrichtenplattformen betrage der Wert 26 Prozent.



© fotogestoeber - Fotolia.com

#92355846

NEWS FÜR UNTERNEHMERINNEN

Gabriel im Gespräch mit Gründerinnen und Gründern ausländischer Herkunft

Der Bundesminister für Wirtschaft und Energie, Sigmar Gabriel, hat Gründerinnen und Gründer mit ausländischen Wurzeln zum Gespräch im Bundeswirtschaftsministerium getroffen. Der Minister plante mit ihnen Rahmenbedingungen, Hemmnisse und Erfolgsfaktoren für Gründungen diskutieren; die Gründer berichten von ihren Erfahrungen in Deutschland.

<http://www.she-works.de/sheworks/aktuelles/gabriel-im-gespraech-mit-gruenderinnen-und-gruendern-auslaendischer-herkunft/>

Einstieg ins Steuersystem - BMWi verlegt überarbeitete Gründerzeiten

Was sich hinter einer Umsatz-, Vorsteuer, Gewerbe-, Körperschaft- oder auch Einkommensteuer verbirgt, gehört zum Know-how jeder Unternehmerin und jedes Unternehmers.

<http://www.she-works.de/sheworks/aktuelles/einstieg-ins-steuersystem-bmwi-verlegt-ueberarbeitete-gruenderzeiten/>

Niedersächsischer Unternehmerinnentag 2015 - Mehr Frauen ins Handwerk

Die Botschaft auf dem Niedersächsischen Unternehmerinnentag 2015 war klar: Mehr Frauen sollen handwerkliche Berufe ergreifen und damit in die Selbstständigkeit gehen.

<http://www.she-works.de/sheworks/aktuelles/niedersaechsischer-unternehmerinnentag-2015-mehr-frauen-ins-handwerk/>

Alsterloge: Lautstärke vs. Leistung - Wie erfolgreich sind Frauen?

Sei mutig – sei authentisch - Mehr Frauen in Führungspositionen bringen – mittlerweile eine ökologische Notwendigkeit. Doch die Zahlen sprechen eine andere Sprache. Immer noch sind die Führungsebenen von Unternehmen eine Männerdomäne, die Anzahl der Frauen rückläufig und das trotz der teilweise wesentlich höheren Qualifizierung der Frauen.

<http://www.she-works.de/sheworks/aktuelles/alsterloge-lautstaerke-vs-leistung-wie-erfolgreich-sind-frauen/>

Das ist EXIST 2015

EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft ist ein Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). Ziel ist es, das Gründungsklima an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zu verbessern.

<http://www.she-works.de/sheworks/aktuelles/das-ist-exist-2015/>

Internationales Employer-Branding-Projekt SWOPS

Der Business and Professional Women Club Berlin e.V. setzt sich mit dem EU- geförderten Projekt SWOPS an die Spitze der Dynamik um mehr Chancengleichheit von Männern und Frauen in der Arbeitswelt. Ziel ist die Entwicklung eines innovativen HR-Tools (Human Resources) für den nachhaltigen Wandel von Unternehmenskulturen.

<http://www.she-works.de/sheworks/aktuelles/internationales-employer-branding-projekt-swops/>

Neues Förderprogramm des BMBF: Karriere als Software-Ingenieurin

Mit einem neuen Förderprogramm weitet das BMBF seine Initiative aus, Frauen für MINT-Berufe zu gewinnen. Verkehrstechnikerinnen oder Mathematikerinnen, Expertinnen für Medizininformatik oder Elektroingenieurinnen – Deutschland braucht sie alle.

<http://www.she-works.de/sheworks/aktuelles/neues-foerderprogramm-des-bmbf-karriere-als-software-ingenieurin/>

Deutscher LandFrauenverband begrüßt Novellierung Hofabgabeklausel durch Bundestag

Der Deutsche Bundestag hat Änderungen bei der Hofabgabeklausel beschlossen. Die Novellierung stärkt unter anderem die eigenständigen Rentenansprüche der Ehegatten. Konkret bleiben Rentenansprüche auch dann erhalten, wenn der Ehepartner über das 65. Lebensjahr hinaus den Betrieb weiterführt.

<http://www.she-works.de/sheworks/aktuelles/deutscher-landfrauenverband-begruesst-novellierung-hofabgabeklausel-durch-bundestag/>

HVB Gründerinnen-Mentoring 2016: Jetzt bewerben!

Mit dem HVB Gründerinnen-Mentoring 2016 geht die vielbeachtete Initiative des HVB Frauenbeirats in die vierte Runde. Dabei begleiten erfahrene Unternehmerinnen und Mitglieder des HVB Frauenbeirats Gründerinnen sechs Monate lang auf ihrem Weg in die Selbständigkeit.

<http://www.she-works.de/sheworks/aktuelles/hvb-gruenderinnen-mentoring-2016-jetzt-bewerben/>



© mitnja - Fotolia.com

#77770242

NEWS AUS DER WIRTSCHAFT

Online-Buchung von Dienstleistungen stößt auf Interesse

Ob Computerspezialist, Nachhilfelehrer oder Putzhilfe: Dienstleistungen rund um den Haushalt werden künftig häufiger über das Internet organisiert.

<http://www.beraternews.net/wirtschaft/online-buchung-von-dienstleistungen-stoesst-auf-interesse-3579474/>

Kein Bankgeheimnis bei Markenfälschung

Produkte wie Uhren, Taschen, Schmuck, Kleidung oder Parfume werden häufig gefälscht und günstig besonders im Internet verkauft. Das erschwert es Käufern und Rechteinhabern gegen die Verkäufer vorzugehen. Ein Urteil des Bundesgerichtshofs soll helfen.

<http://www.beraternews.net/recht/urteile/kein-bankgeheimnis-bei-markenfaelschung-3579245/>

Reisekosten besser regeln

Bahn oder Flugzeug? Taxi, U-Bahn oder eigenes Auto? Hostel, Pension oder Hotel? In fast allen Unternehmen gibt es Reisekostenrichtlinien, die genau diese Fragen beantworten. Doch nicht alle Mitarbeiter halten sich daran. Mehr als jeder dritte Angestellte hält sich nicht an die Reisekostenrichtlinien seines Unternehmens. Zu diesem Ergebnis kam der „Business Traveller Report 2015“ und die Studie „Geschäftsreiseprozesse“ von Techconsult und Concur. Befragt wurden 1.520 Geschäftsreisende aus Unternehmen aller Größen, die mindestens einmal pro Monat für die Firma reisen.

<http://www.beraternews.net/finanzen/betriebsausgaben/reisekosten-besser-regeln-3579308/>

Drei Cloud-Anbieter verbessern ihr Angebot

Immer mehr Unternehmen setzen auf Cloud-Dienste. Die Neuigkeiten der drei Cloud-Anbieter Pivotal Cloud Foundry, Graviant und Telekom möchten wir Ihnen hier etwas genauer vorstellen. Cloud-Dienste speichern Daten in einem entfernten Rechenzentrum, wodurch Rechenkapazität, Datenspeicher oder Netzkapazitäten

dynamisch an den Bedarf angepasst werden können und die eigene IT-Abteilung nicht ausgebaut werden muss.

<http://www.beraternews.net/it/drei-cloud-anbieter-verbessern-ihr-angebot-3579347/>

Digitale Weiterbildung von Fachkräften

Die deutsche Wirtschaft sieht großen Bedarf bei der Weiterbildung ihrer Fachkräfte zu Digitalthemen. Mehr als vier von zehn Unternehmen (45 Prozent) halten es für notwendig, Mitarbeiter in der Datenanalyse zu schulen.

<http://www.beraternews.net/it/digitale-weiterbildung-von-fachkraeften-3579338/>

Online-Bewertungen beeinflussen Kaufentscheidung

Einschätzungen anderer Kunden beeinflussen Kaufentscheidung vieler Verbraucher. Allerdings vertrauen 13 Prozent den Online-Bewertungen grundsätzlich nicht. Bitkom gibt Hinweise, woran man falsche Rezensionen erkennen kann.

<http://www.beraternews.net/?p=9452>

Ein Ausblick: Deutsche Volkswirtschaft 2016

Aktuell ist die deutsche Volkswirtschaft stabil. Was vor allem an der großen Anzahl von Unternehmen liegt. Doch in einer aktuellen Studie warnen Experten vor Veränderungen im kommenden Jahr.

<http://www.beraternews.net/?p=9437>

Monitoringbericht zeigt Wachstum der Kultur- und Kreativwirtschaft

Die Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft der Bundesregierung hat auf der Preisverleihung zum Wettbewerb "Kultur- und Kreativpiloten" den Monitoringbericht zur Kultur- und Kreativwirtschaft vorgelegt.

<http://www.beraternews.net/?p=9433>

Sind Verpackungen noch zeitgemäß?

An der Verpackung scheiden sich die Geister. Immer noch gilt die Devise, die Verpackung ist der wichtigste Verkäufer am Point of Sale. Doch von Kiel bis München etablieren sich gerade Geschäfte, die ihr Warensortiment verpackungsfrei anbieten.

<http://www.beraternews.net/?p=9424>



Wir holen jetzt mal Luft, lassen diese ab, machen ein paar Tage Urlaub über die Feiertage, damit wir Anfang Januar wieder voller Elan und mit viel Kreativität ans Werk gehen können.

Ihnen und Ihren Familien eine schöne Weihnachtszeit und einen guten Rutsch in 2016!

Wir freuen uns auf die kommende Zeit mit Ihnen!

Der Januar-Newsletter wird aufgrund von Schulferien eine Woche später bei

Herzlich, Carolin Schäufele & Katja Brößling

IMPRESSUM

Carolin Schäufele & Katja Brößling

Schäufele & Brößling GbR

Lotzestraße 22c
37083 Göttingen

Kontakt

Redaktion Carolin Schäufele visdp
Telefon: 0551 4899075 & 0175 5240053
Marketing Katja Brößling
Telefon: 04743 3228916 & 0170 3170625
E-Mail: info@she-works.de

Redaktion

Carolin Schäufele, Katja Brößling, Andrea Reichhart

Fotos

Fotolia, I-vista pixelio, Jürgen Jenauer, Sandra Herbst,
Andrea Reichhart

Mediadaten

Sie haben Interesse, Ihr Unternehmen auf SHE works! zu präsentieren?

Schauen Sie sich an, welche [Formen der Werbung](#) wir Ihnen anbieten oder nehmen Sie [Kontakt](#) zu uns auf.