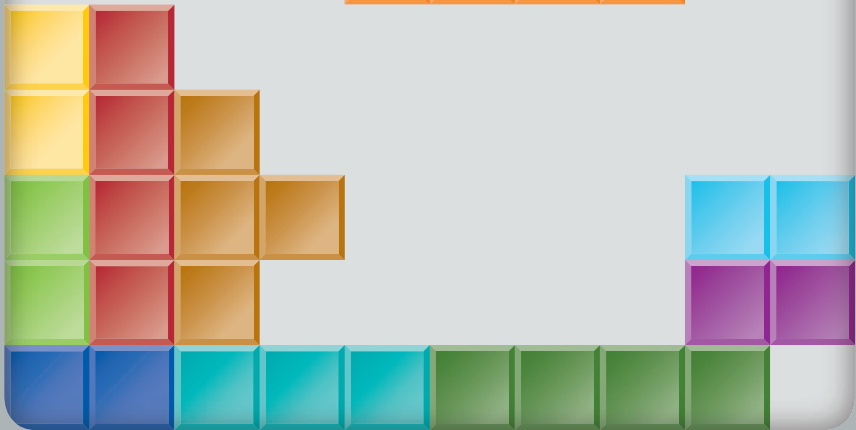




2013



Seminarangebote

Für Existenzgründerinnen und
Existenzgründer sowie junge Unternehmen



Sehr geehrte Damen und Herren,

die Wirtschaftsförderung Dortmund bietet Ihnen auch in diesem Jahr ein umfangreiches Seminarangebot verschiedener Kooperationspartner zur Gründungsförderung und Festigung junger Unternehmen. Neben dem Bewährten konnten neue Ideen und Konzepte umgesetzt werden. So gibt es im Bereich der Kreativwirtschaft eine neue, aufeinander aufbauende Seminarreihe, die alle relevanten Themen abdeckt. Auch die Studierenden der Fachhochschule und der Technischen Universität Dortmund haben durch das spezielle Angebot die Möglichkeit, sich mit dem Thema Selbstständigkeit intensiver auseinanderzusetzen und bereits während des Studiums eine Selbstständigkeit zu planen.

Mit einem neuen Angebot für Frauen geht die Wirtschaftsförderung Dortmund zusammen mit fünf weiteren Städten in der Region neue Wege. Die interkommunale Veranstaltungswoche „STARTERINNEN IM REVIER“ wurde erstmals im vergangenen Jahr mit großem Erfolg durchgeführt und wird im Jahr 2013 fortgesetzt.

Darüber hinaus steht Ihnen für eine Gründung in Dortmund das seit Jahren zertifizierte STAR-TERCENTER NRW bei der Wirtschaftsförderung Dortmund zur Seite. Sie erhalten dort aus einer Hand kostenfreie Beratungs- und Serviceleistungen zu allen Themen des Unternehmensaufbaus (Planung, Förderung und Qualifizierung).

Nutzen Sie auch die vielfältigen Veranstaltungen der start2grow-Gründungswettbewerbe und profitieren Sie vom umfangreichen Coachingnetzwerk.

Besuchen Sie unser Internetportal www.gruenden-in-dortmund.de. Dort finden Sie unsere Kooperationspartner des Dortmunder Gründungsnetzwerks. Außerdem erfahren Sie dort Aktuelles zum Gründungsgeschehen und erhalten einen Überblick über alle wichtigen zusätzlichen Termine und Veranstaltungen.

Die Angebote dieses Seminarprogramms sollen Ihnen den Weg in die Selbstständigkeit erleichtern und dabei helfen, Ihr junges Unternehmen zu stabilisieren.

Ich wünsche Ihnen für Ihre unternehmerischen Ziele viel Erfolg!

Thomas Ellerkamp
Leiter dortmund-project

6 Kommunikation und Orientierung

- 7 Orientierungsworkshops „Existenzgründung“
- 8 Basiswissen Existenzgründung
- 9 Der überzeugende Businessplan
- 10 Modul 1: Spielerisch zum Businessplan–mit Struktur und kreativen Arbeitstechniken!
- 11 Modul 2: Spielerisch zum Businessplan–mit Kristallkugellesen oder fundierter Umsatzplanung
- 12 Soft Skills für Selbstständige–Selbstführung. Selbstmanagement. Zeitmanagement. Erfolgscoaching
- 13 Montag ist Gründungstag

14 Frauen

- 15 Teilzeit-Selbstständigkeit–ein alternatives Erwerbsmodell für Frauen
- 16 Der Dortmunder Klügelstammtisch–Geschäftsfrauen auf Erfolgskurs
- 17 Unternehmerinnentag NRW
- 18 STARTERINNEN IM REVIER–eine Woche Gründungswissen
- 19 Unternehmerinnenfrühstück

20 Marketing

- 21 So werden Sie im Internet gefunden–erfolgsorientierter Aufbau einer Internet-Marketingstrategie
- 22 Werbung über Social Media
- 23 Das eigene Unternehmen sichtbar machen: vom Logo bis zur Homepage in fünf Schritten
- 24 Erfolgreich werben
- 25 Kunden gewinnen, Kunden binden
- 26 Kunden gewinnen, Produkte und Dienstleistungen erfolgreich verkaufen
- 27 Kleines Controlling für Existenzgründer/-innen und kleine Unternehmen

28 Geld/Recht

- 29 Alle Jahre wieder ... Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung für Kleingewerbetreibende und Freiberufler/-innen
- 30 Steuerrecht für Existenzgründer/-innen–was Sie wissen sollten
- 31 Steuern und Finanzbuchhaltung im Jungunternehmen
- 32 Rechtsgrundlagen für Existenzgründer/-innen und junge Unternehmer/-innen
- 33 Fördermittel für Existenzgründungen
- 34 Existenzgründung und Steuern

35 Kreativwirtschaft

- 36 Treffpunkt Kulturwirtschaft
- 37 Selbstständig in der Kreativwirtschaft
- 38 Honorare kalkulieren und verhandeln
- 39 Marketing für Künstler/-innen, Designer/-innen und Publizist(inn)en
- 40 Wir arbeiten zusammen–Kooperationen zwischen Kreativen
- 41 Urheberrecht für Künstler/-innen

42 Expertengespräche

- 43 Orientierungsberatungen des Kompetenzzentrums Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes
- 44 Expertengespräche Kultur und Medien
- 45 Expertengespräche Gesundheit und Soziales
- 46 Expertengespräche Marketing
- 47 Expertengespräche Vertrieb

48 Gründen aus der Hochschule

- 49 Campus ENTREPRENEURSHIP SCHOOL
- 50 tu>startup–wir fördern heraus
- 51 Kreative in die Nordstadt
- 52 Gründercafé

53 Netzwerke/start2grow

- 54 Das Innovationslabor
- 55 .garage dortmund: Verdienen Sie Ihr eigenes Geld!
- 56 Der Gründungswettbewerb start2grow 2013

58 Partner/Kontakt

- 59 Referentinnen und Referenten
- 62 Kooperationspartner und Partner im Gründungsnetzwerk
- 64 Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner

65 Kalender

Orientierungsworkshops „Existenzgründung“

Referent:

Martin Schulte

Datum und Kursnummer:

Sa., 23.02.2013, Kurs 3120100

Sa., 04.05.2013, Kurs 3120102

Sa., 07.09.2013, Kurs 3220100

Sa., 09.11.2013, Kurs 3220102

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?

KOMMUNIKATION UND ORIENTIERUNG

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)
15.01., 12.02., 12.03., 16.04.,
14.05., 18.06., 16.07., 13.08.,
10.09., 08.10., 12.11.,
10.12.2013

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., 08.06. und So., 09.06.2013
(Kurs 3120106)
Sa., 14.12. und So., 15.12.2012
(Kurs 3220106)

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. Beachtung der:

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

Außerdem soll auf allgemeine Fragen zur kaufmännischen Geschäftsführung und Risikoversorge eingegangen werden. Weiterhin gibt es einen Überblick über die relevanten Steuerarten und ihre Relevanz für Existenzgründer/-innen.

Modul 1: Spielerisch zum Businessplan – mit Struktur und kreativen Arbeitstechniken!

Selbstständigkeit ist eine realistische Alternative für Sie? Dann ist es Zeit, aus der vagen Geschäftsidee ein fundiertes Unternehmenskonzept zu entwickeln. Die Erstellung eines Businessplanes ist hierbei ein probates Mittel und dient dem Zweck, selbst mehr Klarheit über die eigene Geschäftsidee zu gewinnen, Unternehmensziele festzuhalten, mögliche Geldgeber zu überzeugen oder Fördermittel zu beantragen.

Seminarziel:

Dieses Seminar möchte Tipps und Methoden vermitteln, wie Sie die diversen Businessplanvorlagen der Startercenter, Banken und Beratungsunternehmen optimal nutzen, sich nicht verzetteln, Ihre Gedanken ordnen und Ihre Geschäftsidee auf den Punkt bringen.

Zielgruppe:

Personen, die mit dem Gedanken spielen, Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit zu erwirtschaften (als Freiberufler/-in, Gewerbetreibende/-r, Handwerker/-in –in Teilzeit oder Vollzeit).

Seminarthemen:

- Strukturierung des Unternehmenskonzepts mittels Mindmaps (Kreativitätstechnik)
- Visualisierung von Zusammenhängen zwischen Unternehmerpersönlichkeit, Angebot, Zielgruppe, Markt und Marketingstrategie mittels eines Systemmodells
- Das Seminar ist insbesondere auf die eigenständige Erstellung des Konzeptteils (Text) des Businessplans ausgerichtet und fokussiert auf ein in sich stimmiges und überzeugendes Unternehmenskonzept. Der Zahlenteil (Ertragsvorschau, Liquiditätsvorschau etc.) wird nur am Rande behandelt

Referentin:

Britta Lohse

Datum und Kursnummer:

Do., 17.01.2013, BPT13-01
Do., 18.04.2013, BPT13-04
Do., 11.07.2013, BPT13-07
Do., 10.10.2013, BPT13-10

Uhrzeit:

09.00 – 12.30 Uhr

Ort:

Union Gewerbehof
Seminarraum 1
Huckarder Str. 10–12
44147 Dortmund

Gebühr:

25,00 Euro

In Kooperation mit:

Britta Lohse,
Entwicklungsberatung

Anmeldung:

telefonisch bei
Britta Lohse,
Entwicklungsberatung,
unter 02304 9794270 oder
per E-Mail an
info@brittalohse.de

Modul 2: Spielerisch zum Businessplan – mit Kristallkugellesen oder fundierter Umsatzplanung

Referentin:

Britta Lohse

Datum und Kursnummer:

Do., 24.01.2013, BPZ13-01
Do., 25.04.2013, BPZ13-04
Do., 18.07.2013, BPZ13-07
Do., 17.10.2013, BPZ13-10

Uhrzeit:

09.00 – 12.30 Uhr

Ort:

Union Gewerbehof
Seminarraum 1
Huckarder Str. 10–12
44147 Dortmund

Gebühr:

25,00 Euro

In Kooperation mit:

Britta Lohse,
Entwicklungsberatung

Anmeldung:

telefonisch bei Britta Lohse,
Entwicklungsberatung,
unter 02304 9794270 oder
per E-Mail an info@brittalohse.de

Bitte Taschenrechner oder Laptop mitbringen!

Sie haben Ihre Geschäftsidee bereits inhaltlich konkretisiert und möchten sie jetzt auch einmal einer monetären Prüfung unterziehen? Kann man denn davon auch leben? Nur wenige Existenzgründer verfügen über kaufmännische Grundkenntnisse und können Begrifflichkeiten wie Rentabilitätsvorschau, Liquiditätsplanung und Privatentnahmen richtig zuordnen. Dennoch sind im Rahmen einer Businessplanerstellung Planungsrechnungen unabdingbar. Eine große Bedeutung wird hierbei der Umsatzplanung beigemessen.

Seminarziel:

Dieses Seminar möchte Sie ermutigen, Ihre Geschäftsidee in Zahlen auszudrücken und betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu verstehen. Anhand Ihrer Geschäftsideen und praktischer Fragestellungen nähern wir uns betriebswirtschaftlichen Kennzahlen. Was bieten Sie an? Welchen Preis wollen Sie dafür nehmen? Wer soll es kaufen? Wie viele Kunden werden Sie im ersten Monat haben? Haben Sie bereits erste Kontakte? Wie hoch schätzen Sie Ihre Einnahmen in den ersten drei Monaten? Wie hoch Ihre Ausgaben?

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen, junge Unternehmer/-innen, Teilnehmer/-innen des Moduls 1

Seminarthemen:

- Planrechnungen nach den Businessplanvorlagen der Startercenter
- Preiskalkulation
- Zusammenhänge von Angebot, Nachfrage, Preis, Umsatz, Gewinn und Privatentnahme zur Deckung der eigenen Lebenshaltungskosten erkennen
- Das Seminar ist insbesondere auf die eigenständige Erstellung des Zahlenteils (Planungsrechnungen) des Businessplans ausgerichtet

Soft Skills für Selbstständige – Selbstführung. Selbstmanagement. Zeitmanagement. Erfolgcoaching

Unsere heutige Zeit ist stark geprägt durch die Globalisierung und das Internet. Komplexe Arbeitsabläufe und kontinuierliche Veränderungsprozesse fordern von jedem Menschen ein hohes Maß an Flexibilität und Lernbereitschaft.

Vielfalt und Wahlfreiheit bieten eine Chance, das Leben nach den eigenen Wünschen zu gestalten, und dennoch fühlen sich immer mehr Menschen mit ihren vielen Rollen überfordert und fremdbestimmt. Gerade als Selbstständiger kennen Sie diese Rollenvielfalt: Sie sind Produzent, Entwickler, Verkäufer, Stratege, Netzwerker und vieles mehr. Auch wenn Sie vielleicht nicht alle Tätigkeiten selbst ausführen, so sind Sie doch in der Verantwortung. Und neben der Selbstständigkeit gibt es in der Regel auch noch andere Verpflichtungen. Wo bleibt da noch Zeit für Sie?

Seminarziel:

Dieses Seminar möchte Impulse geben, damit Sie in Zukunft ein weitgehend selbstbestimmtes und ausgeglichenes Leben leben. Es vermittelt Arbeitstechniken, die es Ihnen ermöglichen, sich gut zu organisieren und langfristig zu einer inneren Haltung der Gelassenheit zu gelangen.

Zielgruppe:

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

Seminarthemen:

- Definition eigener Rollen
- Achtsamkeit
- Work-Life-Balance
- Flexible Zeitmanagementtechniken
- Coache dich selbst!
- Anleitung für Erfolgsteams

Referentin:

Britta Lohse

Datum und Kursnummer:

Do., 14.02.2013, SF13-02
Do., 16.05.2013, SF13-05
Do., 12.09.2013, SF13-09
Do., 14.11.2013, SF13-11

Uhrzeit:

08.30 – 12.30 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

Montag ist Gründungstag

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

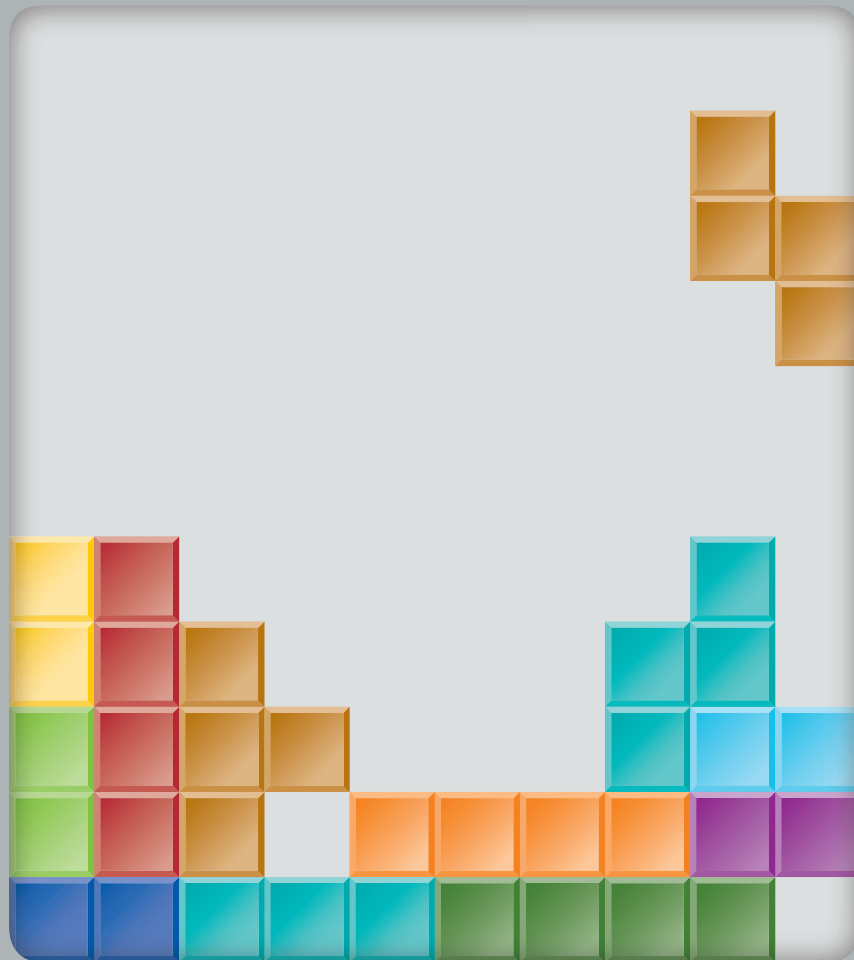
Kooperationsveranstaltungen des Dortmunder Gründungsnetzwerks

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 der Dortmunder Agentur für Arbeit stattfinden, enthalten zwei Bausteine: Jeweils im Turnus geben Vertreter/-innen der beiden Kammern sowie der Wirtschaftsförderung eine Einführung zum Weg in die unternehmerische Selbstständigkeit. Im Anschluss referiert die Agentur für Arbeit Dortmund zu den hauseigenen Instrumenten für Gründungen, wie Gründungszuschuss oder Einstellungsbeihilfen.



FRAUEN

Teilzeit-Selbstständigkeit – ein alternatives Erwerbsmodell für Frauen

Referentin:

Britta Lohse

Datum und Kursnummer:

Do., 14.03.2013, TZS13-03

Do., 13.06.2013, TZS13-06

Do., 19.09.2013, TZS13-09

Do., 05.12.2013, TZS13-12

Uhrzeit:

08.30 – 14.30 Uhr

Ort:

Union Gewerbehof

Seminarraum 1

Huckarder Str. 10–12

44147 Dortmund

Gebühr:

25,00 Euro

In Kooperation mit:

Britta Lohse,

Entwicklungsberatung

Anmeldung:

telefonisch bei Britta Lohse,

Entwicklungsberatung,

unter 02304 9794270 oder

per E-Mail an info@brittalohse.de

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

Der Dortmunder Klüngelstammtisch – Geschäftsfrauen auf Erfolgskurs

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. Der Dortmunder Klüngelstammtisch wurde im November 2001 in Eigeninitiative gegründet und zählt mittlerweile weit über 700 Geschäftsfrauen aus Dortmund und Umgebung als Netzwerkerinnen, Tendenz steigend.

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.

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

Unternehmerinnentag NRW

Datum:
Sa., 20.04.2013

Uhrzeit:
10.00 – 18.00 Uhr

Ort:
Wissenschaftspark Gelsenkirchen
Munscheidstr. 14
45886 Gelsenkirchen

Veranstalterinnen:
RevierA GmbH
Cornelia Sperling, Birgit F. Unger
Franz-Arens-Str. 15
45139 Essen

Anmeldung unter:
www.chefin-online.de

Damit Ihre Ideen das geschäftliche Portfolio erweitern, brauchen Sie Flügel – die bekommen Sie auf dem nächsten Unternehmerinnentag NRW!

Unter 600 Chefinnen, Freiberuflerinnen, Gründerinnen und Expertinnen treffen Sie am 20.04.2013 interessante Austauschpartnerinnen. Sie schöpfen dort Kraft und Inspiration für neue Ideen und Wachstum. Das Geheimnis für diesen Erfolg liegt in dem praxisorientierten Programm – und das seit 17 Jahren: Betriebswirtschaftliches Know-how wird mit Erfahrungsaustausch und Reflexion der gesellschaftlichen Rolle verknüpft.

Auf diesem Kongress haben Sie die Möglichkeit, interessante persönliche und geschäftliche Kontakte zu knüpfen. Sie feilen an Ihrer persönlichen Strategie und suchen den Schulterchluss, um den Einfluss von Frauen in der Wirtschaft zu vergrößern.

Zielgruppe:

Der Unternehmerinnentag NRW richtet sich an Unternehmerinnen, für die Selbstständigkeit auch eine große Leidenschaft ist und die für neue Herausforderungen wachsen wollen. Freiberuflerinnen, die Kontakte und Fortbildung suchen. Gründerinnen und Hochschulabsolventinnen, die erfolgreiche Vorbilder suchen. Netzwerkerinnen, die für ein größeres Stück vom Wirtschaftskuchen aktiv sind.

Angebote:

Seminare, Erfahrungsaustausch, Diskussionsforum, Beraterinnen- und Coaching-Insel, Mentoring-Arena, Kooperationsbörse.

Das ausführliche Programm und weitere Informationen finden Sie ab Februar 2013 auf www.chefin-online.de.

STARTERINNEN IM REVIER – eine Woche Gründungswissen

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

Aufgrund der sehr guten Resonanz der ersten interkommunalen Veranstaltungsreihe im vergangenen Mai laden die Wirtschaftsförderungen und STARTERCENTER der Städte Herne, Dortmund, Essen, Bochum, Mülheim an der Ruhr und des Kreises Recklinghausen auch in diesem Jahr wieder rund um das Thema STARTERINNEN ein.

Erstmals ist nun auch die Wirtschaftsförderung aus Mülheim an der Ruhr dabei, so dass 2013 an sechs Tagen der Woche Veranstaltungen stattfinden: 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.

Holen Sie sich Unterstützung bei der Umsetzung Ihrer Gründungsidee sowie Anregungen und Tipps für die Weiterentwicklung Ihres jungen Unternehmens! Vor allem STARTERINNEN brauchen funktionierende Netzwerke.

Diese Veranstaltungsreihe bietet Ihnen neben der kompakten Vermittlung von erforderlichem Gründungswissen auch die Möglichkeit, sich mit anderen Gründerinnen und jungen Unternehmerinnen aus benachbarten Ruhrgebietstädten auszutauschen und zu vernetzen.

Zielgruppe:

STARTERINNEN und junge Unternehmerinnen.

Veranstaltungsthemen:

- Mo., 10.06.2013
Neue Medien/Social Media.
In Herne
- Di., 11.06.2013
Marketing. In Dortmund
- Mi., 12.06.2012
Kaufmännisches Basiswissen.
In Recklinghausen
- Do., 13.06.2013
Soft Skills. In Essen
- Fr., 14.06.2013
Recht & Co. In Bochum
- Sa., 15.06.2013
Netzwerkveranstaltung.
In Mülheim an der Ruhr

Gebühr:

keine

Anmeldung:

für die Dortmunder Veranstaltung telefonisch oder per Mail bei 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

Moderation:

Dr. Birgit Rumpel – rumpel's cube

Termine:

4 Termine pro Jahr, erstmals am 26.02.2013 – weitere Informationen zu Terminen/Themen bei den Ansprechpartnerinnen und unter <http://www.wirtschaftsfoerderung-dortmund.de/de/frau/>

Uhrzeit:

07.30 – ca. 10.00 Uhr (abhängig vom Veranstaltungsort)

Ort:

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

Gebühr:

7,00 EUR (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:

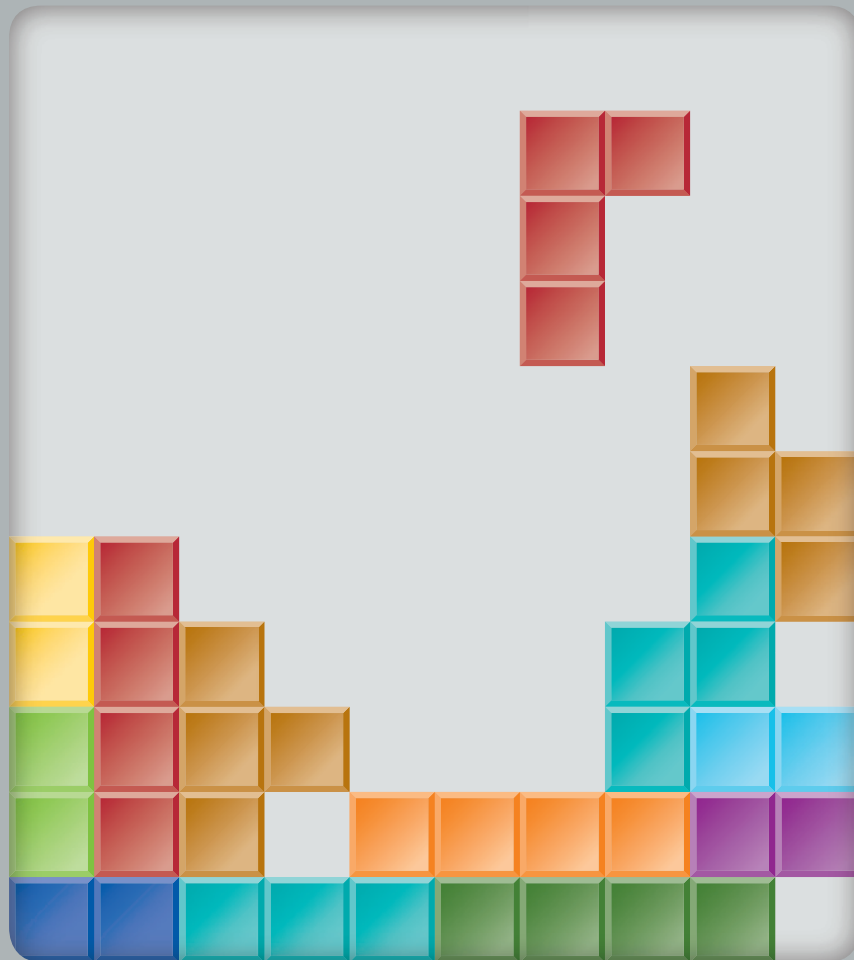
- Frau.Innovation.Wirtschaft (Wirtschaftsförderung Dortmund)
- Kompetenzzentrum Frau und Beruf Westfälisches Ruhrgebiet



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

Referentin:

Sabine Krieger

Datum und Kursnummer:

Sa., 09.03.2013, Kurs 3120110

Sa., 09.11.2013, Kurs 3220110

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., 21.06.2013

Fr., 29.11.2013

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

Das eigene Unternehmen sichtbar machen: vom Logo bis zur Homepage in fünf Schritten

Referentinnen:

Amelie Hauptstock
Stefanie Römling

Datum:

Mo., 04.03.2013

Mo., 18.03.2013

Mo., 08.04.2013

Mo., 22.04.2013

Mo., 06.05.2013

Uhrzeit:

jeweils 18.00–19.30

Ort:

Union Gewerbehof
Huckarder Str. 10–12
44147 Dortmund

Gebühr:

Gesamtveranstaltung:
200,00 Euro
Einzelveranstaltung:
50,00 Euro
start2grow-Teilnehmer/-innen
können an der ersten Sitzung für
20,00 Euro teilnehmen bezahlen
dann für die Gesamtveranstal-
tung weitere 130,00 Euro.

Anmeldung:

bis zum 28.02.2013 per E-Mail
an post@hauptwort.com

Ausgangspunkt ist, die einzelnen Schritte der Planung und Entwicklung eines Logos bis hin zur Gestaltung der eigenen Homepage in Bild und Text nachvollziehbar zu machen. Gerade für Existenzgründer/-innen steht am Anfang der Unternehmensidee auch die Frage nach der inhaltlichen und gestalterischen Form. Wie soll mein Unternehmen eigentlich repräsentiert werden? Brauche ich ein Logo oder nur einen aussagekräftigen Schriftzug? Worauf muss ich achten bei der Erstellung von Flyern, was gehört alles auf eine Homepage?

Seminarziel:

Die Teilnehmer/-innen werden anhand eines fiktiven Unternehmens das Besprochene direkt umsetzen und sich selbst austesten. So wird über die fünf Sitzungen Schritt für Schritt gezeigt, welche Voraussetzungen bedacht werden müssen, um ein Logo oder einen Flyer zu gestalten. Anhand der Themenschwerpunkte führen wir theoretisch und vor allem praktisch in für Laien unkenntliche Kreativprozesse ein.

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen und Personen, die sich beruflich oder privat für Öffentlichkeitsarbeit für Projekte, Unternehmen und Institutionen interessieren.

Seminarthemen:

- Am Anfang war die Idee: Was soll wie für wen wann und wo angeboten werden?
- Das Aushängeschild: Entwurf von Logo und Claim
- Kunden gewinnen und Angebote verbreiten: Gestaltung eines Flyers
- Weltweit sichtbar sein: die eigene Homepage
- Der Prozess nach der Gestaltung: FAQ Druckprozess und Programmierung

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., 17.04. und Do., 18.04.2013

Mi., 30.10. und Do., 31.10.2013

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

Kunden gewinnen, Kunden binden

Referentin:

Birgit Mordhorst

Datum:

Mi., 20.03.2013

Mi., 09.10.2013

Uhrzeit:

jeweils 09.00–15.00 Uhr

Ort:

GfAH mbH
Friedensplatz 6
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

Das Unternehmenskonzept steht, die Geschäftsräume sind eingerichtet, die Flyer sind gedruckt, die Website ist im Netz – jetzt fehlen nur noch die Kunden. Diese Erfahrung machen viele junge Unternehmer/-innen, die sich im gewerblichen oder freiberuflichen Umfeld selbstständig machen. Damit es Ihnen nicht genauso ergeht, sollten Sie sich möglichst im Vorfeld der Unternehmensgründung mit Fragestellungen rund um das Profil Ihres Unternehmens und den für Ihre Zielgruppe passenden Marketing-Mix auseinandersetzen. Und dann klappt es nicht nur mit der Kundengewinnung, sondern auch die Kundenbindung fällt um einiges leichter!

Seminarziel:

Die Bedeutung von Zielgruppendefinition, Nutzenbestimmung und Ableitung eines Alleinstellungsmerkmals sollen deutlich werden. Die Teilnehmenden sollen in die Lage versetzt werden, diese Erfolgsfaktoren für ihr Unternehmen zu bestimmen.

Anhand von vielen Beispielen werden unterschiedliche Möglichkeiten aufgezeigt, Kunden zu gewinnen und zu binden. Dabei wird u. a. auch auf Marketingmaßnahmen wie Social Media Marketing und Corporate Social Responsibility eingegangen. Ein Fallbeispiel soll helfen, das Gelernte in die Praxis umzusetzen.

Zielgruppe:

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

Seminarthemen:

- Bedeutung des Unternehmensprofils
- Maßnahmen-Mix
- Phasen im Kundenkontakt
- Konkrete Umsetzungsschritte erarbeiten

Kunden gewinnen, Produkte und Dienstleistungen erfolgreich verkaufen

„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

Referent:

Hans-Joachim Ernst

Datum und Kursnummer:

Sa., 27.04.2013, Kurs 3120114

Sa., 23.11.2013, Kurs 3220114

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

Kleines Controlling für Existenzgründer/-innen und kleine Unternehmen

Referent:

Sabine Krieger

Datum und Kursnummer:

Sa., 20.04.2013, Kurs 3120112

Sa., 30.11.2013, Kurs 3220112

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:

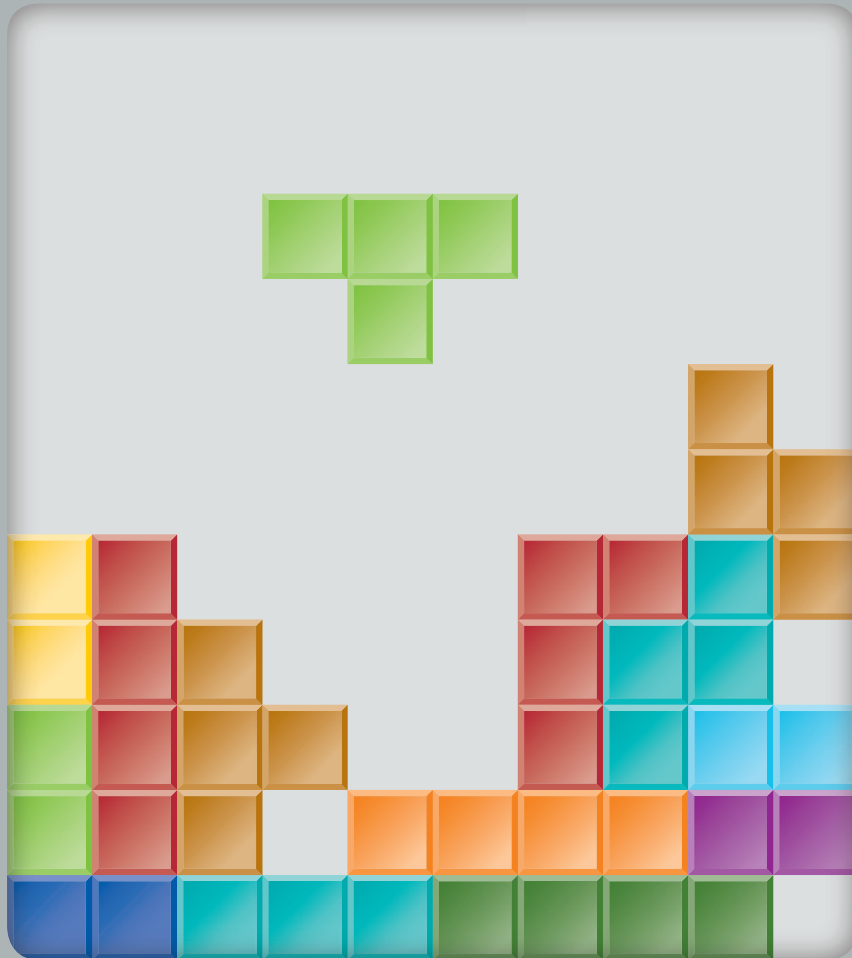
In diesem Seminar erarbeiten Sie die Grundlagen des Rechnungswesens und lernen Struktur und Aufbau verschiedener gängiger Unternehmensberichte sowie eigene Anwendungen kennen.

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



GELD/RECHT

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

Referentin:

Judith Beyrow

Datum:

Do., 21.02.2013

Do., 11.07.2013

Do., 07.11.2013

Uhrzeit:

jeweils 09.00–15.00 Uhr

Ort:

GfAH mbH
Friedensplatz 6
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

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

Steuerrecht für Existenzgründer/-innen – was Sie wissen sollten

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.

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.

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.

Zielgruppe:

Existenzgründer/-innen, junge Unternehmer/-innen

Seminarthemen:

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

Referent:

Miro Karmazin

Datum und Kursnummer:

Sa., 13.04.2013, Kurs 3120118
Sa., 29.06.2013, Kurs 3120120
Sa., 12.10.2013, Kurs 3220118

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

Steuern und Finanzbuchhaltung im Jungunternehmen

Referenten:

verschiedene Experten

Datum:

Mi., 15.05. und Do., 16.05.2013
Mi., 20.11. und Do., 21.11.2013

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

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

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

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 – allgemeine Regeln
- 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? Richtig mahnen, gerichtliches Mahnverfahren und dazugehörige Formulare, Vollstreckung, Vollstreckungsbescheid, Beauftragung des Gerichtsvollziehers, Forderungspfändung
- Rechte und Verpflichtungen aus der Gesellschaft bürgerlichen Rechts

Referent:

Volker Johann

Datum und Kursnummer:

Sa., 04.05.2013, Kurs 3120126

Sa., 16.11.2013, Kurs 3220126

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

Fördermittel für Existenzgründungen

Referent:

Joachim Hackbarth

Datum und Kursnummer:

Sa., 08.06.2013, Kurs 3120138

Sa., 07.12.2013, Kurs 3220138

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

Fördermittel sind oft eine wesentliche Voraussetzung für eine gelungene Existenzgründung. Allerdings sind sie häufig eine weitgehend unbekannte Finanzierungsquelle für Existenzgründer/-innen. Aber es gibt sie reichlich und jede/-r Betroffene sollte im eigenen Interesse überprüfen, für was und in welcher Höhe sie/er Fördermittel in Anspruch nehmen möchte.

Die Angaben über die Höhe der Fördermittel, die jährlich vergeben werden, schwanken zwischen 62 Milliarden EUR für 2005, wie im Subventionsbericht der Bundesregierung veröffentlicht wurde, und den Zahlen, die Wirtschaftsinstitute ermittelten, z. B. das IfW Institut für Wirtschaftsforschung mit 155 Milliarden EUR für 2005. Wird von einer Anzahl von derzeit rund 1,8 Millionen grundsätzlich antragsberechtigten Unternehmen für die 972 Förderrichtlinien (Stand 24.05.2005) ausgegangen, so ergibt sich bei der IfW-Zahl eine durchschnittliche Förderung von über 86.000 EUR pro Unternehmen und Jahr.

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?

Existenzgründung und Steuern

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

Referenten:
verschiedene Experten aus den Dortmunder Finanzämtern

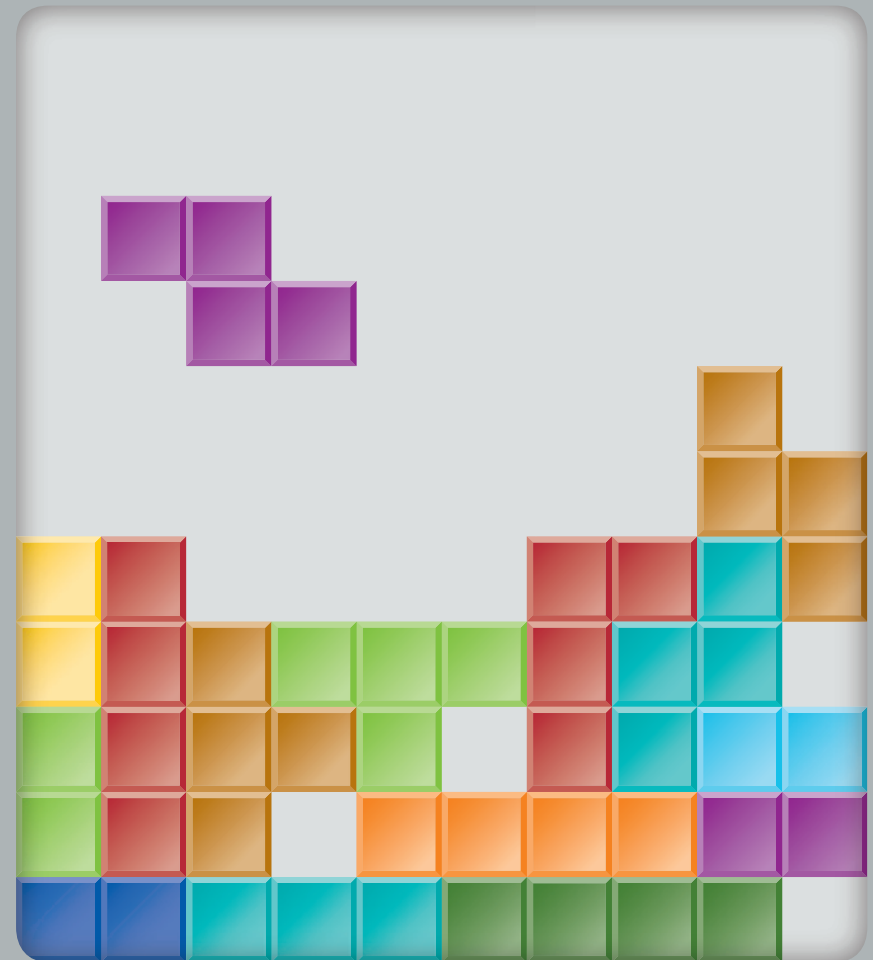
Termine und Uhrzeit:
bitte beim Dienstleistungszentrum Wirtschaft telefonisch unter 0231 50-29815 erfragen

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



KREATIVWIRTSCHAFT

Treffpunkt Kulturwirtschaft

Der offene Treffpunkt für Existenzgründer/-innen im Kreativzentrum Dorstfeld 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 Expert(inn)en 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

Moderator:

Hans-Joachim Nölle

Datum und Kursnummer:

Mo., 18.02.2013, Kurs 3170000
 Mo., 18.03.2013, Kurs 3170002
 Mo., 22.04.2013, Kurs 3170004
 Mo., 14.10.2013, Kurs 3270000
 Mo., 18.11.2013, Kurs 3270002

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

Selbstständig in der Kreativwirtschaft

Referentin:

Alexa Jünkerling

Datum und Kursnummer:

Di., 05.02.2013, Kurs 3170100
 Di., 10.09.2013, Kurs 3270100

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

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?

Seminarziel:

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

Zielgruppe:

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

Seminarthemen:

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

Honorare kalkulieren und verhandeln

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.

Seminarziel:

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

Seminarthemen:

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

Referentin:

Alexa Jünkerling

Datum und Kursnummer:

Di., 05.03.2013, Kurs 3170110

Di., 08.10.2013, Kurs 3270110

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

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

Referentin:

Alexa Jünkerling

Datum und Kursnummer:

Di., 16.04.2013, Kurs 3170120

Di., 05.11.2013, Kurs 3270120

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

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 hier – aus Unsicherheit oder Bequemlichkeit – die „Me-too“-Strategie verfolgt. Imitiert wird schlichtweg das, was andere (scheinbar) erfolgreich praktizieren. Das funktioniert in den wenigsten Fällen und wird der Individualität des kreativen Angebots nicht gerecht.

Seminarziel:

Das Seminar 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

Seminarthemen:

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

Wir arbeiten zusammen – Kooperationen zwischen Kreativen

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.

Das Seminar zeigt, wo die heiklen Punkte von Kooperationen liegen, und gibt praktische Hinweise für die gemeinsame Erstellung von Regeln der Zusammenarbeit.

Seminarziel:

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

Seminarthemen:

- 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

Referentin:

Alexa Jünkerling

Datum und Kursnummer:

Di., 04.06.2013, Kurs 3170130

Di., 03.12.2013, Kurs 3270130

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

Urheberrecht für Künstler/-innen

Referent:

Andre Hohlweg

Datum und Kursnummer:

Mo., 11.03.2013, Kurs 3170200

Mo., 25.11.2013, Kurs 3270200

Uhrzeit:

jeweils 18.00–21.00 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

Welche Rechte haben Künstler/-innen an ihrem Werk? Das ist eine Frage, die von Kulturschaffenden oft nachrangig behandelt wird, und doch ist das Wissen um die Rechte als Urheber/-in von wirtschaftlicher und damit existenzieller Bedeutung.

Seminarziel:

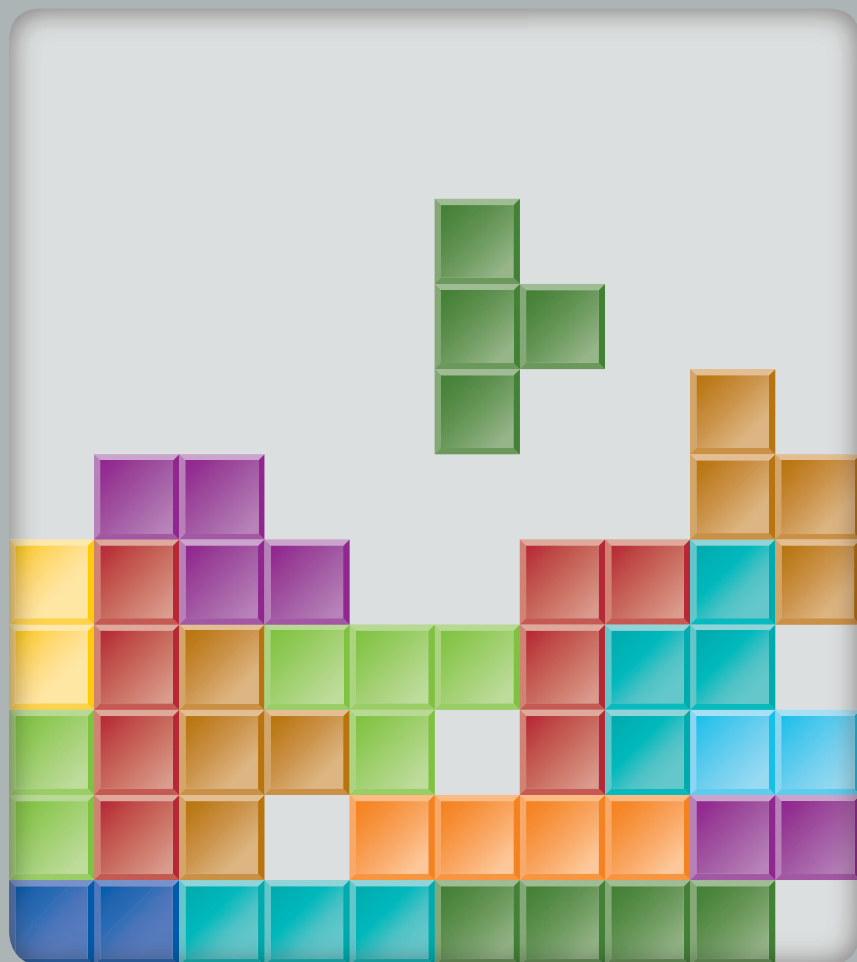
Das Seminar soll Künstler/-innen und Personen mit künstlerisch ausgerichteten Berufen einen Einblick in die Rechtslage zum Urheberrecht geben. Von den sogenannten „Urheberpersönlichkeitsrechten“ bis hin zu den „urheberrechtlichen Nutzungsrechten“ werden die Chancen und Risiken des Urheberrechts aufgezeigt. Eine individuelle Rechtsberatung für den Einzelfall kann in diesem Seminar nicht gegeben werden.

Zielgruppe:

Das Seminar wendet sich an Künstler/-innen, Kulturschaffende und Existenzgründer/-innen aus dem Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft.

Seminarthemen:

- Abgrenzung zwischen Persönlichkeitsrechten und urheberrechtlichen Nutzungsrechten
- Besonderheiten des Urheberrechts (Chancen und Risiken)
- Sicherung der Rechte
- Welche Wege muss ich gehen?
- Welche Kosten entstehen?



EXPERTENGESPRÄCHE

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
Teilmärkten 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 Situ-
ation erklärt, Ideen reflektiert, gemeinsam weiter-
entwickelt, an weiterführende Beratungsangebote
vermittelt und Finanzierungs- und Fördermöglichkei-
ten 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 in Kooperation mit der Volkshochschule einen Sprechtag an. Eine Unternehmensberaterin 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.

Unternehmensberaterin:

Alexa Jünkerling

Datum:

Do., 07.03.2013
Do., 06.06.2013
Do., 04.07.2013
Do., 05.09.2013
Do., 07.11.2013
Do., 05.12.2013

Ort:

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

Gebühr:

keine

In Kooperation mit:

Volkshochschule Dortmund

Anmeldung:

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

Expertengespräche Gesundheit und Soziales

Unternehmensberaterin:

Eva-Maria Siuda

Datum:

Mi., 20.03.2013
Mi., 17.07.2013
Mi., 20.11.2013

Ort:

Mütterzentrum Dortmund e. V.
Hospitalstr. 6
44149 Dortmund

Gebühr:

keine

In Kooperation mit:

Eva-Maria Siuda
Organisations- und
Existenzgründungsberatung

Anmeldung:

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

Sie wollen sich im Bereich Gesundheit und Soziales selbstständig machen oder sind es bereits? Sie möchten noch mehr Sicherheit für Ihr Projekt gewinnen oder sich neu orientieren? Sie haben Fragen zu den sich ständig verändernden Bedingungen im Gesundheitsmarkt und zu Zulassungsvoraussetzungen? Sie wünschen sich eine realistische Einschätzung zur Marktfähigkeit Ihrer Idee? Vielleicht sind Sie auch auf der Suche nach neuen Anregungen und Ideen für Ihre Positionierung?

Die Wirtschaftsförderung Dortmund bietet zu den links aufgeführten Terminen in Kooperation mit dem Mütterzentrum Dorstfeld einen Sprechtag an. Eine Unternehmensberaterin für den Bereich Gesundheit und Wellness steht individuell für Fragen zur Verfügung. Für jede Kurzberatung werden 1,5 Stunden reserviert.

Zielgruppe:

Kleinunternehmer/-innen und die, die es werden wollen, im medizinischen, heilenden und sozialen Bereich.

Themen:

- Stärken der Gründerpersönlichkeit
- Besonderheiten von Angebot und Zielgruppen
- Positionierungsstrategien
- Formale Gründungsvoraussetzungen
- Einschätzung der Marktsituation und Marktfähigkeit
- Fördermöglichkeiten
- Finanzplanung

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
- 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?

Unternehmensberaterin:

Beate Fleck

Datum:

Termine nach Vereinbarung

Ort:

punktum
Marketing und Kommunikation
Am Gemeindehaus 12
44225 Dortmund

Gebühr:

keine

In Kooperation mit:

Beate Fleck
punktum
Marketing und Kommunikation

Anmeldung:

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

Expertengespräche Vertrieb

Unternehmensberater:

Gerhard Conrads

Datum:

Do., 21.03.2013
Do., 20.06.2013
Do., 19.09.2013

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.

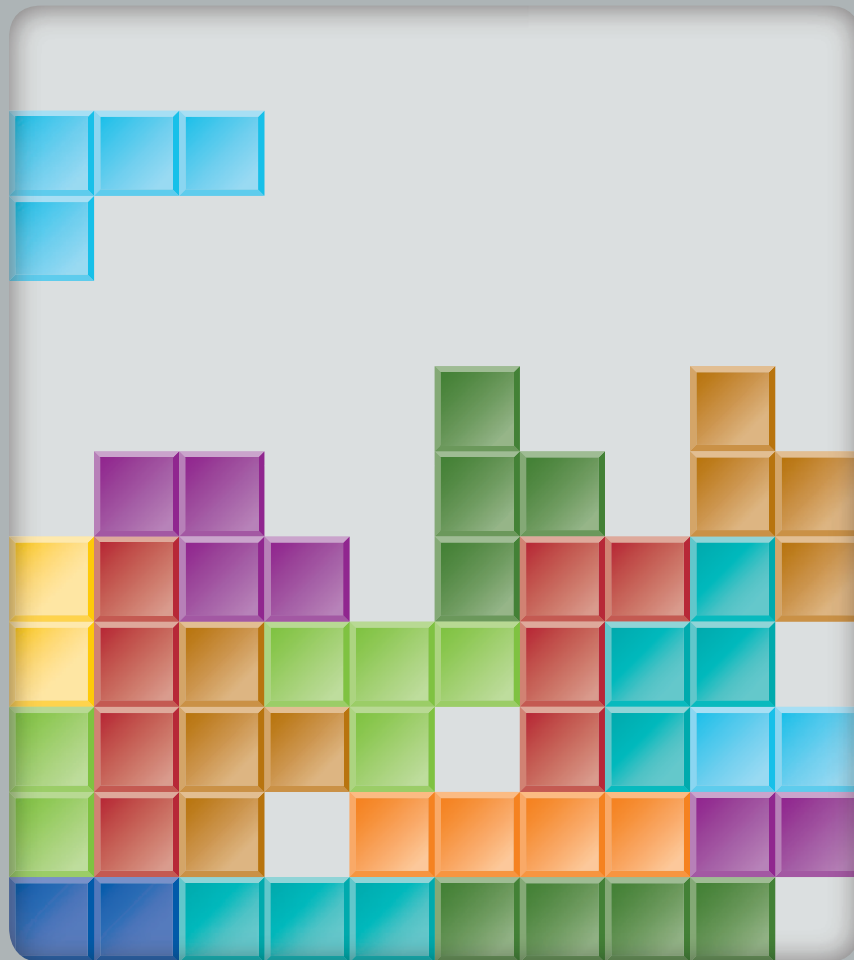
Die Wirtschaftsförderung Dortmund bietet zum Thema Vertrieb einen Expertensprechtag an. Ein Senior-Coach von ALT HILFT JUNG NRW e. V. steht Ihnen individuell für Fragen zur Verfügung. Für jede Kurzberatung werden 1,5 Stunden reserviert.

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

Campus ENTREPRENEURSHIP SCHOOL

Referent:

Lehrstuhl Wirtschaftswissenschaft und Ökonomische Bildung

Datum:

Summer School:
Sommersemester 2013
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 ronald.kriedel@tu-dortmund.de

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/wd/de/Entrepreneurship_School).

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
- Voll- und Teilkostenrechnung
- Produktion, Produktionsfaktoren, -management
- Gründungsfinanzierung
- Unternehmensstrukturen und Rechtsformen
- Marketing

tu>startup – wir fördern heraus

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

In sechs pro Jahr stattfindenden CLIQUEN zu bestimmten Themengebieten mit jeweils vier Teams möchte die tu>startup// CLIQUE die grob vorhandene Idee zu einem ausformulierten Ideenpapier weiterentwickeln, auf dessen Basis die Geschäftsidee reelle Formen annehmen kann. Dabei steht sowohl der ganzen CLIQUE als auch den einzelnen Teams eine individuelle, auf ihre Branche spezialisierte Beratung zur Verfügung.

Anmeldung:

bis einen Monat vor der nächsten Cliquenphase. 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.stromotzki@stadtdo.de anfordern.

Kreative in die Nordstadt

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

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

Gründercafé

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:

- Das Impulsreferat steht unter dem Motto „Was bin ich wert?“
- Die Themen der folgenden Cafés werden in den jeweils vorausgehenden Cafés gemeinsam erarbeitet

Referent:

Pascal Amos Rest

Datum:

Di., 05.02.2013

Uhrzeit:

16.00–18.00 Uhr

Ort:

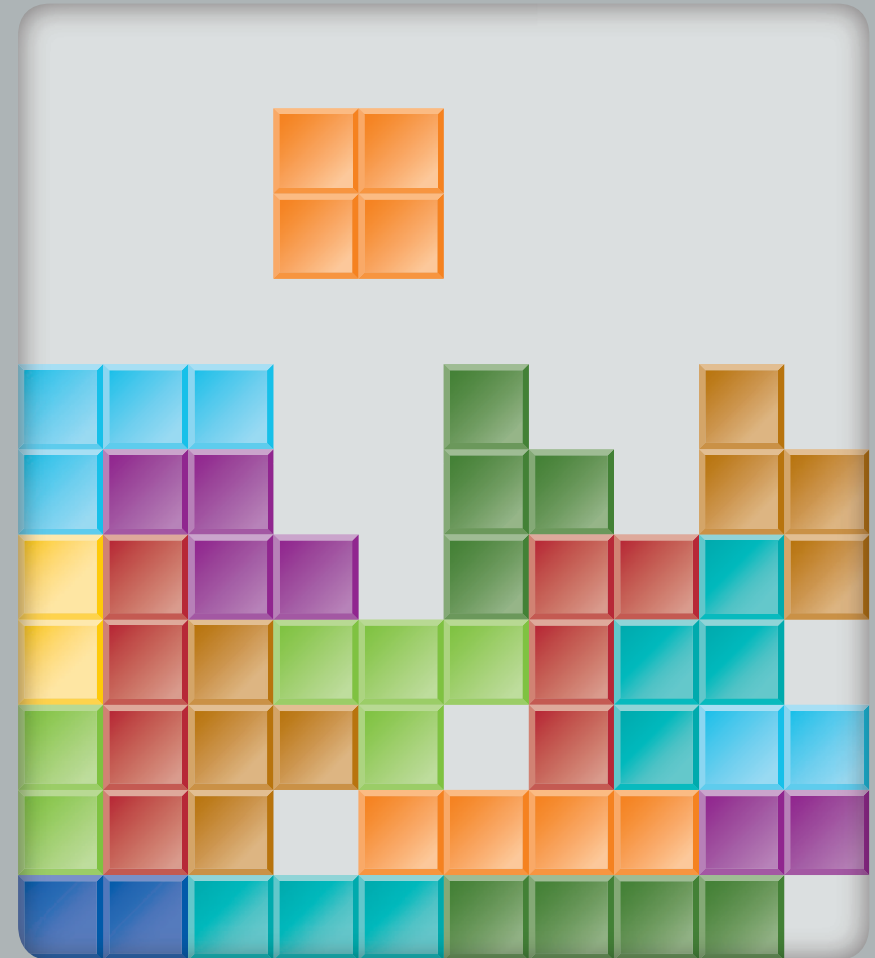
Fachhochschule Dortmund
Gästehaus
Max-Ophüls-Platz 1
44139 Dortmund

Gebühr:

keine

Anmeldung:

verbindliche Anmeldung per
E-Mail bis 30.01.2013 an
erdme.bruening@fh-dortmund.de



**NETZWERKE/
START2GROW**

Das Innovationslabor

Mit dem Innovationslabor wird herausragenden Ideen aus Dortmund/Kreis Unna/Hamm ein optimaler Nährboden geboten. Im Innovationslabor werden die potenzialträchtigsten Hightech-Ideen von Gründerinnen, Gründern und Jungunternehmen aus der Region gemeinsam mit externen Partnern weiterentwickelt. Erfahrene Unternehmerinnen und Unternehmer begleiten die Teams als Mentoren. Die TU Dortmund stellt ein Akademieprogramm, speziell zugeschnitten auf die teilnehmenden Teams, zusammen. Die Technologiezentren der Region unterstützen die Teams bei der Konzeption eines Innovationsplans und bieten individuelle Workshops zur Weiterentwicklung der Vorhaben.

Am Ende eines jeden Innovationslabors steht die Präsentation der ausgearbeiteten Ideen vor Kapitalgebern. Die Teilnahme am Innovationslabor ist kostenlos. Maximal zwölf Ideen werden pro Jahr ausgewählt.

In den Jahren 2011 bis 2013 findet jeweils ein Durchgang des Innovationslabors statt.

Das Innovationslabor bietet teilnehmenden Teams zahlreiche Angebote, die zusammengenommen eine umfassende Unterstützungsstruktur bilden.

Folgende Bausteine machen das Innovationslabor im Einzelnen aus:

- Die Innovationsakademie
- Die Laborleitung
- Das Mentoring
- Der Transferworkshop
- Das Teambuilding
- Der Innovationsplan

Ansprechpartnerin:
Stefanie Gerszewski

Weitere aktuelle Informationen finden Sie auf www.das-innovationslabor.de.

.garage dortmund: Verdienen Sie Ihr eigenes Geld!

Ansprechpartnerin:
Stefanie Focke

Datum:
Informationsveranstaltung jeden Mittwoch, 14.00 Uhr (Voranmeldung nicht notwendig)

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

Gebühr:
Bildungsgutschein über die Arbeitsagentur oder das Jobcenter Dortmund

Träger:
Wbl start up GmbH
.garage dortmund

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, innerhalb von sechs Monaten 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.

Der Gründungswettbewerb start2grow 2013

„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., 26.11.2012

Auftaktveranstaltung

Mo., 10.12.2012

Coachingabend Businessplan

Mo., 07.01.2013

Coachingabend Rechtsformwahl

Mo., 21.01.2013

Coachingabend Marketing

Mo., 04.02.2013

Coachingabend Vertrieb

Mo., 18.02.2013

Coachingabend Patente und Marken

Mo., 04.03.2013

Coachingabend Erfolgsfaktoren

Fr., 08.03.2013

Workshop Marketing

Mo., 18.03.2013

Coachingabend Preisfindung

Fr., 22.03.2013

Workshop Vertrieb

Mo., 08.04.2013

Coachingabend Finanzierungsforum und Prämierung Phase 1

Mo., 22.04.2013

Coachingabend Finanzplanung

Fr., 26.04.2013

Workshop Finanzplanung

Mo., 06.05.2013

Coachingabend Personal

Fr., 14.06.2013

Workshop Präsentationstechniken

Do., 27.06.2013

Abschlussveranstaltung und Prämierung

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

Der Gründungswettbewerb start2grow 2013 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:

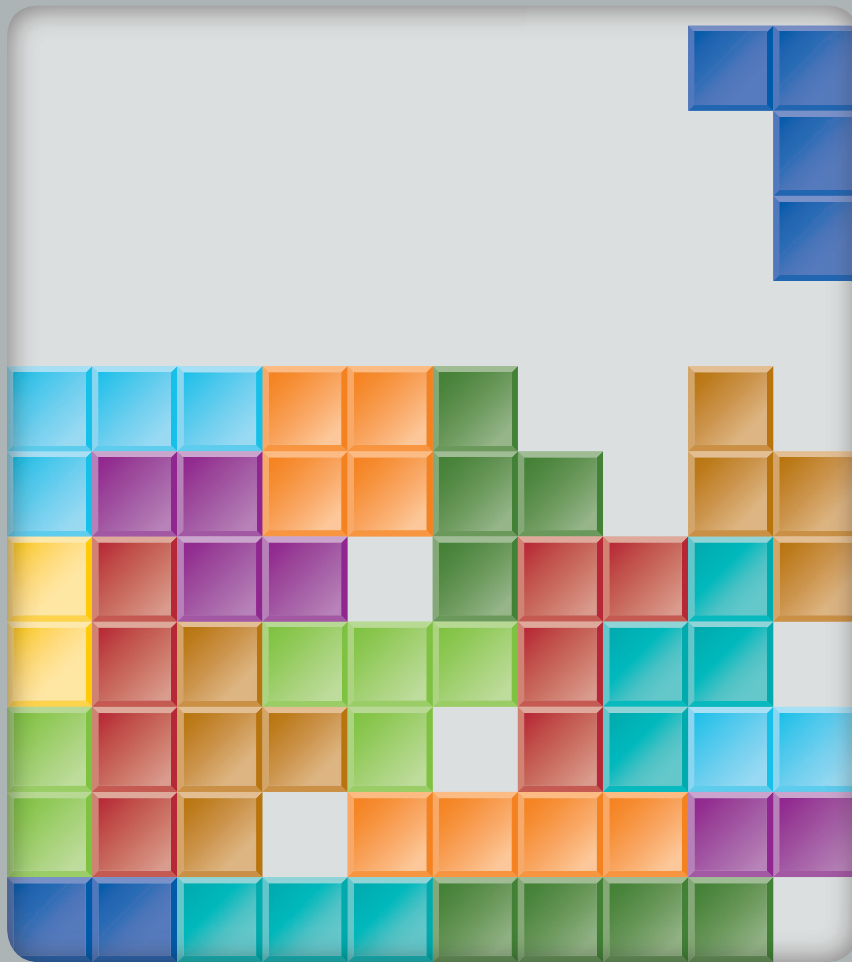
Im Rahmen des Gründungswettbewerbs findet eine Veranstaltungsreihe statt. Das Spektrum umfasst dabei alle relevanten Themen rund um den Businessplan und die Unternehmensgründung sowie die Möglichkeit zum intensiven Networking: Kontakte knüpfen, Gespräche führen und Erfahrungen austauschen.

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



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.

Conrads, Gerhard

Dipl.-Ingenieur; aktiver Senior-Coach sowie Vorstandsmitglied von ALT HILFT JUNG NRW e. V., fachliche Expertise aus Positionen vom Vertriebsingenieur bis zum Geschäftsführer in Maschinenbau-Unternehmen. Umfassende Erfahrung in der Entwicklung von Vertriebsstrategien und deren praktischer Umsetzung im Markt.

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.

Fleck, Beate

Seit mehr als zehn Jahren Marketingberaterin für Existenzgründer, Unternehmen und Freiberufler. Schwerpunkte sind die Erstellung, Ausrichtung und Optimierung des Marktauftrittes. 2005 Gründung von punktum Marketing und Kommunikation. Zugelassen für öffentliche Beratungsförderungen. www.punktum-marketing.de

Hauptstock, Amelie

Hauptstock (Inhaberin von *hauptwort) ist Germanistin (Magister) und konzentriert sich auf Redaktion, freie Sprachgestaltung und Gründungsberatung. Sie arbeitet seit 2011 freiberuflich zusammen mit Stefanie Römling, zuerst in der kreativen Bürogemeinschaft hafengestalten und jetzt in freiem Verbund.

Hohlweg, Andre

Seit September 2004 zugelassener Rechtsanwalt in Dortmund mit den Schwerpunkten Zivilrecht, Arbeitsrecht, Strafrecht und Wettbewerbsrecht. Dozent für das Institut für Managementlehre in Gelsenkirchen sowie für die Sommerhoff AG in Essen in den Rechtsgebieten Vertrags-, Wirtschafts-, Handels-, Arbeits- und Wettbewerbsrecht.

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 Anwaltstätigkeit 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 Controlling seit 2003. Besonderes Angebot: Entwicklung einer Marketingstrategie mit modernen Mitteln wie Internet. Schulung, Rechnungswesen und Buchführungshilfe, Einführung von Kostenrechnung und Controlling.

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.

Mordhorst, Birgit

Dipl.-Kauffrau, Mitarbeiterin der B3–Beyrow Business Beratung seit 2006, Tätigkeitschwerpunkte: Existenzgründungsberatung sowie begleitendes Coaching von Kleinunternehmer/-innen in der Wachstums- und Festigungsphase.

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

Rest, Pascal Amos

Rest studierte Psychologie und Fotodesign und arbeitet heute als freier Fotodesigner im In- und Ausland für unterschiedliche Auftraggeber aus dem Medien- und PR-Bereich. Zudem ist er als Dozent am Fachbereich Design der FH Dortmund sowie am Institut für Journalistik der TU Dortmund tätig.

Römling, Stefanie

Römling ist Diplom-Grafikdesignerin mit dem Schwerpunkt auf nachhaltigem Grafikdesign, ergänzt durch Beratung für nachhaltiges Arbeiten in Büros und Unternehmen. Sie arbeitet seit 2011 mit Amelie Hauptstock freiberuflich zusammen, zuerst in der kreativen Bürogemeinschaft hafengestalten und jetzt in freiem Verbund.

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.

Siuda, Eva-Maria

Seit 1993 Unternehmensberaterin im Bereich soziale Dienstleistungen und Gesundheit, Dipl.-Sozialpädagogin, kontinuierliche Fortbildungen u. a. in systemischer Beratung und Organisationsentwicklung, Coaching, NLP, Betriebswirtschaft, Positionierungsstrategien.
www.eva-maria-siuda.de

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
Kennedyallee 62–70, 53175 Bonn
Telefon: 0228 377-1097
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

Organisations- und Existenz- gründungsberatung

Eva-Maria Siuda
Kellerstr. 7, 45657 Recklinghausen
Telefon: 02361 9043379
E-Mail: kontakt@eva-maria-siuda.de

B3–Beyrow Business Beratung

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

RevierA GmbH

Agentur für Kommunikation
Franz-Arens-Straße 15
45139 Essen
Telefon: 0201 2740860
E-Mail: info@reviera.de
www.reviera.de

Britta Lohse, Entwicklungsberatung Systemischer Business Coach

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

Fachhochschule Dortmund University of Applied Sciences and Arts

Transferstelle
Dipl.-Kff. Erdme Brüning
Sonnenstr. 100
44139 Dortmund
Telefon: 0231 9112-243
E-Mail: erdme.brueuning@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 Martin
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-ruhrgebiet.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

Das Innovationslabor

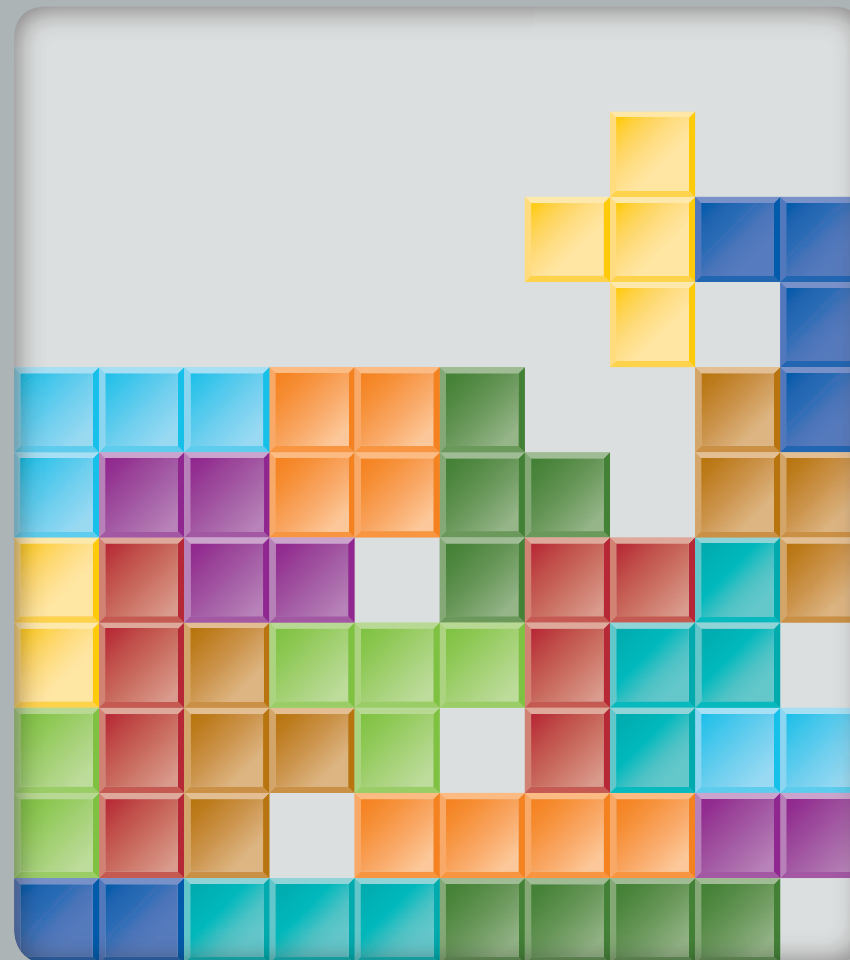
Projektkoordination
Stefanie Gerszewski
Telefon: 0231 50-24213
E-Mail: info@das-innovationslabor.de
www.das-innovationslabor.de

Kompetenzzentrum Frau und Beruf Westfälisches Ruhrgebiet

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

Teilprojekt tu>startup// CLIQUEN

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



KALENDER

Datum	Seminar	Seite
Montags	Montag ist Gründungstag	13
Mittwochs	.garage dortmund: Verdienen Sie Ihr eigenes Geld!	55
Jeden 3. Mittwoch im Monat	Orientierungsberatungen des Kompetenzzentrums Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes	43
Nach Vereinbarung	Expertengespräche Marketing	46
Erfragen	Existenzgründung und Steuern	34

Januar		
Mo., 07.01.2013	Der Gründungswettbewerb start2grow 2013–Coachingabend	56
Di., 15.01.2013	Basiswissen Existenzgründung	8
Do., 17.01.2013	Modul 1: Spielerisch zum Businessplan–mit Struktur und kreativen Arbeitstechniken!	10
Mo., 21.01.2013	Der Gründungswettbewerb start2grow 2013–Coachingabend	56
Do., 24.01.2013	Modul 2: Spielerisch zum Businessplan–mit Kristallkugellesen oder fundierter Umsatzplanung	11

Februar		
Mo., 04.02.2013	Der Gründungswettbewerb start2grow 2013–Coachingabend	56
Di., 05.02.2013	Gründercafé	52
Di., 05.02.2013	Selbstständig in der Kreativwirtschaft	37
Di., 12.02.2013	Basiswissen Existenzgründung	8
Do., 14.02.2013	Soft Skills für Selbstständige–Selbstführung. Selbstmanagement. Zeitmanagement. Erfolgcoaching	12
Mo., 18.02.2013	Der Gründungswettbewerb start2grow 2013–Coachingabend	56
Mo., 18.02.2013	Treffpunkt Kulturwirtschaft	36
Do., 21.02.2013	Alle Jahre wieder ... Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung für Kleingewerbetreibende und Freiberufler/-innen	29
Sa., 23.02.2013	Orientierungsworkshops „Existenzgründung“	7
Di., 26.02.2013	Unternehmerinnenfrühstück	19

März		
Mo., 04.03.2013	Der Gründungswettbewerb start2grow 2013–Coaching	56
Mo., 04.03.2013	Das eigene Unternehmen sichtbar machen: vom Logo bis zur Homepage in fünf Schritten	23
Di., 05.03.2013	Honorare kalkulieren und verhandeln	38
Do., 07.03.2013	Expertengespräche Kultur und Medien	44
Fr., 08.03.2013	Der Gründungswettbewerb start2grow 2013–Workshop	56
Sa., 09.03.2013	So werden Sie im Internet gefunden–erfolgsorientierter Aufbau einer Internet-Marketingstrategie	21
Mo., 11.03.2013	Urheberrecht für Künstler/-innen	41
Di., 12.03.2013	Basiswissen Existenzgründung	8
Do., 14.03.2013	Teilzeit-Selbstständigkeit–ein alternatives Erwerbsmodell für Frauen	15
Mo., 18.03.2013	Der Gründungswettbewerb start2grow 2013–Coachingabend	56
Mo., 18.03.2013	Treffpunkt Kulturwirtschaft	36
Mo., 18.03.2013	Das eigene Unternehmen sichtbar machen: vom Logo bis zur Homepage in fünf Schritten	23
Mi., 20.03.2013	Expertengespräche Gesundheit und Soziales	45
Mi., 20.03.2013	Kunden gewinnen, Kunden binden	25
Do., 21.03.2013	Expertengespräche Vertrieb	47
Fr., 22.03.2013	Der Gründungswettbewerb start2grow 2013–Workshop	57

April		
Mo., 08.04.2013	Der Gründungswettbewerb start2grow 2013–Coachingabend	57
Mo., 08.04.2013	Das eigene Unternehmen sichtbar machen: vom Logo bis zur Homepage in fünf Schritten	23
Sa., 13.04.2013	Steuerrecht für Existenzgründer/-innen–was Sie wissen sollten	30
Di., 16.04.2013	Basiswissen Existenzgründung	8
Di., 16.04.2013	Marketing für Künstler/-innen, Designer/-innen und Publizist(inn)en	39
Mi., 17.04.2013	Erfolgreich werben	24
Do., 18.04.2013	Erfolgreich werben	24

Do.,	18.04.2013	Modul 1: Spielerisch zum Businessplan – mit Struktur und kreativen Arbeitstechniken!	10
Sa.,	20.04.2013	Unternehmerinnentag NRW	17
Sa.,	20.04.2013	Kleines Controlling für Existenzgründer/-innen und kleine Unternehmen	27
Mo.,	22.04.2013	Treffpunkt Kulturwirtschaft	36
Mo.,	22.04.2013	Der Gründungswettbewerb start2grow 2013 – Coachingabend	57
Mo.,	22.04.2013	Das eigene Unternehmen sichtbar machen: vom Logo bis zur Homepage in fünf Schritten	23
Do.,	25.04.2013	Modul 2: Spielerisch zum Businessplan – mit Kristallkugellesen oder fundierter Umsatzplanung	11
Fr.,	26.04.2013	Der Gründungswettbewerb start2grow 2013 – Workshop	57
Sa.,	27.04.2013	Kunden gewinnen, Produkte und Dienstleistungen erfolgreich verkaufen	26

Mai

Sa.,	04.05.2013	Rechtsgrundlagen für Existenzgründer/-innen und junge Unternehmer/-innen	32
Sa.,	04.05.2013	Orientierungsworkshops „Existenzgründung“	7
Mo.,	06.05.2013	Der Gründungswettbewerb start2grow 2013 – Coachingabend	57
Mo.,	06.05.2013	Das eigene Unternehmen sichtbar machen: vom Logo bis zur Homepage in fünf Schritten	23
Di.,	14.05.2013	Basiswissen Existenzgründung	8
Mi.,	15.05.2013	Steuern und Finanzbuchhaltung im Jungunternehmen	31
Do.,	16.05.2013	Steuern und Finanzbuchhaltung im Jungunternehmen	31
Do.,	16.05.2013	Soft Skills für Selbstständige – Selbstführung. Selbstmanagement. Zeitmanagement. Erfolgscoaching	12

Juni

Di.,	04.06.2013	Wir arbeiten zusammen – Kooperationen zwischen Kreativen	40
Do.,	06.06.2013	Expertengespräche Kultur und Medien	44
Sa.,	08.06.2013	Fördermittel für Existenzgründungen	33
Sa.,	08.06.2013	Der überzeugende Businessplan	9

So.,	09.06.2013	Der überzeugende Businessplan	9
Mo.,	10.06.2013	STARTERINNEN IM REVIER – eine Woche Gründungswissen, Thema: Recht & Co. In Bochum	18
Di.,	11.06.2013	STARTERINNEN IM REVIER – eine Woche Gründungswissen, Thema: Marketing. In Dortmund	18
Mi.,	12.06.2013	STARTERINNEN IM REVIER – eine Woche Gründungswissen, Thema: kaufmännisches Basiswissen. In Recklinghausen	18
Do.,	13.06.2013	STARTERINNEN IM REVIER – eine Woche Gründungswissen, Thema: Soft Skills. In Essen	18
Do.,	13.06.2013	Teilzeit-Selbstständigkeit – ein alternatives Erwerbsmodell für Frauen	15
Fr.,	14.06.2013	Der Gründungswettbewerb start2grow 2013 – Workshop	57
Fr.,	14.06.2013	STARTERINNEN IM REVIER – eine Woche Gründungswissen, Thema: neue Medien/Social Media. In Herne	18
Sa.,	15.06.2013	STARTERINNEN IM REVIER – eine Woche Gründungswissen, Thema: Netzwerkveranstaltung. In Mülheim	18
Di.,	18.06.2013	Basiswissen Existenzgründung	8
Do.,	20.06.2013	Expertengespräche Vertrieb	47
Fr.,	21.06.2013	Werbung über Social Media	22
Do.,	27.06.2013	Der Gründungswettbewerb start2grow 2013 – Abschlussveranstaltung und Prämierung	57
Sa.,	29.06.2013	Steuerrecht für Existenzgründer/-innen – was Sie wissen sollten	30

Juli

Do.,	04.07.2013	Expertengespräche Kultur und Medien	44
Di.,	16.07.2013	Basiswissen Existenzgründung	8
Do.,	11.07.2013	Alle Jahre wieder ... Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung für Kleingewerbetreibende und Freiberufler/-innen	29
Do.,	11.07.2013	Modul 1: Spielerisch zum Businessplan – mit Struktur und kreativen Arbeitstechniken!	10
Mi.,	17.07.2013	Expertengespräche Gesundheit und Soziales	45
Do.,	18.07.2013	Modul 2: Spielerisch zum Businessplan – mit Kristallkugellesen oder fundierter Umsatzplanung	11

August			
Di.,	13.08.2013	Basiswissen Existenzgründung	8

September			
Do.,	05.09.2013	Expertengespräche Kultur und Medien	44
Sa.,	07.09.2013	Orientierungsworkshops „Existenzgründung“	7
Di.,	10.09.2013	Selbstständig in der Kreativwirtschaft	37
Di.,	10.09.2013	Basiswissen Existenzgründung	8
Do.,	12.09.2013	Soft Skills für Selbstständige–Selbstführung. Selbstmanagement. Zeitmanagement. Erfolgscoaching	12
Do.,	19.09.2013	Expertengespräche Vertrieb	47
Do.,	19.09.2013	Teilzeit-Selbstständigkeit–ein alternatives Erwerbsmodell für Frauen	15

Oktober			
Di.,	08.10.2013	Basiswissen Existenzgründung	8
Di.,	08.10.2013	Honorare kalkulieren und verhandeln	38
Mi.,	09.10.2013	Kunden gewinnen, Kunden binden	25
Do.,	10.10.2013	Modul 1: Spielerisch zum Businessplan–mit Struktur und kreativen Arbeitstechniken!	10
Sa.,	12.10.2013	Steuerrecht für Existenzgründer/-innen–was Sie wissen sollten	30
Mo.,	14.10.2013	Treffpunkt Kulturwirtschaft	36
Do.,	17.10.2013	Modul 2: Spielerisch zum Businessplan–mit Kristallkugellesen oder fundierter Umsatzplanung	11
Mi.,	30.10.2013	Erfolgreich werben	24
Do.,	31.10.2013	Erfolgreich werben	24

November			
Di.,	05.11.2013	Marketing für Künstler/-innen, Designer/-innen und Publizist(inn)en	39
Do.,	07.11.2013	Expertengespräche Kultur und Medien	44
Do.,	07.11.2013	Alle Jahre wieder ... Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung für Kleingewerbetreibende und Freiberufler/-innen	29
Sa.,	09.11.2013	So werden Sie im Internet gefunden–erfolgsorientierter Aufbau einer Internet-Marketingstrategie	21

Sa.,	09.11.2013	Orientierungsworkshops „Existenzgründung“	7
Di.,	12.11.2013	Basiswissen Existenzgründung	8
Do.,	14.11.2013	Soft Skills für Selbstständige–Selbstführung. Selbstmanagement. Zeitmanagement. Erfolgscoaching	12
Sa.,	16.11.2013	Rechtsgrundlagen für Existenzgründer/-innen und Jungunternehmer/-innen	32
Mo.,	18.11.2013	Treffpunkt Kulturwirtschaft	36
Mi.,	20.11.2013	Expertengespräche Gesundheit und Soziales	45
Mi.,	20.11.2013	Steuern und Finanzbuchhaltung im Jungunternehmen	31
Do.,	21.11.2013	Steuern und Finanzbuchhaltung im Jungunternehmen	31
Sa.,	23.11.2013	Kunden gewinnen, Produkte und Dienstleistungen erfolgreich verkaufen	26
Mo.,	25.11.2013	Urheberrecht für Künstler/-innen	41
Fr.,	29.11.2013	Werbung über Social Media	22
Sa.,	30.11.2013	Kleines Controlling für Existenzgründer/-innen und kleine Unternehmen	27

Dezember			
Di.,	03.12.2013	Wir arbeiten zusammen–Kooperationen zwischen Kreativen	40
Do.,	05.12.2013	Expertengespräche Kultur und Medien	44
Do.,	05.12.2013	Teilzeit-Selbstständigkeit–ein alternatives Erwerbsmodell für Frauen	15
Sa.,	07.12.2013	Fördermittel für Existenzgründungen	33
Di.,	10.12.2013	Basiswissen Existenzgründung	8
Sa.,	14.12.2013	Der überzeugende Businessplan	9
So.,	15.12.2013	Der überzeugende Businessplan	9

Das Portal

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

Herausgeber

Stadt Dortmund, Wirtschaftsförderung
Töllnerstr. 9–11, 44135 Dortmund
Geschäftsführer: Udo Mager

Redaktion

Thomas Ellerkamp (verantwortlich),
Kerstin Stevens

Realisierung

Hartwig Ehlerding

Illustration

Lisa-Marie Buschek

Druck

Blömeke SRS GmbH – 12/12

