

“Parasiten-Manager” als Erfolgsbremse

Bucherscheinung: „Investoren finden und überzeugen“

“Es gibt sie wohl überall - in jedem Unternehmen, in jeder Institution, in jeder Behörde! Sie tragen viel- oder auch nichtssagende Titel, weil sie Job-Titel lieben. Einige agieren auffällig, andere eher introvertiert und zurückgezogen hinter sich selbst erstellten vermeidlich wichtigen Aufgaben. Was sie jedoch immer auszeichnet, ist ihr hohes Talent, Unternehmungen zu vergiften und Erfolge auszubremsen - die Parasiten-Manager.”

So beschreibt der Unternehmer und Autor Luigi Carlo De Micco in der Neuauflage seines Buchs “Investoren finden und überzeugen” im Zusammenhang mit Erfolgskriterien seine Erfahrungen mit bestimmten Managerpersönlichkeiten und prägt damit wohl einen neuen Begriff, der Gattung “unfähige Manager”.

In “Investoren finden und überzeugen” geht es nicht nur um die Finanzierung von Ideen, Startups und Unternehmenswachstum. Vielmehr führt der Autor den Leser anhand vieler Beispiele aus seinen unternehmerischen Erfahrungen und als Berater von Investoren durch die Kriterien, die Investoren bei Investments anlegen und wie sich Kapitalsucher vorbereiten sollten. Es geht also nicht nur um technische Themen, wie Investitionsformen und Businesspläne, sondern um die richtige Strategie bei Wachstumsplänen. De Micco bezeichnet den erfolgversprechendsten Ansatz als “First Mover”. Damit beschreibt er Konzepte, Ideen oder Produkte, die durch ihre Innovationskraft und idealerweise Einzigartigkeit das Potential beinhalten, die Welt zu verändern, um dann irgendwann zum Global Player zu werden. Als Vorbilder nennt der Autor Unternehmerpioniere, wie Andrew Carnegie, John D. Rockefeller, John Pierpont Morgan und Henry Ford und erklärt deren Erfolgsgeschichten, von denen man lernen kann.

Investoren finden und überzeugen ist das praktische Buch eines unkonventionellen, erfahrenen Unternehmers, der selbst als einer der Internetpioniere in den 2000ern sein Unternehmen von einer kleinen, visionären Softwarebude innerhalb von nur 2 Jahren zu einem börsennotierten Unternehmen entwickelte. De Micco verstand es, sich und seine Unternehmen durch Freundschaften und Partnerschaften mit First-Mover-Persönlichkeiten, wie Bill Gates, Steve Balmer oder Steve Jobs als First Mover zu positionieren und zum richtigen Zeitpunkt in der großen Liga mitzuspielen.

Investoren finden und überzeugen ist ein motivierendes Buch in der jetzt zweiten, komplett überarbeiteten Auflage, das nicht nur für Startups interessant sein dürfte, sondern jeden Unternehmer und Erfinder anspricht, der wachsen will.

PRESSEKONTAKT:

De Micco & Friends Group
Frau Theresia Korschinek
Tel.: +34 871 955 077
eMail: palma@demicco.es

Webseite zum Buch mit Covers, Grafiken, Vorlagen: <http://www.find-investors.org/press.htm>

Link zu AMAZON: https://www.amazon.de/gp/product/3842375719/ref=as_li_tl?ie=UTF8&tag=demicco-21&camp=1638&creative=6742&linkCode=as2&creativeASIN=3842375719&linkId=800cc130576d44efd8e0c552cb39a673

Kostenlose Belegexemplare (Print und Digital) für Journalisten bitte anfordern per eMail: palma@demicco.es