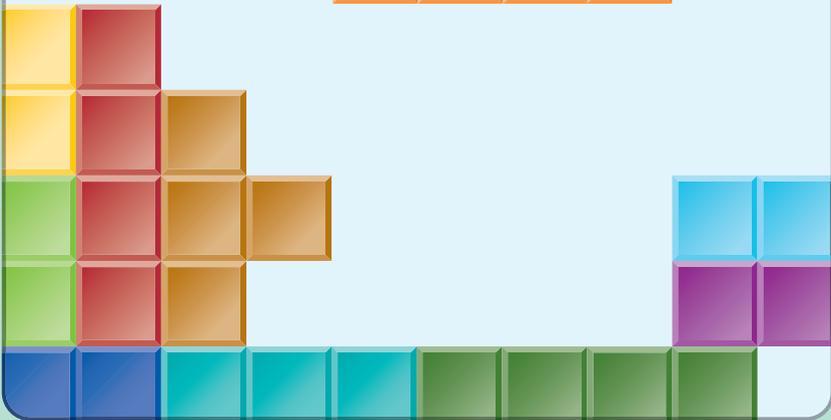




2014



Seminarangebote

Für Existenzgründerinnen und
Existenzgründer sowie junge Unternehmen



Sehr geehrte Damen und Herren,

die Wirtschaftsförderung Dortmund bündelt seit 15 Jahren ein umfangreiches Weiterbildungsangebot verschiedener Kooperationspartner sowie eigene Angebote zur Gründungsförderung und Festigung junger Unternehmen in einer Broschüre.

Bei der Planung Ihrer beruflichen Selbstständigkeit sind Sie als Gründerperson der Dreh- und Angelpunkt, um Ihr Vorhaben erfolgreich umzusetzen. Sie müssen nicht zur Gründerin oder zum Gründer geboren sein, sollten aber doch eine Reihe von notwendigen persönlichen und fachlichen Voraussetzungen mitbringen oder erwerben. Auf dem Weg zum eigenen Unternehmen und auch nach dem eigentlichen Unternehmensstart wartet eine Reihe von Herausforderungen auf Sie. Die gute Nachricht ist: Wer die Risiken kennt, kann ihnen ausweichen und sich darauf vorbereiten! Die Angebote dieses Seminarprogramms beinhalten alle relevanten Themen, die für junge Unternehmerinnen und Unternehmer von Bedeutung sind und bietet Ihnen alle Möglichkeiten sich auf eine Unternehmensgründung intensiv vorzubereiten.

Viele Wege führen in die berufliche Selbstständigkeit, wie zum Beispiel eine Neugründung, Teamgründung, Ausgründung oder Unternehmensnachfolge. Wählen Sie den Weg, der für Sie geeignet ist. Sowohl gewerblichen als auch freiberuflichen Gründerinnen und Gründern stehen diese Wege in die berufliche Selbstständigkeit offen. Mit jeder dieser Gründungsarten sind offene Fragen verbunden, so dass Sie auf alle Fälle qualifizierte Beratungsangebote nutzen sollten.

Dabei steht Ihnen für eine Gründung in Dortmund das zertifizierte STARTERCENTER NRW Westfälisches Ruhrgebiet bei der Wirtschaftsförderung Dortmund mit kostenfreien Beratungs- und Serviceleistungen zu allen Themen des Unternehmensaufbaus (Beratung, Förderung und Qualifizierung) aus einer Hand und an einem Ort zur Seite. Nutzen Sie darüber hinaus die vielfältigen Veranstaltungen der start2grow- Gründungs Wettbewerbe und profitieren Sie von dem umfangreichen Coachingnetzwerk.

Das vielfältige Angebot im Jahr 2014 bietet sicher auch etwas für Ihre unternehmerische Zukunft.

Ich wünsche Ihnen für Ihre Projekte und Ziele viel Erfolg!

Thomas Ellerkamp
Leiter dortmund-project

6 Kommunikation und Orientierung

- 7 Orientierungsworkshops „Existenzgründung“
- 8 Basiswissen Existenzgründung
- 9 Der überzeugende Businessplan
- 10 Workshop Businessplan
- 11 Von Unternehmer/-innen für Unternehmer/-innen – ein Erfahrungsaustausch
- 12 Montag ist Gründungstag

13 Frauen

- 14 Teilzeit-Selbstständigkeit – ein alternatives Erwerbsmodell für Frauen
- 15 Der Dortmunder Klüngelstammtisch – Geschäftsfrauen auf Erfolgskurs
- 16 STARTERINNEN IM REVIER – eine Woche Gründungswissen
- 17 Unternehmerinnenfrühstück

18 Marketing

- 19 So werden Sie im Internet gefunden – erfolgsorientierter Aufbau einer Internet-Marketingstrategie
- 20 Werbung über Social Media
- 21 Marketing-Coaching: Vom Anfang bis zur Homepage
- 22 Erfolgreich werben
- 23 Kunden gewinnen, Produkte und Dienstleistungen erfolgreich verkaufen

24 Geld/Recht

- 25 Kleines Controlling für Existenzgründer/-innen und kleine Unternehmen
- 26 Alle Jahre wieder ... Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung für Kleingewerbetreibende und Freiberufler/-innen
- 27 Steuerrecht für Existenzgründer/-innen – was Sie wissen sollten
- 28 Steuern und Finanzbuchhaltung im Jungunternehmen
- 29 Rechtsgrundlagen für Existenzgründer/-innen und junge Unternehmer/-innen
- 30 Förderung und Finanzierung als Erfolgsfaktor im Gründungsprozess
- 31 Existenzgründung und Steuern

32 Kreativwirtschaft

- 33 Treffpunkt Kulturwirtschaft
- 34 Selbstständig in der Kreativwirtschaft
- 35 Honorare kalkulieren und verhandeln
- 36 Marketing für Künstler/-innen, Designer/-innen und Publizist(inn)en
- 37 Wir arbeiten zusammen – Kooperationen zwischen Kreativen
- 38 //CREATIVE STAGE Dortmund

39 Expertengespräche

- 40 Expertengespräche Marketing
- 41 Orientierungsberatungen des Kompetenzzentrums Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes
- 42 Expertengespräche Kultur und Medien
- 43 Expertengespräche Vertrieb

44 Gründen aus der Hochschule

- 45 tu>startup – wir fördern heraus
- 46 Campus ENTREPRENEURSHIP SCHOOL
- 47 Gründercafé
- 48 Kreative in die Nordstadt

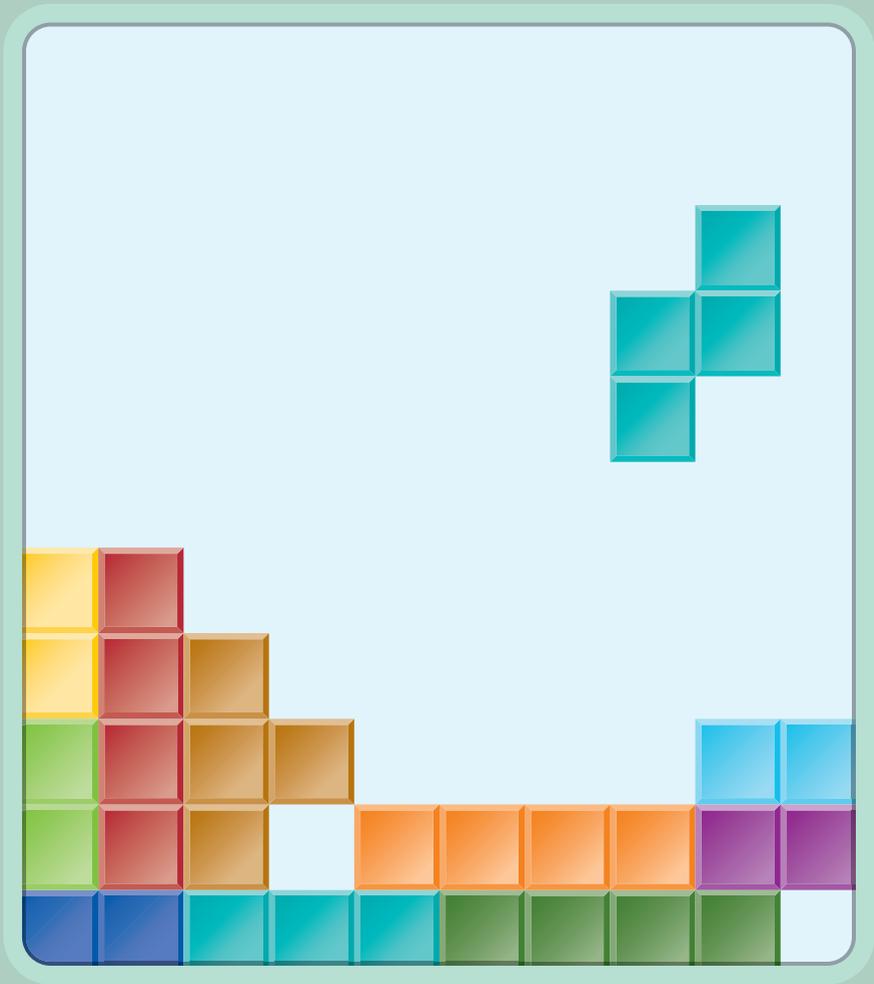
49 Netzwerke/start2grow

- 50 Der Gründungswettbewerb start2grow 2014
- 52 .garage dortmund: Verdienen Sie Ihr eigenes Geld!

53 Partner/Kontakt

- 54 Referentinnen und Referenten
- 56 Kooperationspartner und Partner im Gründungsnetzwerk
- 58 Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner

60 Kalender



KOMMUNIKATION UND ORIENTIERUNG

Orientierungsworkshops „Existenzgründung“

Referent:

Martin Schulte

Datum und Kursnummer:

Sa., 15.02.2014, Kurs 14120100

Sa., 10.05.2014, Kurs 14120102

Sa., 13.09.2014, Kurs 14220100

Uhrzeit:

09.00–16.00 Uhr

Ort:

Volkshochschule Dortmund

Hansastr. 2–4

44137 Dortmund

Gebühr:

5,00 Euro

In Kooperation mit:

Volkshochschule Dortmund

Anmeldung:

schriftlich bei der VHS,

Hansastr. 2–4,

44137 Dortmund

oder über die Website

www.vhs.dortmund.de

Zunehmend mehr Menschen setzen sich auf der Suche nach Beschäftigungs- und Verdienstmöglichkeiten mit der Frage auseinander, ob sich durch eine Selbstständigkeit eine neue Existenz aufbauen lässt. Dabei gibt es die unterschiedlichsten persönlichen Gründe, sich für oder gegen den Schritt in die Selbstständigkeit zu entscheiden.

Seminarziel:

Den Teilnehmerinnen und Teilnehmern soll eine erste persönliche Orientierungs- und Entscheidungshilfe zum Thema „Existenzgründung“ gegeben werden.

Zielgruppe:

Personen, die sich noch nicht für eine konkrete Existenzgründung entschieden haben, die Entscheidungshilfen haben möchten und die sich fragen, ob die Selbstständigkeit eine Alternative zur Festanstellung ist.

Seminarthemen:

- Ist die Selbstständigkeit für mich geeignet?
- Verfüge ich über genügend Kenntnisse?
- Was sind meine Stärken und Schwächen?
- Wird mein Angebot von Kunden akzeptiert?
- Wie wird aus einer Idee ein Konzept?
- Ist die Finanzierung eine unüberwindbare Hürde für mich?

Basiswissen Existenzgründung

Was immer Ihre persönlichen Gründe sind, ob selbstständig aus Überzeugung oder selbstständig statt arbeitslos. Um einer „Kümmerexistenz“, Pleiten und Schulden vorzubeugen, sollten Sie bei der Existenzgründung von erfahrenen Fachleuten professionell beraten und begleitet werden!

Zielgruppe:

Personen, die sich mit dem Thema „Selbstständigkeit“ beschäftigen und Informationen sammeln möchten, um eine Entscheidung für oder gegen eine Existenzgründung treffen zu können.

Seminarthemen:

- Lebensveränderungen, persönliche Eignung, Voraussetzungen
- Wege in die und aus der Selbstständigkeit
- Was Unternehmer wissen sollten
- Von der Gründungsidee zum Gründungskonzept
- Von der Marktanalyse zur Marketingstrategie
- Gründungsfinanzierung und Zuschüsse
- Gründungsformalien
- Risikoabsicherung
- Beratung, Schulung und Coaching

Referenten:

verschiedene Experten

Datum:

(jeweils dienstags)

14.01., 11.02., 11.03., 15.04.,
13.05., 10.06., 15.07., 12.08.,
09.09., 14.10., 11.11.,
09.12.2014

Uhrzeit:

08.30 – 14.30 Uhr

Ort:

.garage dortmund
Hermannstr. 75 (Stiftsforum)
44263 Dortmund

Gebühr:

10,00 Euro (Eigenanteil)

Träger:

Mercur-Startup GmbH

In Kooperation mit:

.garage dortmund

Anmeldung:

telefonisch bei der
.garage dortmund
unter 0231 474100
oder per E-Mail an
info@garagedortmund.de

Der überzeugende Businessplan

Referent:

Martin Schulte

Datum und Kursnummer:

Sa., 14.06. und So., 15.06.2014
(Kurs 14120106)

Sa., 29.11. und So., 30.11.2014
(Kurs 14220106)

Uhrzeit:

jeweils 09.00–16.00 Uhr

Ort:

Volkshochschule Dortmund
Hansastr. 2–4
44137 Dortmund

Gebühr:

60,00 Euro
(ermäßigt 30,00 Euro)

In Kooperation mit:

Volkshochschule Dortmund

Anmeldung:

schriftlich bei der VHS,
Hansastr. 2–4,
44137 Dortmund
oder über die Website
www.vhs.dortmund.de

Nachdem in einer ersten Stufe durch die Formulierung der Geschäftsidee die Basis der Existenzgründung entstanden ist, muss in einem nächsten Schritt der Businessplan oder das Gründungskonzept erstellt werden. Der Businessplan ist als unternehmerisches Instrument unerlässlich, wenn die persönlichen Chancen und Risiken sowie die Marktfähigkeit des Vorhabens bewertet werden sollen. Er dient weiterhin als Grundlage für die Finanzmittelbeschaffung und enthält einen Realisierungsfahrplan.

Seminarziel:

Anhand der Themen eines strukturierten Businessplanes soll der Weg einer realistischen Gründungsplanung aufgezeigt werden.

Zielgruppe:

Personen, die eine konkrete Gründungsidee haben und sich kritisch und konstruktiv mit der Verwirklichung ihrer Idee auseinandersetzen wollen, Teilnehmer/-innen der Orientierungsworkshops „Existenzgründung“.

Seminarthemen:

Behandelt werden alle Bestandteile eines Businessplanes:

- Idee in Bezug auf den Markt
- Gründungsperson
- erforderlichen Organisation
- Kapitalbedarfs- und Finanzmittelplanung
- Kosten- und Umsatzplanung

Workshop Businessplan

Der Businessplan ist nicht nur für die Bank, die Arbeitsagentur, für den Gründungszuschuss oder das Finanzamt wichtig. Der Businessplan ist Ihre Orientierung und Ihr persönlicher Fahrplan für eine erfolgreiche Selbstständigkeit. Ein guter Businessplan ist die Grundlage für Ihren Erfolg als Gründer/-in oder Existenzgründer/-in.

Seminarziel:

Das Erstellen eines eigenen Businessplans mit Unterstützung in einem Workshop mit 4 bis 6 Gründerinnen/Gründern und durch individuelle Begleitung eines Experten.

Zielgruppe:

Unternehmensgründer/-innen und angehende Freiberufler/-innen

Seminarthemen:

Ihr Berater wird Sie nach einem ersten Informationsgespräch bei Ihrer Unternehmensplanung unterstützen und Sie Schritt für Schritt beim Erstellen Ihres Businessplans für Ihre Gründung begleiten, bis Sie Ihren fertigen Businessplan in der Hand halten. Der Workshop umfasst eine Gruppenveranstaltung und Einzeltermine zu Ihrem persönlichen Konzept.

Ansprechpartner:

Dirk Sander

Datum:

Individuell nach Vereinbarung

Ort:

.garage dortmund
Hermannstr. 75 (Stiftsforum)
44263 Dortmund
Telefon: 0231 47410-0

Gebühr:

150,00 Euro (Eigenanteil)

Träger:

Mercur-Startup GmbH

In Kooperation mit:

.garage dortmund

Anmeldung:

.garage dortmund,
Tel. 0231 474100
info@garagedortmund.de

Von Unternehmer/-innen für Unternehmer/-innen – ein Erfahrungsaustausch

Moderatorin und Referentin:

Britta Lohse

Datum und Kursnummer:

Do., 06.02.2014

Do., 10.04.2014

Do., 05.06.2014

Do., 21.08.2014

Do., 23.10.2014

Do., 18.12.2014

Kursnummer: Erfa-2014-1

(nicht einzeln buchbar)

Uhrzeit:

09:00 – 15:00 Uhr

Ort:

Union Gewerbehof

Seminarraum 1

Huckarder Str. 10-12

44147 Dortmund

Teilnehmerzahl: max. 8 Personen

Gebühr (Eigenanteil):

240,00 Euro plus 19% MwSt für
6 Veranstaltungen

In Kooperation mit:

Britta Lohse

Entwicklungsberatung

Anmeldung:

Telefonisch bei

Britta Lohse

Entwicklungsberatung,

unter 02304 979 42 70 oder

per E-Mail: info@brittalohse.de

Komplexe Arbeitsabläufe und kontinuierliche Veränderungsprozesse fordern von jedem Menschen ein hohes Maß an Flexibilität und Lernbereitschaft.

Gerade als Selbständige/r kennen Sie diese Rollenvielfalt: Sie sind Produzent/-in, Entwickler/-in, Verkäufer/-in, Stratege/Strategin, Netzwerker/-in und vieles mehr. Auch wenn Sie vielleicht nicht alle Tätigkeiten selbst ausführen, so sind Sie doch in der Verantwortung. Und neben der Selbständigkeit gibt es in der Regel auch noch andere Verpflichtungen. Wo bleibt da noch Zeit für Sie?

Seminarziel:

Bei dem Angebot handelt es sich um eine Jahresgruppe, in der mit anderen Selbständigen unter professioneller Leitung über die eigene Selbständigkeit reflektiert werden kann. Die Veranstaltungen dienen dem Erfahrungsaustausch und stehen in Absprache mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern unter jeweils einem Motto. Ein Kurzreferat führt in das jeweilige Thema ein, vermittelt alltagstaugliche Methoden und regt zur Diskussion unter Gleichgesinnten an.

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen, Unternehmer/-innen,
Freiberufler/-innen

Mögliche Seminarthemen

- Definition eigener Rollen
- Organisation und Arbeitsabläufe
- Work-life-balance
- Liquiditätssteuerung und Finanzen
- Flexible Zeitmanagementtechniken
- Erfolgsteams und Selbstmanagement
- Mitarbeiterführung
- Akquise und Kundenbindung
- Marketing

Montag ist Gründungstag

Kooperationsveranstaltungen des Dortmunder Gründungsnetzwerks

Jeden Montag bieten Gründungsexpertinnen und Gründungsexperten der Wirtschaftsförderung Dortmund, der beiden Dortmunder Wirtschaftskammern sowie der Agentur für Arbeit und des Jobcenters Dortmund eine Informationsveranstaltung an.

Zielgruppe:

arbeitslose Gründerinnen und Gründer, die beim Start in die Selbstständigkeit Unterstützung benötigen.

Die Veranstaltungen, die im Untergeschoss des Berufsinformationszentrums (BIZ) der Dortmunder Agentur für Arbeit stattfinden, enthalten zwei Bausteine: Die Mitarbeiter/-innen der Agentur für Arbeit und des Jobcenters referieren jeweils im Wechsel zu den hauseigenen Instrumenten für Existenzgründungen, wie Gründungszuschuss, Gründungsdarlehen oder Einstellungsbeihilfen. Im Anschluss geben ebenfalls im wechselnden Turnus Vertreter/-innen der beiden Kammern sowie der Wirtschaftsförderung eine Einführung zum Weg in die unternehmerische Selbstständigkeit. Es wird dargestellt, wie wichtig eine gute Vorbereitung ist und aus welchen wichtigen Bestandteilen ein Businessplan besteht, die beachtet werden müssen.

Referentinnen und Referenten:

- IHK zu Dortmund
- Handwerkskammer Dortmund
- Wirtschaftsförderung Dortmund
- Agentur für Arbeit Dortmund
- Jobcenter Dortmund

Datum:

jeden Montag

Uhrzeit:

14.00 – 16.45 Uhr
(Einlass ab 13.45 Uhr)

Ort:

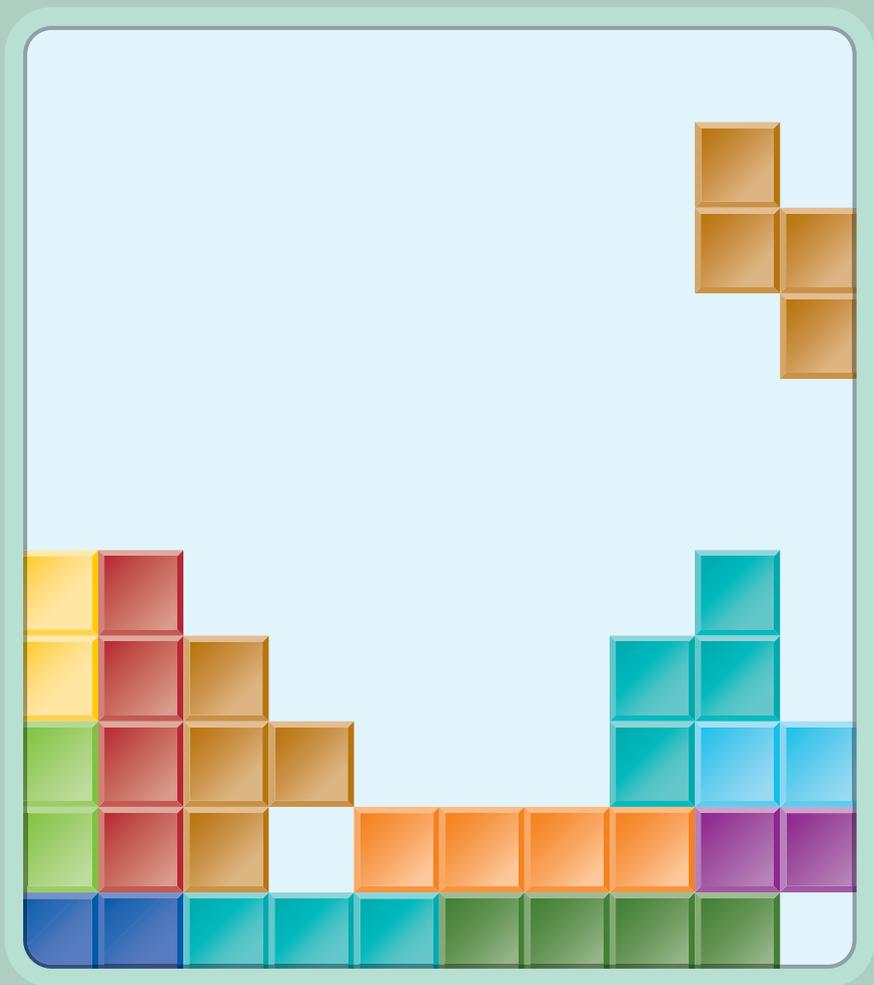
Agentur für Arbeit Dortmund
Berufsinformationszentrum (BIZ)
Steinstr. 39
44147 Dortmund

Gebühr:

keine

In Kooperation mit:

Dortmunder
Gründungsnetzwerk



FRAUEN

Teilzeit-Selbstständigkeit – ein alternatives Erwerbsmodell für Frauen

Selbstständigkeit ist für viele Frauen heutzutage eine Alternative zur Erwerbstätigkeit im Angestelltenverhältnis. Ob Yogalehrerin, Steuerberaterin, Designerin oder Handwerkerin – viele Berufe werden bereits auf „eigene Rechnung“ ausgeführt. Gerade für Frauen mit Kindern bedeutet dies eine hohe Flexibilität und Eigenverantwortlichkeit. Die Anzahl der Termine und die Zahl der Kunden können von der Unternehmerin selbst gesteuert werden. Die Selbstständigkeit bietet daher eine Chance, Familie und Beruf zu vereinbaren und sich selbst beruflich weiterzuentwickeln. Aber welche Risiken sind mit der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit in Teilzeit verbunden? Welche Pflichten übernimmt die Unternehmerin?

Seminarziel:

Dieses Seminar möchte Informationen zum Thema Teilzeit-Selbstständigkeit geben. Es dient als Entscheidungshilfe, inwieweit eine selbstständige Tätigkeit in einem zeitlich überschaubaren Rahmen ein alternatives Erwerbsmodell ist und in die momentane Lebenssituation passt. Darüber hinaus können konkrete nächste Schritte bzw. ein eigener Gründerfahrplan entwickelt werden.

Zielgruppe:

Frauen, die eine selbstständige Tätigkeit in Teilzeit aufnehmen möchten.

Seminarthemen:

- Standortbestimmung
- Passung Geschäftsidee und Gründerin
- Statusklärung bzgl. Sozialversicherung
- Formalitäten und Fördermittel
- Klärung Rahmenbedingungen
- Gründen aus der Arbeitslosigkeit
- Gründen mit Familie

Referentin:

Britta Lohse

Datum und Kursnummer:

Do., 13.03.2014, TZS14-03

Do., 12.06.2014, TZS14-06

Do., 18.09.2014, TZS14-09

Do., 11.12.2014, TZS14-12

Uhrzeit:

09.00 – 15.00 Uhr

Ort:

Union Gewerbehof

Seminarraum 1

Huckarder Str. 10 – 12

44147 Dortmund

Gebühr:

65,00 Euro

In Kooperation mit:

Britta Lohse,

Entwicklungsberatung

Anmeldung:

telefonisch bei Britta Lohse,

Entwicklungsberatung,

unter 02304 9794270 oder per

E-Mail an info@brittalohse.de

Der Dortmunder Klüngelstammtisch – Geschäftsfrauen auf Erfolgskurs

Datum:

jeden 2. Dienstag im Monat

Uhrzeit:

19.00 Uhr

Anmeldung per E-Mail:

info@kluengeln-in-dortmund.de
(Via Newsletter erfahren Sie dann den jeweils aktuellen Treffpunkt in Dortmund)

Klüngeln heißt sich gegenseitig erfolgreich machen!

Der Bedarf an Austausch von Informationen und Erfahrungen, an Vernetzung und Kooperation sowie an der Anbahnung von Geschäftskontakten ist insbesondere bei Unternehmerinnen und (angehenden) Gründerinnen sehr groß. Mit dem Dortmunder Klüngelstammtisch hat sich in den zwölf Jahren seines Bestehens das größte Dortmunder Geschäftsfrauen Netzwerk entwickelt, das auch weit über Dortmunds Stadtgrenzen hinaus bekannt ist. – Und dies ganz ohne Vereinsstrukturen, Mitgliedsbeiträge oder Fördergelder! Das Netzwerk lebt, gedeiht und wächst durch das Engagement der einzelnen Klünglerinnen

Der Dortmunder Klüngelstammtisch steht für „Kontinuität“: Er findet regelmäßig jeden zweiten Dienstag im Monat statt. Er ist damit keine Eintagsfliege, sondern eine feste Bezugsgröße in Dortmund für Austausch, Kommunikation und Vernetzung im beruflichen Kontext.

„Offenheit“: Alle interessierten Frauen, ob Gründerinnen, Unternehmerinnen oder Frauen in einer Festanstellung, sind willkommen – Frauen, die das Klüngelprinzip „Ich empfehle dich – du empfiehlst mich“ praktisch anwenden und so beruflich erfolgreicher sein wollen.

„Schwung“: Ein Erfolgsrezept sind die regelmäßigen Beiträge „Spotlights“ und „Gut zu wissen“ sowie die Betriebspräsentationen, die aktive Teilnehmerinnen geben können, um sich bekannt zu machen.

Weitere Informationen finden Sie unter www.kluengeln-in-dortmund.de.

STARTERINNEN IM REVIER – eine Woche Gründungswissen

Sie planen eine selbstständige Tätigkeit oder haben bereits gegründet und gehen Ihre ersten Schritte als Unternehmerin?

Inhalt:

Im Mai diesen Jahres findet zum dritten Mal die interkommunale Veranstaltungsreihe „STARTERINNEN IM REVIER“ statt. Die Wirtschaftsförderungen und STARTERCENTER der Städte Bochum, Bottrop, Essen, Dortmund, Herne, Mülheim an der Ruhr und des Kreises Recklinghausen laden Sie zu dieser Themenwoche herzlich ein. Dieses Angebot wird in diesem Jahr erstmalig durch einen Reflexionstag in der 26. Kalenderwoche in Bottrop ergänzt.

Jede Unternehmensidee benötigt eine stabile Planung und ein tragfähiges Fundament. Was alles an Wissen erforderlich ist, erfahren Sie in Workshops, Vorträgen, Diskussionsforen und in persönlichen Beratungsgesprächen – an sechs Tagen, an sechs verschiedenen Standorten, mit hochkarätig besetzten Fachthemen. Nach den sechs Veranstaltungstagen wird sechs Wochen später in Bottrop ein Reflexionstag stattfinden, bei der alle Teilnehmerinnen der Themenwoche natürlich herzlich willkommen sind. Dieses Treffen kann einerseits zum Austausch genutzt werden und andererseits sollen aber insbesondere die erlernten und mitgenommenen Informationen aus der Woche im Mai aufgefrischt werden.

Veranstaltungsthemen:

Idee und Strategie

Mo., 05.05.2014, Recklinghausen

Kaufmännisches Basiswissen

Di., 06.05.2014, Herne

Social Media

Mi., 07.05.2014, Essen

Persönliche Erfolgsfaktoren

Do., 08.05.2014, Dortmund

Recht & Co

Fr., 09.05.2014, Mülheim a.d.R

Marketing

Sa., 10.05.2014, Bochum

Gebühr:

keine

Anmeldung:

für Dortmund:

Marita Krey,

Tel.: 0231 50-23095,

E-Mail: marita.krey@stadtdo.de

Alle weiteren Informationen über die Veranstaltungsorte und Uhrzeiten erfahren Sie auf der Internetseite

www.starterinnen-im-revier.de.

Unternehmerinnenfrühstück

Termine:

Drei bis vier Termine pro Jahr,
erstmals am 26.02.2014

weitere Informationen zu
Terminen und Themen bei den
Ansprechpartnerinnen und
unter <http://www.wirtschaftsfoerderung-dortmund.de/de/frau/unternehmerinnenfruehstueck>

Uhrzeit:

07.30–ca. 10.00 Uhr (abhängig
vom Veranstaltungsort)

Ort:

Hotel park inn, Olpe 2,
44135 Dortmund, oder in
gastgebenden Unternehmen

Gebühr:

7,50EUR (inkl. Frühstück)

Anmeldung:

Frau.Innovation.Wirtschaft./
Kompetenzzentrum–
Ansprechpartnerinnen:
Ulrike Hellmann, 0231 50-25747,
Ursula Bobitka, 0231 50-22608

Beim Unternehmerinnenfrühstück haben Sie die Möglichkeit, in lockerer Atmosphäre Gespräche zu führen, Kontakte zu knüpfen, sich auszutauschen und zu vernetzen und mögliche Kooperationspartnerinnen aus allen Bereichen der Selbstständigkeit kennen zu lernen – also: Visitenkarten und Flyer nicht vergessen! Die Veranstaltung richtet sich an Unternehmerinnen, Soloselbstständige, Freiberuflerinnen und Existenzgründerinnen. Regelmäßig auf der Tagesordnung stehen aktuelle Berichte aus dem Bereich Frauenerwerbstätigkeit und Informationen aus den vertretenen Unternehmen, eine Vorstellungsrunde der Teilnehmerinnen, Kurzpräsentationen aktueller Themen, z. B. soziale Absicherung oder Rentenversicherungspflicht für Selbstständige, gesund und stressfrei selbstständig sein, Selbstmarketing, Kundenbeziehung–Kundenkonflikte, Unternehmerinnenmesse ... Gern greifen wir Ihre Themenwünsche auf.

Veranstalterin:

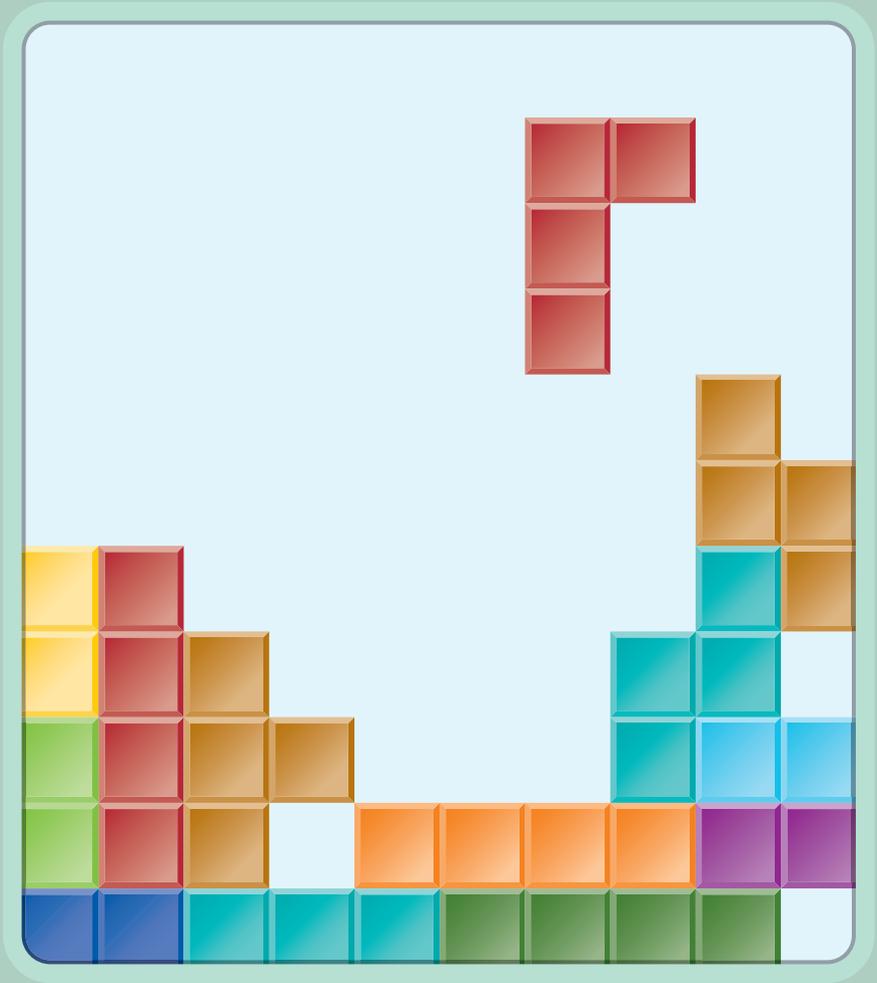
- Frau.Innovation.Wirtschaft
(Wirtschaftsförderung Dortmund)
- Kompetenzzentrum Frau und Beruf
Westfälisches Ruhrgebiet



Ministerium für Gesundheit,
Emanzipation, Pflege und Alter
des Landes Nordrhein-Westfalen



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung



MARKETING

So werden Sie im Internet gefunden – erfolgsorientierter Aufbau einer Internet-Marketingstrategie

Referent:

Sabine Krieger

Datum und Kursnummer:

Sa., 22.02.2014, Kurs 14120110

Sa., 08.11.2014, Kurs 14220110

Uhrzeit:

09.00–16.00 Uhr

Ort:

Volkshochschule Dortmund

Hansastr. 2–4

44137 Dortmund

Gebühr:

30,00 Euro

In Kooperation mit:

Volkshochschule Dortmund

Anmeldung:

schriftlich bei der VHS,

Hansastr. 2–4,

44137 Dortmund,

oder über die Website

www.vhs.dortmund.de

Sie kennen Facebook, Twitter & Co. und Google nutzen Sie fast täglich. Wissen Sie aber auch, wie Sie diese Instrumente so erfolgreich einsetzen, dass genau der Kunde Sie findet, der auch Ihre Leistung kaufen will? Wie sieht eine erfolgreiche Marketingstrategie im Internet aus?

Seminarziel:

In diesem Seminar erarbeiten Sie die Grundlagen des Marketings und Sie lernen die Anwendungsmöglichkeiten verschiedener erfolgreicher Internet-Marketinginstrumente kennen.

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen, Kleinunternehmer/-innen, Kleingewerbetreibende, Freiberufler/-innen

Seminarthemen:

- Was ist mein Angebot? (werb wirksame Beschreibung)
- Wer ist mein Kunde? (nicht jeder Interessent ist ein zahlungswilliger Kunde)
- Wie bringe ich effizient Angebot und Kunden zusammen? (Optimale Vertriebswege finden)
- Ich suche nicht – ich lasse finden! (erfolgreiches Internetmarketing)

Werbung über Social Media

Seminarziel:

Social Media ist in aller Munde. Die Werbechancen über Facebook, XING und andere Plattformen sind für Unternehmen enorm, aber für die Aktivitäten bedarf es eines Konzepts. In diesem Seminar mit Workshopcharakter erfahren Sie als Einsteiger die wichtigsten Funktionen der gängigen Social Networks wie XING, Facebook und Twitter. Anschließend erhalten Sie die Möglichkeit, an PCs mit Internetanschluss vertieft z. B. an Ihrem eigenen XING-Profil zu feilen oder es neu aufzubauen.

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen, junge Unternehmer/-innen

Seminarthemen:

- Sie lernen die Hintergründe von Empfehlungsmarketing.
- Sie lernen gängige Social-Media-Instrumente wie XING, Facebook und Twitter kennen.
- Sie bekommen die gängigen Begriffe und Regeln für die einzelnen Social Networks an die Hand.
- Sie werden verstehen lernen, welche Macht soziale Netzwerke haben.
- Sie bekommen vermittelt, welche Chancen und Risiken die Social Media bieten.
- Sie entwickeln Ihr eigenes Unternehmerprofil, z. B. auf XING.
- Sie bekommen eine erste Anleitung für die Erstellung eines eigenen Social-Media-Konzepts.

Referenten:

verschiedene Experten

Datum:

Fr., 20.06.2014

Fr., 28.11.2014

Uhrzeit:

08.30 – 14.30 Uhr

Ort:

.garage dortmund

Hermannstr. 75

44263 Dortmund

Gebühr:

10,00 Euro (Eigenanteil)

Träger:

Merkur-Startup GmbH

In Kooperation mit:

.garage dortmund

Anmeldung:

telefonisch bei der

.garage dortmund,

Tel.: 0231 474100,

oder per E-Mail:

info@garagedortmund.de

Marketing-Coaching: Vom Anfang bis zur Homepage

Referentinnen:

Amelie Hauptstock
Stefanie Römling

Datum:

Mo., 17.02.2014
Mo., 19.05.2014
Mo., 18.08.2014
Mo., 17.11.2014

Uhrzeit:

jeweils 17.00–19.00
Teilnehmerzahl: max. 10

Ort:

Union Gewerbehof
Huckarder Str. 10–12
44147 Dortmund

Gebühr:

20,00 Euro plus MWSt.
start2grow-Teilnehmer/-innen
erhalten das Coaching für 12,00
Euro inkl. MWSt.

Anmeldung:

Bis ein Tag vor dem Termin tele-
fonisch unter (0177) 3398273
oder per E-Mail an [post@haupt-
wort.com](mailto:post@hauptwort.com)

Sich selbst darstellen in Wort und Bild ist für Freibe-
rufler und Selbstständige eine Pflicht und manchmal
auch eine Last. Dabei ist der erste Eindruck, die erste
Präsentation oftmals ausschlaggebend für den Kun-
denkontakt. Worauf muss ich beim Corporate Design
(Logo, Name, Slogan, Außendarstellung) achten?
Was kann ich sagen, was will ich sagen? Wie soll
mein Unternehmen oder meine Idee aussehen? Wie
finde ich, was mir gefällt, was mir entspricht? Am
Anfang stehen viele Fragen.

Anmerkung: Konkrete Fragen können schon im
Voraus über das Kontaktformular unter
www.hauptwort.com/kontakt oder über [post@
hauptwort.com](mailto:post@hauptwort.com) gestellt werden.

Coachingziel:

Die Fragen der Teilnehmer/-innen konkret klären und
lösungsorientiert illustrieren, welche Überlegungen
vor und während der Gründungsphase aus konzepti-
oneller und gestalterischer Sicht zu beachten sind..

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen und Personen, Interessierte
aus themennahen Branchen

Coachingthemen:

- Vorüberlegungen zur Gründung
- Fokussierung der Geschäftsidee
- Name, Logo, Slogan: zielgruppengerechte Auf-
stellung
- Wirkung von Wort und Bild
- Corporate design
- step-by-step Marketing
- Die richtige Ansprache

Erfolgreich werben

Seminarziel:

Die Teilnehmer/-innen sollen zielgruppenadäquate Methoden der Werbung als systematischen Prozess zur Neukundengewinnung verstehen und erlernen. Im nächsten Schritt sollen Kundenbindungsinstrumente vermittelt werden, um hieraus resultierend Stammkunden zu gewinnen und um damit dem/der Existenzgründer/-in eine dauerhafte Einnahmemöglichkeit zu verschaffen. Im zweiten Teil des Seminars stehen praxisorientierte Überlegungen anhand von Fallbeispielen der Teilnehmer an, wie die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen optimal vermarktet werden können.

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen, junge Unternehmer/-innen

Seminarthemen:

- Das Ziel des Unternehmers = Leistungssteigerung im Unternehmen
- Grundlagen effektiver Werbung
- Neue Werbestrategien
- Werbeplanung und Werbekosten
- Logos und Visitenkarten
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Inserieren mit Erfolg
- Aufbau und Inhalt eines Flyers
- Handzettelwerbung
- Werbung und Verkauf im Internet, Social Media
- Hilfestellung beim Erstellen von Werbeträgern

Referenten:

verschiedene Experten

Datum:

Mi., 02.04. und Do., 03.04.2014

Mi., 22.10. und Do., 23.10.2014

Uhrzeit:

08.30–14.30 Uhr

Ort:

.garage dortmund
Hermannstr. 75
44263 Dortmund

Gebühr:

20,00 Euro (Eigenanteil)

Träger:

Mercur-Startup GmbH

In Kooperation mit:

.garage dortmund

Anmeldung:

telefonisch bei der
.garage dortmund,
Tel.: 0231 474100,
oder per E-Mail:
info@garagedortmund.de

Kunden gewinnen, Produkte und Dienstleistungen erfolgreich verkaufen

Referent:

Hans-Joachim Ernst

Datum und Kursnummer:

Sa., 15.03.2014, Kurs 14120114

Sa., 20.09.2014, Kurs 14220114

Uhrzeit:

09.00–16.00 Uhr

Ort:

Volkshochschule Dortmund

Hansastr. 2–4

44137 Dortmund

Gebühr:

30,00 Euro

In Kooperation mit:

Volkshochschule Dortmund

Anmeldung:

schriftlich bei der VHS,

Hansastr. 2–4,

44137 Dortmund,

oder über die Website

www.vhs.dortmund.de

„Guten Tag, ich habe von Ihren hervorragenden Produkten und Leistungen gehört–wann kann ich diese beziehen?“

Leider hört man diese Frage als Unternehmer/-in nicht sehr häufig. Folglich müssen Sie auf die Kunden zugehen. Planen Sie Ihre Akquisitionsarbeit? Setzen Sie die richtigen Instrumente ein, um auf das Produkt und Ihr Unternehmen aufmerksam zu machen? Wie sieht es mit der Verkaufskommunikation aus? Gelingt es Ihnen, die Brücke von Ihrem Produkt/ Ihrer Dienstleistung und Ihrer Person zum Kunden mit Empathie zu bauen?

Seminarziel:

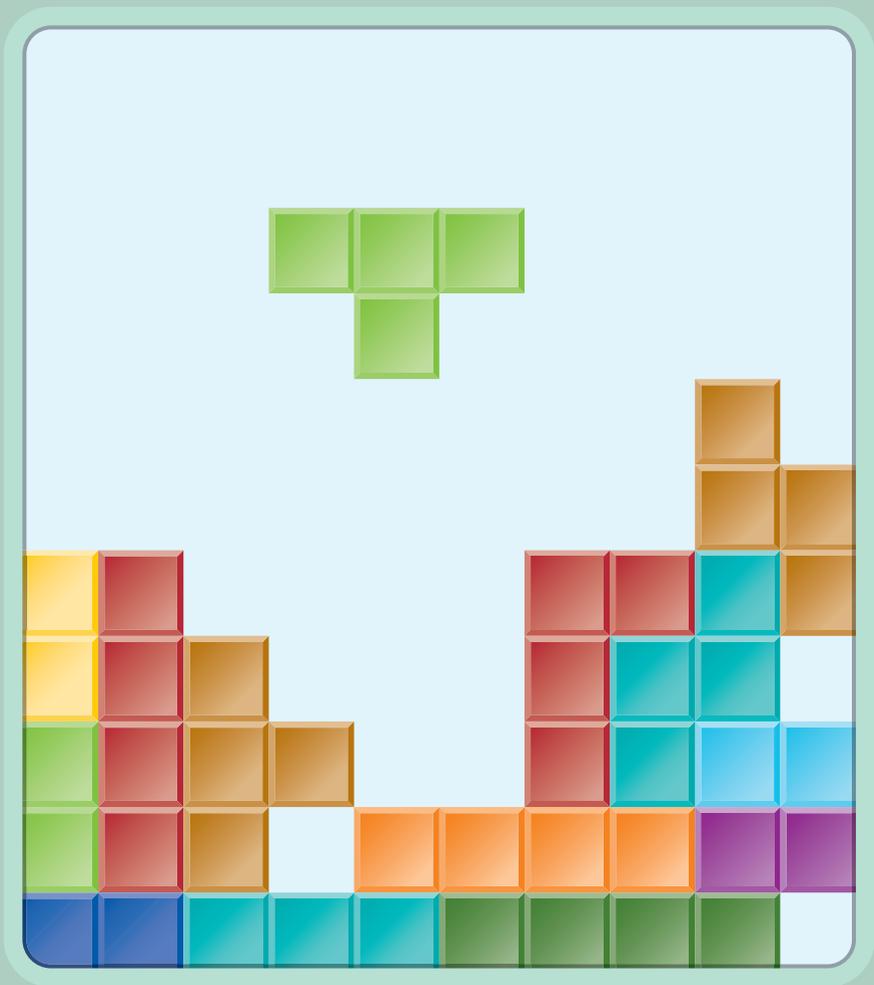
In diesem Seminar erarbeiten Sie, wie Sie Ihre Akquisition erfolgreicher gestalten können.

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen, Kleinunternehmer/-innen, Kleingewerbetreibende

Seminarthemen:

- Ich als Käufer
- Instrumente der Direktansprache
- Der Akquisitionsprozess
- Der Kundenkreislauf
- Das Telefonat
- Angebote nachfassen
- Das Produkt vorstellen, präsentieren
- Kleine Verkaufspsychologie



GELD/RECHT

Kleines Controlling für Existenzgründer/-innen und kleine Unternehmen

Referentin:

Sabine Krieger

Datum und Kursnummer:

Sa., 29.03.2014, Kurs 14120112

Sa., 22.11.2014, Kurs 14220112

Uhrzeit:

09.00–16.00 Uhr

Ort:

Volkshochschule Dortmund

Hansastr. 2–4

44137 Dortmund

Gebühr:

30,00 Euro

In Kooperation mit:

Volkshochschule Dortmund

Anmeldung:

schriftlich bei der VHS,

Hansastr. 2–4,

44137 Dortmund,

oder über die Website

www.vhs.dortmund.de

Sie sind selbstständig und gehen täglich mit Umsatzzahlen und Kosten um, Excel ist Ihnen nicht völlig fremd. Ihr Steuerberater schickt Ihnen Auswertungen und die Bank will Berichte sehen. Verstehen Sie die Standardauswertungen und wissen Sie auch, wie Sie diese Instrumente so erfolgreich einsetzen, dass Sie wissen, wo Sie mit Ihrem Unternehmen wirklich stehen? Und wie sieht eine erfolgreiche Unternehmenssteuerung für Existenzgründer und kleine Unternehmen außerhalb dieser Standardauswertungen aus?

Seminarziel:

In diesem Seminar erarbeiten Sie die Grundlagen des Rechnungswesens und lernen Struktur und Aufbau verschiedener gängiger Unternehmensberichte sowie eigene Anwendungen kennen.

Zielgruppe:

Das Seminar richtet sich an Existenzgründer/-innen, Kleinunternehmer/-innen, Kleingewerbetreibende und Freiberufler/-innen, die den Aufbau, die Struktur und die Zusammenhänge der gängigen Standardauswertungen verstehen möchten und einfache Steuerungsinstrumente in Excel kennen lernen wollen, um zu sehen, wo sie gerade wirklich mit ihrem Unternehmen stehen.

Seminarthemen:

- Betriebswirtschaftliche Auswertung
- Summen- und Saldenliste
- Herkunft, Struktur und Begrifflichkeiten im
- Rechnungswesen
- Controlling-Instrumente in Excel
- Berichte für die Bank

Alle Jahre wieder ... Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung für Kleingewerbetreibende und Freiberufler/-innen

Spätestens mit der ersten Einnahme beginnt für Selbstständige das Kapitel Buchführung. Für die Einen ist sie „faszinierend“, für die Anderen lästiges Übel. Sie ist fester Bestandteil des betrieblichen Alltags und eigentlich nicht schwierig. Freiberufler/-innen und Kleingewerbetreibende sind nicht zur doppelten Buchführung verpflichtet und können dem Finanzamt eine jährliche Einnahmen-Überschuss-Rechnung einreichen.

Seminarziel:

Es werden Aufbau und Grundlagen der Einnahmen-Überschuss-Rechnung sowie angrenzende steuerrechtliche Themengebiete, z. B. die Umsatzsteuer, bearbeitet. Die Anwendung des theoretisch vermittelten Inhaltes wird anhand eines Fallbeispiels und der relevanten Formulare der Finanzbehörde praktisch erprobt. Die Teilnehmenden werden in die Lage versetzt, die Einnahmen-Überschuss-Rechnung selbst zu erstellen bzw. das Verständnis für die Zusammenhänge zu schulen, so dass sie ihren steuerlichen Pflichten von der Belegsammlung bis zur (Umsatz-) Steuererklärung nachkommen können.

Teilnehmende sollten einen Taschenrechner mitbringen.

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen, Kleinunternehmer/-innen und Freiberufler/-innen

Seminarthemen:

- Grundlagen der Buchführung
- Umsatzsteuer und Vorsteuer
- Betriebseinnahmen und -ausgaben
- Bestandteile einer Rechnung
- Formulare des Finanzamtes

Referentin:

Judith Beyrow

Datum:

Mi., 19.02.2014

Mi., 16.07.2014

Mi., 12.11.2014

Uhrzeit:

jeweils 09.00 – 15.00 Uhr

Ort:

GfAH mbH
Kleppingstr. 20
44135 Dortmund

Gebühr:

15,00 Euro

Träger:

Bundesamt für Wirtschaft und
Ausfuhrkontrolle

In Kooperation mit:

B3 – Beyrow Business Beratung

Anmeldung:

telefonisch bei B3 – Beyrow
Business Beratung unter
0209 1551663 oder per E-Mail
an info@b3-beyrow.de

Steuerrecht für Existenzgründer/-innen – was Sie wissen sollten

Referent:

Miro Karmazin

Datum und Kursnummer:

Sa., 05.04.2014, Kurs 14120118

Sa., 28.06.2014, Kurs 14120120

Sa., 25.10.2014, Kurs 14220118

Uhrzeit:

09.00–14.00 Uhr

Ort:

Volkshochschule Dortmund

Hansastr. 2–4

44137 Dortmund

Gebühr:

22,50 Euro

In Kooperation mit:

Volkshochschule Dortmund

Anmeldung:

schriftlich bei der VHS,

Hansastr. 2–4,

44137 Dortmund,

oder über die Website

www.vhs.dortmund.de

Viele Existenzgründer/-innen wagen den Schritt in die Selbstständigkeit ohne besondere Vorbildung. Das Wissen um steuerliche Rechte und Pflichten ist jedoch keinesfalls von untergeordneter Bedeutung und nicht zu unterschätzen; die Nichtbeachtung kann fatale Folgen nach sich ziehen. Inhaltlich wird zunächst das Verfahren vorgestellt, das Existenzgründer/-innen insgesamt in ihrem Finanzamt zu durchlaufen haben. Anschließend bildet die Gewinnermittlung für Zwecke der Einkommenssteuer den finanztheoretischen Schwerpunkt.

Seminarziel:

Dieses Seminar soll den angehenden Unternehmerinnen und Unternehmern einen Einblick in die steuerlichen Vorschriften und die Aufgaben und Pflichten im Veranlagungsverfahren geben. Sie sollen die Arbeitsweise der Finanzbeamten kennen lernen und ein Bewusstsein dafür entwickeln, was das Finanzamt von Selbstständigen erwartet. Wer das System der einzelnen Steuerarten in seinen Grundzügen verstanden hat, ist auch ohne kostenintensiven Steuerberater in der Lage, seinen Gewinn zu ermitteln und seinen steuerlichen Erklärungspflichten nachzukommen.

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen, junge Unternehmer/-innen

Seminarthemen:

- Zuständigkeiten und Existenzgründungsverfahren
- Buchführungspflicht nach HGB und Steuerrecht
- Steuerrecht und Rechtsformwahl
- Einkommenssteuerliche Gewinnermittlung
- Umsatz- und Gewerbesteuer

Steuern und Finanzbuchhaltung im Jungunternehmen

Vermittlung von Kenntnissen über das betriebliche Rechnungswesen, insbesondere die Buchführung, so dass nach Abschluss des Seminars die Belegorganisation, die Buchführung für unternehmerische Zwecke, die Erstellung von Umsatzsteuervoranmeldungen und der Umsatzsteuererklärung sowie der Einnahmen-Überschuss-Rechnung von dem/der Seminarteilnehmer/-in in einfacheren Fällen weitestgehend selbst durchgeführt werden kann.

Seminarziel:

In umfangreicheren Fällen sowie bei Bilanzierungspflicht sollen die vermittelten Kenntnisse dazu befähigen, die Belege sowie die Buchhaltungsunterlagen (eventuell auch schon gebucht) dem steuerlichen Berater in aufbereiteter Form (auch digital) für seine Tätigkeit weitestgehend komplett zur Verfügung stellen zu können sowie dessen Ergebnis im Großen und Ganzen zu verstehen und für die eigenen Zwecke interpretieren zu können.

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen, junge Unternehmer/-innen

Seminarthemen:

- Einführung: Buchführung und ihr Stellenwert im Unternehmen
- Buchführungs- und Aufzeichnungspflicht
- Gewinnermittlung
- Belegablage und praktischer Aufbau der Buchführung für die Einnahmen-Überschuss-Rechnung
- Betriebseinnahmen und Betriebsausgaben
- Privatentnahmen und Privateinlagen
- Inventar
- Abschreibung
- Steuern im Unternehmen
- Der EÜR-Vordruck der Finanzämter

Referenten:

verschiedene Experten

Datum:

Mi., 14.05. und Do., 15.05.2014

Mi., 19.11. und Do., 20.11.2014

Uhrzeit:

08.30–14.30 Uhr

Ort:

.garage dortmund
Hermannstr. 75
44263 Dortmund

Gebühr:

20,00 Euro (Eigenanteil)

In Kooperation mit:

.garage dortmund

Anmeldung:

telefonisch bei der
.garage dortmund,
Tel.: 0231 474100,
oder per E-Mail:
info@garagedortmund.de

Rechtsgrundlagen für Existenzgründer/-innen und junge Unternehmer/-innen

Referent:

Volker Johann

Datum und Kursnummer:

Sa., 17.05.2014, Kurs 14120126

Sa., 15.11.2014, Kurs 14220126

Uhrzeit:

10.00–15.00 Uhr

Ort:

Volkshochschule Dortmund

Hansastr. 2–4

44137 Dortmund

Gebühr:

22,50 Euro

In Kooperation mit:

Volkshochschule Dortmund

Anmeldung:

schriftlich bei der VHS,

Hansastr. 2–4,

44137 Dortmund,

oder über die Website

www.vhs.dortmund.de

Seminarziel:

Der Start in die Selbstständigkeit ist vollzogen, und schon muss sich die Gründerin oder der Gründer mit einer Vielzahl von Rechtsfragen auseinandersetzen.

Damit hier von Anfang an Fehler vermieden werden, sollen den Teilnehmerinnen und Teilnehmern die wichtigsten rechtlichen Regelungen erläutert werden.

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen, junge Unternehmer/-innen

Seminarthemen:

- Vertragsgestaltung und Anwendung
- Verträge für verschiedene Berufe anhand von Beispielen für Kaufverträge, Werk- und Werklieferungsverträge, Dienstverträge, Mietverträge, Verträge im Internet etc. sowie allgemeine Geschäftsbedingungen/Lieferbedingungen
- Gewährleistung und Garantie
- Verjährungsfristen
- Wie kommt der/die Unternehmer/-in an sein/ihr Geld? (Mahnen, gerichtliches Mahnverfahren Vollstreckung, Vollstreckungsbescheid, Beauftragung des Gerichtsvollziehers, Forderungspfändung)
- Überblick: Rechte und Verpflichtungen verschiedener Gesellschaftsformen

Förderung und Finanzierung als Erfolgsfaktor im Gründungsprozess

Eine der wichtigsten Erfolgsfaktoren bei der Unternehmensgründung ist die Finanzierung. Für die erforderliche Realisierung eines Vorhabens ist eine gesicherte Gesamtfinanzierung notwendig. Im Rahmen der Gründungsplanung sollte daher besonderes Augenmerk auf die Finanzplanung gelegt werden. Fördermittel (nicht rückzahlbare Zuschüsse) und Förderkredite sind dabei ganz wichtige Bausteine der Gründungsfinanzierung und können sehr wesentlich zum Erfolg beitragen.

Der Vortrag gibt einen Überblick über die Fördermöglichkeiten mit einem Ausschnitt aus den über 3200 Förderprogrammen der Städte und Gemeinden, der Länder, des Bundes und der Europäischen Union. Ferner werden einige exemplarische Beispiele der Gründungsfinanzierung unter Einsatz von Fördermitteln aus der Praxis vorgestellt.

Der Vortrag gibt unter anderem Antworten auf die Fragen:

- Was sind Fördermittel? Wo und wie sind sie zu beantragen?
- Wie unterscheiden sich nicht rückzahlbare Zuschüsse von Förderkrediten?
- Der Gründerzuschuss–Förderung aus der Arbeitslosigkeit?
- Förderung der Existenzgründungsberatung– wie geht das?

Referent:

Joachim Hackbarth

Datum und Kursnummer:

Sa., 24.05.2014, Kurs 14120138

Sa., 06.12.2014, Kurs 14220138

Uhrzeit:

10.00–12.15 Uhr

Ort:

Volkshochschule Dortmund
Hansastr. 2–4
44137 Dortmund

Gebühr:

5,00 Euro

In Kooperation mit:

Volkshochschule Dortmund

Anmeldung:

schriftlich bei der VHS,
Hansastr. 2–4,
44137 Dortmund,
oder über die Website
www.vhs.dortmund.de

Existenzgründung und Steuern

Referenten:

verschiedene Experten aus den Dortmunder Finanzämtern

Termine und Uhrzeit:

bitte beim Dienstleistungszentrum Wirtschaft telefonisch unter 0231 50-29815 erfragen

Ort:

Wirtschaftsförderung Dortmund
Dienstleistungszentrum Wirtschaft
Südwall 2–4
Gebäudeteil C
44137 Dortmund

Gebühr:

keine

In Kooperation mit:

Dortmunder Finanzämtern

Anmeldung:

telefonisch beim
Dienstleistungszentrum
Wirtschaft
unter 0231 50-29815

Das Thema Steuern sollte für Existenzgründer/-innen kein Buch mit sieben Siegeln bleiben. Leider ist zu beobachten, dass angehende Unternehmerinnen und Unternehmer das Finanzamt häufig viel zu spät in ihre Gründungspläne einbinden.

Die Finanzämter in Dortmund zeigen sich bei der Lösung dieser Problematik dienstleistungs- und kundenorientiert. Gemeinsam mit der Wirtschaftsförderung Dortmund bieten sie Informationsveranstaltungen für Existenzgründer/-innen an. Die Finanzämter stellen im Rahmen der Veranstaltungen die steuerlichen Rechte und Pflichten von Unternehmen vor.

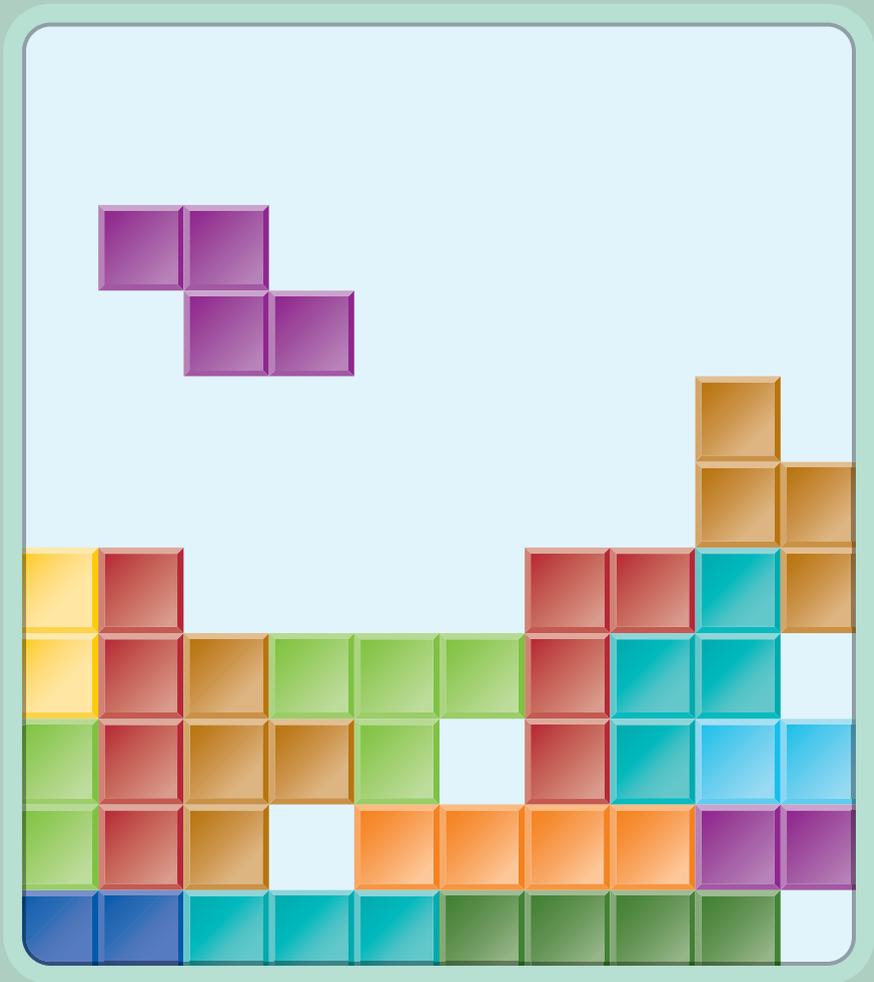
Die Informationsveranstaltungen berühren nicht das Steuerberatungsprivileg der steuerberatenden Berufe.

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen

Veranstaltungsthemen:

- Anmeldung eines Unternehmens
- Informationen zu den verschiedenen Steuerarten
- Erforderliche Formalitäten



KREATIWIRTSCHAFT

Treffpunkt Kulturwirtschaft

Moderator:

Hans-Joachim Nölle

Datum und Kursnummer:

Mo., 17.02.2014,

Kurs 14170000

Mo., 17.03.2014,

Kurs 14170002

Mo., 12.05.2014,

Kurs 14170004

Mo., 27.10.2014,

Kurs 14270000

Mo., 24.11.2014,

Kurs 14270002

Uhrzeit:

18.00–21.00 Uhr

Ort:

Creativzentrum Dorstfeld
Oberbank 1, Haus 1, Raum 22
44149 Dortmund

Gebühr:

keine

In Kooperation mit:

Volkshochschule Dortmund

Anmeldung:

schriftlich bei der VHS,
Hansastr. 2–4,
44137 Dortmund,
oder über die Website
www.vhs.dortmund.de

Der offene Treffpunkt für Existenzgründer/-innen im VHS-Creativzentrum ist ein Ort zum Kennenlernen und zum Gedanken- und Informationsaustausch unter dem Motto „Gemeinsam gut informiert geht vieles besser“. Gerade die Nutzung von Kontakten und Netzwerken trägt wesentlich zu einem gut vorbereiteten und erfolgreichen Unternehmensstart bei.

Veranstaltungsziel:

Hier können Fragen zur Selbstständigkeit gemeinsam besprochen werden. Es besteht die Möglichkeit zur Bildung von Kooperationen. Jede Veranstaltung bietet die Möglichkeit, zu einem bestimmten Thema erfahrene Unternehmer/-innen aus der Kulturwirtschaft und Experten/Expertinnen einzuladen. Die unten aufgeführten Themen sind eine kleine Auswahl dessen, was im Treffpunkt Kulturwirtschaft behandelt wird.

Zielgruppe:

Es ist ein Angebot für alle, die sich im Bereich Kunst und Kultur selbstständig machen wollen, gerade gegründet haben oder Kooperationen suchen.

Themen:

- Stiftungen–Förderer der Kultur
- Perspektiven in der Kultur- und Kreativwirtschaft
- Richtig gründen als Künstler/-in –Beratungs- und Förderangebote
- Ausstellungen–von der Idee zur Realisation
- Anmeldung von Patenten

Selbstständig in der Kreativwirtschaft

Als Künstler/-in und Selbstständige/-r in der Kreativwirtschaft sind Sie auch Unternehmer/-in. Sie müssen sich beim Finanzamt anmelden. Entscheiden, ob Sie Rechnungen mit oder ohne Mehrwertsteuer schreiben. Wissen, ob Sie freiberuflich oder gewerblich tätig sind. Wie können und müssen Sie sich krankenversichern? Wofür ist die Berufsgenossenschaft zuständig? Warum sollten Sie einer Verwertungsgesellschaft beitreten? Welche Preise können Sie nehmen? Wie müssen Sie rechnen, damit Ihre Selbstständigkeit sich rechnet?

Ziel:

Diese und noch weitere Fragen sind am besten vor dem Start zu klären. Dieser Workshop informiert Sie ausführlich, verständlich und praxisnah.

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen und junge Unternehmer/-innen in der Kreativwirtschaft

Themen:

- Versicherungen und Steuern kennen
- Soziale Absicherung (Künstlersozialkasse, persönliche und berufliche Versicherungen), Einkommenssteuer, Mehrwertsteuer, Gewerbesteuer

Referentin:

Alexa Jünkerling

Datum und Kursnummer:

Di., 04.02.2014, Kurs 14170100

Di., 02.09.2014, Kurs 14270100

Uhrzeit:

18.00–20.15 Uhr

Ort:

Creativzentrum Dorstfeld
Oberbank 1, Haus 1, Raum 22
44149 Dortmund

Gebühr:

10,00 Euro

In Kooperation mit:

Volkshochschule Dortmund

Anmeldung:

schriftlich bei der VHS,
Hansastr. 2–4,
44137 Dortmund,
oder über die Website
www.vhs.dortmund.de

Honorare kalkulieren und verhandeln

Referentin:

Alexa Jünkering

Datum und Kursnummer:

Di., 04.03.2014, Kurs 14170110

Di., 30.09.2014, Kurs 14270110

Uhrzeit:

18.00–20.15 Uhr

Ort:

Creativzentrum Dorstfeld
Oberbank 1, Haus 1, Raum 22
44149 Dortmund

Gebühr:

10,00 Euro

In Kooperation mit:

Volkshochschule Dortmund

Anmeldung:

schriftlich bei der VHS,
Hansastr. 2–4,
44137 Dortmund,
oder über die Website
www.vhs.dortmund.de

Und wie finden Sie Ihren Preis? Welches Honorar setzen Sie an? Ihr Bauchgefühl ist nicht verlässlich, die Kollegen nicht auskunftswillig, der Kunde hält sich bedeckt. Der einzige Weg, der Sie zu einem realistischen Angebotspreis führt, ist die Kalkulation: die Ermittlung der Kosten, die mit einem Auftrag verbunden sind.

Das Wissen um die Faktoren, die Ihre Preise und Ihre Honorare beeinflussen, und das differenzierte Angebot an Ihren Kunden sind keine Garantien für einen Auftrag. Aber sie stärken die eigene Verhandlungsposition.

Ziel:

Die Teilnehmer werden ihren individuell passenden Stundensatz ebenso kennen wie ihre Preis-Leistungs-Verhandlungsspielräume. Auch Aufbau und Inhalt eines fundierten, für Auftraggeber und Auftragnehmer klaren Angebots werden vermittelt, denn: Über Geld und Leistung verhandelt man vorher.

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen und Selbstständige, die bereits (länger) auf dem Markt sind – auch GbRs, Kooperations- oder Projektpartner

Themen:

- Kosten kalkulieren – die Ermittlung eines realistischen Angebotspreises
- Angebote erstellen – die schriftliche Darstellung von Leistung und Preis
- Erfolgreich verhandeln – Tipps für die Praxis

Marketing für Künstler/-innen, Designer/-innen und Publizist(inn)en

Die meisten Kreativen tun sich schwer mit ihrem Marketing, auch weil sie dabei als Person im Mittelpunkt stehen. Sich und seine Kunst als „Produkt“ zu betrachten, das vermarktet werden muss, ist eine besondere Herausforderung. Viel zu häufig wird imitiert, was Andere scheinbar erfolgreich praktizieren. Das funktioniert in den wenigsten Fällen und wird der Individualität des kreativen Angebots nicht gerecht.

Ziel:

Dar Workshop will Kreative darin unterstützen, ihre geplanten und realisierten Vermarktungsaktivitäten kritisch zu hinterfragen, um danach erste Ansätze für ein Selbstmarketing zu entwickeln, das individuell passt und wirkt.

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen und Selbstständige, die bereits (länger) auf dem Markt sind – auch GbRs, Kooperations- oder Projektpartner

Themen:

- Mein Profil – Kompetenzen, Geschäftsfelder, Dienstleistungen, Preise
- Meine Argumente – Stärken, die Kunden überzeugen
- Mein Zielmarkt – Interessen und Bedürfnisse potenzieller Kunden
- Meine Werbung – konkrete Maßnahmen, die bekannt machen und Türen öffnen

Referentin:

Alexa Jünkerling

Datum und Kursnummer:

Di., 08.04.2014, Kurs 14170120

Di., 21.10.2014, Kurs 14270120

Uhrzeit:

18.00 – 20.15 Uhr

Ort:

Kreativzentrum Dorstfeld
Oberbank 1, Haus 1, Raum 22
44149 Dortmund

Gebühr:

10,00 Euro

In Kooperation mit:

Volkshochschule Dortmund

Anmeldung:

schriftlich bei der VHS,
Hansastr. 2–4,
44137 Dortmund,
oder über die Website
www.vhs.dortmund.de

Wir arbeiten zusammen – Kooperationen zwischen Kreativen

Referentin:

Alexa Jünkerling

Datum und Kursnummer:

Di., 06.05.2014, Kurs 14170130

Di., 18.11.2014, Kurs 14270130

Uhrzeit:

18.00–20.15 Uhr

Ort:

Creativzentrum Dorstfeld
Oberbank 1, Haus 1, Raum 22
44149 Dortmund

Gebühr:

10,00 Euro

In Kooperation mit:

Volkshochschule Dortmund

Anmeldung:

schriftlich bei der VHS,
Hansastr. 2–4,
44137 Dortmund,
oder über die Website
www.vhs.dortmund.de

Viele Kreative suchen als langfristige Perspektive die Kooperation mit anderen. Nicht selten gibt es nach der Begeisterung des Anfangs Probleme. Viele Kooperationen scheitern, auch weil häufig unterschätzt wird, dass es um (Mehr)Einnahmen und Gewinne für alle geht. Dreh- und Angelpunkte jeder Zusammenarbeit sind die Fragen: Was ist unser Geschäftsmodell? Was bieten wir an? Zu welchem Preis? Wie erreichen wir Kunden? Hält unser Modell einer kritischen Überprüfung stand? Wer zusammenarbeiten will, muss sich austauschen und mit anderen abstimmen. Dieser Workshop zeigt, wo die heiklen Punkte von Kooperationen liegen, und gibt praktische Hinweise für die gemeinsame Erstellung von Regeln der Zusammenarbeit.

Ziel:

Die Teilnehmer/-innen sollen die typischen kritischen Punkte jeder Kooperation kennen lernen. Mit einem „Leitfaden Kooperation“ bekommt jeder Teilnehmer ein praktisches Instrument in die Hand, mit dem er selbst den Diskussions- und Regelungsbedarf einer neu entstehenden oder bereits laufenden Kooperation zielführend moderieren kann.

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen und Selbstständige, die eine Kooperation planen oder bereits (länger) zusammen arbeiten

Themen:

- Stärken und Schwächen von Kooperationen – typische Beispiele aus der Beratungspraxis
- Positive und negative Erfahrungen in Kooperationen – welche Erfahrungen haben die Seminarteilnehmer/-innen gesammelt?
- Leitfaden Kooperation – mit Plan funktioniert es besser

//CREATIVE STAGE Dortmund

Eine Bühne für die Akteure der Kreativwirtschaft der Metropole Ruhr.

Besuchen Sie ein neues Veranstaltungsformat, das frische Ideen und unkonventionelle Projekte aus dem kreativwirtschaftlichen Bereich präsentiert. Multimedial, unkompliziert und unterhaltsam, so zeigen sich Talente, Unternehmer und Köpfe der Region. Sie erfahren in einer Mischung aus Vortrag und Film, Konzert und Lesung, Modenschau und Vorführung alles über aktuelle Projekte aus dem Ruhrgebiet.

Da jeder Programmteil auf maximal acht Minuten begrenzt wird, erwartet Sie eine kurzweilige und abwechslungsreiche Veranstaltung. In den Pausen gibt es die Möglichkeit zu vertiefenden Gesprächen, zum Adressenaustausch oder auch einfach nur zum Nachfragen und Kennenlernen. Bei Snacks und Getränken ist es einfach, neue Netzwerke zu bilden und bestehende auszubauen.

Welche Unternehmen zählen zu den kreativen Berufen?

Unternehmen, die erwerbswirtschaftlich orientiert sind und sich mit der Produktion, Verteilung und/oder der medialen Verbreitung von kulturellen/kreativen Gütern und Dienstleistungen befassen.

Nach der üblichen Branchenabgrenzung zählen dazu Designbüros, Architekturbüros, der Einzelhandel mit Büchern, Musikalien und Kunstgegenständen, Journalisten/ Nachrichtenbüros, darstellende/bildende Künste, Literatur und Musik,

Filmwirtschaft/ TV-Produktion, Verlagsgewerbe/ Tonträgerindustrie, Rundfunk/TV-Unternehmen, Museumsshops/Kunstaustellungen, Software/ Games und der Werbemarkt.

CREATIVE STAGE ist ein Format der Wirtschaftsförderung Bochum, der Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH, der Wirtschaftsförderung Dortmund und Kulturbüro Dortmund sowie der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Duisburg mbH.

Zielgruppe:

Junge und bereits etablierte Unternehmen aus allen Teilmärkten der Kreativwirtschaft sowie Unternehmen aus anderen Branchen sind bei der CREATIVE STAGE herzlich willkommen!

Moderator:

Christian Weyers

Termine:

Aktuelle Termine finden Sie unter www.creativestageruhr.de

Ort:

domicil
Hansastr. 7-11, 44137 Dortmund

Gebühr:

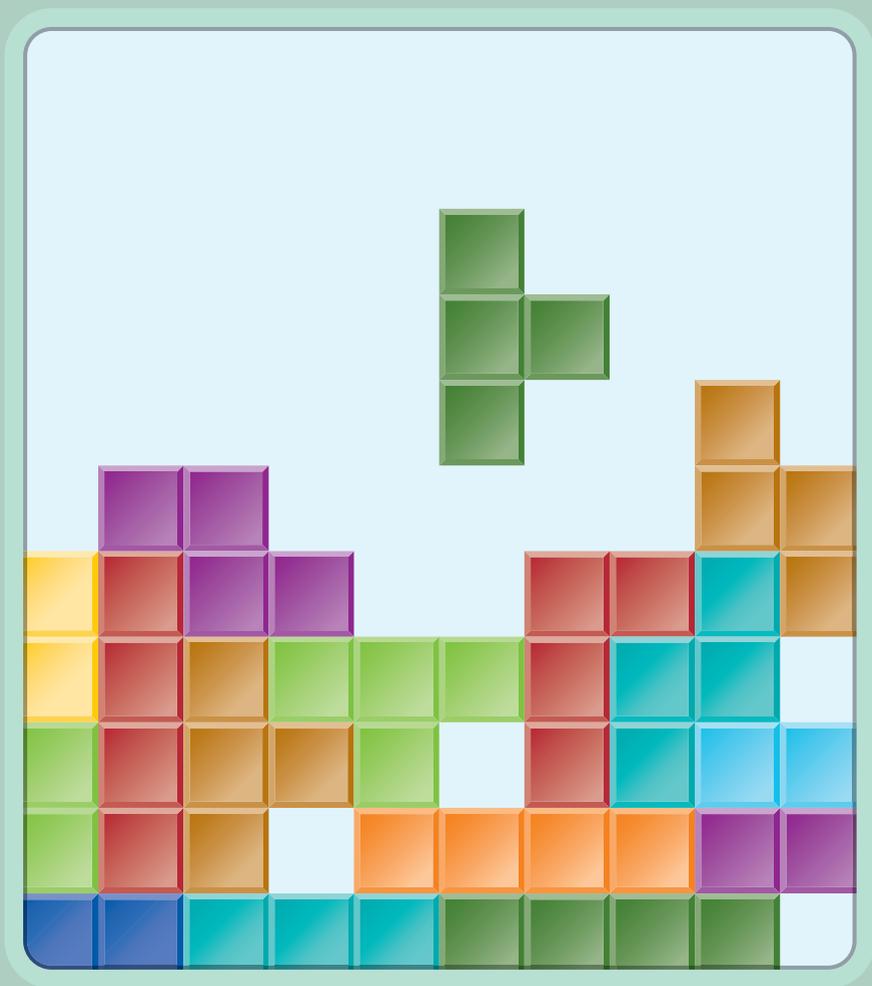
keine

In Kooperation mit:

HEIMATDESIGN

Anmeldung:

www.creativstageruhr.de



EXPERTENGESPRÄCHE

Expertengespräche Marketing

Manchmal bringt die Antwort auf eine einzige Frage einen ganz neuen Aspekt in die Ausrichtung und in die strategische Marketingkommunikation eines Unternehmens. Und vielleicht auch mehr Erfolg. Gezielte Kommunikation ist gerade für Gründer/-innen und junge Unternehmen unverzichtbar. Mit einer durchdachten Strategie können manchmal mit wenig Einsatz viele Kunden erreicht werden, das verbessert gerade für ein junges Unternehmen die Marktchancen.

Die Wirtschaftsförderung Dortmund bietet zum Thema Marketing einen Expertensprechtag an. Eine Unternehmensberaterin steht Ihnen individuell für Fragen zur Verfügung. Für jede Kurzberatung werden 1,5 Stunden reserviert.

Zielgruppe:

Dieses Angebot richtet sich an Existenzgründer/-innen und junge Unternehmen aller Branchen.

Themen:

- Die optimale Marketingkommunikation für das Unternehmen
- Der optische Auftritt des Unternehmens
- Die Corporate Identity
- Was sage ich? Wie stelle ich mein Unternehmen sprachlich dar?
- Wie kann das Unternehmen bekannter werden?
- Wie können neue Kunden erreicht werden?
- Ist das Unternehmen richtig positioniert?
- Welche Werbemittel sind für das Unternehmen sinnvoll, wie könnten sie aussehen und wo sollten sie eingesetzt werden?

Expertin:

Amelie Hauptstock

Datum:

Termine nach Vereinbarung

Ort:

gestaltend –
Büro für Kommunikation
Kaiserstr. 67
44135 Dortmund

Gebühr:

keine

In Kooperation mit:

Amelie Hauptstock
*hauptwort

Anmeldung:

telefonisch bei der Wirtschafts-
förderung Dortmund unter
0231 50-23095
0231 50-29227
0231 50-27581
0231 50-29233

Orientierungsberatungen des Kompetenzzentrums Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes

Berater:

Oliver Wittmann

Datum:

Sprechtage jeden 3. Mittwoch
im Monat, Termine nach Verein-
barung

Ort:

HEIMATDESIGN
Hoher Wall 15
44137 Dortmund

Gebühr:

keine

Kontakt:

Oliver Wittmann
Kompetenzzentrum Kultur- und
Kreativwirtschaft des Bundes
Zentrale E-Mail: kreativ@rkw.de
Tel.: 030 346465300
Montags bis freitags
10.00–18.00 Uhr

Anmeldung:

Backoffice
c/o Business Center
Habsburgerring
Habsburgerring 1
50674 Köln
Tel.: 0221 80006513
wittmann@rkw-kreativ.de

So vielfältig und facettenreich wie die aus elf Teil-
märkten bestehende Branche, so vielfältig sind auch
ihre Potenziale.

Um diese freizusetzen, Chancen zu eröffnen und
die Wettbewerbsfähigkeit der Branche insgesamt
zu steigern, hat die Bundesregierung im Rahmen
ihrer Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft das
Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft
des Bundes beim RKW in Eschborn eingerichtet und
bundesweit acht Regionalbüros eröffnet.

Voraussetzung:

derer Wille, mit kreativer bzw. künstlerischer Arbeit
das Geld zum Leben zu verdienen, und das in einer
der elf Teilbranchen: Musikwirtschaft, Buchmarkt,
Kunstmarkt, Filmwirtschaft, Rundfunkwirtschaft,
Markt für darstellende Künste, Designwirtschaft,
Architekturmarkt, Pressemarkt, Werbemarkt sowie
Software-/Games-Industrie.

In den Orientierungsberatungen werden die Situation
erklärt, Ideen reflektiert, gemeinsam weiterentwi-
ckelt, an weiterführende Beratungsangebote ver-
mittelt und Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten
aufgezeigt.

Zielgruppe:

Ob Unternehmer/-innen, Hochschulabsolvent(inn)en,
Quereinsteiger/-innen, passionierte Künstler/-innen
oder ambitionierte Durchstarter/-innen – wer Fragen
hat oder eine Orientierungsberatung braucht, der
greife zum Hörer oder schreibe eine Mail!

Expertengespräche Kultur und Medien

Die Kulturwirtschaft ist eine der wenigen umweltverträglichen und beschäftigungsintensiven Wachstumsbranchen. Für viele Menschen ist es selbstverständlich, dass Kreativität und Kultur zu den vitalen Quellen der Kraft unserer Gesellschaft zählen. Mode, Design und Architektur, Musik, Literatur, Medien wie Film, Fotografie und Video sowie bildende Kunst sind Ausdruck des kreativen, künstlerischen und kulturellen Schaffens. Keineswegs selbstverständlich aber ist, dass diese Kreativitäts- und Kulturfelder zu den wesentlichen Wachstumsbranchen unserer Wirtschaft gehören.

Die Wirtschaftsförderung Dortmund bietet für den Bereich der Kreativwirtschaft einen Sprechtag an. Eine Expertin für den Bereich Kultur und Medien steht individuell für Fragen zur Verfügung. Für jede Kurzberatung werden 1,5 Stunden reserviert.

Zielgruppe:

Dieses Angebot richtet sich sowohl an Existenzgründer/-innen als auch an bereits Selbstständige in der Kulturwirtschaft.

Themen:

- Welche betriebswirtschaftlichen Aspekte muss ich berücksichtigen?
- Wie erstelle ich meine Angebote?
- Wie bringe ich meine Ideen in eine solide Struktur und wie gründe ich richtig?
- Welche Kooperationen benötige ich?
- Welche persönlichen und beruflichen Versicherungen sind wichtig?
- Wie erhalte ich Zugang zur Künstlersozialkasse?

Expertin:

Stefanie Römling

Datum:

Do., 13.03.2014

Do., 15.05.2014

Do., 03.07.2014

Do., 04.09.2014

Do., 30.10.2014

Do., 04.12.2014

Ort:

Aussicht 05 – gute Gestaltung
Union Gewerbehof, Erweiterung
links, 1. Stock
Huckarder Str. 10-12
44147 Dortmund
Gebühr:
keine

In Kooperation mit:

Stefanie Römling
Aussicht 05 – gute Gestaltung

Anmeldung:

telefonisch bei der Wirtschafts-
förderung Dortmund unter
0231 50-23095
0231 50-29227
0231 50-27581
0231 50-29233

Expertengespräche Vertrieb

Unternehmensberater:

Gunther Settelmeir

Datum:

Do., 03.04.2014

Do., 04.09.2014

Ort:

Wirtschaftsförderung Dortmund
Dienstleistungszentrum Wirtschaft
Südwall 2–4
Gebäudeteil C, Raum B 043
44137 Dortmund

Gebühr:

keine

In Kooperation mit:

ALT HILFT JUNG NRW e. V.
Die Wirtschaftssenioren

Anmeldung:

telefonisch bei der Wirtschaftsförderung Dortmund unter
0231 50-23095
0231 50-29227
0231 50-27581
0231 50-29233

Gezielte Antworten auf strategische und vertriebliche Fragen rund um Ihre Produkt- bzw. Geschäftsidee können erhebliche Bedeutung für Ihren Geschäftserfolg haben. Häufig gestaltet sich die Umsetzung der eigenen Geschäftsidee in ein marktfähiges, Ertrag bringendes Produkt schwierig, ebenso die Erarbeitung einer transparenten Preispolitik, die Vertriebsplanung und die Kundengewinnung. Erfahrungen zeigen, dass die Unterstützung durch einen Vertriebsstrategen und Vertriebspraktiker Erfolge fördert. In Einzelberatungen können Sie kompetenten Rat speziell zu Ihrer Produktidee einholen.

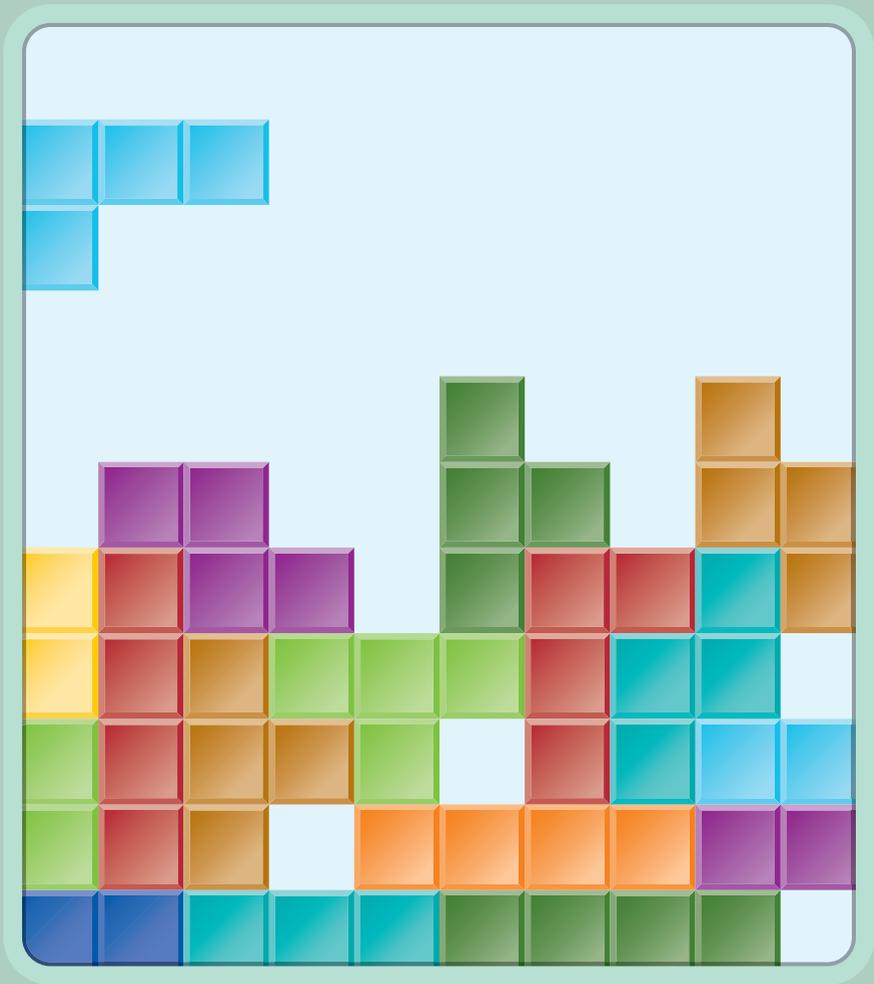
Die Wirtschaftsförderung Dortmund bietet zum Thema Vertrieb einen Expertensprechtag an. Ein Senior-Coach von ALT HILFT JUNG NRW e. V. steht Ihnen individuell für Fragen zur Verfügung. Für jede Kurzberatung werden 1,5 Stunden reserviert.

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen sowie
Kleinstunternehmer/-innen

Themen:

- Definition des Produktes bzw. der Idee
- Umsetzung in ein marktfähiges Produkt bzw. in eine Dienstleistung
- Vertriebsstrategie/-konzept
- Preispolitik
- Akquisition



**GRÜNDEN AUS
DER HOCHSCHULE**

tu>startup – wir fördern heraus

Beginn der CLIQUEN:

März und September 2014

Anmeldung:

bis zwei Wochen vor dem Start des Cliquendurchgangs. Für die Anmeldung ist eine kurze Bewerbung notwendig, in der Sie Ihre Geschäftsidee kurz schildern. Die Unterlagen hierzu finden Sie unter www.tu-startup.de.

Sie können sie aber auch telefonisch unter 0231 50-29225 oder per E-Mail an: ira.hoerdmann@stadtdo.de anfordern.

tu>startup unterstützt Studierende, Absolventinnen und Absolventen, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie weitere Hochschulangehörige der Technischen Universität Dortmund auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Die Wirtschaftsförderung der Stadt Dortmund, die TU Dortmund und das TechnologieZentrumDortmund setzen tu>startup gemeinsam um.

Die Projektpartner haben das Ziel, Dortmund zu einem Modellstandort für Gründungen aus der Wissenschaft zu machen. Die Angebote decken alle Entwicklungsschritte eines Gründungsprozesses ab – vom ersten Geistesblitz bis zur Unternehmensgründung und darüber hinaus. tu>startup verfolgt dabei einen interdisziplinären und fächerübergreifenden Ansatz.

Die Wirtschaftsförderung Dortmund und das TechnologieZentrumDortmund vermitteln den praktischen Ansatz einer Unternehmensgründung.

Die tu>startup// CLIQUEN sind ein Baustein der Wirtschaftsförderung Dortmund, die jahrelange Erfahrung in der Gründungsberatung und in der Durchführung des Gründungswettbewerbs start2grow hat. Die CLIQUEN möchten für eine Gründung motivieren.

Zweimal pro Jahr finden die tu>startup CLIQUEN statt. Die maximal 12 Teams pro Durchgang werden darin unterstützt, ihre grob vorhandene Geschäftsidee zu einem ausformulierten Geschäftskonzept weiter zu entwickeln. Hierfür steht jedem Team neben den Netzwerkveranstaltungen auch ein persönlicher Berater zur Verfügung.

Campus ENTREPRENEURSHIP SCHOOL

Seminarziel:

Im Rahmen von tu>startup nutzt die ENTREPRENEURSHIP SCHOOL Fallbeispiele, Planspiele und den Austausch von Studierenden verschiedener Fachrichtungen, um für das Unternehmertum zu begeistern. Die ENTREPRENEURSHIP SCHOOL gliedert sich in drei Angebote:

- die Summer School als einwöchiges Kompaktseminar im Sommersemester,
- die semesterbegleitende Modular Education sowie
- die Individual Education (www.wiso.tu-dortmund.de/wiso/leo/de/entrepreneurship_school/index.html)

Zielgruppe:

Die Summer School und die semesterbegleitende Modular Education richten sich an interessierte Studierende der TU Dortmund, Promovierende und wissenschaftliche Mitarbeiter/-innen. Die Individual Education richtet sich einerseits an außeruniversitäre Personengruppen, die sich selbstständig machen wollen, und andererseits an Berufstätige und Unternehmen, die unternehmerisches Denken und Handeln aktivieren wollen.

Seminarthemen:

- Aufbau und Inhalt eines Businessplans
- Entwicklung einer Geschäftsidee
- Einführung in das unternehmerische Denken und Handeln
- Unternehmerpersönlichkeit
- Einführung in die Finanzbuchhaltung
- Bewegungsbilanzen und Kapitalflussrechnungen
- Betriebswirtschaftliche Kennzahlen
- Gründungsfinanzierung
- Unternehmensstrukturen und Rechtsformen
- Marketing

Referent:

Team des Lehrstuhls Entrepreneurship und Ökonomische Bildung

Datum:

Summer School:
Sommersemester 2014
Modular Education:
semesterbegleitend
Individual Education:
nach Absprache

Ort:

TU Dortmund

Gebühr:

- kostenfrei für Studierende, Promovierende und wissenschaftliche Mitarbeiter/-innen der TU Dortmund
- Gebühr für Individual Education nach Absprache

Anmeldung:

per E-Mail an entrepreneurship.wiso@tu-dortmund.de

Gründercafé

Referent:

Fachreferent/in zum jeweiligen Thema

Datum:

Die Cafés werden kurzfristig geplant, Informationen erfragen Sie bitte unter erdme.bruening@fh-dortmund.de

Uhrzeit:

16.00 – 18.00 Uhr

Ort:

Fachhochschule Dortmund
Den genauen Veranstaltungsraum für die einzelnen Cafés erfahren Sie unter eme.bruening@fh-dortmund.de

Gebühr:

keine

Anmeldung:

Informationen und verbindliche Anmeldung unter erdme.bruening@fh-dortmund.de.

Die Fachhochschule Dortmund bietet ihren Studierenden und Ehemaligen eine professionelle Gründungsberatung. Die Beratungen erfolgen individuell, die Schwerpunkte variieren je nach Bedarf. Unter anderem berät die Fachhochschule hinsichtlich möglicher Förderprogramme und stellt teilweise die entsprechenden Anträge (z. B. EXIST-Gründerstipendium).

In unregelmäßigen Abständen werden zudem kurzfristig verschiedene bedarfsgerechte Qualifizierungsmaßnahmen angeboten.

Seminarziel:

Die Teilnehmenden erhalten einen Einblick in die berufliche Option der Selbstständigkeit. Zudem wird die Möglichkeit des Austausches untereinander und mit bereits selbstständig Tätigen geboten, hieraus können z. B. Kooperationen entstehen. Der Referent sowie die Beraterinnen der Fachhochschule und der Wirtschaftsförderung Dortmund stehen für Fragen zum Thema Selbstständigkeit zur Verfügung. Auch können die Teilnehmenden sich über den Gründungswettbewerb start2grow informieren.

Zielgruppe:

Studierende und Ehemalige der Fachhochschule Dortmund aller Fachbereiche

Seminarthemen:

- Die Impulsreferate variieren und stehen jeweils unter einem speziellen Motto (z. B. „Was bin ich wert?“, „Ich fang schon mal an-Selbstständigkeit neben dem Studium“)
- Die Themen der folgenden Cafés werden in den jeweils vorausgehenden Cafés gemeinsam erarbeitet

Kreative in die Nordstadt

Das Projekt der Fachhochschule Dortmund unterstützt Absolventen (bzw. Studierende kurz vor dem Bachelor- oder Master-Abschluss) aus den Fachbereichen Design und Architektur bei ihrem Start in die berufliche Selbstständigkeit.

Voraussetzung für die Förderung ist, dass alle Teilnehmer sich mit einem Konzept, das ihr geplantes Engagement im Stadtteil beschreibt, bewerben und in einem bestimmten Karree der Dortmunder Nordstadt ihre Arbeitsräume (Atelier, Studio, Büro oder Werkstatt) suchen.

Die Förderung umfasst u. a.:

Hilfestellung bei der Gewinnung von Arbeitsräumen
Betreuung bei Fragen zur beruflichen Selbstständigkeit
Unterstützung bei der Organisation von geplanten Aktionen im Stadtteil

„Kreative in die Nordstadt“ ist Teil des übergreifenden Projekts „Hochschule vor Ort in der Dortmunder Nordstadt“. Die Fachhochschule Dortmund macht damit einen weiteren Schritt zur Förderung der Vielfalt und Chancengleichheit an der Hochschule. Neben Forschung und Lehre steht das gesellschaftliche Engagement im Fokus. Im Nordstadt-Projekt übernimmt die FH im bevölkerungsreichen Norden der Stadt Verantwortung im Sozial- und Bildungsbereich.

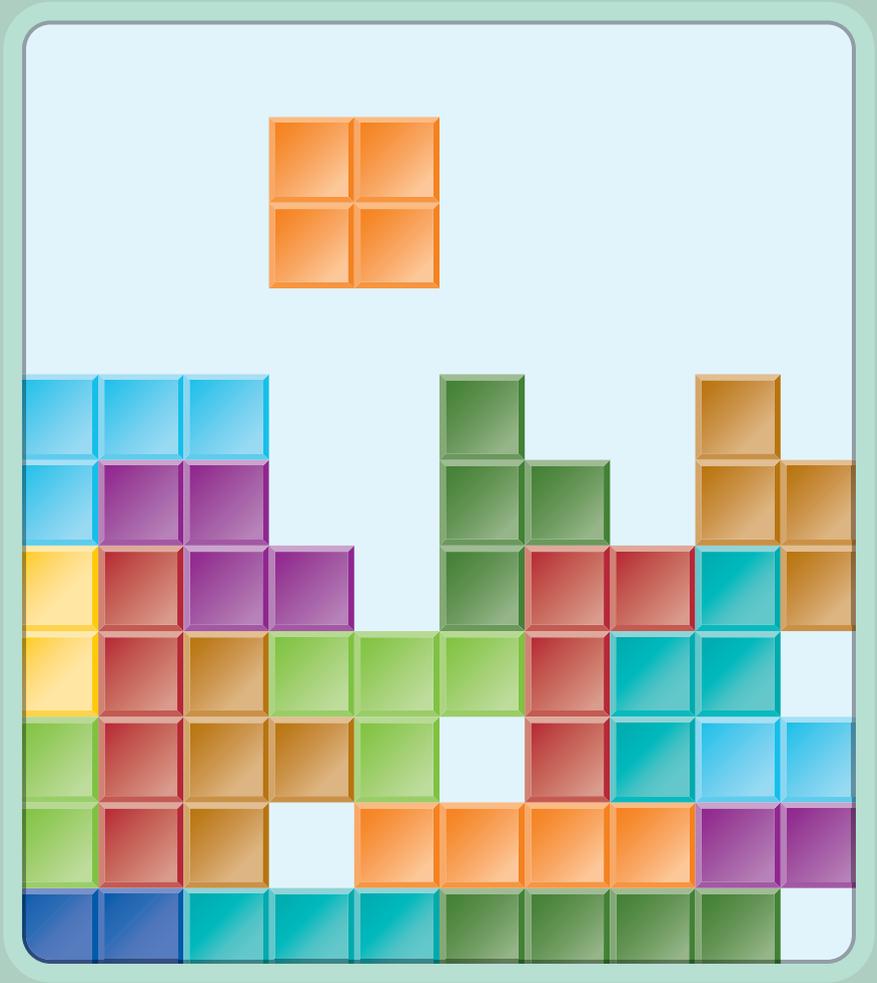
Das Projekt wird unterstützt durch:

- Stiftung Mercator
- Stifterverband für die deutsche Wissenschaft
- Stadt Dortmund (Wirtschaftsförderung)
- Sparkasse Dortmund

Ansprechpartner:

Koordinator
„Kreative in die Nordstadt“
Willi Otremba
Fachhochschule Dortmund
Tel.: 0179 4765480
E-Mail: willi.otremba@fh-dortmund.de

Nordstadt-Projektbüro
Bornstr. 142
44145 Dortmund
Tel.: 0231 72960-900/-901
E-Mail: nordstadtprojekt@fh-dortmund.de



**NETZWERKE/
START2GROW**

Der Gründungswettbewerb start2grow 2014

„Wir machen Sie fit für Ihre Gründung“ lautet das Motto des start2grow-Gründungswettbewerbs. Mitmachen kann grundsätzlich jeder, der eine Geschäftsidee für ein Produkt oder eine Dienstleistung hat und damit ein Unternehmen gründen möchte.

start2grow bietet kostenfreie Starthilfe auf dem Weg in die Selbstständigkeit, unterstützt bei der Erstellung des Businessplans und ist viel mehr als ein Businessplanwettbewerb. Ziel ist es, Gründerinnen und Gründern bei der schnellen und fundierten Realisierung ihrer Geschäftsidee zu helfen.

2001 wurde start2grow durch das dortmund-project, einen Teilbereich der Wirtschaftsförderung Dortmund, ins Leben gerufen.

Das Angebot:

start2grow bietet jede Menge Möglichkeiten: ein Netzwerk von über 600 Fachleuten, die als Coaches zur Verfügung stehen (auch Online Coaching), Veranstaltungen rund um das Thema Businessplan und Selbstständigkeit (Coachingabende, Branchen-Specials, Workshops, Gründerforen), die Option, den Businessplan im Laufe des Wettbewerbs zwei Mal durch Gutachter bewerten zu lassen, die Chance, mit dem Businessplan hohe Geld- und Sachpreise zu gewinnen, und beste Kontakte zu Kapitalgebern und Finanzinstituten.

Datum:

Mo., 11.11.2013

Auftaktveranstaltung

Mo., 25.11.2013

Coachingabend Geschäftsidee

Mo., 09.12.2013

Coachingabend Branche und Markt

Mo., 13.01.2014

Coachingabend Preisgestaltung

Mo., 27.01.2014

Coachingabend Marketing und Vertrieb

Mo., 10.02.2014

Coachingabend Management und Rechtsformwahl

Mo., 24.02.2014

Coachingabend Finanzplanung

Fr., 07.03.2014

Workshop Marketing

Mo., 10.03.2014

Coachingabend Ideen schützen

Fr., 21.03.2014

Workshop Vertrieb

Mo., 24.03.2014

Coachingabend Finanzierungsforum und Prämierung Phase 1

Fr., 04.04.2014

Workshop Finanzplanung

Mo., 07.04.2014

Coachingabend Businessplan optimieren

Mo., 28.04.2014

Coachingabend Realisierungsplanung und Personalmanagement

Fr., 13.06.2014

Workshop
Präsentationstechniken

Do., 26.06.2014

Abschlussveranstaltung
und Prämierung Phase 2

Außerdem finden im Verlauf des Wettbewerbs Branchen-Specials statt. Diese Veranstaltungen werden mit Branchen-experten in Kooperation mit den Kompetenzzentren des TechnologieZentrumDortmund durchgeführt.

Der Gründungswettbewerb start2grow 2014 ist offen für Gründungsideen aus allen Branchen.

Als Besonderheit bietet der Wettbewerb ein zusätzliches Angebot für die Sonderdisziplin „Technologie“. start2grow ist überregional ausgerichtet – eine Teilnahme ist kostenfrei und der Einstieg ist jederzeit möglich.

Das Coaching-Netzwerk:

Herzstück des Wettbewerbs ist das start2grow-Netzwerk. Mehr als 600 Fachleute aus den unterschiedlichsten Bereichen stehen den Gründerinnen und Gründern kostenfrei als Coaches zur Verfügung. Sie bringen ihr Fachwissen und ihre berufliche Erfahrung ein und unterstützen so die Gründer/-innen bei der erfolgreichen Umsetzung ihrer Ideen.

Die Veranstaltungsreihe:

Im Rahmen des Gründungswettbewerbs findet eine Veranstaltungsreihe statt. Das Spektrum umfasst dabei alle relevanten Themen rund um den Businessplan und die Unternehmensgründung sowie die Möglichkeit zum intensiven Networking: Kontakte knüpfen, Gespräche führen und Erfahrungen austauschen.

Die start2grow-Veranstaltungen sind öffentliche Veranstaltungen. Eine Anmeldung ist nicht zwingend erforderlich. Auf der Website www.start2grow.de finden Sie alle weiteren Informationen.

Kontakt:

Telefon-Hotline 0800 4782782

E-Mail: info@start2grow.de

.garage dortmund: Verdienen Sie Ihr eigenes Geld!

Für Gründer/-innen, die sich (ggf. auch aus der Arbeitslosigkeit heraus) selbstständig machen möchten, hält die .garage dortmund ein umfassendes Angebot bereit:

- zahlreiche Seminare rund um das Thema Existenzgründung
- persönliches Coaching
- Fachberatung
- Workshop Businessplan
- Arbeitsplätze für Gründer/-innen zu überschaubaren Konditionen
- kurzfristige Kleinstkredite für Gründer und Selbstständige
- „Start-up-Brutkasten“ für Gründungsinteressierte mit Arbeitslosengeldbezug

Der „Start-up-Brutkasten“ bietet Ihnen nach einem Auswahlverfahren die Möglichkeit, bis zu sechs Monate in einem Team in den Räumlichkeiten der .garage dortmund Ihre Selbstständigkeit zu konkretisieren, einen Businessplan zu schreiben, Kunden zu gewinnen und vor allem auch Ihr Unternehmen zu gründen. Die Atmosphäre ist geprägt von Dialog und Ideenaustausch, von Offenheit und gegenseitiger Unterstützung.

Im Anschluss kann sich individuell eine Nachgründungsphase von bis zu einem Jahr anschließen, um die Selbstständigkeit durch Coaching, Beratung, Trainings und Netzwerkarbeit zu festigen. Weitere Informationen finden Sie unter www.garagedortmund.de.

Ansprechpartner:

Björn Begemann

Datum:

Informationsveranstaltung
jeden Mittwoch, 14.00 Uhr
(Voranmeldung nicht
notwendig)

Ort:

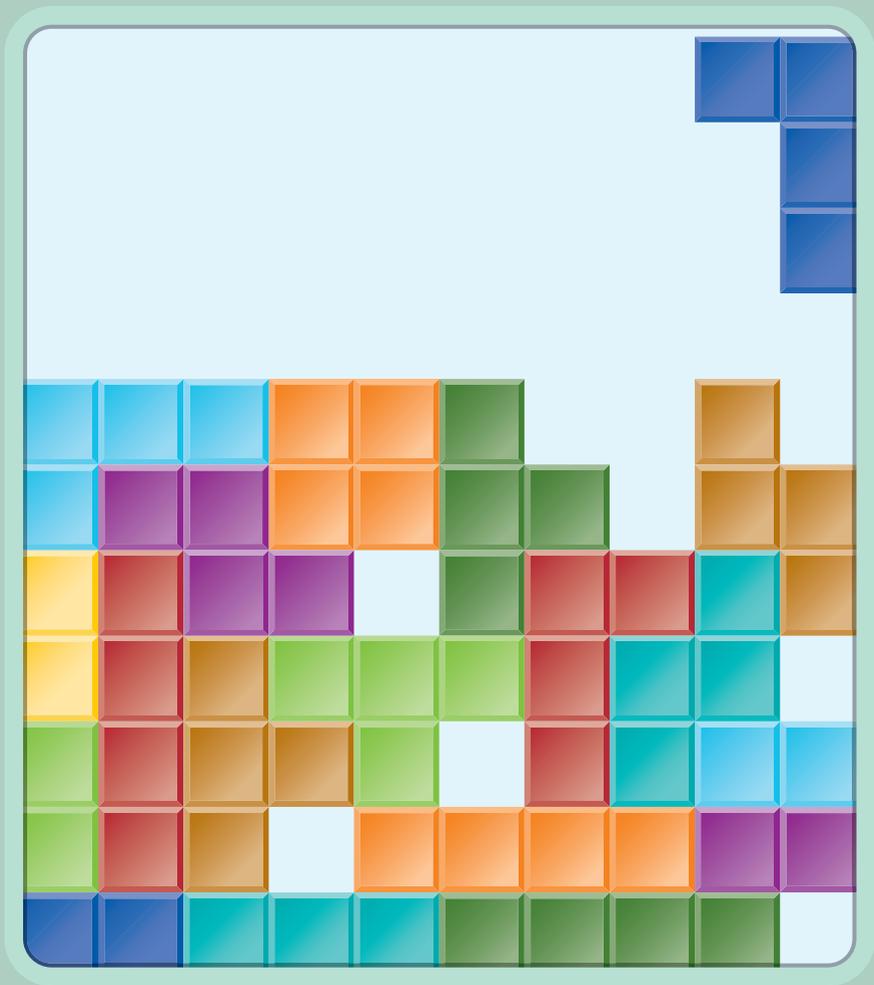
.garage dortmund
Hermannstr. 75 (Stiftsforum)
44263 Dortmund
Telefon: 0231 47410-0

Gebühr:

Bildungsgutschein oder
Aktivierungs- /Vermittlungsgutschein über die
Arbeitsagentur oder das
Jobcenter Dortmund

Träger:

Wbl start up GmbH
.garage dortmund



PARTNER/KONTAKT

Referentinnen und Referenten

Beyrow, Judith

Nach Abschluss des Jurastudiums, Schwerpunkt Unternehmensrecht, folgten Stationen bei der IHK Nordwestfalen und der Außenhandelskammer in Johannesburg. Als angestellte Rechts- und Wirtschaftsberaterin ist sie bei B3–Beyrow Business Beratung zuständig für die Bereiche Existenzgründung sowie begleitendes Coaching von Kleinunternehmer/-innen in der Wachstums- und Festigungsphase.

Ernst, Hans-Joachim

Projektleiter und Verkaufstrainer in der gewerblichen Wirtschaft, Trainer für Mitarbeiterführung, Teamentwicklung, Präsentationen, Moderationen, Gesprächs- und Verhandlungsführung; Coaching, seit 1994 Ernst & Partner Unternehmensberatung, DV-Beratung und Qualitätsmanagement, Selbstmanagement und Supervision.

Hauptstock, Amelie

Hauptstock (*hauptwort) ist Germanistin (Magister) und konzentriert sich seit 2011 auf Kommunikationstrainings für Fokussiertes Kommunizieren, freie Sprachgestaltung und Gründungsberatung. Sie leitet Seminare an der TU Dortmund und der IHK Hamburg zu Gesprächsführung und professioneller Kommunikation.

Johann, Volker

Seit 2005 als bundesweit zugelassener Rechtsanwalt und freier Dozent tätig. Arbeitsschwerpunkte: individuelles und kollektives Arbeitsrecht, allgemeines Zivilrecht, Recht des öffentlichen Dienstes, Rechtspraxis, Personalmanagement. Vor der Anwaltschaftigkeit war er Personalreferent eines größeren Unternehmens.

Jünkering, Alexa

Unternehmensberaterin für Kultur-, Medien- und Gesundheitswirtschaft, Beratung für Gründungen (auch Teamgründungen) und Wachstum, Coaching. Beratungsschwerpunkte: Strategien, Marketing, Kommunikation. Seminare, Vorträge, Expertengespräche. Selbstständig seit 1993.
www.beratungs-buero-selbststaendigkeit.de.

Karmazin, Miro

Seit 2009 Diplom-Jurist und derzeit als Rechtsreferendar tätig. Nach der Ausbildung zum Steuerfachangestellten als Buchführungshelfer selbstständig, Erfahrung in der Steuerberatung und dem Verlagswesen in einem mittelgroßen Fachverlag. Schwerpunkte im Bereich des Einkommenssteuerrechts und der Existenzgründungsberatung.

Krieger, Sabine

Unternehmensberaterin für Existenzgründung, Finanzierung, Fördermittel und Con-trolling seit 2003. Besonderes Angebot: Entwicklung einer Marketingstrategie mit modernen Mitteln wie Internet. Schulung, Rechnungswesen und Buchführungshilfe, Einführung von Kostenrechnung und Con-trolling.

Lohse, Britta

Dipl.-Betriebswirtin (FH) und Systemischer Business Coach, begleitet seit 2004 als selbstständige Unternehmensberaterin kleine und mittlere Unternehmen und Privatpersonen bei der Entwicklung und Umsetzung von Visionen, Strategien, Struktur, Kultur.

Nölle, Hans-Joachim

Magisterstudium der Fächer Pädagogik, Germanistik und Theaterwissenschaften, freiberuflich als Kulturmanager und Berater für Kulturprojekte tätig, Inhaber des Projektbüros 4-P.net, Initiierung von Projekten (z. B. 2007 deutsch-norwegisches Projekt „Poesie zum Jazz“ im Rahmen der Essener Lichtwochen).
www.4-p.net

Römling, Stefanie

Stefanie Römling (Aussicht 05) ist seit 2005 freie Diplom-Grafik-Designerin in Dortmund. Ihr Schwerpunkt liegt auf nachhaltigem Design für Geschäftsausstattungen und Werbemaßnahmen. Dabei ist ihr über das Konzeptionelle und Ästhetische hinaus immer eine umweltverträgliche, faire und

wirtschaftlich erfolgreiche Umsetzung wichtig. In Seminaren und Workshops teilt sie ihr Wissen mit interessierten Menschen.

Schulte, Martin

Dipl.-Betriebswirt, arbeitet seit über 20 Jahren als selbstständiger Unternehmensberater im Ruhrgebiet. Beratungsschwerpunkte sind die Themen „Existenzgründung“ und „Existenzsicherung“ sowie die Begleitung bei betrieblichen Entwicklungs- und Veränderungsprozessen.
www.m-schulte.com.

Settelmeier, Gunther

Ist Aktiver Senior-Coach bei Alt hilft Jung NRW e. V.. Er verfügt über 30 Jahre Berufserfahrung vom Controlling über Unternehmensplanung und Vertrieb bis zur Geschäftsführung. Er berät Unternehmen und Existenzgründer in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Strategie und Unternehmensübernahmen.

Wittmann, Oliver

Er studierte Kulturmanagement und Rechtswissenschaft. Nach dem Referendariat war er Geschäftsführer eines Musikverbandes sowie eines EU-Projektes zur Kreativwirtschaft und Stadtentwicklung. Ferner gründete er eine Agentur, die zuletzt die Planung und Durchführung eines EU-Förderprogramms übernahm. Des Weiteren war er im Orchestermanagement und in der Festivalplanung tätig.

Kooperationspartner und Partner im Gründungsnetzwerk

Volkshochschule Dortmund

VHS im Löwenhof
Hansastr. 2–4, 44137 Dortmund
Telefon: 0231 50-24720
Fax: 0231 50-22431
E-Mail: vhs@dortmund.de
www.vhs.dortmund.de

Creativzentrum Dorstfeld

Oberbank 1, 44149 Dortmund
Telefon: 0231 9172420
Fax: 0231 91724230
E-Mail: m.brunzel@stadtdo.de
www.vhs.dortmund.de

Weiterbildungsinstitut Wbl GmbH

Westenhellweg 85–89, 44137 Dortmund
Telefon: 0231 914405-0
E-Mail: info@weiterbildungsinstitut.de
www.weiterbildungsinstitut.de

ALT HILFT JUNG NRW e. V.

Die Wirtschaftssenioren NRW
Rudolf-Dieselstr. 3, 40822 Mettmann
Telefon: 02104 833 668 1
E-Mail: ahj-nrw@t-online.de
www.althilftjung-nrw.de

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund

Märkische Str. 120, 44141 Dortmund
Telefon: 0231 5417-0
www.dortmund.ihk.de

Handwerkskammer Dortmund

Reinoldstr. 7–9, 44135 Dortmund
Telefon: 0231 5493-0
www.hwk-do.de

Agentur für Arbeit Dortmund

Steinstr. 39, 44147 Dortmund
Telefon: 0231 842-0
www.arbeitsagentur.de

Jobcenter Dortmund

Telefon: 0180 10030981110
E-Mail: jobcenter-dortmund.de
www.jobcenterdortmund.de

.garage dortmund

Hermannstr. 75, 44263 Dortmund
Telefon: 0231 47410-0
E-Mail: info@garagedortmund.de
www.garagedortmund.de

Beratungsbüro für Medien, Kunst, Kultur

Alexa Jünkerling
An der Palmweide 55, 44227 Dortmund
Telefon: 0231 9759722
E-Mail: info@ajuenkerling.de

B3–Beyrow Business Beratung

Emil-Zimmermann-Allee 24
45897 Gelsenkirchen
Telefon: 0209 1551667
E-Mail: info@b3-beyrow.de
www.b3-beyrow.de

**Entwicklungsberatung
Systemischer Business Coach**

Britta Lohse
Bürenbrucher Weg 26a
58239 Schwerte
Telefon: 02304 9794270
E-Mail: info@brittalohse.de

Aussicht 05 – gute Gestaltung

Stefanie Römling
Huckarder Str. 10-12
44147 Dortmund
Telefon: 0231 1301615
E-Mail: info@aussicht05.de

***hauptwort**

Amelie Hauptstock
Werder Str. 26
44143 Dortmund
Telefon: 0177 3398273
E-Mail: post@hauptwort.com

Fachhochschule Dortmund

University of Applied Sciences and Arts
Transferstelle
Dipl.-Kff. Erdme Brüning
Sonnenstr. 100
44139 Dortmund
Telefon: 0231 9112-243
E-Mail: erdme.bruening@fh-dortmund.de
www.fh-dortmund.de

Technische Universität Dortmund

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche
Fakultät/Wirtschaftswissenschaft und
Ökonomische Bildung
Ronald Kriedel, M. Sc.
Geschäftsführer Entrepreneurship School
Vogelpothsweg 87
44227 Dortmund
Telefon: 0231 7553787
E-Mail: ronald.kriedel@tu-dortmund.de
www.wiso.tu-dortmund.de

Technische Universität Dortmund

Referat Forschungsförderung
und Wissenstransfer
Angela Märtin
Projektleitung tu>startup
Telefon: 0231 7555523
E-Mail: angela.maertin@tu-dortmund.de

Wir verweisen an dieser Stelle auch auf das umfangreiche Qualifizierungsangebot unserer Netzwerkpartner.

Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner

STARTERCENTER NRW

Westfälisches Ruhrgebiet bei der
Wirtschaftsförderung Dortmund
Gründungserstberatung
Hotline: 0231 50-29244
Südwall 2–4, 44137 Dortmund
www.startercenter-westfaelisches-ruhrge-
biet.de

Wirtschaftsförderung Dortmund

Töllnerstr. 9–11, 44135 Dortmund
www.wirtschaftsfoerderung-dortmund.de

Gründungsintensivberatung

Marita Krey
Telefon: 0231 50-23095
E-Mail: marita.krey@stadtdo.de

Gründungsintensivberatung

Kerstin Stevens
Telefon: 0231 50-27581
E-Mail: kerstin.stevens@stadtdo.de

Gründungsintensivberatung

Sabine Krächter
Telefon: 0231 50-29227
E-Mail: sabine.kraechter@stadtdo.de

Gründungsintensivberatung

Finanzierung
Iris Przygodda
Telefon: 0231 50-29233
E-Mail: iris.przygodda@stadtdo.de

Betreuung der Teilnehmer/-innen start2grow-Gründungswettbewerbe

Christine Turek
Telefon: 0231 50-29226
E-Mail: christine.turek@stadtdo.de

Dienstleistungszentrum Wirtschaft

Südwall 2–4, 44137 Dortmund
Telefon: 0231 50-29815
www.dlzw-dortmund.de

Kompetenzzentrum Frau und Beruf Westfälisches Ruhrgebiet

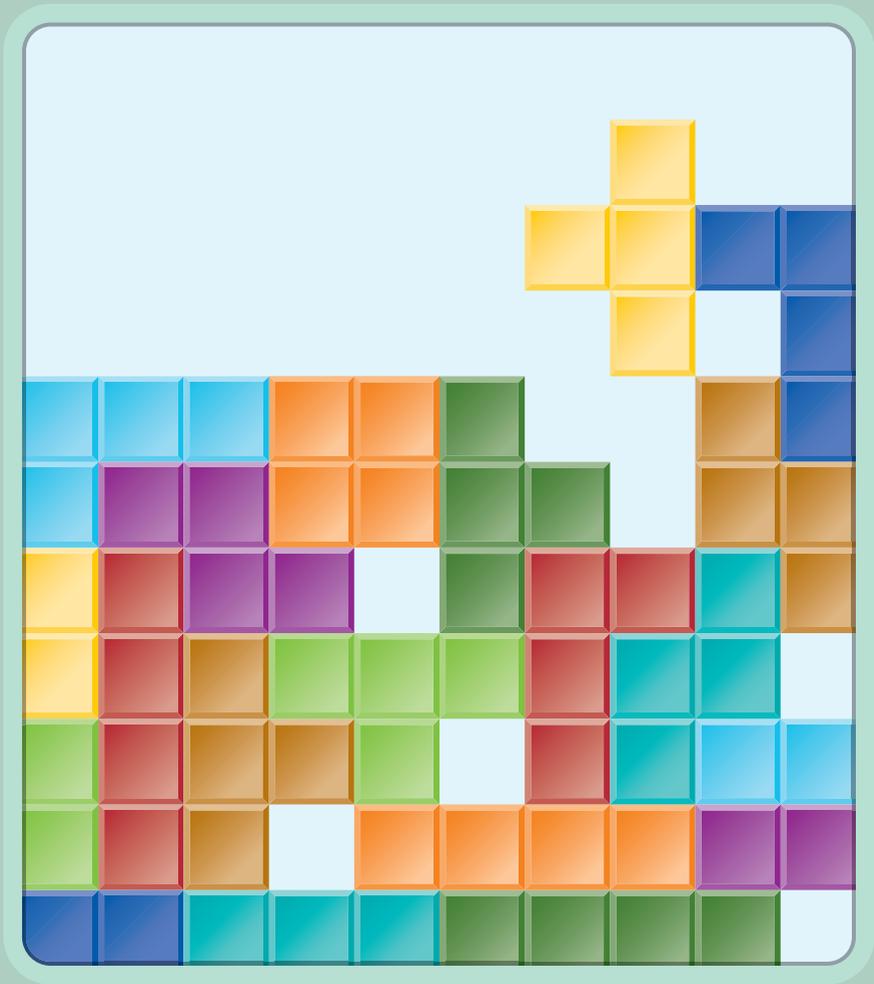
Ursula Bobitka
Telefon: 0231 50-22608
E-Mail: ursula.bobitka@stadtdo.de

Teilprojekt tu>startup// CLIQUEN

Teilprojektleitung
Ira Hördemann
Telefon: 0231 50-29225
E-Mail: ira.hoerdemann@stadtdo.de
www.tu-startup.de

Branche Kreativwirtschaft

Christian Weyers
Telefon: 0231-50 29214
E-Mail: info@kreativwirtschaft-dortmund.de
www.kreativ



KALENDER

Datum	Seminar	Seite
Montags	Montag ist Gründungstag	12
jeden 2. Dienstag im Monat	Der Dortmunder Klüngelstammtisch – Geschäftsfrauen auf Erfolgskurs	14
Mittwochs	.garage dortmund: Verdienen Sie Ihr eigenes Geld!	52
Jeden 3. Mittwoch im Monat	Orientierungsberatungen des Kompetenzzentrums Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes	41
Nach Vereinbarung	Expertengespräche Marketing	40
Erfragen	Existenzgründung und Steuern	31
Nach Vereinbarung	Workshop Businessplan	10

Januar

Mo., 13.01.2014	Coachingabend Preisgestaltung start2grow 2014	50
Di., 14.01.2014	Basiswissen Existenzgründung	8
Mo., 27.01.2014	Coachingabend Marketing und Vertrieb start2grow 2014	50

Februar

Di., 04.02.2014	Selbstständig in der Kreativwirtschaft	34
Do., 06.02.2014	Von Unternehmer/-innen für Unternehmer/-innen – ein Erfahrungsaustausch	11
Mo., 10.02.2014	Coachingabend Management und Rechtsformwahl start2grow 2014	50
Di., 11.02.2014	Basiswissen Existenzgründung	8
Sa., 15.02.2014	Orientierungsworkshops „Existenzgründung“	7
Mo., 17.02.2014	Marketing-Coaching: Vom Anfang bis zur Homepage	21
Mo., 17.02.2014	Treffpunkt Kulturwirtschaft	33
Mi., 19.02.2014	Alle Jahre wieder...Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung (Kleingewerbetreibende und Freiberufler/-innen)	26

Sa.,	22.02.2014	So werden Sie im Internet gefunden - Internet-Marketingstrategie	19
Mo.,	24.02.2014	Coachingabend Finanzplanung start2grow 2014	50
Mi.,	26.02.2014	Unternehmerinnenfrühstück	17

März			
		tu>startup – wir fördern heraus - CLIQUEN	45
Di.,	04.03.2014	Honorare kalkulieren und verhandeln - Tipps für die Praxis	35
Fr.,	07.03.2014	Workshop Marketing start2grow 2014	50
Mo.,	10.03.2014	Coachingabend Ideen schützen start2grow 2014	50
Di.,	11.03.2014	Basiswissen Existenzgründung	8
Do.,	13.03.2014	Teilzeit-Selbstständigkeit – ein alternatives Erwerbsmodell für Frauen	14
Do.,	13.03.2014	Expertengespräche Kultur und Medien	42
Sa.,	15.03.2014	Kunden gewinnen, Produkte und Dienstleistungen erfolgreich verkaufen	23
Mo.,	17.03.2014	Treffpunkt Kulturwirtschaft	33
Fr.,	21.03.2014	Workshop Vertrieb start2grow 2014	51
Mo.,	24.03.2014	Coachingabend Finanzierungsforum und Prämierung Phase 1 start2grow 2014	51
Sa.,	29.03.2014	Kleines Controlling für Existenzgründer/-innen und kleine Unternehmen	25

April			
Mi.,	02.04.2014	Erfolgreich werben	22
Do.,	03.04.2014	Erfolgreich werben	22
Do.,	03.04.2014	Expertengespräche Vertrieb	43
Fr.,	04.04.2014	Workshop Finanzplanung start2grow 2014	51
Sa.,	05.04.2014	Steuerrecht für Existenzgründer/-innen – was Sie wissen sollten	27

Mo.,	07.04.2014	Coachingabend Businessplan optimieren start2grow 2014	51
Di.,	08.04.2014	Marketing für Künstler/-innen, Designer/-innen und Publizist(inn)en	36
Do.,	10.04.2014	Von Unternehmer/-innen für Unternehmer/-innen – ein Erfahrungsaustausch	11
Di.,	15.04.2014	Basiswissen Existenzgründung	8
Mo.,	28.04.2014	Coachingabend Realisierungsplanung und Personalmanagement start2grow 2014	51

Mai			
Mo.,	05.05.2014	STARTERINNEN IM REVIER – eine Woche Gründungswissen	16
Di.,	06.05.2014	STARTERINNEN IM REVIER – eine Woche Gründungswissen	16
Di.,	06.05.2014	Wir arbeiten zusammen – Kooperationen zwischen Kreativen	37
Mi.,	07.05.2014	STARTERINNEN IM REVIER – eine Woche Gründungswissen	16
Do.,	08.05.2014	STARTERINNEN IM REVIER – eine Woche Gründungswissen	16
Fr.,	09.05.2014	STARTERINNEN IM REVIER – eine Woche Gründungswissen	16
Sa.,	10.05.2014	STARTERINNEN IM REVIER – eine Woche Gründungswissen	16
Sa.,	10.05.2014	Orientierungswshops „Existenzgründung“	7
Mo.,	12.05.2014	Treffpunkt Kulturwirtschaft	33
Di.,	13.05.2014	Basiswissen Existenzgründung	8
Mi.,	14.05.2014	Steuern und Finanzbuchhaltung im Jungunternehmen	28
Do.,	15.05.2014	Steuern und Finanzbuchhaltung im Jungunternehmen	28
Do.,	15.05.2014	Expertengespräche Kultur und Medien	42
Sa.,	17.05.2014	Rechtsgrundlagen für Existenzgründer/-innen und junge Unternehmer/-innen	29
Mo.,	19.05.2014	Marketing-Coaching: Vom Anfang bis zur Homepage	21
Sa.,	24.05.2014	Förderung und Finanzierung als Erfolgsfaktor im Gründungsprozess	30

Juni			
Do.,	05.06.2014	Von Unternehmer/-innen für Unternehmer/-innen – ein Erfahrungsaustausch	11
Di.,	10.06.2014	Basiswissen Existenzgründung	8
Do.,	12.06.2014	Teilzeit-Selbstständigkeit – ein alternatives Erwerbsmodell für Frauen	14
Fr.,	13.06.2014	Workshop Präsentationstechniken start2grow 2014	51
Sa.,	14.06.2014	Der überzeugende Businessplan	9
So.,	15.06.2014	Der überzeugende Businessplan	9
Fr.,	20.06.2014	Werbung über Social Media	20
Do.,	26.06.2014	Abschlussveranstaltung und Prämierung Phase2 start2grow 2014	51
Sa.,	28.06.2014	Steuerrecht für Existenzgründer/-innen – was Sie wissen sollten	27

Juli			
Do.,	03.07.2014	Expertengespräche Kultur und Medien	42
Di.,	15.07.2014	Basiswissen Existenzgründung	8
Mi.,	16.07.2014	Alle Jahre wieder... Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung (Kleingewerbetreibende und Freiberufler/-innen)	26

August			
Di.,	12.08.2014	Basiswissen Existenzgründung	8
Mo.,	18.08.2014	Marketing-Coaching: Vom Anfang bis zur Homepage	21
Do.,	21.08.2014	Von Unternehmer/-innen für Unternehmer/-innen – ein Erfahrungsaustausch	11

September			
		tu>startup – wir fördern heraus - CLIQUEN	45
Di.,	02.09.2014	Selbstständig in der Kreativwirtschaft	34
Do.,	04.09.2014	Expertengespräche Kultur und Medien	42
Do.,	04.09.2014	Expertengespräche Vertrieb	43

Di.,	09.09.2014	Basiswissen Existenzgründung	8
Sa.,	13.09.2014	Orientierungsworkshops „Existenzgründung“	7
Do.,	18.09.2014	Teilzeit-Selbstständigkeit – ein alternatives Erwerbsmodell für Frauen	14
Sa.,	20.09.2014	Kunden gewinnen, Produkte und Dienstleistungen erfolgreich verkaufen	21
Di.,	30.09.2014	Honorare kalkulieren und verhandeln – Tipps für die Praxis	35

Oktober

Di.,	14.10.2014	Basiswissen Existenzgründung	8
Di.,	21.10.2014	Marketing für Künstler/-innen, Designer/-innen und Publizist(inn)en	36
Mi.,	22.10.2014	Erfolgreich werben	22
Do.,	23.10.2014	Erfolgreich werben	22
Do.,	23.10.2014	Von Unternehmer/-innen für Unternehmer/-innen – ein Erfahrungsaustausch	11
Sa.,	25.10.2014	Steuerrecht für Existenzgründer/-innen – was Sie wissen sollten	27
Mo.,	27.10.2014	Treffpunkt Kulturwirtschaft	33
Do.,	30.10.2014	Expertengespräche Kultur und Medien	42

November

Sa.,	08.11.2014	So werden Sie im Internet gefunden - Internet-Marketingstrategie	19
Di.,	11.11.2014	Basiswissen Existenzgründung	8
Mi.,	12.11.2014	Alle Jahre wieder...Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung (Kleingewerbetreibende und Freiberufler/-innen)	26
Sa.,	15.11.2014	Rechtsgrundlagen für Existenzgründer/-innen und junge Unternehmer/-innen	29
Mo.,	17.11.2014	Marketing-Coaching: Vom Anfang bis zur Homepage	21
Di.,	18.11.2014	Wir arbeiten zusammen – Kooperationen zwischen Kreativen	37
Mi.,	19.11.2014	Steuern und Finanzbuchhaltung im Jungunternehmen	28
Do.,	20.11.2014	Steuern und Finanzbuchhaltung im Jungunternehmen	28
Sa.,	22.11.2014	Kleines Controlling für Existenzgründer/-innen und kleine Unternehmen	25
Mo.,	24.11.2014	Treffpunkt Kulturwirtschaft	33

Fr.,	28.11.2014	Werbung über Social Media	20
Sa.,	29.11.2014	Der überzeugende Businessplan	9
So.,	30.11.2014	Der überzeugende Businessplan	9

Dezember			
Do.,	04.12.2014	Expertengespräche Kultur und Medien	42
Sa.,	06.12.2014	Förderung und Finanzierung als Erfolgsfaktor im Gründungsprozess	30
Di.,	09.12.2014	Basiswissen Existenzgründung	8
Do.,	11.12.2014	Teilzeit-Selbstständigkeit – ein alternatives Erwerbsmodell für Frauen	14
Do.,	18.12.2014	Von Unternehmer/-innen für Unternehmer/-innen – ein Erfahrungsaustausch	11

Das Portal



Termine, News, Portraits.
www.gruenden-in-dortmund.de

Herausgeber

Stadt Dortmund, Wirtschaftsförderung
Töllnerstraße 9–11, 44135 Dortmund
Geschäftsführer: Thomas Westphal

Redaktion

Thomas Ellerkamp (verantwortlich),
Kerstin Stevens

Realisierung

Hartwig Ehlerding

Druck

Druckerei Gronenberg – 12/13

