



Startnetz-Werkstatt zur Unterstützung für Gründungen und kleine Unternehmen, Ideenfindung und Orientierung für Selbstständigkeit

Dokumentation der Themen und Werkstätten von 2005 bis Mitte 2022

Diese Dokumentation der Themen der Startnetz-Werkstatt geht chronologisch von 2022 zurück bis in die Anfänge 2005. Impuls für die Gründung des Projekts war das Programm „Soziale Stadt“ in der Tübinger Vorstadt, Reutlingen. Dort, in der Tübinger Straße, befand sich auch der erste Startnetz-Ort, der neben Beratung und Werkstattabenden auch Arbeitsplätze bot. Danach folgte ein Umzug in die Mitternachtstraße, anschließend in den Gewerbepark GER. Seit 2020 findet die Startnetz-Werkstatt im INNOPORT Reutlingen statt. In über 15 Jahren wurden jährlich ca. zehn Werkstatt-Termine durchgeführt.

Diese Dokumentation ist somit auch ein "who is who" von Köpfen der Gründerszene in der Region. Gründungsrelevante Themen wurden in Form von Impulsvorträgen aufgegriffen und auf Wunsch in Einzelgesprächen und Beratungen vertieft. Begleitend wurden Workshops, eine Übungsfirma (Reutlinger Hocker), eine Pop-Up-Store-Session in einem Leerstand sowie Beratungen und ein Existenzgründungstag angeboten, der sich zur Gründermesse Neckar-Alb entwickelte. Startnetz beteiligte sich an der Gründerwoche Deutschland, an den Frauenwirtschaftstagen, am Weibermarkt und anderen Aktionen.

Durch die Integration in den INNOPORT und eine Erweiterung des Teams ist gewährleistet, dass die Institution Startnetz erfolgreich weiter bestehen wird.

Träger der Startnetz-Werkstatt ist die Wirtschaftsförderung der Stadt Reutlingen.

Edith Koschwitz, Projektleitung 2005 bis 2022 / info@edithkoschwitz.de / +173 7487066



Startnetz-Werkstatt im Makertreff

Startnetz-Werkstätten 2020 / bis Juli 2022

06.07.2022 Pretotyping - risikoarm gründen

01.06.2022 Low Budget Marketing

04.05.2022 Kick Off - Startnetz Neustart – eine neue Phase beginnt

06.10.2020 Bewegtbildmarketing / konnte nicht durchgeführt werden

24.03.2020 Produktivitäts-Boost / konnte nicht durchgeführt werden

18.02.2020 makeRTreff Reutlingen

21.01.2020 Innovation, Imitation und die Digitalisierung!

06.07.2022 Pretotyping - risikoarm gründen mit Dr. Ralf Allrutz, Allrutz Consulting, Tübingen

Die „richtigen“ Dinge finden, bevor man sie „richtig“ macht – eine neue, dynamische und risikoarme Art des Gründens.

Auch in diesen ungewissen Zeiten der Corona-Krise investieren Millionen von Menschen rund um den Globus ihr Herzblut, ihre Hoffnungen, Träume, Zeit, Geld und Energie in die Entwicklung neuer Ideen, die bei der Markteinführung leider kläglich fehlschlagen werden. Und in genau demselben Moment entwickelt eine viel kleinere Zahl von Menschen neue Ideen, die sich als erfolgreich erweisen werden - und manche von diesen werden ganz besonders erfolgreich sein: das nächste iPhone, das nächste Google, das nächste Amazon.

Zu welcher Gruppe gehören Sie?

Die meisten Menschen glauben, sie würden an einem erfolgreichen Produkt arbeiten, aber wir wissen, dass das nicht wahr sein kann. Die meisten neuen Ideen werden fehlschlagen, und den tatsächlichen Markterfolg einer neuen Idee mit irgendeinem Maß an Vertrauen vorherzusagen, ist so gut wie unmöglich. Einige brillante „kann nicht schiefgehen“-Ideen erweisen sich als gigantische

Flops, während einige verrückte “wer würde so etwas wollen?”-Ideen sich als spektakuläre Erfolge herausstellen.

Manche Leute und Organisationen mögen besser in ihren Vorhersagen sein als andere, aber selbst die besten Venture Capital Firmen, Investoren oder Entrepreneurere investieren regelmäßig zu viel in die falsche Idee und beschließen regelmäßig, nichts in die richtige Idee zu investieren.

Wie kann man schneller und besser vorhersagen, inwieweit eine gegebene Idee sich am Markt erfolgreich behaupten wird? Dieser Frage widmet sich Dr. Ralf Allrutz in seinem Impuls-Referat, in dem er einen Überblick über „Pretotyping – Vergewissern Sie sich, dass Sie das richtige Es herstellen, bevor Sie Es richtig herstellen.“ gibt.

Ralf Allrutz ist selbständiger Berater und unterstützt junge und etablierte Technologie-Unternehmen dabei, ihre Wachstums-, Produkt- und Lösungsideen erfolgreich umzusetzen. Er ist der Meinung, dass “Pretotypen” dabei ein wichtiger Baustein ist, den Akteuren mehr Spielraum zu verschaffen und schneller als bisher unter den vielen Ideen die richtige zu finden. Gleichzeitig hält er Methoden für wichtig, die unternehmerischem Handeln in Ungewissheit mehr Erfolgswahrscheinlichkeit verschaffen und denkt, mit “Effectuation” und als Effectuation-Expert dafür die richtigen Werkzeuge gefunden zu haben. Geschwindigkeit und schnelles Lernen und Anpassen an sich ändernde Bedingungen hält er für wesentlich und meint, dass “Scrum” die richtigen Elemente dafür bereit stellt, weswegen er zertifizierter Scrum-Master ist. Für eine erste Entwicklung der Geschäftsideen hält er den "Business Modell Canvas" für gut geeignet, vor allem aber empfiehlt er, zur Erreichung einer besseren Kundenorientierung den "Value Proposition Canvas" gründlich durchzuarbeiten. Davor war er mehr als 20 Jahre lang erfolgreich in einem IT-Dienstleistungs- und Software-Unternehmen tätig, das er 1989 mitgegründet hatte und das in diesem Zeitraum von sieben auf über 250 Mitarbeiter wuchs. Er studierte Physik und promovierte in der theoretischen Astrophysik in Tübingen, wo er mit "computational astrophysics" die Grundlagen für seine späteren Aktivitäten legen konnte.

01.06.2022 LOW BUDGET MARKETING – Große Wirkung für kleines Geld mit Andrea Schneider, Langner Beratung

Als Gründer*in oder kleines Unternehmen kennen Sie das Problem vermutlich: Sie haben eine tolle Geschäftsidee oder ein einzigartiges Angebot, aber nur ein kleines Marketingbudget. Trotzdem soll Ihre Zielgruppe natürlich erfahren, was Sie ihr bieten können. Was tun?

Wenn man einige Voraussetzungen beachtet, kreativ und mutig ist, lässt sich auch mit wenig Geld Aufmerksamkeit auf das eigene Produkt oder die eigene Dienstleistung lenken. Welche Möglichkeiten es gibt, erfahren Sie an diesem Startnetz-Abend.

Andrea Schneider zeigt anhand vieler Beispiele, wie kostenlose oder günstige Marketingmaßnahmen in der Praxis funktionieren. Lassen Sie sich für Ihr Unternehmen inspirieren und legen danach gleich los.

Andrea Schneider war viele Jahre im Marketing tätig und ist Mitgründerin und Geschäftsführerin der Unternehmensberatung Langner Beratung GmbH in Reutlingen (langner-beratung.de). Das Team unterstützt Gründer*innen, Startups und kleine Unternehmen seit vielen Jahren beim „Durchstarten“.

Startnetz Reutlingen ist ein Projekt der Wirtschaftsförderung Reutlingen mit der Zielsetzung, Gründungen, Unternehmen und denjenigen, die auf der Suche nach Perspektiven für die

Selbstständigkeit sind, Anregungen, Unterstützung und Netzwerke zu bieten. Die Startnetz-Werkstatt präsentiert unterschiedliche Wissensbausteine rund um Gründung und Unternehmensfestigung und erleichtert den Kontakt zu Expertinnen und Experten, die angepasste weiterführende Unterstützung anbieten können.

04.05.2022 KICK OFF – LASS UNS MAL GRÜNDEN!

Es geht wieder los: nach zwei Jahren Unterbrechung bietet die Wirtschaftsförderung Reutlingen wieder die Startnetz-Werkstatt an. Zielsetzung ist, Gründungen, Unternehmen und denjenigen, die auf der Suche nach Perspektiven für die Selbstständigkeit sind, Anregungen, Unterstützung und Netzwerke zu bieten. Die Werkstatt präsentiert unterschiedliche Wissensbausteine rund um Gründung und Unternehmensfestigung und erleichtert den Kontakt zu Expertinnen und Experten, die angepasste weiterführende Unterstützung anbieten können.

Die Startnetz-Werkstatt wird zukünftig durch ein Team betreut, das mit seiner Expertise die gesamte Breite der Gründungsthemen abdeckt und sich mit seinen Schwerpunktthemen vorstellt. Es besteht aus Christine Acone, Bodo Mohr, Markus Riehl, Christopher J. Schmidhofer, Andrea Schneider, Manuela Zehender und Edith Koschwitz.

Ihre/eure Themen werden aufgegriffen: Es wird dabei auf Ihre/eure aktuellen Herausforderungen und Fragestellungen eingegangen, die gleich, in folgenden Terminen oder auch in einer persönlichen Beratungsstunde aufgegriffen und vertieft werden. Gerne Fragen auch vorab an uns schicken.

Zukünftig wird die (kostenfreie) Werkstatt ihren festen Platz im INNOPORT haben und mit den dortigen Angeboten verknüpft. Der Veranstaltungstag wird Mittwoch sein, das Zeitfenster bleibt von 18 bis 20 Uhr. Auch das anschließende Get-together für Austausch und Vernetzung bei einem Getränk wird bleiben.

06.10.2020 Bewegtbildmarketing - wie man Filme richtig einsetzt / *geplant - konnte nicht durchgeführt werden*

Michael Wittel, Inhaber von W&W ModernMedia Film / Video/ Production

Filmen kann man mit fast jedem Smartphone, aber das ist noch kein Bewegtbildmarketing. Wenn man eine bestimmte Botschaft senden will, mit Kunden kommunizieren oder Emotionen erzeugen will, braucht es mehr als Drücken auf dem Display.

Wir erleben aktuell eine gesellschaftliche, aber auch wirtschaftliche Krise, die die ganze Welt beeinflusst. Die COVID-19-Pandemie hat unser Leben aus der Bahn geworfen und uns so eingeschränkt, wie wir es noch nicht erlebt haben. Staatlich verordnetes Social Distancing erfordert, dass wir über einen längeren Zeitraum die analoge Interaktion mit anderen Menschen auf ein Minimum reduzieren. Das kann beängstigend sein, doch das bedeutet auch, dass wir einfach kreativ werden müssen, um Chancen in der aktuellen Lage zu sehen. Ein neues Miteinander ist gefragt, in der gesamten Gesellschaft, im Privatleben und in der Arbeitswelt. Wir brauchen frische, unkonventionelle Ideen und Konzepte, um auch in diesen Zeiten gut zu kommunizieren und physische Distanz zu überwinden.

Auch Gründungen, Freelancer oder kleine Unternehmen können mit bewegten Bildern, kurzen Filmen oder Clips die Nähe zu Zielgruppen erhalten und neue Strategien entwickeln.

Michael Wittel hat 2012 seine eigene Filmproduktion gegründet. W&W ModernMedia ist eine Full-Service-Filmproduktion mit Sitz in Tübingen und Reutlingen. Das Unternehmen realisiert gemeinsam mit den Kunden das gesamte Projekt. Von der Idee und Konzeption, über die Planung und der Produktion, bis hin zur Postproduktion und dem fertigen Film übernimmt das Unternehmen die gesamte Arbeit. In der Startnetz-Werkstatt gibt er einen Überblick über das Marketing mit bewegten Bildern.

24.03.20 Produktivitäts-Boost mit vernetzten Services / geplant - konnte nicht durchgeführt werden / Referent: Thorsten Wälde, [Digimojo](#) - Management- und Technologieberatung

Wie kann man digitale Services, insbesondere in der Cloud am besten für sich und das eigene Team nutzen? Ich zeige Dir an Praxisbeispielen, wie Du Dir kostengünstig und DSGVO-konform einen Tool-Stack aufbaust, der Dir jede Woche mehr als 3 Stunden Zeit spart und Dich produktiver macht.

Du kämpfst mit doppelter Datenhaltung, manueller Datenerfassung und fehleranfälligen Prozessen? Trägst Du noch E-Mail Adressen und Kontaktdaten manuell in Dein Adressbuch ein? Die Terminvereinbarung mit Deinen Kunden läuft noch manuell ab? Meetings gibt es nur vor Ort oder als Telefonkonferenz? Die Steuerung deiner externen Mitarbeiter und Partner ist zeitaufwändig und fehleranfällig? Du hast viele einzelne Tools, die jeden Monat einen Haufen Geld kosten und nicht alles machen, was Du erwartest? Dann komm´ in meinen Workshop! Dies ist kein Hardcore-Techie-Workshop sondern für Unternehmer*innen mit Einsteiger- oder Fortgeschrittenen-Kenntnissen gedacht.

Über Digimojo: Die Digimojo GmbH & Co. KG ist als Management- und Technologieberatung in den Bereichen Datenschutz, Informationssicherheit und Digitalisierung von Geschäftsprozessen tätig.

Als TÜV-zertifizierter externer Datenschutzbeauftragter & Datenschutz-Auditor (DSA/DSB-TÜV), Information Security Officer (ISO-TÜV) und Change Manager bietet Thorsten Wälde praxisorientiertes Know-How für Datenschutz, DSGVO und Informationssicherheit.

18.02.2020 makeRTreff Reutlingen e. V. - Gemeinsam.Dinge.Schaffen.

Referenten: Axel Weber, Matthias Nickola (Vorstandsmitglieder des makeRTreff Reutlingen e. V.)

"Zusammen bastelt man weniger alleine" - Spiegel-Netzwelt beschreibt mit diesem Satz bereits 2013 die Idee, die dem im Mai 2019 gegründeten makeRTreff Reutlingen e. V. zu Grunde liegt. Gemeinsam mit der GER der Stadt Reutlingen wird der Verein an Aufbau und Betrieb des InnoPORT - dem ersten Makerspace in Reutlingen - arbeiten. Makerspace, FabLab oder auch offene Werkstatt: solche Einrichtungen sind Teil einer Bewegung, die seit dem Start des ersten FabLabs 2002 am Massachusetts Institute of Technology weltweit eine stetig wachsender Anhängerschaft findet.

Die beiden Referenten wollen einen Ausblick auf die Möglichkeiten geben, die der kommende Reutlinger Makerspace den Kreativen und Innovativen der Region bieten wird.

21.01.2020 Innovation, Imitation und die Digitalisierung!

Martin Brosy, Managing Director, ImpulsQ

Müssen Unternehmer/in immer innovativ sein? Um diese Frage zu beantworten, werden anschauliche Beispiele aus der Wirtschaft, Spionage und Kunst herangezogen. Zudem wird auf den aktuellen Stand der Digitalisierung deutscher Unternehmen eingegangen.



Startnetz-Werkstatt mit Martin Brosy

Startnetz-Werkstätten 2019

03.12.2019 INNOPORT - Impulse für Innovationen

22.10.2019 Selbst-Coaching

24.09.2019 Gute Entscheidungen treffen

23.07.2019 Mastermind

02.07.2019 Reich an Kunden

30.04.2019 Google möchte dich lieben

26.03.2019 Ziele und Bedürfnisse klären

26.02.2019 DSGVO konform - ohne graue Haare

22.01.2019 Authentisch Auftreten

**03.12.2019 INNOPORT - Impulse für Innovationen
Mit Markus Flammer und Johannes Ellenberg**

! Achtung, anderer ORT: Die Veranstaltung findet im künftigen Innovationszentrum INNOPORT, Max-Planck-Straße 68/1 statt.

Ab März 2020 steht der Innoport allen Projekten, Gründungen, Kreativen und Erfinder/innen offen. Was ist dort geplant und wie kann ich die Werkstätten und Denkanstöße für mich nutzen?

Mit rund 252.000 Euro fördert das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau die Einrichtung des Innovationszentrums „INNOPORT“ in Reutlingen. Das Innovationszentrum

unterstützt Start-ups sowie kleine und mittlere Unternehmen dabei, ihre Innovationspotentiale zu aktivieren und trägt dazu bei, dass betriebliche Innovationen und Anpassungsbedarfe schneller umgesetzt werden.

„Innovationen brauchen Kooperation und Raum. Mit dem INNOPORT entsteht eine moderne Innovationsinfrastruktur zur Vernetzung von Wirtschaft und Wissenschaft mit dem Ziel, die Innovationskraft in der Region Neckar-Alb zu erhöhen. Alles, was in der Innovationszene Rang und Namen hat, wird in dem neuen Zentrum vereint. Genau diese Art von Mut und Initiative benötigen wir, um Baden-Württemberg auch zukünftig an der Spitze zu halten“, sagte Wirtschaftsministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut bei der Übergabe des Förderbescheids an Reutlingens Oberbürgermeister Thomas Keck.

Ökosystem für Start-ups: Errichtet wird das Innovationszentrum auf dem ehemaligen Willi-Betz-Areal in Zentrumsnähe von Reutlingen. Auf rund 1.000 Quadratmetern schaffen Makerspaces, FabLabs und Microfabs die idealen Rahmenbedingungen für kognitive Prozesse, Diskussionen, Austausch, Prototypenentwicklung bis hin zur industriellen Produktion. Start-ups werden durch ein Patensystem und ein Acceleratoren-Programm unterstützt. Damit werden die Angebote für Start-ups sowie kleine und mittlere Unternehmen am Standort Reutlingen ideal ergänzt und das Innovationsökosystem in der Region insgesamt gestärkt.

Makertreff – ein Angebot im INNOPORT

Ein Beispiel für zukünftige Kooperationen ist der Verein Makertreff, der sich schon im letzten Jahr gegründet hat. Der Verein hat bereits Räume auf dem Gelände und freut sich über Kontakte und neue Mitglieder. Gegründet wurde er von Personen, die eigene Fähigkeiten und Erfahrungen in die Entwicklung neuartiger Produkte und kreativer Prozesse einbringen wollen. In verschiedenen Städten gibt es bereits öffentlich zugängliche Werkstätten, in denen analoge und digitale Werkzeuge genutzt werden können. makertreff.org

22.10.2019 Selbst-Coaching mit Vera Thumsch

Selbst-Coaching – finde Deine persönliche Erfolgsstrategie! Vortrag von Vera Thumsch, denknatur

Um als Freiberufler*In oder Selbständige*R dauerhaft erfolgreich zu sein, spielen ein glaubwürdiger, authentischer Auftritt, die permanente persönliche Weiterentwicklung sowie eine klare Unternehmensstrategie mindestens eine ebenso wichtige Rolle wie die fachliche Kompetenz.

Als Unternehmer*In haben wir die Verantwortung und den großen Vorteil, dass wir unseren Erfolg komplett selbst in die Hand nehmen können, um unsere berufliche Zukunft nach unseren Zielen und Vorstellungen zu gestalten.

Doch das ist oft leichter gesagt als getan, wenn einem der „alltägliche Wahnsinn“ kaum Zeit für strategische Überlegungen lässt.

Warum es sich dennoch lohnt, sich in regelmäßigen Abständen Zeit zu nehmen, um in's Selbst-Coaching einzusteigen und wie Du dabei am besten vorgehst, erfährst Du in diesem Workshop.

An diesem Abendbeschäftigst Du Dich mit der Frage,

- was Erfolg und Karriere für Dich konkret bedeuten
- bekommst Du eine konkrete Anleitung für den Einstieg in ein effektives Selbst-Coaching
- erfährst Du, wie Du es schaffst, Deine unternehmerischen und persönlichen Weiterentwicklungsideen auch wirklich in die Tat umzusetzen

Nutze die Chance: erweitere Deine Methodenkompetenz, staune, was Deine Selbsterforschung an Ergebnissen bringt und halte so Dein Unternehmen und Dich selbst auf Erfolgskurs! denknatur.de

24.09.2019 Gute Entscheidungen Souverän entscheiden mit Kopf, Bauch und auch unter Zeitdruck - mit Helmut Demmelhuber, Senior-Berater/Consultant, Demmelhuber Consulting, Tübingen
Gute Entscheidungen schnell und sicher treffen

Sie müssen immer wieder unter Druck gut Entscheidungen treffen? Sie wollen Risiken und Fehlentscheidungen in Ihrem Unternehmen minimieren? Sie suchen ein klar strukturiertes Vorgehen für schnelle und gute Entscheidungen?

Als Unternehmer müssen Sie permanent Entscheidungen treffen. Oft muss das schnell gehen und ohne die Sicherheit, alle Fakten zu kennen. Gleichzeitig stellen sich die Zusammenhänge und Auswirkungen komplexer dar. Problemlösungs- und Entscheidungskompetenz in komplexen Situationen sind ganz entscheidende Voraussetzungen für die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens.

Inhalte des Vortrags:

- Grundlagen der Entscheidungsfindung
- Methoden und Techniken zur Entscheidungsfindung – rational und intuitiv
- Prozess der Entscheidungsfindung – die Entscheidungstreppe
- Kriterien für die Entscheidungsfindung und Entwicklung von Alternativen
- Beeinflussungsfaktoren und Dynamiken in Entscheidungssituationen
- Eigene Muster und typische Fallen bei Entscheidungsprozessen

Helmut Demmelhuber ist Senior-Berater/Consultant bei Demmelhuber Consulting, Tübingen. Er hat langjährige berufliche Erfahrung als Berater und Projektleiter in Kommunen, Städten, Landkreisen, Öffentlichen Verwaltung, Universitäten und Hochschulen, KMU und Industrie. Schwerpunkte seiner Arbeit sind Prozessbegleitung, Moderation, Trainings und Coaching. 3.07.2019 Mastermind

23.07.19 Coworking out Loud - Mastermind, Working out Loud und andere Gruppenformate
Christopher Schmidhofer, Betreiber weXelwirken Coworking in Reutlingen und VR Coworking powered by weXelwirken in Tübingen

Innerhalb der Coworking Community probieren wir gerne neue Formate aus. Wir haben nun eine Mastermindgruppe seit über einem Jahr. In diesem Jahr haben wir auch "Working out Loud" ausprobiert. Plus andere Formate von eher offenen Gruppen. Selbstständige und frisch startende UnternehmerInnen fühlen sich oft allein und haben niemanden zum effektiven Austausch. Genau diese Austausch ist für den eigenen Erfolg aber sehr wichtig, denn nur wer ehrliches Feedback erfahrener Menschen bekommt, kann sich weiter entwickeln. Ich spreche über Erfahrungen und Pläne, es gibt Zeit für Fragen und Diskussionen zum Thema.

02.07.2019 REICH AN KUNDEN - Verkaufen mit Leidenschaft & einer Portion knallharter Disziplin – Der Weg zur Sales-Persönlichkeit
Vortrag mit Lucio Liuzzo, Buchautor, Redner und Sales-Persönlichkeitscoach

Die Art und Weise, wie Kunden auf Verkäufer, Berater und Unternehmen reagieren, hat sich dramatisch geändert ...

Grund für diese Entwicklung ist vor allem das Internet, das zu umfassender Informiertheit und Selbstbestimmtheit des Kunden beigetragen hat.

Lucio Liuzzo, der Sales-Persönlichkeitsexperte, zieht deshalb das herkömmliche, beratende Verkaufen komplett neu auf. Er kombiniert den Verkauf mit seiner eigenen Marke – mit dem persönlichem Alleinstellungsmerkmal – clever und wirkungsvoll.

Auch Verkäufer sind Kunden und möchten als solche behandelt werden. Daher fokussiert der Blickwinkel auf die Kundensicht. Dieser Perspektivenwechsel zeigt klar, worauf es ankommt, um im persönlichen Verkauf heute erfolgreich zu sein.

Ein Kunde muss ein glücklicher Kunde sein. Bereits bestehende Kunden sind kein Lagerbestand, sondern „stetigen Neukunden“.

Die Sales-Persönlichkeit ist die effektivste Form für erfolgreiche Kundengespräche. Ziel ist es, möglichst viele Verkäufer, Berater und Sales-Consultanten zu Sales-Persönlichkeiten zu machen. Im Vordergrund steht das Wohl des Kunden. Zweitrangig bis unwichtig sind die angebotenen Produkte oder Dienstleistungen.

Der Weg zur Sales-Persönlichkeit führt Sie durch mehrere Levels vom ersten – charmanten – Eindruck über die Geling-Garantie bis hin zur eigenen, unverwechselbaren Persönlichkeit.

- Zur Eigenmarke werden
- Strategien gegen das Vergessen
- Kundentypen - und wie Sie sie knacken
- Paralyse - der Feind in deinem Telefonhörer
- Geling-Garantie

Nach 15 Jahren im Außendienst, drei Jahren als Vertriebscoach, drei Jahren Studium und mit über Tausend abgeschlossenen Kundengesprächen pro Jahr ist Lucio Liuzzo heute Buchautor, Redner und Sales-Persönlichkeitscoach.

30.04.2019 Google möchte dich lieben – 5 sofort umsetzbare Tipps für eine bessere Sichtbarkeit Referent Martin Brosy, SEO-Experte, Online-Marketer, Speaker und Unternehmer

Wer schaut schon auf die zweite Seite bei der Suche nach einem Produkt oder einer Dienstleistung? Entweder man wird mit seinem Angebot auf einen Blick gefunden, oder man hat leider Pech gehabt und die Investition in die neue Website lohnt sich nicht.

Suchmaschinenoptimierung ist daher ein elementar wichtiges Thema für alle, die über Websites gefunden werden wollen. Was kann man dafür tun, auf den vorderen Plätzen aufzutauchen und auch dort zu bleiben?

Im Vortrag zeigt Martin Brosy, die fünf häufigsten Fehler innerhalb von Webseiten auf. Für jeden, der sich über mangelnde Auffindbarkeit bei Google beschwert, muss zum Vortrag kommen. Es werden Ihnen einfache und sofort umsetzbare Tipps präsentiert.

Martin Brosy ist Dozent für SEO an der Akademie für Suchmaschinenoptimierung in Berlin, gefragter Speaker und leidenschaftlicher Unternehmer. Als Managing Director seines Online Marketing Unternehmens impulsQ.de unterstützt er lokale Firmen in der Umsetzung ihrer OM-Strategie.

26.03.2019 Ziele und Bedürfnisse klären - mit Bodo Mohr, Coaching & Personalmanagement **Wie kann ich meine eigenen Ziele und Bedürfnisse klären: Nur die Auseinandersetzung mit sich selbst führt einen Schritt weiter**

Sie wollen als Unternehmer*in erfolgreich sein? Bestimmt kommen Ihnen diese Fragen bekannt vor:

- Wo liegen meine Stärken?
- Welche Kunden bzw. welche Anliegen meiner Kunden passen zu mir und zu meinen Stärken?
- Wo gibt es noch Handlungsbedarf?
- Ob vor oder kurz nach Beginn der Selbständigkeit – früher oder später stolpert ein/e Unternehmer*in über diese Fragen.

Der Impulsvortrag zeigt auf, welche Ressourcen uns zur Verfügung stehen. Sie erhalten Informationen über unterschiedliche „Wahr“-Nehmungen, über das magische Dreieck aus Dürfen – Können – Wollen, und welche Voraussetzungen gegeben sein sollten, damit Veränderungen gelingen. Ganz nebenbei erfahren Sie, welche wichtige Erkenntnis der Referent beim Walken gewonnen hat und wie Sie mit dem „CARS“-Modell mehr PS auf die Straße bekommen.

Der Reutlinger Diplomkaufmann Bodo Mohr legte während seines Studiums an der Universität in Hamburg seine Schwerpunkte auf Personalmanagement, Arbeits- und Wirtschaftsrecht sowie Organisationspsychologie. Im Anschluss arbeitete er viele Jahre als Personalleiter und Leiter Personalentwicklung in mittelständischen Unternehmen verschiedener Branchen.

Nach seiner Ausbildung zum systemischen Management-Coach ist er seit 2012 selbstständig als beratender Betriebswirt tätig. In seiner Funktion als Management-Coach kommen Führungskräfte und Teams zu ihm, wenn sie sich in einer festgefahrenen Situation befinden. Die Klienten sagen von ihm, dass er mit einem besonderen Gespür versteckte Themen hinter dem Thema entdeckte und neue Sichtweisen ermöglichte.

Darüber hinaus ist er als Karriere- und Jobcoach unterwegs und wird regelmäßig bei Newplacement-Projekten eingesetzt. Gleichzeitig ist er Trainer und Gesellschafter der Akademie für Geschäftserfolg. Dort berät er Firmen bei Personal- und Führungsthemen und leitet die Azubi-Trainings. Ehrenamtlich engagiert sich Herr Mohr für den Verband Freelancer International e.V. für welchen er im Präsidium und als Leiter der Regionalgruppe Reutlingen/Tübingen tätig ist.

26.02.2019 DSGVO konform - ohne graue Haare - In 8 Schritten zum DSGVO-konformen Unternehmen – ohne graue Haare mit Thorsten Wälde – Digimojo // Datenschutz und digitale Geschäftsprozesse

Die europäische Datenschutz-Grundverordnung (kurz DSGVO) gilt seit dem 25.05. letzten Jahres. Jedes Unternehmen – egal ob Konzern, Mittelständler, KMU, Freiberufler oder Einzelunternehmer – muss sich an die Verordnung halten und die Anforderungen erfüllen.

Dies stellt vor allem kleinere Unternehmen vor Herausforderungen. Zunächst gilt es, alle datenschutzrelevanten Geschäftsprozesse zu dokumentieren. Mit Dienstleistern, freien Mitarbeitern, Partnern und oft auch mit Kunden müssen sogenannte Auftragsverarbeitungsverträge abgeschlossen werden. Zu den Dokumentationspflichten kommen noch Vorkehrungen und Maßnahmen, die Sie als Unternehmer treffen müssen. So ist es unbedingt erforderlich, dass Sie Ihre IT-Systeme auf dem neuesten Stand halten, technische und organisatorische Maßnahmen treffen und Ihr Unternehmen gegen Angriffe von außen z. B. durch Phishing schützen.

In diesem kompakten und praxisorientierten Workshop erfahren Sie, wie Sie Ihr Unternehmen absichern, Ihren Dokumentations- und Auskunftspflichten nachkommen und Ihre Organisation

fortschrittlich und zukunftsorientiert aufstellen können. In 8 Schritten setzen Sie Ihr Datenschutz-Management System effizient um. Pragmatisch und DSGVO-konform – aber ohne graue Haare.

Thorsten Wälde hat Digimojo Anfang 2018 gegründet und berät Unternehmen bei den Themen Datenschutz, Informationssicherheit und digitale Geschäftsprozesse. Dabei kann er selbst auf über 25 Jahre Erfahrung zurückblicken.

Als TÜV-zertifizierter externer Datenschutzbeauftragter (DSB-TÜV), Information Security Officer (ISO-TÜV) und Change Manager bietet er praxisorientiertes Know-How für Datenschutz, DSGVO und Informationssicherheit. Ebenso betreut er KMU (kleine und mittlere Unternehmen) und Agenturen bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer digitalen Strategie und Geschäftsprozesse.

22.01.2019 Authentisch Auftreten - mit Stefanie Fiedler, SFiedlerNet Wirkungsvoll die eigene äußere und innere Haltung verändern

Warum ist das authentische Auftreten so wichtig?

Wir treten auf, egal ob persönlich, per Skype, Mail oder am Telefon. Unsere Mitmenschen (zum Beispiel unsere Geschäftspartner wie Kunden und Lieferanten) nehmen unser Auftreten immer wahr. Die vordergründige äußere Haltung ist dabei nur ein Teil, mindestens ebenso wichtig ist die eigene innere Haltung Ihre Authentizität gepaart mit der zu Ihnen passenden Haltung eröffnet Ihnen in vielen Lebenssituationen neue Türen. Durch ein geschultes Auftreten kommen Sie zu mehr Erfolg

An diesem Abend

- probieren wir verschiedene Varianten des Auftretens aus
- beobachten wir, was funktioniert und was nicht funktioniert
- machen wir uns die Wirkung unseres Auftretens bewusst
- nehmen wir Impulse und Übungen für die nächsten Tage mit

Dabei steht das Entwickeln von Fähigkeiten im Vordergrund. Das Ergebnis ist die Anwendung im Alltag mit daraus entstehendem Erfolg.

Stefanie Fiedler ist Trainerin, Unternehmerin und Autorin und hält seit über 10 Jahren Trainings und Vorträge.

Sie ist gelernte Kauffrau, studierte Kognitionswissenschaftlerin und hat zahlreiche Weiterbildungen besucht. Dazu bringt die langjährige Trainerin zusätzlich ihre Kenntnisse des Verteidigungssport Kian-Do mit ein. Das Wissen und die Übungen zum authentischen Auftreten und zur inneren wie äußeren Haltung kommen dabei nicht nur aus der Theorie, sondern auch aus dem praktischen Üben und dem eigenen Erleben. So ergibt sich ein vielfältiger, praktischer und lebendiger Vortragsstil. Der Fokus liegt immer auf der praktischen Umsetzbarkeit und direkten Verwendbarkeit.



Startnetz-Werkstatt mit Andrea Schneider im GER-Gewerbepark

Startnetz-Werkstätten 2018

20.11.2018 Mehr als Beratung

23.10.2018 Die 10 besten Marketingtipps

18.09.2018 Suchmaschinenoptimierung

17.07.2018 Mit Persönlichkeit zu mehr Gründungserfolg

19.06.2018 Online-Marketing mit Christian Maas

15.05.2018 Update für Ihr "inner game" - Mindset für Erfolg

17.04.2018 Werbung für Neandertaler

20.03.2018 Wir müssen reden: über Finanzen!

20.02.2018 Inbound Marketing

23.01.2018 Mein sicherer Auftritt

**20.11.2018 Mehr als Beratung die Wirtschaftssenioren bringen Unternehmen nach vorne
- Peter Rall, Senioren der Wirtschaft e.V. und Bernhard Jorzig, Unternehmensgründer**

Aus teilweise jahrzehntelanger Erfahrung als Unternehmer kennen die Senioren der Wirtschaft alle Höhen und Tiefen von Gründungen, Unternehmensaufbau, Marketing und Finanzierung. Erfahrene, erfolgreiche Manager, die nach ihrer eigenen Karriere noch Power und Freude haben, junge Start-ups zu pushen stellen sich ehrenamtlich mit ihrer gesamten Expertise zur Verfügung.

Mehr als 40 Beratende aus unterschiedlichen Berufsfeldern und Branchen gehören zum Beraterpool. Sie kennen aus eigener Erfahrung die passenden Methoden für alle Phasen des Aufbaus und der

Entwicklung, sind mit den Märkten und technologischen Innovationen vertraut. Die Berater bringen unterschiedliche Fachkenntnisse mit, so dass auch für Spezialfragen Informationen abgerufen werden können.

Mehr als 90 Unternehmen hat Peter Rall in den letzten Jahren begleitet und zum Erfolg geführt. Eine aktuelle Gründung stellt sich vor: Bernhard Jorzig wird sich mit seiner Gründung in einer Marktnische selbständig machen. Er hat sich auf Hautpflegeprodukte aus Bio-Molke spezialisiert, sowohl für Menschen wie auch für Tiere.

Sie erfahren, wie die Gründung verläuft, welche Schwierigkeiten zu überwinden sind, wie das Produkt, die Herstellung, Vertrieb und Werbung entwickelt werden und welche weiteren Schritte geplant sind.

23.10.2018 Die 10 besten Marketingtipps für Gründer und Selbständige mit Andrea Schneider, Unternehmensberaterin

Gründer und kleine Unternehmen haben in der Regel kein großes Marketingbudget. Andererseits müssen bei Neugründungen relativ schnell Kunden gewonnen werden, damit die geplanten Umsätze erreicht werden. Und oft gibt es auch bei etablierten Selbständigen Lücken, die rasch geschlossen werden müssen. Hierfür braucht man Maßnahmen, die schnell und einfach umzusetzen sind. Sowohl „Basics“ als auch etwas außergewöhnlichere Schritte. Am 23.10. zeigt Ihnen Andrea Schneider praktische Beispiele für erfolgreiches Marketing.

Andrea Schneider ist Mitgründerin und Geschäftsführerin von Langner Beratung GmbH. Das Team berät kleinere bis mittlere Unternehmen sowie Freiberufler zu Finanzierung und Marketing, unterstützt Gründer von der Idee bis zur Realisierung und setzt Marketingkonzepte gleich in Webseiten oder Gedrucktes um. langner-beratung.de

18.09.2018 Einstieg in die Suchmaschinenoptimierung – Muss für Gründungen und Unternehmen / Referent: Martin Brosy, SEO-Experte, Online-Marketer, Speaker

Wer schaut schon auf die zweite Seite bei der Suche nach einem Produkt oder einer Dienstleistung? Entweder man wird mit seinem Angebot auf einen Blick gefunden, oder man hat leider Pech gehabt und die Investition in die neue Website lohnt sich nicht.

Suchmaschinenoptimierung ist daher ein elementar wichtiges Thema für alle, die über Websites gefunden werden wollen. Was kann man dafür tun, auf den vorderen Plätzen aufzutauchen und auch dort zu bleiben?

Im Vortrag behandelt Martin Brosy die Themen Einordnung, Disziplinen, Rankingfaktoren, Nutzerverhalten und Keyword-Analyse und gibt praktische Tipps. Gemeinsam mit den Teilnehmenden zeigt er an konkreten Beispielen die Grundlagen für bessere Google-Rankings.

Martin Brosy ist Experte für SEO (Suchmaschinenoptimierung) und Online Marketer und nach mehreren Unternehmensgründungen seit März2018 selbstständig mit der Cinestock GmbH. Sie bietet Bild-, Ton- und Filmmaterial für Unternehmen, mit deren Einsatz Rankings positiv beeinflusst werden können. Mit dem Gutscheincode „Gründer“ gibt's 30% für die Startnetz-Community. cinestock.de

17.07.2018 Mit Persönlichkeit zu mehr Gründungserfolg Markus Riehl, Steinbeis-Beratungszentrum Unternehmergezellenz

Erfolgreich gründen heißt vor allem sich mit klarem Wissen um die eigenen Stärken permanent weiterentwickeln. Der Vortrag von Markus Riehl gibt Impulse zur eignen Standortbestimmung und die persönliche Entwicklung für eine erfolgreiche Zukunft als Unternehmerin bzw. Unternehmer.

An diesem Abend erfahren Sie: Welche Bedeutung insbesondere Ihre überfachlichen Fähigkeiten für Ihren zukünftigen Gründungserfolg haben.

- Wie sie ihre eigenen Stärken kennen und nutzen lernen.
- Wie Sie Ihr Geschäftsmodell entsprechend Ihrer Fähigkeiten entwickeln, das bei der Umsetzung wie ein Maßanzug passt und ihre Authentizität fördert.
- Wie Ihr Unternehmen Sie bei der Erreichung Ihrer persönlichen Ziele ideal unterstützt.

Langtext: Mit Persönlichkeit zu mehr Gründungserfolg

Selbstverständlich ist ein aussagekräftiges und tragfähiges Konzept für jedes Start-Up von essentieller Bedeutung. Dient es doch dazu, Finanzierungs- wie Geschäftspartner vom eigenen Vorhaben zu überzeugen, damit der Start des neuen Unternehmens gelingt. Doch was passiert danach, wenn der Gründer bzw. die Gründerin nach erfolgreicher Finanzierungsrunde beginnt die neue Rolle als UnternehmerIn aktiv auszufüllen?

19.06.2018 Online-Marketing mit Christian Maas - Online-Marketing: SEO, Social Media, Content-Marketing – Wie vorgehen? Was lohnt sich? Referent: Christian Maas, Betreiber der Website und Zyklus-App myNFP (mynfp.de)

Ich zeige Ihnen, wie ich als Ein-Mann-Unternehmen:

- hunderttausende Besucher auf meine Website bekomme
- die Besucher so anspreche, dass sie sich gut aufgehoben und verstanden fühlen
- Online-Marketing strategisch angehe
- und das, ohne einen Cent für bezahlte Werbung auszugeben

Wir besprechen, wo es sich lohnt, Zeit und Aufwand reinzustecken, damit Sie auch langfristig online gut aufgestellt sind.

15.05.2018 Update für Ihr "inner game" - Mindset für Erfolg -Gedankensprünge: Update für Ihr "inner game"- -Wie Sie Ihr Mindset auf Erfolg ausrichten, mit Christina Handschel, Coach & Sonderpädagogin

Umgeben vom Luxus der Freiheit bieten sich uns heute beruflich wie privat unzählige Möglichkeiten, individuelle Wege erfolgreich zu gehen. Diese Freiheit fordert jedoch zugleich unsere eigene Verantwortung und Selbstbestimmung.

Ausgerechnet in Veränderungssituationen (Weg in die Selbstständigkeit, Stufe zum Unternehmer, Beförderung...) tritt dann häufig eine Kaskade von Ängsten, Druck und negativen Gefühlen auf, die uns zum Ausweichen oder in die Stagnation führt und somit das Erreichen der eigenen Ziele erschwert, gefährdet oder sogar verhindert.

Ist dies der Fall, stehen den äußeren Veränderungen und Anforderungen innere Prozesse gegenüber, die in verkrusteten Strukturen verharren und unser Verhalten unbewusst destruktiv beeinflussen. Wir blockieren uns mental und sabotieren dadurch unser Vorhaben. Das innere Mindset benötigt dann eine Art Update, damit wir erfolgreich vorangehen können.

Im Vortrag nimmt Sie Christina Handschel mit auf die Reise nach Australien, das als Metapher für Ihr Lebensabenteuer steht, beruflich wie privat.

Sie bekommen die Möglichkeit:

- den 1. Schritt der Spurensuche zu machen und zu entdecken, welches innere Spiel Sie spielen, wenn Sie sich blockieren
- wenn Sie sich mental bereits gut voranbringen: sich bewusst zu werden, wie Sie dies tun und weiterhin gezielt umsetzen können

Lernen Sie auf kreative und humorvolle Weise:

- was das Känguru mit Ihrem Erfolg zu tun hat
- wie Sie mentale Blockaden in wenigen Schritten überwinden
- wie der große Sprung ins eigene Potenzial gelingt
- wie Hindernisse zu einem Kribbeln im Bauch werden, als Kick zum Sprung

Wecken Sie die Entdeckerfreude für Ihr persönliches Abenteuer und spüren Sie die (innere) Weite sowie das Kribbeln, die entstehen.

Dies ist der erste Schritt, gezielt die Richtung zu ändern, Ihr eigenes Potenzial zu entfalten und anzusetzen zum Sprung in Ihre Erfüllung, Ihren Erfolg.

Christina Handschel arbeitet als Coach und Sonderpädagogin mit Menschen an ihren individuellen Entwicklungs- und Veränderungsprozessen.

Eine ausgeprägte Frage-Leidenschaft sowie "Gespräche to-go" legten bereits im Vorschulalter den Grundstein für ihre spätere Coachingtätigkeit.

Christina Handschel begleitet insbesondere Frauen dabei selbstwirksam, voller Energie ihre Ziele zu erreichen und achtsam mit sich selbst umzugehen. Die Potenzial-entfaltung durch das Auflösen mentaler Blockaden stellt dabei eine effektive sowie nachhaltige Form der Persönlichkeitsentwicklung dar.

Mit ihrer Arbeit möchte Christina Handschel Menschen stärken, ein Leben zu führen, das zur eigenen Persönlichkeit passt. Gelassen. Kraftvoll. Erfüllt. handschel-coach.de

17.04.2018 Werbung für Neandertaler - „Genetische Supermarker“ oder: Werbung für Neandertaler

**Referent Edgar Sonnenfroh, Werbeagentur Sonnenfroh
Genetisches Wissen schafft erfolgreichere Werbung!**

Es war einmal vor langer, langer Zeit ein kleiner, knubbeliger Fellmensch. Sein Name war Homo Neandertalensis und er lebte im Neandertal, dem heutigen Europa. Seine Höhle gab ihm Schutz. Aber immer morgens, wenn er aus der schützenden Steinbehauung trat, waren für ihn zwei Fragen (über)lebenswichtig:

1. wo gibt es nahrhaftes Happihappi und

2. wer kommt mir denn da entgegen – Freund oder Feind?

Diese und andere 40.000 Jahre alte Fragen stecken noch in unserem heutigen Verhalten und lenken unsere unbewussten Entscheidungen.

Grüß Gott im Neandertal, willkommen in der Werbung!

Dieses genetische Erbe nehmen wir – in der Werbung – dankbar an. Denn Werbung ist Wissenschaft und nicht Design! Und mit diesem Wissen steuern wir den umworbenen Menschen dorthin, wo wir ihn haben wollen. Mit genetischen Supermarkern erreichen wir Werbeziele schneller, einfacher und sympathischer, erzielen Erfolge durch Neuromarketing und bieten Infotainment für unsere Zielgruppe. Harte Fakten? Zählen nicht!

In seinem Vortrag bietet Edgar Sonnenfroh spannende Zusammenhänge, ernüchternde Einblicke ins eigene Ich – illustrativ aufbereitet und kurzweilig präsentiert. Die Erkenntnisse aus dem Neuromarketing vermittelt Edgar Sonnenfroh angepasst an die Werbung für Produkte und Dienstleistungen.

PS.: Nebenbei erhalten Sie gratis Einblick in die AIDA. Nein, weder das Kreuzfahrtschiff noch die Oper. Dennoch eine bemerkenswerte Reise in eine unbekannte, neuronale Kopfwelt.

Edgar Sonnenfroh ist Inhaber der Werbeagentur Sonnenfroh und Dozent für Marketing & Werbung. sonnenfroh-werbeagentur.de

20.03.2018 Wir müssen reden: über Finanzen! Wie man seine Möglichkeiten nutzt, finanziell vorausschauend und Ertrag bringend zu wirtschaften, darüber informieren die Referenten Klaus Digel, Büromanagement GmbH und Mario Schwanzer, Repräsentanz für Deutsche Vermögensberatung

Liquidität ist das Wichtigste für Gründung, Wachstum und Sicherung eines Unternehmens oder jeder noch so kleinen Selbstständigkeit. Ebenso sind für die langfristige persönliche Perspektive die Bildung von Vermögen und die Absicherung im Alter existenziell, auch wenn die Mittel beschränkt sind. Schlaue Strategien helfen dabei, frühzeitig die richtigen Weichen zu stellen.

Mit zwei ausgewiesenen Experten bietet die Startnetz-Werkstatt Konzepte für kurz- und langfristige Finanzierung, Liquiditätsmanagement, Vermögensbildung, Vorsorge und Absicherung. Beide Referenten stehen auch für individuelle Fragen zur Verfügung.

Klaus Digel: Aus langjähriger Erfahrung als Kundenberater in der Bankbranche als Geschäftsstellenleiter und Kreditanalyst, machte sich Klaus Digel 2001 selbstständig. Vorrangiges Ziel war und ist, Unternehmen beim professionellen Umgang mit ihren Finanzen zu unterstützen und damit auch deren Position gegenüber der Bank als Finanzierungspartner zu stärken. Inzwischen beschäftigt das Unternehmen 3 feste Mitarbeiter und verfügt über ein breites Netzwerk an Partnern und Dienstleistern zur Unterstützung. digel-controlling.de

Mario Schwanzer: Seit 1996 als Vermögensberater in der Finanzbranche tätig und betreut seit gut 22 Jahren Privatpersonen, Freiberufler, Selbstständige, Unternehmen und Unternehmer. Diese profitieren von einem ganzheitlichen Konzept für Ihre Finanzen, Branchen übergreifend und von Beginn an. Als Grundlage der Beratung und Betreuung dienen immer die Ziele des Kunden gepaart mit der Erfahrung aus den über 20 Jahren Finanzerfahrung. dvag.de/Mario.schwanzer

**20.02.2018 Inbound Marketing - Wie Sie mit Inbound-Marketing das Beste aus Ihrem Marketing-Budget herausholen: Der 7 Punkte Action-Plan für mehr Kunden / Referent
Thorsten Wälde – Büro für Datenschutz & Inbound-Marketing**

Die Art und Weise, wie Ihre Kunden heutzutage Produkte und Dienstleistungen einkaufen, hat sich grundlegend geändert. Klassische Mechanismen des Push-Marketings funktionieren heutzutage nur noch sehr eingeschränkt. Ihr Kunde ist heute über das Web und Socialmedia Kanäle bestens über den Markt informiert und hat schon ein Großteil des Entscheidungsprozesses hinter sich gebracht, bevor er das erste Mal mit Ihrem Unternehmen in Kontakt tritt.

Inbound-Marketing setzt genau hier an und hat sich in den letzten zehn Jahren fest im Marketing etabliert. Es ermöglicht gerade jungen Unternehmen und Startups ohne großen Marketing-Budget Interessenten über digitale Kanäle zielgerichtet anzusprechen. Neue Leads werden dabei generiert und entlang der Customer-Journey begleitet. Sie werden mit interessanten und hilfreichen Inhalten versorgt und so bis zur Kaufentscheidung weiterentwickelt. Der Interessent baut so frühzeitig eine Bindung zum Unternehmen, zu den Produkten und Dienstleistungen auf.

In diesem kompakten Workshop erfahren Sie, wie Sie mit einer neuen Inbound-Marketing-Strategie effizient und auch mit wenig Budget Interessenten für Ihr Unternehmen begeistern und neue Kunden generieren. Mit einem 7 Punkte Action-Plan haben Sie praxiserprobte Methoden in der Hand, um Ihr Business im digitalen Marketing voranzubringen.

Thorsten Wälde berät B2B Unternehmen bei den Themen Datenschutz und Inbound-Marketing. Als externer Datenschutzbeauftragter (zertifiziert nach DSB-TÜV) hilft er bei Datenschutzfragen und unterstützt Unternehmer bei der Vorbereitung auf die EU-DSGVO (Datenschutzgrundverordnung). Und als Spezialist für die Vermarktung und Kommunikation über digitale Kanäle übernimmt er auch die Entwicklung und Umsetzung der digitalen Strategie bei mittelständischen Unternehmen.

Mit über 15 Jahren Erfahrung im Marketing bietet Thorsten Wälde moderne Methoden, Strategien und Prozess-Know-How für Marketing und Business Development. Bereits seit 1992 war er zunächst als Berater und später mit einer eigenen Werbeagentur selbstständig. Nach acht Jahren als Unternehmer war er anschliessend bei namhaften Softwareherstellern und Digital Agenturen für Vertrieb und Marketing verantwortlich. Heute nutzt er seine langjährige Berufserfahrung als Gründer des Büros für Datenschutz und Inbound-Marketing im eigenen Unternehmen. thorstenwaelde.com

23.01.2018 Mein sicherer Auftritt - Wie ich ein optimales Maß an positiver Spannung erreiche, um einen guten Vortrag zu halten - Referentin: Isa Alvermann: Logopädin, Sprechtrainerin & Kinesiologin

In diesem Impulsvortrag zeigt Ihnen die Trainerin Isa Alvermann, mit welchen Methoden Sie sich auf ein herausforderndes Ereignis, wie einen Vortrag oder eine Präsentation, vorbereiten können. Mit Hilfe der Gehirnorganisationsprofile aus der pädagogischen Kinesiologie können Sie solche schwierigen Situationen leichter begegnen. Sie wissen, wie sie am leichtesten anspruchsvolle Inhalte lernen und wie Sie mit Stress umgehen können.

Stimm- und Atemübungen helfen, Ihre Stimme sicher klingen zu lassen und die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer anzuregen.

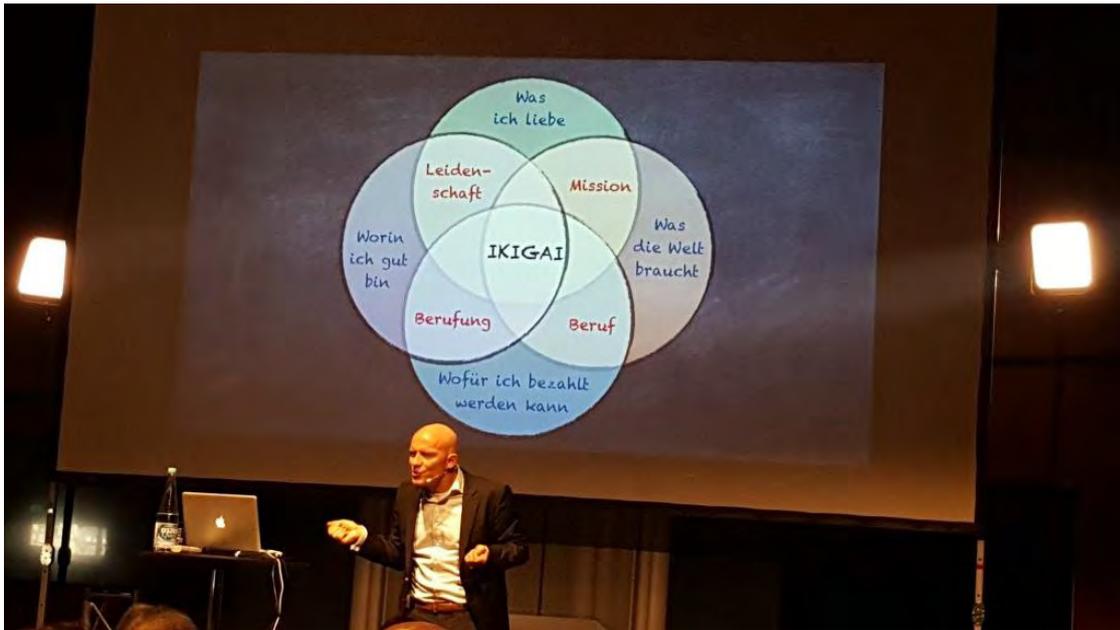
-Worauf sollten Sie bei Ihrer Körperhaltung achten?

Welche Rolle spielt Ihr Unbewusstes und wie können Sie dies mental beeinflussen?

Der Impulsvortrag wird durch einfache praktische Übungen begleitet, welche Ihnen zeigen, wie Sie sich stimmlich, energetisch und mental auf Ihren großen Auftritt vorbereiten können.

Isa Alvermann gründete 2012 ihr Unternehmen für Stimmtraining-Kinesiologie, nach beruflicher Erfahrung als Cembalobauerin und Ausbildungen in Logopädie und Kinesiologie. Seither hat sie Weiterbildungen in den unterschiedlichsten Bereichen zum Thema Therapie, Stimme und Persönlichkeitsentwicklung absolviert.

Sie unterstützt und begleitet Menschen dabei, ihre Potentiale zu entwickeln. Dies kann im Bereich der Stimmfaltung geschehen oder mit der Kinesiologie z.B. durch das Lösen von Blockaden oder der richtigen Lernstrategie. stimmtraining-kinesiologie.de



Trainer Jörg Schneider auf der Gründermesse

Startnetz-Werkstätten 2017

21.11.2017 Überzeugen im Kundengespräch

17.10.2017 So kann's was werden

19.09.2017 Von der Titanic lernen

18.07.2017 Nervosität in den Griff bekommen

20.06.2017 Unternehmensgründung im Flow

23.05.2017 GESCHEITERT? Egal. Aufstehen. Weitermachen!

25.04.2017 Steuerlich sicher und kaufmännisch schlank zum Umsatz

21.03.2017 Lernen von "Höhle der Löwen"

21.02.2017 Werbeagenturen richtig einsetzen

17.01.2017 Umgang mit unterschiedlichen Kunden

21.11.2017 So überzeuge ich im Kundengespräch – mit und ohne Worte - Referent: Winfried Hörmann, Logro Marketing – Marketingagentur

In diesem Impulsvortrag stellt Ihnen Winfried Hörmann vor, auf was Sie mit Ihrer Körpersprache beim Kundengespräch achten müssen, um Kompetenz und Selbstbewusstsein zu vermitteln.

Unsere Körpersprache sagt unserem Gesprächspartner mehr als wir wissen, mehr als wir wollen und wir können kaum etwas dagegen tun. Sie verrät unsere innere Haltung und was wir denken. Im Kundengespräch ist es deshalb wichtig, dass Sie die Wirkung Ihrer Körpersignale kennen und die Signale gezielt einsetzen. Sie können damit Aussagen bekräftigen, Meetings besser steuern und Konflikte deeskalieren.

In der Veranstaltung werden Ihnen die wichtigsten nonverbalen Signale während eines Kundengesprächs bewusst und Sie erlernen wertvolle Techniken, um Ihre Körpersprache wirkungsvoll und überzeugend einzusetzen.

Winfried Hörmann ist Vertriebs- und Marketingexperte und erklärt Körpersignale in Kundengesprächen anhand von vielen selbsterlebten Beispielen. Er ist Mitbegründer der logro marketing, Reutlingen. Die Marketingagentur hat sich auf die Beratung von Dienstleistungs- und Handwerksbetrieben spezialisiert und bietet neben klassischer Marketingunterstützung insbesondere Services im Onlinemarketing. logro-marketing.de

17.10.2017 So kann's was werden: Erfolgsfaktoren für Gründung und Wachstum - mit Florian Schweer, Unternehmer, Berater, Speaker und Moderator des Start-up BW Elevator Pitch

Vor der Gründung gilt es viele Fragen zu beantworten. Bin ich persönlich als Unternehmer geeignet? Kann ich aus der Idee ein Geschäftsmodell entwickeln? Wer ist meine Zielgruppe und wie kann ich sie erreichen? Wie finanziere ich den Aufbau meines Unternehmens? Wovon bezahle ich meine Miete und den Inhalt meines Kühlschranks? Die Gründung ist geschafft und der unternehmerische Alltag will bewältigt werden. Neue Kunden müssen her. Produkte, Services und Prozesse sollen auf das nächste Level gebracht werden.

Florian Schweer kommt ursprünglich aus dem Bank- und Börsenwesen. An der Börse Stuttgart konnte er mehrere Jahre Erfahrung im Aufbau und der Leitung von Teams und Funktionsbereichen sammeln. Er unterstützt und berät Gründer und Startups bei der Entwicklung von Geschäftsmodellen und der Unternehmensentwicklung. Etablierte Unternehmen und Investoren profitieren von seiner KnowHow-Kombination aus der Welt der Börse und der Startup-Szene.

In seiner Freizeit jagt der Sport-Freak gerne Bälle und Gegner über den Platz.

Florian Schweer hat die Teilnehmer des Startup Weekend Reutlingen als Mentor unterstützt und moderiert den Start-up BW Elevator Pitch, der im Herbst in die neue Runde geht. startup-innovation-stuttgart.de

19.09.2017 Was wir von der Titanic über persönliche Krisen und Veränderungen lernen können mit Jörg Schneider, Speaker, Trainer und Coach

Manchmal halten wir an bestehenden Situationen, Menschen oder Dingen fest, obwohl wir uns von ihnen trennen sollten. Wenn wir uns entschieden haben, müssen wir diese Entscheidung aber zuerst einmal umsetzen.

Wenn wir sie umsetzen, braucht es manchmal sehr viel Zeit, bis erste Veränderungen erkennbar sind. Und manchmal ist die äußerliche Veränderung da, aber in uns selbst sieht es noch ganz anders aus...

Handlungskompetenz und Entschlossenheit sind wichtig für Selbstständige wie auch der Faktor Zeit.

Seit 2001 ist Jörg Schneider selbständig als Autor, Trainer & Coach und unterstützt Menschen dabei, effektiver zu kommunizieren. Besonders, wenn es um professionelle Gespräche, das Lösen von Konflikten und Verhandlungen geht.

Auf der Referenzliste von Jörg Schneider finden sich viele bekannte Firmennamen inklusive Dax-

Konzerne. Er ist neben seiner Tätigkeit als gefragter Trainer und Experte für Verhandeln und Kommunikation auch erfolgreicher Leistungssportler. joergschneidertraining.de

18.07.2017 Wie bekomme ich meine Nervosität in den Griff?

Referentin: Annette Biswenger, Künstlerin und Stimmtrainerin

Auch im beruflichen Leben betritt man eine Bühne, sei es bei Vorstellungen, Präsentationen oder im Vertrieb. Immer wenn es darum geht, zu überzeugen, stehen neben dem Inhalt eine Vielzahl von anderen Faktoren im Raum, die unser Gegenüber wahrnimmt und die für eine Entscheidung maßgeblich sind. In ihrem Vortrag wird sie in Theorie und Praxis die wichtigsten Faktoren ansprechen, die einen guten Vortrag ausmachen. Denn was nützt ein fachlich hervorragender Vortrag, wenn, sei es durch mangelnde Ausstrahlung im Auftreten, sei es durch zu monotone oder zu hektische Sprache, die Zuhörerschaft nicht erreicht wird.

Die Referentin Annette Biswenger, bekannt unter ihrem Künstlernamen Anna di Mauro, hat Gesang, Sprecherziehung bzw. Sprachgestaltung und Klavier studiert. Viele Jahre war sie auf den großen Bühnen Europas zu sehen und zu hören. Nun gibt sie ihr musikalisches, sprachliches und schauspielerisches Können weiter.

Annette Biswenger wird auf die Atemtechnik, auf die Körpersprache, Gestik und Mimik und natürlich auf die gute Sprache eingehen und viele praktische Übungen dazu anbieten. Das Ziel ist, dass alle etwas für das eigene Auftreten im Umgang mit Menschen oder vor Publikum lernen und anwenden können.

20.06.2017 Unternehmensgründung im Flow - Sabine Bürkle berichtet über den Weg zur Gründung ihres Barfußschuhladens.

In Reutlingen, der Rathausstraße 4 gibt es seit einem Jahr einen Barfußschuhladen, den Vivobarefootstore. Sabine Bürkle, die Inhaberin, schildert ihren Weg zur Umsetzung ihrer Geschäftsidee.

Sie beschreibt ihren äußeren und ihren inneren Weg den sie bei der Gründung ihres Unternehmens in Reutlingen gegangen ist. Von der Idee bis zur Realisierung hat es ein Jahr gedauert. Mehrere Male drohte das Projekt zu scheitern, um dann doch wieder, fast wie von Zauberhand, Fahrt auf zu nehmen. Gelohnt hat es sich allemal, sowohl für den inneren Weg (Persönlichkeitsentwicklung) als auch für den Erfolg mit einer innovativen Geschäftsidee.

Vivobarefoot ist eine Art Franchisesystem, weitere Stores sind in der Bundesrepublik zu finden. Neben dem besonderen Produkt gibt es auch Workshops und Informationen zu gesundem Gehen und Laufen, die Sabine Bürkle mit ihrem Kollegen Bernd Gerber anbietet. <http://vivobarefoot.de/>

23.05.2017 GESCHEITERT? Egal. Aufstehen. Weitermachen! Referenten / Künstler: Oliver Dobisch, Speaker + Coach und Moni Francis, Sängerin

Oliver Dobisch ist Polizeibeamter. 1999 wird ihm im nach knapp zehn Jahren Polizeidienst im Alter von 27 Jahren gekündigt. Er macht sich selbstständig. Geht Pleite. Auf das berufliche Aus folgt innerhalb kurzer Zeit das Private. Er verliert Alles. Er beschließt jedoch aufgrund von zwei Ereignissen

komplett neu zu beginnen. Und seinen Traum, den er seit Teenager-Zeiten hat, Sänger & Kabarettist zu werden, in die Realität umzusetzen.

„Du darfst als Unternehmer nicht scheitern“ heißt es. Doch um erfolgreich zu sein und das eigene Ziel zu erreichen, braucht es einen langen Atem, viel Durchhaltevermögen sowie den Glauben an die eigene Stärke, vor allem nach Rückschlägen. Denn Rückschläge gehören zum Leben.

Das Paar Oliver Dobisch und Moni Francis präsentiert Ihnen ein spezielles Seminarkonzept, das sie gemeinsam entwickelt haben und das Musik und Wort verbindet. „Gescheitert? Egal. Aufstehen. Weitermachen!“ ist ein Teil aus ihrem ganztägigen Inspirations-Event „Starte DEIN Leben“, welches Mitte 2017 startet.

25.04.2017 Steuerlich sicher und kaufmännisch schlank zum Umsatz mit Fabian Stolz und Christian Tress, Steuerberater

Wie Sie von Beginn der Geschäftsidee bis zum ersten verkauften Produkt sowohl steuerlich als auch kaufmännisch Ihr Unternehmen gleich auf zukunftsfähige Beine stellen. Wie kann ich meine Bürokratie schlank, effizient und kostengünstig aufbauen? Was ist steuerlich alles zu beachten? Damit Ideen im Kopf weiterverfolgt werden können, benötigt es Lösungen in Bereichen die nicht „Daily-Business“ sind.

Die jungen Referenten Steuerberater Fabian Stolz, Kanzlei Stolz & Partner aus Engstingen, und Steuerberater Christian Tress, TRESS Steuerberatungsgesellschaft in Hayingen-Ehestetten, kennen sich aus eigener Erfahrungen mit der Gründung von Unternehmen aus. tress-steuerberatung.de

21.03.2017 "Höhle der Löwen" mit Andrea Schneider: Was wir aus „Höhle der Löwen“ lernen können

Manche Geschäftsideen oder Produkte rufen spontan Begeisterung bei Investoren, Kunden oder Geschäftspartnern hervor. Andere fallen sofort durch. Doch woran liegt es – an der Idee selbst, am Unternehmer oder womöglich nur an der Präsentation? Können Gründer und Unternehmer etwas von der bekannten Castingshow im Fernsehen lernen? Diesen Fragen geht die Unternehmensberaterin und Marketingexpertin Andrea Schneider bei der nächsten Startnetz-Werkstatt auf den Grund. Freuen Sie sich auf viele Beispiele aus der Praxis sowie konkrete Tipps für den Businessplan, Bankgespräche, Kundenpräsentationen uvm.

Andrea Schneider ist Mitgründerin und Geschäftsführerin von Langner Beratung GmbH. Das Team berät kleinere bis mittlere Unternehmen sowie Freiberufler zu Finanzierung und Marketing, unterstützt Gründer von der Idee bis zur Realisierung und setzt Marketingkonzepte gleich in Webseiten oder Gedrucktes um. langner-beratung.de

21.02.2017 Werbeagenturen richtig einsetzen - Die richtige Steuerung von Werbeagenturen Aka „wie man als Gründer und Kleinunternehmer von Werbefuzzis nicht verarscht wird“ Referent: Peter Wagner, Agentur Wagnerwagner

Als Kleinunternehmer/in hat man begrenztes Budget und als Gründer meist nur einen Schuss frei. Dieser muss sitzen. Also muss auch die Kommunikation ins Ziel treffen. Unter Kommunikation versteht man in diesem Zusammenhang klassische Werbung, Corporate Design, Literatur (Printwerbung) und Onlinemedien.

Im Vortrag wird gezeigt, wie Werbeagenturen ticken, arbeiten und abrechnen. Man bekommt Tipps an die Hand, damit man für sein Geld möglichst viel Leistung bekommt und dieses möglichst effizient nutzt. Es wird gezeigt wie man Agenturen richtig brieft und wie man danach ohne diese Dienstleister weiter kommt.

Peter Wagner ist Gründer und Geschäftsführer der Werbeagentur Wagnerwagner. Wagnerwagner ist die größte Full-Service Agentur in Neckaralb-Raum. Wenn man nach dem Besuch von wagnerwagner.de nicht weiß was einen erwartet, dann hat er seinen Job nicht richtig gemacht.

17.01.2017 Umgang mit unterschiedlichen Kunden - typengerecht verkaufen Christine Biswenger, b-coaching - business und beziehung

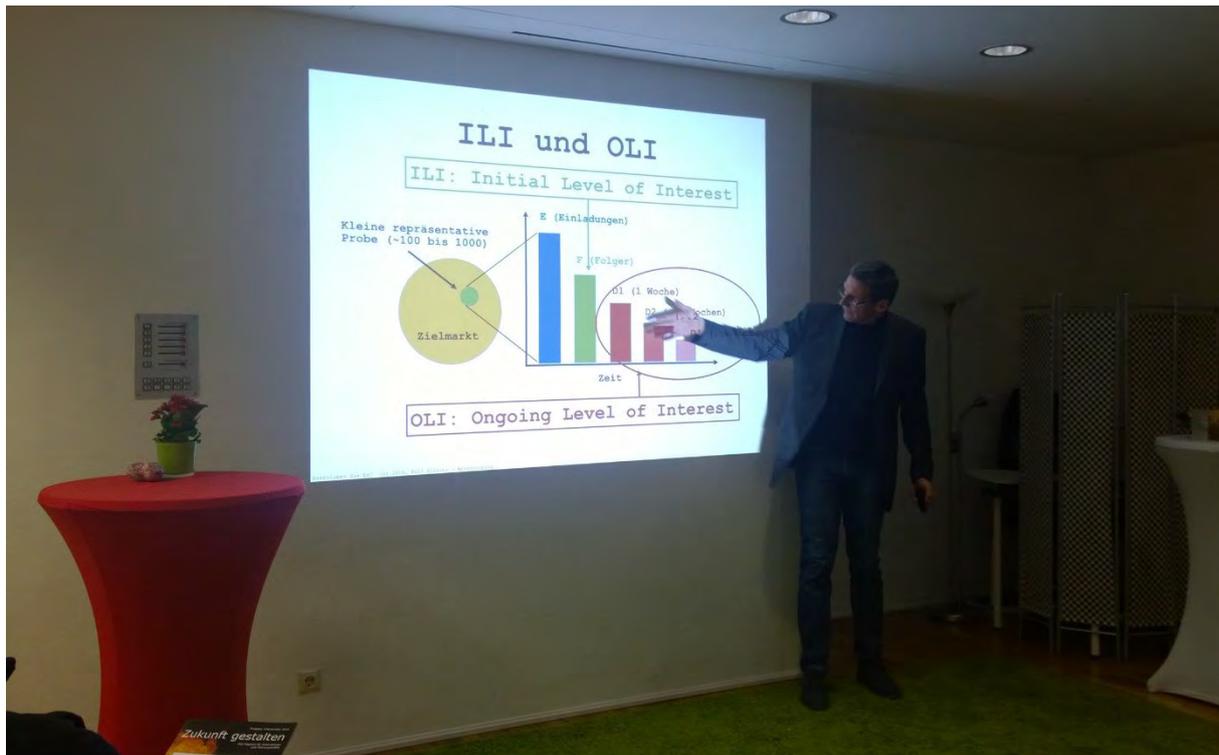
Im Beratungs- oder Verkaufsgespräch ist es besonders wichtig, als erstes eine gute Beziehung zum potentiellen Kunden aufzubauen. Vor allem dann, wenn der Wettbewerb groß ist, gehen Verkaufsabschlüsse über das Vertrauen und die Beziehung, die der Kunde zu seinem Lieferanten oder Dienstleister hat.

Es gibt verschiedene Methoden, eine Beziehung aufzubauen. Christine Biswenger zeigt die Methode, die auf die auffälligsten Verhaltensdimensionen „introvertiert“ und „extrovertiert“ sowie „sach-„ bzw. „menschenorientiert“ zurückführt. Ihr 4-Farb-Modell ist eine vereinfachte Version nach den Jung'schen Präferenzen, das jedem erlaubt, mit relativ wenig Erfahrung Menschen situativ einzuschätzen und dadurch Empathie zu verstärken. Sie zeigt auf, wie man das Modell sowohl bei der Argumentation als auch bei der Abschlusstechnik nutzen kann, um erfolgreicher zu verkaufen.

Christine Biswenger studierte an der Ecole hôtelière de Lausanne, wo sie 1981 diplomierte. In den darauf folgenden Jahren durchlief sie alle Fachbereiche der Hotellerie, wobei sie Erfahrungen im In- und Ausland sammeln konnte.

Mittlerweile blickt sie auf eine langjährige Erfahrung im Human Resources Management in internationalen Hotelkonzernen und im Gesundheitswesen. Besonders Marriott Hotels International prägte ihre Art zu Denken und zu Handeln: „Take care about the employee and then the employee takes care about the customer“ wurde auch zu ihrem Glaubenssatz. Sie arbeitete nicht nur in Frankfurt am Main, sondern auch in anderen europäischen Großstädten wie London, Paris, Budapest und Warschau.

Mit ihrer Trainings- und Coachingfirma „b-coaching - business und beziehung“ feiert sie gerade 15-jähriges Jubiläum. Ihre Themenschwerpunkt ist die Kommunikation in schwierigen Situationen, ob persönlich oder am Telefon, ob beruflich oder privat, ob in Gruppen oder im Einzelcoaching. Sie hat eine Ausbildung zum systemischen Business Coach (ICA), zum NLP-Trainer (DVNLP), zur Logotherapeutin und Paarberaterin und ist zertifizierte Partnerin von ®Insights MDI. Sie ist deutschlandweit unterwegs und besitzt eine Beratungspraxis in Eningen u.A.



Startnetz-Werkstatt mit Dr. Ralf Allrutz

Startnetz-Werkstätten 2016

22.11.2016 Prototyping

18.10.2016 Wie „gestaltet“ man ein Unternehmen?

20.09.2016 ZIELE UND BEDÜRFNISSE

19.07.2016 Nachtparadies, Wräp&Co. und Angie Zaiser

28.06.2016 Erfolgskonzept Mentale Aktivierung

10.05.2016 Kommunikation ist ein Diamant

19.04.2016 Erfolgsgeschichten

22.03.2016 Zurück zu den Wurzeln - eine Marketinggeschichte

23.02.2016 RENTABILITÄT - die ALLES entscheidende Frage

19.01.2016 Leistungsfähig bleiben!

22.11.2016 Prototyping – risikoarm gründen - die „richtigen“ Dinge finden, bevor man sie „richtig“ macht – eine neue, dynamische und risikoarme Art des Gründens / Referent: Dr. Ralf Allrutz, Allrutz Consulting, Tübingen

In genau diesem Augenblick investieren Millionen von Menschen rund um die Welt ihr Herzblut, ihre Seelen, ihre Hoffnungen, Träume, Zeit, Geld und Energie in die Entwicklung neuer Ideen, die bei der Markteinführung kläglich fehlschlagen werden.

In genau demselben Moment entwickelt eine viel kleinere Zahl von Menschen neue Ideen, die sich als erfolgreich erweisen werden - und manche von diesen werden ganz besonders erfolgreich sein: der nächste iPod, das nächste Google, das nächste Twitter.

Zu welcher Gruppe gehören Sie?

Die meisten Menschen glauben, sie würden an einem erfolgreichen Produkt arbeiten, aber wir wissen, dass das nicht wahr sein kann.

Die meisten neuen Ideen werden fehlschlagen, und den tatsächlichen Markterfolg einer neuen Idee mit irgendeinem Maß an Vertrauen vorherzusagen, ist so gut wie unmöglich. Einige brillante "kann nicht schiefgehen"-Ideen erweisen sich als gigantische Flops, während einige verrückte "wer würde so etwas wollen?"-Ideen sich als spektakuläre Erfolge herausstellen.

Manche Leute und Organisationen mögen besser in ihren Vorhersagen sein als andere, aber selbst die besten Venture Capital Firmen, Investoren oder Entrepreneurere investieren regelmäßig zu viel in die falsche Idee und beschließen regelmäßig, nichts in die richtige Idee zu investieren.

Wie kann man schneller und besser vorhersagen, inwieweit eine gegebene Idee sich am Markt erfolgreich behaupten wird? Dieser Frage widmet sich Dr. Ralf Allrutz in seinem Impuls-Referat, in dem er einen Überblick über „Pretotyping – Vergewissern Sie sich, dass Sie das richtige Es herstellen, bevor Sie Es richtig herstellen.“ gibt.

Ralf Allrutz ist selbständiger Berater und unterstützt junge und etablierte Unternehmen dabei, ihre Wachstums- und/oder Produkt- und Lösungsideen erfolgreich umzusetzen und ist der Meinung, dass "Pretotypen" der richtige Weg ist, den Akteuren mehr Spielraum zu verschaffen und schneller als bisher das "richtige Es" zu finden. Davor war er mehr als 20 Jahre lang erfolgreich in einem IT-Dienstleistungs- und Software-Unternehmen tätig, das er 1989 mitgegründet hatte und das in diesem Zeitraum von sieben auf über 250 Mitarbeiter wuchs. Dabei ging es immer um anspruchsvolle und idR heteroge IT-Infrastrukturen aus Compute- und File-Servern sowie Arbeitsplatz-Rechnern, High-Performance-Computing und vielfältige Mischungen aus freier Software und proprietären Komponenten. Er studierte Physik und promovierte in der theoretischen Astrophysik, wo er mit "computational astrophysics" die Grundlagen für seine späteren Aktivitäten legen konnte.

Um Ralf Allrutz zu kontaktieren: r.allrutz@allrutz-consulting.de

18.10.2016 Wie „gestaltet“ man ein Unternehmen? Strategien für Gründung und Unternehmenserfolg / Referenten: Martin Walker, Unternehmensgestalter und Julia Friderichs, Auszubildende Kauffrau für Büromanagement bei Martin Walker

Wer ein Unternehmen gründet, muss viele Aufgaben bewältigen. Fragen zur Finanzierung, der Buchhaltung und den Steuern, der Personalplanung, dem Marketing und der Außenwirkung, der Kundengewinnung und Kundenbindung sowie viele weitere Themen müssen geklärt werden.

Welche Formen der Unterstützung Sie hierbei von wem erhalten können und wie wir als Martin Walker Unternehmensgestaltung Gründer und Unternehmer beraten, unterstützen sowie Chancen und Risiken feststellen, das werden wir in diesem Impulsvortrag vermitteln. Besonders eingegangen werden soll hierbei auf die Fragen, wie man sich als Gründer oder kleines Unternehmen aufstellt, wie man seinen Markt und seine Positionierung findet und was dabei zu beachten ist.

Wir als Martin Walker Unternehmensgestaltung unterstützen motivierte Existenzgründer und etablierte Unternehmer bei allen Aufgaben. Dabei arbeiten wir eng mit Spezialisten aus allen relevanten Unternehmensbereichen zusammen und erstellen für jeden unserer Kunden einen individuell auf ihn zugeschnittenen und transparenten Ideenplan. Als Berater sind wir bei der BWHM, der KfW und dem Land Bayern zugelassen. [http:// martin-walker.de](http://martin-walker.de)

20.09.2016 Wie kann ich meine eigenen Ziele und Bedürfnisse klären? Alles hat zwei Seiten – spannend wird es dann, wenn die dritte Seite hinzu kommt / Referent: bodo mohr, systemischer Management Coach und Personal Experte

Kommen Ihnen die Fragen bekannt vor?

„Bin ich als Unternehmer geeignet?“

„Was sind meine Stärken?“ und

„Wo gibt es noch Handlungsbedarf?“

Gerade in der Gründungsphase oder vor Beginn der Selbständigkeit muss man sich ausgiebig Gedanken hierüber machen. Aber auch in anderen Situationen – sei es privat oder beruflich – stehen wir oft vor Veränderungen. Nicht selten laufen wir Gefahr, den Zustand, wie er früher war, wieder herstellen zu wollen. Statt in der Umbruchsituation zu klären, was wir wirklich mit unserem Leben wollen, verbrennen wir dann unsere Energie für das Vergangene und Nichtwiederherstellbare.

Der Impulsvortrag zeigt auf, welche Voraussetzungen gegeben sein müssen, damit Veränderungen gelingen, woran man überhaupt erkennen kann, ob ein „gutes“ Ziel verfolgt wird und welche Ressourcen zur Verfügung stehen. Das Referat wird Ihnen keine fertigen Patentrezepte auf dem Silbertablett servieren. Dafür sind die Bedürfnisse einzelner Menschen zu individuell. Aber es kann Impulse geben, wie Sie sich persönlich dem Kern nähern können.

Der Reutlinger Diplomkaufmann Bodo Mohr hat viele Jahre als Personalmanager und Leiter Personalentwicklung in mittelständischen Unternehmen verschiedener Branchen gearbeitet. Nach einer Ausbildung zum Systemischen Management Coach ist er seit einigen Jahren selbständig und berät mittelständische Unternehmen hinsichtlich Personalmanagementthemen, coacht deren Führungskräfte und führt Teamentwicklungsmaßnahmen durch. Darüber hinaus arbeitet er freiberuflich im Auftrag von externen Beratungsdienstleistern bei verschiedenen Unternehmen – die teilweise auch Konzernstrukturen aufweisen. Seit kurzem leitet er zusammen mit einem Tandempartner eine lokale Regionalgruppe eines Verbandes von Freiberuflern und Selbständigen (freelancer-international). Mehr Informationen finden Sie unter bodomohr.de

19.07.2016 Nachtparadies, Wräp&Co. und Angie Zaiser / Referenten: Jochen Rieger – Getränkelieferdienst Nachtparadies / Rosimar Saran-Hafner – Wräp & Co. / Angie Zaiser – selbstständig als Sängerin

Rosimar Saran-Hafner stellt die neue Struktur ihres Startups „Wräp & Co“ vor. Jochen Rieger hat das „Nachtparadies“ als Lieferservice der Region etabliert und stellt sich nun neu auf. Angie Zaiser hält sich seit Jahren auf dem schwierigen Markt der Kultur. Sie stellt ihr unermüdliches Engagement vor und gibt einige Kostproben aus Ihrem aktuellen Album "Lebensspuren".

Und: Wir informieren zur Gründermesse: Die Gründermesse Neckar-Alb hat sich etabliert und wird von allen beteiligten Veranstaltern – elf Wirtschaftsförderungen der Region, IHK und HWK sehr

geschätzt. So ist auch der nächste Termin fixiert: 10. März 2017 in der Stadthalle Reutlingen. Gründungen, Institutionen und Referenten können sich mit ihren Konzepten und Themen vormerken lassen.

Beim sommerlichen Ausklang können Wraps getestet und bei Getränken Kontakte geknüpft und vertieft werden.

**28.06.2016 Erfolgskonzept Mentale Aktivierung – den Mitbewerbern immer einen Schritt voraus!
Referentin: Vera Thumsch, Diplom-Kauffrau und freiberufliche Trainerin für Mentale Aktivierung**

Wie Sie Ihr Gehirn in wenigen Minuten auf Hochtouren bringen, die tägliche Informationsflut souverän im Griff behalten und auch in stressigen Phasen einen kühlen Kopf bewahren, erläutert Gehirn- und Gedächtnistrainerin Vera Thumsch in ihrem interaktiven Vortrag. In einem ausgewogenen Mix aus aktuellen neurowissenschaftlichen Erkenntnissen und vielen praktischen Übungen erhalten Sie praxisnahe Ideen und Denkanstöße zur Steigerung von Konzentrationsfähigkeit, Auffassungsgabe und Denkschnelligkeit – für mehr Erfolg und Gelassenheit im Beruf und auf dem Weg zum eigenen Unternehmen. Abgerundet wird die Veranstaltung durch Tipps & Tricks aus der Welt der Gedächtnistechniken, z.B. Präsentieren ohne Spickzettel oder besseres Behalten von Namen. Nutzen Sie die Chance und erweitern Sie Ihre Methodenkompetenz!

Vera Thumsch ist Diplom-Kauffrau univ. und arbeitet seit mehreren Jahren als freiberufliche Trainerin für Mentale Aktivierung (Gesellschaft für Gehirntraining), Vortragsrednerin, Autorin, Dozentin beim Württembergischen Tennis-Bund (Trainerausbildung), an Hochschulen und in verschiedenen Einrichtungen der Erwachsenenbildung. Ihre Themenschwerpunkte sind Konzentrationstraining, Gedächtnistechniken, mentales Stressmanagement, Selbstorganisation und erfolgreiches Lernen. In ihren interaktiven Seminaren und Kursen bringt sie den Teilnehmerinnen und Teilnehmern bei, wie sie durch gehirngerechtes Arbeiten und bewusstes Selbstmanagement leistungsfähiger werden und gleichzeitig aktiv Stress abbauen können. Mehr Informationen finden Sie unter denknatur.de und auf Xing.

10.05.2016 Erfolgreiche Kommunikation ist ein Diamant

**Referentin: Krishna-Sara Helmle M. A., Trainerin und Übersetzerin für Leichte Sprache
Ein zum Brillanten geschliffener Diamant ist strahlend, faszinierend und klar. Genau so kann erfolgreiche Kommunikation sein.**

Kommunikation im Business ist dann erfolgreich, wenn Sie Ihre Kunden damit erreichen. Eine einfache und klare Sprache ist der Schlüssel zum Erfolg. Sie erreichen damit mehr und auch neue Kunden. Sie verkaufen mehr, weil die meisten Menschen lieber ein Produkt kaufen, das sie verstehen. Und Sie sparen Zeit, Geld und Nerven.

In ihrem interaktiven Vortrag zeigt Krishna-Sara Helmle, wie Sie Texte vereinfachen und so wirkungsvoller kommunizieren.

Krishna-Sara Helmle hat 2013 mit „Textöffner“ das erste Büro für Leichte Sprache in der Region Neckaralb gegründet. Die Sprachwissenschaftlerin bringt in ihren Trainings den Kundinnen und Kunden bei, sich einfach und klar auszudrücken. Außerdem übersetzt sie schwierige Texte in einfach und schnell zu lesende. Mit dem Konzept der Leichten Sprache überzeugte sie 2014 beim Elevatorpitch-Wettbewerb im Rahmen der Gründermesse. Sie gewann den zweiten Platz und den Publikumspreis. Ihre Kunden sind Unternehmen, Behörden und Institutionen aller Art.

Textöffner bedeutet: Ich öffne Texte für Menschen und Menschen für Texte.

Mehr Infos zu ihrer Arbeit und zur Leichten Sprache gibt's im Netz unter leicht-verstehen.de oder unter [https:// facebook.com/Textoeffner/](https://facebook.com/Textoeffner/).

**19.04.2016 Erfolgsgeschichten: Gründerinnen und Gründer berichten über ihren Weg in die Selbstständigkeit mit
Hannelore Schillinger-Sauer, albfiness und respecca
Sascha Schneider, regimedia
Corinna Spitzbart, Fotografie**

Der Auftritt auf einer Messe ist für junge Unternehmen eine große Sache: das eigene Unternehmen wird in Szene gesetzt und professionell präsentiert. Wir blicken hinter die Kulissen und erfahren, was vorher geschehen muss, bevor Leistung, Produkt, Marketing und Auftritt stimmen. Über welche Kompetenzen, Visionen und Leidenschaften verfügt die Person, die hinter dem Unternehmen steckt? Wie hat sich die Geschäftsidee entwickelt und wie funktionierte die Umsetzung, welche Rückschläge und Durststrecken mussten überwunden werden? Die Gründer/innen berichten über Ihren Weg und stehen für Fragen zur Verfügung.

22.03.2016 Zurück zu den Wurzeln: Wie Andreas Gras zu Gold verwandelt / Referent: Thorsten Ströher, Dipl.-Betriebswirt (FH), MBA

Eine Marketinggeschichte für Gründer und Selbständige - wenig Theorie, viel Praxis.

Es wird zu viel akademisiert im Marketing und in der Werbung. Was, wenn alles viel einfacher geht? Thorsten Ströher räumt auf.

Thorsten Ströher ist Konzeptioner Text, Experte für Marketing und Verkauf. Das Handwerk des Schreibens und Formulierens lernte er von einem der besten Texter im deutschsprachigen Raum. Er schreibt für Deutschlands größten Schokoladenhersteller ebenso wie für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen. Die Vielseitigkeit inspiriert ihn. Raum für seine Kreativität findet Thorsten Ströher vor allem in der Musik. Er ist staatlich geprüfter Orchesterdirigent.

Das Thema "Storytelling" wurde zu seinem Markenzeichen. Er zählt zu den ersten Beratern Deutschlands, die Storytelling im Marketing von Unternehmen und Banken einführen.

Heute sind es vor allem auch junge Unternehmerinnen und Unternehmer, die er inspiriert unterstützt - fachlich und im Netzwerk, in Beratung und Workshops. Er ist davon überzeugt, dass mehr Selbständigkeit allen gut tut. business-inno.de

**23.02.2016 Für Gründer und Unternehmer: RENTABILITÄT - die ALLES entscheidende Frage
Referent: Frank-Thomas Kraft, Bankkaufmann und Jurist, Geschäftsführer AKEBA Akademie**

Für Gründer wie für bereits bestehende Unternehmen kreist alles um die Rentabilität. Sowohl in der „Interessensphase“ - ob Selbständigkeit überhaupt eine Alternative ist - als auch nach der Entscheidung zur Selbständigkeit bei der eventuellen Antragsstellung für den Gründungszuschuss, ein Fördermitteldarlehen oder einen Bankkredit.

Elementar wichtig ist die Rentabilität ebenso für bereits bestehende Unternehmen, die im Rahmen eines Controllings ständig einzelne Sparten, Kostenstellen, Produkte, Lieferanten, Arbeitsabläufe etc.

analysieren müssen, um ein gesundes Wachstum zu erreichen. Nur die Rentabilität entscheidet über Leben und Sterben eines Unternehmens und damit auch über Ihr persönliches Wohlergehen.

Frank-Thomas Kraft und sein Team betreuen seit 13 Jahren in Seminaren, Workshops und Individualtreffen Menschen, die Interesse an einer Selbständigkeit haben. Neben betriebswirtschaftlichen Aspekten achtet AKEBA auch auf persönliche Eigenschaften und Eignungen. akeba.de

19.01.2016 Leistungsfähig bleiben! Referentin: Andrea Riederle-Praeger, Systemische Beratung + Coaching

Als Gründer sind Sie für vieles verantwortlich. Sie nehmen Ihre Aufgaben ernst und Sie nehmen Ihre Aufgaben wahr. Nur eins geht leicht verloren in der alltäglichen Betriebsamkeit: Der Blick darauf, dass Sie als Herz und Kopf Ihres Unternehmens leistungsfähig bleiben, egal, wieviel Sie um die Ohren haben.

Sie wissen das. Aber schaffen Sie es auch, beständig dafür zu sorgen?

Zum Ziel, Ihre persönliche Leistungsfähigkeit zu erhalten, führen viele mögliche Wege. Die Frage ist, welche zu Ihnen passen. Sie sind eingeladen, diese Frage (wieder?) einmal in den Vordergrund zu stellen. Bringen Sie zu diesem Startnetz-Abend viel Lust mit. Lust zum Mitdenken. Lust zum Weiterdenken. Und nicht zuletzt: Lust zum Mitnehmen - in Ihren persönlichen Alltag, in Ihr eigenes Unternehmen.

Andrea Riederle-Praeger ist systemische Therapeutin, M.A. Kommunikationspsychologie und -management sowie Diplom-Betriebswirtin (FH). Sie unterstützt Einzelne, Paare und Familien dabei, persönliche Fragen zu klären, Wünsche zu verwirklichen und "aus der Schwebelose zu holen", was in ihrem Leben stagniert. Dafür schöpft sie mit Freude aus dem Fundus, den ihr mehrere Disziplinen bieten. Partnerschaft, Beruf & Beziehungen stehen bei ihr im Fokus des systemischen Beratens. Mit ihr bringen Menschen Bewegung in ihr Anliegen und erobern sich Zeit, Energie und Spielräume zurück, wenn sie wollen. Auch für ganz andere Dinge. Lesen Sie mehr unter riederle-praeger.de



Bild: Startnetz-Werkstatt mit Oliver Dobisch und Moni Francis

Startnetz-Werkstätten 2015

24.11.2015 Impulspotpourri

27.10.2015 Gedankensturm - OLI DOBISCH + MONI FRANCIS

29.09.2015 Do's und Dont's mit crowd nine

21.07.2015 Stil mit Herz

23.06.2015 Nachhaltiges Wirtschaften

19.05.2015 Wirtschaftssenioren

21.04.2015 Ihr Auftritt bitte!

24.03.2015 Erfolgreich mit klarem Fokus: wo will ich hin?

24.02.2015 Gründen in Baden-Württemberg

20.01.2015 Erfolgreich als Einzelkämpfer

24.11.2015 IMPULSPOTPOURRI – aus Workshops und Trainings / Referierende: Irene Kellner-Langangky, Bernd Kollmann, Barbara Kurz, Andrea Mettenberger – Trainerkooperation verRückte Impulse

Die Startnetz-Werkstatt bietet zur Gründerwoche 2015 ein Impuls-Potpourri aus den Workshops der verRückten Impulse.

verRückte Impulse - die Trainerkooperation Neckar Alb - unterstützt und stärkt ihre Kunden in den Bereichen der Führungskräfteentwicklung sowie Teambildungsmaßnahmen, bei Vertriebsthemen, Messetrainings oder bei Vorträgen, Moderationen und Präsentationen. Ebenso

stehen Persönlichkeitsentwicklung, Kreativitätsworkshops, Achtsamkeits- und Stressbewältigungsseminare sowie das Begleiten von Unternehmen bei Veränderungsprozessen auf der Agenda.

verRückte Impulse arbeitet in der Region – für die Region. Für Gründer, Einzelkämpfer und genauso für den Mittelstand.

Für die Startnetz-Werkstatt am 24. November 2015 haben die 4 Trainer unterschiedliche Elemente aus ihrer Arbeit zusammengestellt. Da wird gelacht und auch nachgedacht. Da wird referiert und auch mitgemacht.

Freuen Sie sich auf neue Impulse und Anregungen. Erleben Sie ein Impuls-Potpourri von Ex-Gründern für Neu-Gründer. Im Anschluss an die Veranstaltung freuen wir uns auf das gemeinsame Netzwerken im Trainingszentrum der verRückten Impulse verrueckte-impulse.de.

Veranstaltung im Rahmen der



27.10.2015 GEDANKENSTURM – Die Bühne deines Lebens! Referenten / Künstler: Oliver Dobisch, Speaker + Coach und Moni Francis, Sängerin

„Ich habe 30 Jahre gebraucht, um über Nacht berühmt zu werden“ (Harry Belafonte). Was können wir aus diesem Satz lernen? Um erfolgreich zu sein und das eigene Ziel zu erreichen, braucht es einen langen Atem, viel Durchhaltevermögen und den Glauben an die eigene Stärke. Das Paar Oliver Dobisch und Moni Francis präsentiert Ihnen ein spezielles Seminarconcept, das sie gemeinsam entwickelt haben und das Musik und Wort verbindet und somit eine neue Art darstellt, Vorträge zu gestalten.

Bei der Veranstaltung geht es um Ziele, den Glauben an sich selbst, um Erfolgsstrategien, Motivation und Willenskraft. Jede Person hat eigene Ziele und die eigene Bühne, auf der sie sich präsentiert. Die Techniken, um eigene Ziele zu erreichen unterscheiden sich nicht von denen der großen Stars. Oliver Dobisch und Moni Francis geben einen ganz ungewöhnlichen Motivations- und Inspirationsschub mit wertvollen Strategien zur Umsetzung. Worte und Geschichten ergreifen und geben Raum für neue Impulse. Zum gesprochenen Wort kommen Lieder und Balladen info@oliver-dobisch.com

29.09.2015 DO'S UND DONT'S FÜR START UND ENTWICKLUNG mit den Referenten: Mario Buric und Volker Reif, CROWD NINE Stuttgart

Welches sind die Erfolgsfaktoren für eine Gründung und das langfristige Bestehen? Was sind Gründe für das Scheitern?

Gründe für das Scheitern von Start-Ups gibt es viele. Vom Schwächen im Businessplan über fehlerhafte Finanzplanung bis hin zu Marketingstrategien, die am Kundennutzen vorbei gehen. CROWD NINE ist ein Team von Finanzexperten aus der Region Stuttgart, die vor drei Jahren die Crowdfunding-Plattform CROWD NINE gegründet haben (und sich damals schon in einer Startnetz-Werkstatt vorstellten). Inzwischen wurden bereits mehrere Unternehmen erfolgreich begleitet. Ziel ist es, das bisherige Vorgehen bei der Finanzierung von kleinen Unternehmen zu verbessern und möglichen Investoren Einblicke in die Chancen von Startups zu geben. Wie sich

Startups aufstellen sollten, welche Faktoren zum Erfolg führen, um nicht nur Investoren, sondern auch Kunden zu gewinnen, das stellen die Referenten als Kenner der Stuttgarter Gründerszene vor. crowdnine.de

21.07.2015 STIL MIT HERZ AUF DEM BUSINESS PARKETT -Referentin: Andrea Gündera, dieTYPwerkstatt - Benimm ist IN - und gutes Benehmen, souveränes Auftreten und der sichere Umgang mit Kunden, Mitarbeitern und Kollegen sind gefragt denn je.

Gute Umgangsformen sind das „Tüpfelchen auf dem i“ und fördern nicht nur Ihre Unternehmenskultur und -kommunikation. Sie geben Sicherheit und vermitteln Kompetenz im Dienstleistungszeitalter. Benehmen, Stil und Etikette gegenüber dem Kunden sind für Ihr Unternehmen maßgebliche Erfolgsfaktoren. Es sind oft die kleinen, nicht erwarteten Dinge, mit denen Sie sich von Ihren Wettbewerbern abheben und mit denen Sie ein positives Klima schaffen können.

Andrea Gündera ist systemischer Business- und Persönlichkeitscoach, Knigge Trainerin und Vorstandsmitglied der Deutschen Knigge-Gesellschaft. Sie verfügt über langjährige Beratungserfahrung und das aktuelle Know-how der Business-Etikette. Mit ihrem Unternehmen dieTYPwerkstatt berät, trainiert und coacht sie Unternehmen und Einzelpersonen in allen Etikette- und Knigge-Fragen. dietywerkstatt.de

23.06.2015 NACHHALTIGES WIRTSCHAFTEN IM EIGENEN UNTERNEHMEN – HERAUSFORDERUNGEN UND POTENZIALE

Referent: Johannes Brehme, Trainer für nachhaltige Entwicklung

Auf dem Weg in eine zukunftsfähige und klimaverträglichere Gesellschaft, die sich ihrer Verantwortung für künftige Generationen bewusst ist, kommt der Suche nach Alternativen zum aktuellen Wirtschaftsdenken große Bedeutung zu. Im Rahmen des Vortrags werden Entwicklungen und Modelle dargestellt, die bereits heute im Sinne eines »business as unusual« gewohnte Denkmuster aufbrechen und neue ökonomische Handlungsoptionen für das eigene Unternehmen aufzeigen.

Der Referent Johannes Brehme, ist Strategieberater und Trainer für nachhaltige Entwicklung, sowie Dozent für nachhaltiges Wirtschaften, Corporate Social Responsibility und Social Entrepreneurship u. a. an den Hochschulen Rottenburg, Reutlingen und Nürtingen-Geislingen sowie am Weltethos-Institut der Universität Tübingen. Er studierte Ressourcenökonomie am Beispiel Forstwirtschaft, sowie angewandte Umwelt- und Betriebswirtschaft und unterstützt heute Unternehmen und Organisationen, zukunftsfähige und wertebasierte Strategien zu entwickeln und bestehende zu optimieren. johannesbrehme.com

19.05.2015 GRÜNDEN UND WACHSEN MIT UNTERSTÜTZUNG DER WIRTSCHAFTSENIOREN AM BEISPIEL DER AGENTUR BUTTERFLY ART & DESIGN

Peter Rall, Senioren der Wirtschaft + Nadine Ottenbreit, Grafik-Designerin, butterfly art & design

Die Senioren der Wirtschaft Arbeitskreis e.V. Baden Württemberg stellen ihre vielfältige Erfahrung in den Dienst junger Unternehmen. Wie die Unterstützung und Begleitung aussieht, wird an einer konkreten Unternehmensentwicklungsgeschichte vorgestellt.

Die Berater der Senioren der Wirtschaft sind ehemalige Unternehmer und Führungskräfte aus Industrie, Handel, Handwerk, Dienstleistung und freien Berufen im aktiven Ruhestand. Mit mehr als 1750 Jahren Berufserfahrung bieten sie eine Vielfalt an Wissen und Kompetenz direkt aus der Unternehmenspraxis.

40 Berater sind im Arbeitskreis engagiert, einem eingetragenen gemeinnützigen Verein, der 1987 in Böblingen gegründet wurde. Das Anliegen: Das gezielte Fördern und Begleiten von Unternehmerinnen und Unternehmern mit dem Ziel, gesunde und erfolgreich agierende Unternehmen dauerhaft zu etablieren.

Nadine Ottenbreit hat ein Festigungs- und Erweiterungsprogramm mit Unterstützung von Peter Rall in die Wege geleitet. Seit 2010 ist sie selbstständig mit BUTTERFLY art & design. Sie stellt ihren beruflichen Werdegang, ihre Unternehmensgeschichte, ihre Leistungen für Gründer und ihr persönliches Engagement in Kunst und Politik vor. [werbeagentur-in-hechingen.de](http://www.werbeagentur-in-hechingen.de)

21.04.2015 IHR AUFTRITT BITTE! Mini-Workshop mit Inhalten aus einem Sprech- und Stimmtrainingsseminar. Optimieren Sie Ihre Wirkung durch den gezielten und effektiven Einsatz von Stimme und Körperhaltung! Referentin: Steffi Renz, Moderatorin, Journalistin und Dozentin

Sie kennen die rhetorischen Basiswerkzeuge bereits und möchten Ihre Wirkung in Reden, Präsentationen, Besprechungen oder Verhandlungen weiter erhöhen? Dass zu einem überzeugenden und begeisternden Redebeitrag mehr gehört, als Inhalt und gute Argumente, zeigt die bekannte Untersuchung Albert Mehrabians. Demnach hängt die Wirkung eine Rede zum allergrößten Teil von der Stimme, der Körpersprache und der Mimik ab. Grund genug, Ihre kommunikativen Chancen durch Ihren stimmlichen Einsatz, Ihre Sprechweise und Haltung zu optimieren.

Schnuppern Sie am 21. April in mein Seminarangebot zum Thema Sprech- und Stimmtraining. Dort lernen Sie, wie Sie Ihre persönliche Stimme gezielt und effektiv einsetzen und dabei mehr stimmliche Präsenz gewinnen. Sie erhalten Tipps und Anregungen, um Ihre Artikulation und Atemtechnik zu verbessern und das Potenzial Ihrer Sprechstimme wirkungsvoll auszubauen.

Stimme, Sprache und der richtige Umgang damit beschäftigt mich seit fast 30 Jahren. Ob als Rundfunkmoderatorin, Sprecherin von Werbespots, Stadionsprecherin oder Dozentin: Sprechen ist mein Beruf und meine Berufung. Seit 2006 bin ich selbstständig tätig als freie Moderatorin, Journalistin und Dozentin. Mehr zu mir und meinen Angeboten auf [steffi-renz.de](http://www.steffi-renz.de)

24.03.2015 Erfolgreich mit klarem Fokus: Wo will ich hin? Wo bin ich stark? LichtMit-Coaching für eine klare Fokussierung meiner Selbstständigkeit / Referenten-Team: Martina Caspary, Coach- und Trainer-Ausbilderin, Leiterin der Tübinger Unternehmerinnen-Schule Gerhard Gieschen, Buchautor, Gründungsexperte, Geschäftsführer der Akademie für Geschäftserfolg

Viele Leute, die gründen, suchen ihre Positionierung auf dem Markt aus dem Kopf, nach Beratung oder den Marktgegebenheiten. Um diesen gerecht zu werden, muss der Gründer sich häufig verbiegen und besonders viel Kraft aufwenden. Die wahre Kraft liegt aber in der persönlichen Stärke.

Über das LichtMit-Coaching finden wir auf erstaunlich leichte Art und Weise das persönlich mitgebrachte Potenzial. Wer dies bei seiner Gründung berücksichtigt, hat erheblich größere Chancen, auf dem Markt erfolgreich zu sein. Achtung: Der Abend ist ein offener Live-Team-Coaching-

Workshop, d.h. Sie bekommen Einblick in die Coaching-Methode und können sich auch gerne selbst coachen lassen!

Durch die Kombination des "LichtMit-Coachings" mit den Methoden des Gründer-Breviers "Erfolgreich im Geschäft" entwickelten Martina Caspary und Gerhard Gieschen »das erste umfassende Konzept einer Unternehmer – Ausbildung, die über Existenzgründer – Kurse, Tagesseminare zu einzelnen betriebswirtschaftlichen Problemen sowie Einzelcoachings weit hinausgeht«, so Chefredakteur Martin Pichler von der Zeitschrift Wirtschaft und Weiterbildung. Martina Caspary und Gerhard Gieschen unterstützen damit nicht nur Gründer und Selbstständige und unterrichten diese Techniken in der Tübinger Unternehmerinnen-Schule, sondern bilden darüber hinaus Berater und Trainer aus - sowohl an der Akademie für Geschäftserfolg in Tübingen als auch an anderen Institutionen und Hochschulen im gesamten deutschsprachigen Raum.

24.02.2015 GRÜNDEN IN BADEN-WÜRTTEMBERG – WIE SIEHT ES AUS IN DER SZENE? Referentin: Christine Decker, Projektleiterin der Technologieförderung Reutlingen-Tübingen GmbH

Was heißt Gründen im „Gründerland“ Baden-Württemberg? Wie werden Gründungen unterstützt, wie schließen sich die Gründer/innen zusammen? Wo kommen die neuen coolen Ideen her?

Und gibt es neue Trends in der Gründerszene? Was lässt sich aus den Erfolgsgeschichten, aber auch aus Misserfolgen lernen?

Christine Decker ist Projektleiterin bei der TF R-T im Bereich Existenzgründungsbetreuung und Unternehmensförderung. Sie berät Gründungen aus dem Technologie-Bereich, aber auch darüber hinaus, gibt Anregungen und Impulse. Durch die Mitwirkung bei Aktivitäten auf Landesebene, dem Besuch von Messen, Kongressen und Events verfügt sie über eine sehr gute Kenntnis der einschlägigen Aktivitäten und innovativer Gründungen.

20.01.2015 ERFOLGREICH ALS EINZELKÄMPFER / ANDREAS BAUMGÄRTNER

- Neue Kunden gewinnen
- Finanzen & Zahlen professionell organisieren + steuern
- Mehr Zeit für das Wesentliche
- Stark durch Zusammenschluss: Verbände, Organisationen und Netzwerke

Referent: Andreas Baumgärtner, A-B-solutions, Freelancer International e.V., Neckaralbforum, Mitglied im Ausschuss „1-Personen- und Kleinunternehmen“ bei der IHK Reutlingen.

Viele Gründungen sind sogenannte Solo-Unternehmen – eine Person ist für alle Aufgaben zuständig. Der Vortrag bietet Freiberuflern, Selbständigen und Freelancern eine praxisnahe Einführung für effektive Unternehmensorganisation und –Führung. „Erfolg hat viele Väter“, so oder ähnlich sagt es der Volksmund. Dies gilt auch für die erfolgreiche Führung eines Unternehmens. Welche Voraussetzungen für unternehmerischen Erfolg erfüllt sein müssen, erfahren Sie an diesem Abend.

Andreas Baumgärtner ist diplomierter Sparkassenbetriebswirt und systemischer Businesscouch. Seit 5 Jahren ist er selbständig und berät Unternehmer und Existenzgründer. Gemeinsam mit seinen Kunden erstellt er Geschäftspläne und setzt die vorgeschlagenen Maßnahmen erfolgreich um. Auf Grund seiner jahrzente langen Erfahrung im Kreditwesen ist Andreas Baumgärtner Experte für Finanzierungen und Bankenkommunikation. Weiter Infos unter a-b-solutions.de.



Bild: Gründermesse 2014

Startnetz-Werkstätten 2014

16.12.2014 Drei Erfolgsgeschichten

18.11.2014 passe ich zu meiner Geschäftsidee?

21.10.2014 Daten und Programme in der Cloud

23.09.2014 Low Budget Marketing

15.07.2014 Kommunikation für Fortgeschrittene

03.06.2014 Planen macht den Meister

06.05.2014 Was es für den Misserfolg braucht

18.03.2014 Kalkulation für Gründer

18.02.2014 Feng Shui für Arbeitsräume

21.01.2014 Kreativität und Humor

**16.12.2014 DREI STRATEGIEN / DREI ERFOLGSGESCHICHTEN:
FRANCHISE IN PFLEGE UND BETREUUNG – OLIVER ADAM
AUTHENTISCH ALS PERSONAL COACH – SUSANNE NAU
SYNERGIEN DURCH ZUSAMMENARBEIT – VERRÜCKTE IMPULSE**

Oliver Adam ist ausgebildeter Musiker und hat Erfahrungen mit eigener Eventorganisation, ist zudem Gründer des „Nachtparadies“. 2013 hat er die Leitung einer familiären Gründung, der „Tagestöchter“, übernommen - ein innovatives Projekt im Bereich Pflege und Betreuung, das als Franchise-Angebot seinen Weg im gesamten Land geht. tagestoechter.de

Susanne Nau ist als Personal Fitness Trainerin selbstständig und verkörpert ihr Geschäftskonzept überzeugend selbst. Sie ist begeisterte 40-fache Marathon- und Ultramarathon-Läuferin, Fitness-, Ernährungs- und Gesundheitscoach. Sie bietet Lösungen, beruflichen Herausforderungen durch ganzheitliches Coaching energiegeladen und mit Leichtigkeit zu meistern und die großen Lebensziele zu verwirklichen. susannenau.de.

Drei Trainerinnen teilen sich einen Raum, der Synergien schafft und viele neue Projekte ermöglicht. Sie haben zu ihren eigenen Schwerpunkten eine gemeinsame Plattform entwickelt: verRückte Impulse, über ihr Konzept berichten Barbara Kurz, Irene Kellner-Langanky und Andrea Mettenberger. Der Raum kann auch gemietet werden – Startnetz wird dort zukünftig gerne Gast sein. verrueckte-impulse.de

Anschließend sind Sie herzlich eingeladen zum gemeinsamen Jahresabschluss 2014 gemeinsam mit unseren Gastgeber von „verRückte Impulse“. Bei Leckereien, Getränken und guten Gesprächen blicken wir auf ein Jahr voller Impulse zurück und freuen uns auf neue Ereignisse 2015.

18.11.2014 PASSE ICH ZU MEINER GESCHÄFTSIDEE ODER ARBEIT? - WIE DIE PERSÖNLICHKEIT DEN ERFOLG DER GESCHÄFTSIDEE BEEINFLUSST

Referent: Bernd Kollmann, Trainer, Coach und Selbstständigen-Berater, Reutlingen

Wie viele Menschen (jeder Altersgruppe) stürzen sich Hals über Kopf oder auch gut überlegt mit ausgetüfelm Businessplan in die Selbstständigkeit. Aus der Not getrieben, aus freien und überlegten Stücken oder weil der bisherige Job keine Perspektive bietet. In allen Fällen wird sehr sehr häufig vergessen zu hinterfragen ob "ICH wirklich für die Selbstständigkeit oder meine Geschäftsidee tauglich bin"? Passe ich als Mensch mit all meinen sozialen Verpflichtungen und zukünftigen Aufgaben zu meiner Geschäftsidee? Wie hoch ist die Chance, dass mich der Alltag als Selbstständiger glücklich machen wird? Bin ich allen anstehenden Aufgaben gewachsen?

Dazu gibt Bernd Kollmann erfahrener Trainer, Coach und Selbstständigen-Berater aus Reutlingen, komprimiert Informationen und Einblicke. Erleben Sie Diagnostikverfahren die schon heute zeigen worauf Sie in Zukunft achten müssen, um keinen Schiffbruch zu erleiden. Erleben Sie in einem spannenden Impuls-Vortrag mit Diskussion das Leben vor und während der Selbstständigkeit. Ohne Scheuklappen mit allen Höhen und Tiefen dieses umfangreichen Berufsbildes. berndkollmann.de

Eine Veranstaltung im Rahmen der Gründerwoche Deutschland



21.10.2014 DATEN UND PROGRAME IN DER CLOUD – WIE SICH KLEINE UNTERNEHMEN AUFSTELLEN SOLLTEN

Referent: Thomas Kissner, BÜROTEX metadok GmbH, Key-Account-Manager, Spezialist für IT-Lösungen und Datensicherheit

Mitnachtstraße 13, Reutlingen / Die Gründeretage der Stadt Reutlingen, 3. Stock

Nicht nur Daten werden in der Cloud gelagert, auch Programme und Serverdienste werden direkt online bezogen und genutzt. Es gibt nicht nur weltweite Anbieter sondern auch die RegioCloud von Firmen der Umgebung, die zunehmend mehr Sicherheit garantieren können. IT-Lösungen und Maildienste können zudem auf die konkreten Bedarfe zugeschnitten bezogen werden. Kleine Firmen und Freelancer können so immer auf aktuellste Versionen zugreifen ohne umfangreiche Pakete einkaufen zu müssen.

Die auf Cloud Computing spezialisierte BÜROTEX metadok GmbH versteht sich als Cloud- und Solutionprovider. Metadok ermöglicht es seinen Konzern-, Mittelstands- und Kleinkunden, sich voll und ganz auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren, indem einzelne IT-Aufgaben oder auch der gesamten IT-Betrieb übernommen wird. Der Fokus liegt dabei auf Software und Dienstleistungen, welche notwendig und sinnvoll sind, um die operativen und strategischen Anwendungen sicher, kostengünstig und ausreichend zur Verfügung zu stellen und zu betreiben. Eine gute Gelegenheit für alle Fragen zum Thema an einen Experten. metadok.de

23.09.2014 Impulsthema: LOW BUDGET MARKETING - WIE SELBSTSTÄNDIGE UND KLEINUNTERNEHMEN MIT EIN PAAR EURO ZUM STADTGESPRÄCH WERDEN
Referentin: Andrea Schneider, Netzwerkberaterin RKW Baden-Württemberg, Marketingspezialistin und Unternehmensberaterin

Wie macht sich ein Kleinunternehmen oder Freelancer bekannt, wenn keine teuren Marketingleistungen eingekauft werden können? Strategien für Kreative und Mutige, die auch bereit sind, ungewöhnliche Wege zu gehen, werden im Vortrag vorgestellt. Eigene Beispiele können diskutiert werden.

Nach ihrem International Business-Studium war Andrea Schneider viele Jahre im Marketing tätig, unter anderem als Marketingleiterin eines mittelständischen Unternehmens. Seit 10 Jahren berät sie kleinere Unternehmen und Selbständige. Als Netzwerkberaterin des RKW Baden-Württemberg unterstützt sie Gründer beim Start in die Selbständigkeit und den ersten Schritten am Markt. Beratungsschwerpunkte sind Businesspläne sowie Marketing & Vertrieb, z.B. Marketingkonzept, Feintuning Geschäftsidee, Neukundengewinnung. langner-beratung.de; rkw-bw.de

Startnetz-Werkstatt am Dienstag, den 23. September 2014, 18 Uhr in der Mitternachtstraße 13, Reutlingen / Gründeretage der Stadt Reutlingen, 3. Stock

05.07.2014 Kommunikation für Fortgeschrittene / WIE ICH IM LEBEN BEKOMME, WAS ICH HABEN WILL - KOMMUNIKATION FÜR FORTGESCHRITTENE
Referent: Jörg Schneider, Trainer für Verhandlungs- und Gesprächsführung

Stichworte zum Inhalt

- die typischen Hauptfehler in der zwischenmenschlichen Kommunikation
mögliche Lösungsansätze
Vorbereitung auf Konfliktgespräche und Verhandlungen

Auf der Referenzliste von Jörg Schneider finden sich viele bekannte Firmennamen bis hin zu Dax-Konzernen. Er ist neben seiner Tätigkeit als gefragter Trainer und Experte für Verhandeln und Kommunikation auch erfolgreicher Leistungssportler. joergschneidertraining.de

*bitte beachten: diese Startnetz-Werkstatt findet nicht im gewohnten Raum statt! Für diesen besonderen Termin steht uns ein größerer Raum im städtischen GER - Gewerbepark zur Verfügung. Der GER – Gewerbepark liegt hinter dem Hauptbahnhof Reutlingen und ist leicht zu finden, die Einfahrt ist ausgeschildert. Der Abend kann mit einem sommerlichen Getränk und Gesprächen ausklingen. Wir freuen uns, wenn Sie sich Zeit dafür nehmen können. Parkplätze sind im Areal vorhanden.

03.06.2014 PLANEN MACHT DEN MEISTER – MIT DEM BUSINESSPLAN ERFOLGREICH WERDEN UND BLEIBEN - Referentin: Andrea Drebingler, Gründungsberaterin, Bereich Existenzgründung und Unternehmensförderung, IHK Reutlingen

Wie man als Unternehmerin oder Unternehmer erfolgreich wird, lernt man nicht unbedingt in der Schule, der Ausbildung, dem Studium oder im Beruf. Daher: Wer sich für die Selbstständigkeit oder die eigene Firma interessiert, sollte sich gezielt auf seine Unternehmenstätigkeit vorbereiten. Andrea Drebingler, Gründungsberaterin der IHK, informiert über die Bedeutung des Businessplans und gibt Tipps und Denkanstöße. Nicht nur vor dem Start, auch während der Unternehmenstätigkeit ist der Businessplan ein hilfreiches Werkzeug für die Überprüfung gesetzter Ziele und Planung weiterer Maßnahmen.

Die IHK ist erste Anlaufstelle für alle, die ein erfolgreiches Unternehmen aufbauen und führen möchten. Die IHK Reutlingen bietet dazu eine breite Palette an Services und Beratungen, zum Beispiel Einzelberatung, das Kompaktseminar Existenzgründung sowie den regelmäßig stattfindenden IHK-Existenzgründungslehrgang. Weitere Informationen unter: <http://reutlingen.ihk.de/start.oscms/0/2588/7224/Fuer+Gruender.html>

Dienstag, 3. Juni, 18 Uhr, Gründungsetage, Mitnachtstraße 13, Reutlingen

06.05.2014 Impulsthema: MARKETING - WAS ES FÜR DEN MISSEFOLG BRAUCHT. Crashkurs im Marketing für angehende Millionäre.

Referent: Thorsten Ströher, MBA, Business-Inno

Thorsten Ströher lernte Kaufmann, studierte die Betriebswirtschaft und das Marketing im In- und Ausland, wollte noch mehr erreichen mit einem MBA, und blickt nun auf über zehn Jahre Beratertätigkeit zurück. „Wichtig ist zu sehen, was NICHT funktioniert“, „ohne Lust und Begeisterung bewegt sich nichts“ – Ströher hat in den letzten fünfzehn Jahren - wie kaum ein anderer in der Branche - die Erkenntnisse der Neurowissenschaft studiert. Daher spricht er heute über Marketing und über Entscheidungen in der Wirtschaft. Seine Vortragsreisen führten ihn quer durch die Republik. So sprach er vor SOS International, der DEHOGA, der ARD-/ZDF-Medienakademie, dem NDR u.v.m.

Als akkreditierter Berater der RKW Baden-Württemberg und der KfW gibt er heute seine Erfahrungen an alle weiter, die nach neuen Ansätzen suchen, und die neugierig darauf sind, das eigene Wissen mit Neuem zu ergänzen. Es inspiriert Thorsten Ströher, Menschen zu inspirieren, Potenziale zu entfalten, in Unternehmen ebenso wie an Schulungseinrichtungen. business-inno.de

18.03.2014 Ohne Gewinn hat's keinen Sinn //Referent: Timo Pleyer, Handwerkskammer Reutlingen

Die Gründung einer selbständigen Existenz lohnt sich nur dann, wenn Sie mit Ihrem Unternehmen auch Gewinne erzielen können. Daher spielt die sorgfältige Planung der Rentabilität bei Existenzgründungen eine zentrale Rolle in jedem Business Plan. Eine exakte Prognose der Unternehmenszahlen wird zwar selten eintreffen, jedoch können durch Planungsrechnungen problematische Entwicklungen rechtzeitig erkannt und gelöst werden. Denn nur mit Gewinn macht's wirklich Sinn!

Timo Pleyer hat nach einer handwerklichen Ausbildung zum Raumausstatter sein Studium der Betriebswirtschaft an der Fachhochschule Konstanz mit Diplom abgeschlossen. Als betriebswirtschaftlicher Berater der Handwerkskammer Reutlingen begleitet er Existenzgründer auf ihrem Weg zur Selbständigkeit. Neben der Beratung zu den Themen Business Plan, Marktchancen, Marketing, Finanzierung und Fördermittel steht insbesondere die Erstellung von Planungs- und Tragfähigkeitsberechnungen im Fokus seiner Arbeit.

Die Handwerkskammer Reutlingen bietet ihren Mitgliedsunternehmen sowie interessierten Existenzgründern aus dem Handwerk ein umfassendes Beratungsangebot zu den Themen Betriebswirtschaft, Unternehmensnachfolge, Technologie, Innovation und Umwelt sowie Unterstützung bei rechtlichen Fragen. hwk-reutlingen.de/beratung

18.02.2014 Impulsthema: Feng Shui für Ihren Unternehmenserfolg // Referentin: Elfi Pliester

Ein förderliches Arbeitsumfeld wirkt sich positiv auf Sie als Person, auf Ihre Mitarbeiter und Kunden aus. Wer sich an seinem Arbeitsplatz wohl fühlt, ist vitaler, denkt klarer, arbeitet produktiver und effizienter. Ihre Mitarbeiter werden sich stärker mit dem Unternehmen identifizieren, engagierter und motivierter sein. Kunden werden sich angezogen fühlen. Wer sich als Kunde in Geschäftsräumen wohl fühlt, ist offener, interessierter und kauffreudiger. Auch mit einfachen Mitteln lassen sich Büro- und Geschäftsräume optimal gestalten.

Elfi G. Pliester hat ihre Feng Shui-Ausbildung bei dem renommierten Feng Shui- Großmeister Dr. Yes Lim mit Diplom abgeschlossen. Seit 2000 ist sie erfolgreich selbständig und berät bei der Planung und Raumgestaltung von Geschäfts- und Wohnräumen. Sie gibt Seminare bei namhaften Unternehmen und ist als Autorin tätig. Zahlreiche Zusatzausbildungen und die langjährige Erfahrung machen sie zu einer kompetenten Beraterin.

Das gezielte Auswählen von Formen und Farben aufgrund traditioneller Harmonielehren gibt einen klaren Orientierungsrahmen für die Raumgestaltung, schenkt emotionale Klarheit und spart viel Zeit. fengshui-plieder.de

21.01.2014 Impulsthema: Kreativität und Humor im Arbeits- und Wirtschaftsleben // Referentin: Carmen Goglin, Reutlinger Lachs Schule

„Ich kann nicht mehr!“ Wer hat das nicht schon mal laut ausgesprochen oder leise vor sich hin gesagt? Jeder von uns kennt genau diese Situationen, in denen alles zu viel erscheint. Von allen Seiten werden Ansprüche angemeldet. Der Chef, die Kollegen, die Familie, die Kinder, die Eltern - alle wollen etwas und selbst reagiert man nur noch auf die Wünsche der Anderen. Für sich selbst und die eigenen Bedürfnisse hat man keine Zeit und vor allem keine Energie mehr. Aktiv gestalten geht nicht mehr, nur noch reagieren als Selbstschutz.

Als Carmen Goglin in einer vergleichbaren Situation war und scheinbar alles noch schlimmer zu werden drohte, ist sie auf die Suche nach einer Lösung für sich gegangen. Was hat sie nicht alles

ausprobiert: Klopfen, progressive Muskelentspannung, Meditation, Imagination, autogenes Training und Lach-Yoga ...

Die Wirkung des Humors und Lachens wird weltweit erforscht, mit beeindruckenden Ergebnissen. Lachen ist eine hervorragende Stress-Prophylaxe, weil es Adrenalin und Cortisol abbaut. Lachen produziert Dopamin und Endorphin als körpereigene Glückshormone, stärkt das Immunsystem, löst Verspannungen und lindert Schmerzen. Durch Humor und Lachen können sich festgefahrene Gedankenmuster lockern, man gewinnt Abstand zu psychischen Belastungen und das Grübeln wird unterbrochen, denn Grübeln und Lachen geht nicht zusammen.

Kreativ sein verlangt auch die innere Bereitschaft, andere Wege zu gehen. Seit mehr als 5 Jahren erfolgreich als Potenzialcoach mit GOGLIN.de im Markt, hat Carmen Goglin Mut bewiesen und geht als Humorcoach mit der Reutlinger-Lachschule.de genau diese anderen Wege. Auswirkungen sind sowohl im persönlichen Umfeld als auch im Arbeits- und Wirtschaftsleben spürbar. Lassen Sie sich überraschen, was Humor und aktives Lachen mit Ihnen und Ihrem Körper macht.



Startnetz-Werkstatt mit Arbeitsplätzen in der Tübinger Vorstadt / Pop-Up-Store für 10 Gründungen am Albtorplatz

Startnetz-Werkstätten 2013

01.12.2013 Richtig kommunizieren und dabei Fehler vermeiden

19.11.2013 Persönlichkeitsstile!

22.10.2013 Kernkompetenz Charisma: Die Macht des Auftritts mit Gerhard Gieschen. Wieso die Macht des Auftritts?

17.09.2013 Durchhänger? Unzufrieden? – So bewältigen Sie Motivationsdellen erfolgreich!

16.07.2013 Liquiditäts- und Vorsorgeplanung bei Selbstständigen

18.06.2013 Erfolg im Nebenerwerb mit Alexander Pfeifer, Nebenerwerbsunternehmer

14.05.2013 Wie können Unternehmen in der Zeitung vorkommen?

16.04.2013 Das Verkaufsgespräch - Von der Kontaktaufnahme bis zum Abschluss

01.03.2013 CoWorking Raum weXelwirken Härten

19.02.2013 Wie wird und bleibt man mit seiner konkreten Geschäftsidee erfolgreich am Markt?

15.01.2013 Möglichkeiten und Grenzen im Internetmarketing – Soziale Netzwerke – Blogs - war das Thema von Astrid Radtke

01.12.2013 Richtig kommunizieren und dabei Fehler vermeiden - mit Dieter E. Gellerman, Journalist.

Gute und verbesserungsfähige Kundenansprache, - wo können wir noch an Potentialen arbeiten? Wir sollten nicht damit rechnen, dass unsere Kunden bei der Ansprache viel Geduld mitbringen. Wenn wir sie nicht sofort interessieren können, sind sie erst einmal verloren. Zweite Chancen sind rar. Deshalb sollte jeder an seiner Textkompetenz arbeiten und sie verbessern. Texten Sie positiv und originell. Dieter E. Gellermann ist Journalist und PR-Berater. Sein Slogan ist „Texte, die treffen“ und im Web verankert mit dem Blog, .d-e-g.de, in dem Sie viele Tipps zum Thema Sprache finden.

19.11.2013 Persönlichkeitsstile! Referentin: Andrea Mettenberger

Wie auch im Privatleben entscheiden heute im Wirtschaftsleben zwischenmenschliche Beziehungen über Erfolg und Zufriedenheit. Soziale Kompetenz äußert sich in erster Linie darin, ob Sie gekonnt mit anderen Menschen kommunizieren und erfolgreich Beziehungen aufbauen. Der Impuls-Workshop gab Anregungen und Tipps zu verschiedenen Verhaltensweisen und Persönlichkeitsstilen. Andrea Mettenberger ist Inhaberin von markante konzepte in Reutlingen [.markante-konzepte.de](http://markante-konzepte.de) .

22.10.2013 Kernkompetenz Charisma: Die Macht des Auftritts mit Gerhard Gieschen. Wieso die Macht des Auftritts?

Natürliche Führung basiert auf Körpersprache. Das Grundwissen kann man hören oder lesen - aber nichts passiert. Denn mit kopfgesteuertem Lernen ist es sehr, sehr mühsam, sein Charisma zu stärken. Wir gehen anders vor: Es gibt nichts Gutes - außer man tut es. Wir gehen deshalb direkt in die Praxis. Das macht Spaß und führt zu Aha-Effekten, die sich der Körper merkt. Gerhard Gieschen, Mitgründer und Gesellschafter der Akademie für Geschäftserfolg sowie der Tübinger Unternehmerinnen-Schule [.unternehmerinnen-schule.de](http://unternehmerinnen-schule.de), Sachbuch-Autor, Unternehmercoach. Unternehmer aus Leidenschaft. Seit über 30 Jahren selbstständig. Erfolgsautor von „Erfolgreich ohne Chef“, „SOS Neukunden“ und weiteren Sachbüchern. Financial Times: „Gieschen gibt konkrete Tipps, wie Gewinn gesteigert werden kann.“ Er trainiert Unternehmer, Chefs und Führungskräfte - auf Mallorca, im Betrieb und auf der Bühne.

17.09.2013 Durchhänger? Unzufrieden? – So bewältigen Sie Motivationsdellen erfolgreich! Referentin: Angela Fürtsch, Praxis für Lebensfreude

Selbständigkeit macht Spaß! Sich selbst Ziele zu setzen, der eigenen Begeisterung für Produkte und Dienstleistungen zu folgen, Handlungsmöglichkeiten nach eigener Entscheidung wahrzunehmen hat eine hohe Qualität für das eigene Leben. Selbständigkeit setzt jedoch auch die Kraft voraus, mit Rückschlägen umzugehen und bei Schwierigkeiten durchzuhalten. Zu einer erfolgreichen Eigenmotivation gehört unabdingbar die Fähigkeit, Motivationsdellen erfolgreich zu bewältigen. Tipps und Tricks dazu verrät Ihnen Angela Fürtsch, Praxis für Lebensfreude, Reutlingen.

Angela Fürtsch ist Heilpraktikerin für Psychotherapie und Diplom-Sozialarbeiterin (FH). In ihrer Praxis [.lebensfreude-praxis.de](http://lebensfreude-praxis.de) in Reutlingen berät und coacht sie Personen, die sich Veränderungen in ihrem Leben und / oder Arbeiten wünschen und diesbezügliche Blockaden überwinden wollen und bietet Trainings und Fachvorträge an, z. B. zu den Themen Selbstmanagement, Kommunikation und Zeitmanagement.

16.07.2013 Liquiditäts- und Vorsorgeplanung bei Selbstständigen - Referentin: Sonja Langenbacher, Finanzplanerin –

Themen

- Für den Notfall: eine Handlungsvollmacht für eine Stellvertretung - Vorsorgevollmacht - Vorsorge bedeutet, für etwas Sorge zu tragen!
- Für die Absicherung: Vorbeugende Maßnahmen, um Unerwünschtes zu verhindern bzw. finanzielle Folgen abzuwenden
- Planen und strategisch handeln: um aktuell und in späteren Lebenssituationen finanzielle Freiheit erleben zu können, d.h. Liquiditäts- und Ruhestandsplanung

- Klug und überlegt vorgehen: wie kann die Finanzplanung eines Selbstständigen aussehen? Das komplexe Thema wird kompakt und verständlich, mit vielen, sofort nutzbaren Hinweisen, präsentiert. Sonja Langenbucher ist ausgebildete Bankkauffrau und Wirtschaftsberaterin (WBA). Selbstständig, unabhängig und ohne Anbindung an Organisationen/Gesellschaften arbeitet Frau Langenbucher als Finanz- und Versicherungsmaklerin auf Provisionsbasis. Darüber hinaus stellt Sie neutrale, ganzheitliche Beratung zu allen Themenbereichen auf Honorarbasis zur Verfügung. Spezielle Businesspakete geben einen guten Überblick sind kostengünstig. Fachvorträge zu diversen Themen runden ihr Spektrum ab. Übersichtliche Unterlagen können bei der Referentin angefordert werden. .finanzplanung-langenbucher.de

18.06.2013 Erfolg im Nebenerwerb mit Alexander Pfeifer, Nebenerwerbsunternehmer

Seit sieben Jahren führt Alexander Pfeifer ein erfolgreiches Nebenerwerbsunternehmen. In seinem Erfahrungsbericht ging er der Frage nach, welche Voraussetzungen, Kompetenzen und Strategien zum Gelingen beitragen. Die konzeptionellen Überlegungen lassen sich auch auf Kleinunternehmen im Haupterwerb übertragen.

14.05.2013 Wie können Unternehmen in der Zeitung vorkommen? Christoph Ströhle, Journalist

Christoph Ströhle, freier Journalist, gab eine Einführung in die verschiedenen Möglichkeiten, in den Medien vorzukommen. Wissenswert ist z.B. was der Unterschied zwischen einem Kollektiv, einer Anzeige und einer Geschäftsweltanzeige ist oder dass man durch eine originelle, alltagstaugliche Erfindung das Interesse der Medien auf sich ziehen kann (Beispiel Innovationspreis). Was erwarten Wirtschaftsredakteure bei Unternehmensberichten, die sie selbst erstellen oder als Pressemitteilungen zugeliefert bekommen. Auch bei der Medienarbeit von Unternehmen können gemeinschaftliche Aktivitäten, Feste, Präsentationen mehr Aufmerksamkeit erzielen.

16.04.2013 Das Verkaufsgespräch - Von der Kontaktaufnahme bis zum Abschluss, Regine Ringelhan, BQZ-Gründungsberaterin

Das Verkaufsgespräch - Von der Kontaktaufnahme bis zum Abschluss. Darum ging's: Verkaufen heißt nicht alleine, dass Waren im Tausch mit Geld den Besitzer wechseln, oder eine Dienstleistung bezahlt wird. Verkaufen ist ein Prozess von der Kontaktaufnahme, über die Bedarfsklärung, die Angebotsgestaltung, bis zum Abschluss des Kaufvertrages und der Auftragsleistung. Damit nicht genug, denn die Zufriedenheit des Kunden sollte für den Aufbau einer guten Kundenbeziehung genutzt werden. So vielfältig, wie die einzelnen Schritte des Verkaufsprozesses sind, ist auch der Anspruch an den Verkäufer und dessen Beratungskompetenz. Regine Ringelhan ging in ihrem Impulsreferat auf diese Prozess- und Kompetenzaspekte ein. Die Unterlagen zum Referat können bei ihr angefordert werden. .regine-ringelhan.de. Regine Ringelhan ist zertifizierte Gründungs- und Unternehmensberaterin und bietet Beratung und Coaching für den Start und die Unternehmensentwicklung und Stabilisierung an.

01.03.2013 CoWorking Raum weXelwirken Härten

Das Treffen fand im CoWorking Raum weXelwirken Härten, In der Braike 15, Kusterdingen statt. Impulsthema: CoWorking ist mehr als Räume teilen. Referent: Christopher Schmidhofer, Web-

Agentur CJS-Design. Christopher Schmidhofer betreibt das CoWorking-Büro weXelwirken in Kusterdingen. CoWorking heißt „Zusammenarbeit auf Zeit“ und ist ein zunehmend genutztes Angebot für Gründungen und Freiberufler, die nicht nur alleine oder zuhause arbeiten wollen. Ohne feste Verpflichtung kann ein Arbeitsplatz im CoWorking-Raum nach eigenen Bedürfnissen genutzt werden. Neben der Möglichkeit, tage- oder auch wochenweise in den weXelwirken-Räumen zu arbeiten und die Büroinfrastruktur zu nutzen, können auch Besprechungen, Treffen mit Kunden oder Teams oder Seminare dort in einem professionellen Rahmen durchgeführt werden. Christopher Schmidhofer ist zudem IT-Spezialist und bietet in Seminaren oder individuell Unterstützung bei der Umsetzung von Webseiten an und berät zur Nutzung von Social Media. Zudem entwickelt er um sich ein Netzwerk von Spezialisten und somit Möglichkeiten, Dienstleister oder Partner für Projekte oder Aufträge zu gewinnen. [.weXelwirken.net/haerten](http://weXelwirken.net/haerten)

19.02.2013 Wie wird und bleibt man mit seiner konkreten Geschäftsidee erfolgreich am Markt?

Referent: Unternehmensberater Uwe Arndt

Wie wird und bleibt man mit seiner konkreten Geschäftsidee erfolgreich am Markt? Die Gründung beginnt mit der Vision eines Produkts oder einer Dienstleistung, die häufig an der Persönlichkeit des Gründers/der Gründerin ausgerichtet ist – am Ende steht jedoch das Ziel des „zahlenden Kunden“ – er ist das Maß für den Erfolg. Diese beiden Pole umreißen den Weg, der immer wieder neu optimiert und angepasst werden sollte. Eine grundlegende Strategie, ein Fahrplan muss her. In einem Sektor zwischen der eigenen Marktpositionierung sowie der/den Zielgruppe/n lassen sich später einzelne Bereiche wie das Logo, der Marktauftritt, alle Werbemaßnahmen, die Akquise und der gesamte Vertrieb gut einordnen und kontrollieren.

Uwe Arndt ist spezialisiert auf die strukturierte Herangehensweise an eine Firmenstrategie, die er im Dialog mit Gründern oder Unternehmen praxisbezogen entwickelt .arndtberatung.eu/ Seit mehr als 20 Jahren ist er zudem als Finanzmakler tätig und erfahren im Umgang mit Finanzierungen und Förderprogrammen und .arndtconcept.eu

15.01.2013 Möglichkeiten und Grenzen im Internetmarketing – Soziale Netzwerke – Blogs -mit Astrid Radtke

Sie hat mit den Plattformen "Bürodienste in" in Baden-Württemberg, Bayern und Rheinland-Pfalz die Möglichkeit geschaffen, dass sich qualifizierte selbstständige Bürodienstleister gut auffindbar und regional präsentieren können. Mit dem Blog „Bürodienste in“ werden die Arbeitsbereiche rund um die Bürodienstleistung in vielen Kategorien beschrieben. Der Bekanntheitsgrad des Begriffs und die Definition von „Bürodienste“ wird damit auch für suchende Unternehmen verdeutlicht. Der Blog von Bürodienste in .buerodienste-in.de ist das Bindeglied zwischen den Plattformen und informiert auch zu aktuellen Themen rund um Arbeit und Büro.



Bild: Startnetz-Werkstatt in der Tübinger Straße

Startnetz-Werkstätten 2012

11.12.2012 Alle Jahre wieder... Was sich im neuen Jahr ändert im Steuer- und Sozialrecht

13.11.2012 Die Geschichte zum Unternehmen erzählen - Wie man Stolpersteine im Marketing vermeidet

16.10.2012 Crowdfunding – Startkapital aus dem Netz

04.09.2012 Social Media Kommunikation, Social Media Management, Socialbar Reutlingen oder Projektmanagement im IHK Netzwerk Kreativwirtschaft

10.07.2012 Pleiten, Pech und Pannen - Was man aus gescheiterten Gründungen lernen kann

19.06.2012 Mit Strategie zum Markterfolg

22.05.2012 Jede Schöpfung ist ein Wagnis - Chancen und Risiken innovativer Gründungen

17.04.2012 Die Akquise – viele Wege führen zum (Neu-)Kunden

20.03.2012 Cloud und Schoko – neue Gründungen, Ideen und Konzepte

28.02.2012 Das Neckar-Alb Regionalforum trifft sich in Xing und real - Dieter E. Gellermann ist Moderator des Forums

17.01.2012 Aktuelles aus der Wirtschaftsförderung der Stadt Reutlingen

11.12.2012 Alle Jahre wieder... Was sich im neuen Jahr ändert im Steuer- und Sozialrecht / Referentin: Ulrike Droll, Startnetz

Jahr um Jahr müssen wir am Jahresende an die Buchhaltung, Steuern und Änderungen denken, die sich vor allem in der Sozialversicherung ergeben. Sei es die gesetzliche Krankenversicherung für

freiwillig Versicherte, sei es der Mini-Job. Auch das Steuerrecht zeigt Dynamik, wenn es mal wieder um die Einnahmen für die Finanzbehörden geht. Wir versuchen den Durchblick herzustellen.

13.11.2012 Die Geschichte zum Unternehmen erzählen - Wie man Stolpersteine im Marketing vermeidet – mit Thorsten Ströher, Dipl. Betriebswirt (FH), MBA, Experte für Storytelling und narratives Management, Gründer und Partner der GMBR – Agentur für Geschäftsentwicklung - in Reutlingen.

Seit 2004 hilft die GMBR mittelständischen Unternehmen und Gründern dabei, in der Geschäftsentwicklung und Kundengewinnung schneller voranzukommen. Wie kann man im Marketing neue Richtungen finden, sich neu definieren und positionieren und vor allem, einen roten Faden einführen? Wer sich nicht selbst klar positioniert, wird vom Markt festgelegt. Und meistens nicht im Sinne des Erfinders. „Strategie ist ein Muster, das in allen Entscheidungen erkennbar ist“, so beschreibt er seine Arbeit. Die GMBR kooperiert projektbezogen mit Freiberuflern, Firmen und Gründern und bietet Workshops und Seminare an.

16.10.2012 Crowdfunding – Startkapital aus dem Netz - mit Ulrike Droll

Crowdfunding ist eine neue Art der Finanzierung von Projekten, Produkten und Start ups im Internet. Was steckt hinter der Idee? Wie funktioniert sie? Ulrike Droll gab einen Einblick in das Thema und zeigte live entsprechende Plattformen im Internet. Die Präsentation der Firmen oder Projekte erfolgt meist über kurze und aussagekräftige Bewerbungsfilme, die auch für andere Zwecke verwendet werden können, etwa für Imagewerbung.

04.09.2012 Social Media Kommunikation, Social Media Management, Socialbar Reutlingen oder Projektmanagement im IHK Netzwerk Kreativwirtschaft mit Anett Gläsel-Maslow

Das sind einige Themen von Anett Gläsel-Maslow, die sie als Freiberuflerin unter dem Namen „Ideentraeger“ bearbeitet. Immer geht es um Kooperation und Austausch um Geben und Nehmen, weniger um Konkurrenz und Konfrontation. Ihr Netzwerk ist offen für alle – online vernetzen und offline bewegen.

10.07.2012 Pleiten, Pech und Pannen - Was man aus gescheiterten Gründungen lernen kann.

Ein Abend der Erkenntnis. Referentin: Ulrike Droll, Startnetz-Projektleiterin stellte (vermeidbare) Gründe für das Scheitern von Gründungen vor.

19.06.2012 Mit Strategie zum Markterfolg / Referentin: Regine Ringelhan, EXZET Zentrum für Existenzgründung und Unternehmensentwicklung.

Erfolgreiche Unternehmen kennen ihre eigenen Stärken und ihre Kunden sowie deren Bedürfnisse. Nach diesen Erfolgsgaranten richten sie konsequent ihr Angebot aus und bauen ihre Strategie für den Vertrieb auf. Diese Strategien lassen sich auch für Gründungen und kleine Unternehmen entwickeln.

22.05.2012 Jede Schöpfung ist ein Wagnis - Chancen und Risiken innovativer Gründungen / Michael Baukloh; Projektmanager IHK-Campus-Startup & IHK-Netzwerk

Einpersonen- und Klein-unternehmen IHK Reutlingen. Seit 2010 ist Michael Baukloh Projektmanager des Projektes „IHK-Campus-Startup“ bei der IHK Reutlingen. Dort betreut er Gründerinnen und Gründer mit den Themen: Gründungsstrategie, Geschäftsmodell, Businessplan, Gründungsformalitäten und Fördermöglichkeiten.

17.04.2012 Die Akquise – viele Wege führen zum (Neu-)Kunden – mit Stefan Mellenthin, kompetenz360°

Die Akquise – viele Wege führen zum (Neu-)Kunden. Wird die Neukundenakquise als „notwendiges Übel“ oder „Lieblingsbeschäftigung“ definiert? Es gibt viele Akquise-Möglichkeiten, aber welche passt zu mir? Ist es Telefonakquise, E-Mail-Marketing, Internetmarketing oder Social Media, Empfehlungsmarketing oder wirken Vorträge und Messen? Stefan Mellenthin ist seit 2004 als Unternehmensberater bei kleinen und mittelständischen Unternehmen in den Bereichen Unternehmens- und Mitarbeiterführung sowie Vertrieb und Marketing tätig.

20.03.2012 Cloud und Schoko – neue Gründungen, Ideen und Konzepte – vorgestellt von Edith Koschwitz.

Anfang März fand in Stuttgart die „Gründerzeit Baden-Württemberg“ statt, eine Messe für Gründungen, mit Präsentation von jungen Firmen, Vorträgen und einem Elevator Pitch mit Ranking. Was lässt sich beim aktuellen Gründungsgeschehen feststellen, welche Trends sind neu? Wie präsentieren sich die Firmen, wie werben sie für sich? Einerseits ist überall der Trend zu sehen, IT-Dienstleistungen in die Cloud zu schicken, zu differenzieren und zu spezialisieren - andererseits werden sehr konkrete Produkte, etwa Schokolade, Drinks und Bonbons angeboten, aber mit neuzeitlichen Vertriebsstrukturen. Innovationen sieht man jedoch auch im Gesundheitswesen, der Gastronomie oder im Online-Handel. Edith Koschwitz stellte Beispiele vor anhand derer sich Entwicklungen aufzeigen ließen, die nützlich für die eigenen Vorhaben sind.

28.02.2012 Das Neckar-Alb Regionalforum trifft sich in Xing und real - Dieter E. Gellermann ist Moderator des Forums

Dieses Forum bringt XING-Mitglieder aus der Region Neckaralb (Kreise Reutlingen, Tübingen und Zollern-Alb) miteinander in Kontakt. Wer hier lebt oder arbeitet ist eingeladen, andere durch das Forum kennenzulernen und sich mit anderen Mitgliedern auszutauschen. Aus Kontakten entstehen Netzwerke, aus Bekanntschaften werden geschäftliche Empfehlungen, aus ersten persönlichen Gesprächen werden Aufträge. Der Referent erklärte, was man selbst dazu beitragen muss, um in XING und anderen sozialen Netzen Erfolg zu haben. Hier finden Sie die Webseite von Dieter E. Gellermann.

17.01.2012 Aktuelles aus der Wirtschaftsförderung der Stadt Reutlingen mit Markus Flammer

Er informierte über das Gründungsgeschehen der letzten Jahre in Stadt und Region, über die Unterstützung der Wirtschaftsförderung und stand für Fragen zur Verfügung.



Bild: Präsentation des Reutlinger Hockers (Übungsfirma der Startnetz-Werkstatt) in der Fußgängerzone

Startnetz-Werkstatt VON 2005 BIS 2011

2011

Impulsthema: Mit dem Thema Businessplan am 8.12.2011 beendeten wir das Jahr 2011. Zum Inhalt: Sie haben eine Geschäftsidee und arbeiten daran, sie zu Papier zu bringen? Oder Sie haben vor einiger Zeit einen Business-Plan entwickelt, den nun die Realität eingeholt hat? Oder Sie würden gerne verstehen, welche Daten in einen Businessplan gehören? Ulrike Droll erläuterte die wichtigsten Berechnungen und Inhalte dieses wichtigen Instruments Businessplan und gab Tipps für die Erstellung. Der Businessplan ist nicht nur für den Start wichtig, er begleitet Firmen über die ersten Jahre der Selbstständigkeit und bleibt eine wertvolle Leitplanke, an der sie die weitere Entwicklung ausrichten können. Gute Informationen zum Thema finden Sie auch unter existenzgruender.de

Impulsthema: Eine Firmengeschichte –HOTTPOTT Saucenmanufaktur - Startnetz-Werkstatt am 8. November. Njeri Kinyanjui berichtete über die Umsetzung ihrer Geschäftsidee, der Herstellung von handwerklich gefertigten Saucen, Pasten, Gewürzen und Chutneys. Innerhalb der letzten zwei Jahre ist es ihr gelungen, mit ihrer Firma einen hohen Bekanntheitsgrad zu erlangen. Sie managt alles selbst von der Produktion bis zum Vertrieb. In der Startnetz-Werkstatt berichtete sie über ihre Pläne, ihre Strategien, Erfolge und Schwierigkeiten. hottpott.de

Impulsthema: Self-Branding mit Grit Schimpfermann am 18. Oktober: Wie werde ich eine Markenpersönlichkeit? Unverwechselbar sein, einen ganz klaren Differenzierungspunkt gegenüber anderen haben- das ist Voraussetzung für persönlichen Erfolg. Aber wie findet man diesen Punkt? Ob Angestellte oder Unternehmerin, im Vortrag von Grit Schimpfermann erfahren Sie, wie man von der Person zur Persönlichkeit werden kann. Grit Schimpfermann hat nach ihrem BWL- Studium über 15 Jahre als Marketingleiterin in der Industrie gearbeitet. Ihre fundierten Kenntnisse des gesamten Marketingspektrums wendet sie heute als freiberuflicher Marketing-Coach an. Dabei hat sie Erfahrung in der Arbeit mit Unternehmen unterschiedlichster Größen. Ihr Fokus: Die Unterstützung kleiner und mittelständischer Unternehmen im strategischen und operativen Marketing. Seminar- und Beratungsangebote: grit-schimpfermann.de

Impulsthema am 20. September: Wie kann ich Buchhaltung für mich einfach gestalten? Was sagen die Zahlen überhaupt aus? Für die meisten Selbstständigen ist das Thema Buchhaltung eine lästige Aufgabe, die man gerne an Steuerberaterin oder Steuerberater delegiert.

Ist das immer klug? Wie kann ich Zeit sparen und doch meine „unternehmerische Pflicht“ erfüllen? Was verlangt das Finanzamt als Mindestanforderung? Welche Zahlen sind wichtig und wie behalte ich den Überblick in meinem kleinen Unternehmen? Antworten auf diese Fragen und natürlich auch Ihre bietet die Existenzgründungsberaterin Ulrike Droll auch über die Werkstatt hinaus. Sie können einen Beratungstermin vereinbaren.

Die Existenzgründungswerkstatt am Dienstag, den 5. Juli hatte das Thema: Flirten und Verkaufen – ein und dasselbe? Referentin: Petra Steinbach. Warum beherrschen wir das Eine (Flirten) vermeintlich spielerisch leicht und tun uns beim Anderen so schwer? Was können wir von Anfang an tun, um uns sicher zu fühlen, gelassen aufzutreten und erfolgreich im Verkauf zu werden? Petra Steinbach ist selbstständige Beraterin p-s-consulting.de, sie hat am Coworking-Projekt 2010 teilgenommen und dort Vorträge und Workshops angeboten.

Am 24. Mai: Pfeffer statt Papier - Warum Werbung alleine nichts taugt - Impulsreferat von Thorsten Ströher, MBA, Gründer und Partner der GMBR (Gesellschaft für MittelstandsBegleitung Reutlingen), die seit 2004 mittelständischen Unternehmen und Gründern dabei hilft, in der Geschäftsentwicklung und Kundengewinnung schneller voranzukommen. Immer geht es darum, die ganz eigene Geschichte auf dem Markt zu erzählen. Das ist auch das Geheimrezept der größten Marken dieser Welt wie Coca Cola, Apple oder Virgin. Die Kunden interessieren sich mehr dafür, was Sie am Sonntag morgen in der Kirche am liebsten singen, als für die austauschbaren und beliebigen Argumente auf vielen Websites von heute. Mit einer Konsequenz, die im deutschsprachigen Raum einzigartig ist, beschäftigt sich die GMBR mit dem Thema „Sinn in Marketing, Werbung und Verkauf“. Hier finden Sie ein Handout zum Referat.

Existenzgründungswerkstatt am 19. April - 18 bis 20 Uhr - Existenzgründung und Versicherungen. Die Themen des Impulsreferats von Jürgen Hähnle waren: was macht eine gute Beratung aus? Was brauche ich als Gründerin / Gründer für meine persönliche Absicherung und für die betriebliche Absicherung?

Impulsthema der Werkstatt vom 22. März: Vom fairen Wettbewerb zur Kooperation - Astrid Radtke betreut die Plattform bürodienste in: und stellte vor, wie Zusammenarbeit funktionieren kann, nicht nur für Bürodienstleisterinnen. Bild

Gründungsschritte und Businessplan am 22. Februar - Ulrike Droll, Unternehmensberaterin und Projektleiterin im Startnetz, geht im Nachgang zum Existenzgründungstag vertiefend auf die Grundlagen der Gründung ein. Wieviel Businessplan brauche ich für meine Gründung? Wie kann ich die Zahlenwerke erstellen? Wie soll ich planen?

Existenzgründungswerkstatt am 25. Januar - mit dem Impulsthema: Beispiele aktueller Gründungen und Kooperationen stellte Edith Koschwitz aktuelle Gründungs- und Kooperationsbeispiele vor. Was gibt es noch nicht? Was kann ich gut? Wo habe ich eine Nachfrage entdeckt? Mit wem kann ich kooperieren? Das sind Fragen, die sich Gründerinnen und Gründer stellen. Aber sie sollen sich auch fragen, wo der Trend hingeht, wo er vielleicht endet und etwas Neues in der Luft liegt, wie Trends in die eigene Strategie eingebaut werden können. Edith Koschwitz ist mit Ulrike Droll Startnetz-Projektleiterin und seit vielen Jahren in der Projektorganisation selbstständig

2010

Existenzgründungswerkstatt am Dienstag, den 14. Dezember - Referentin war Peggy Wandel - wandelpunkt.de - Kleines Budget, große Wirkung - mit Eigen-PR und Social Media das eigene Unternehmen bekannt machen. Vielen Dank für den umfassenden Vortrag, hier zum Nachlesen pdf. 3MB.

Peggy Wandel, selbständige Texterin und PR-Beraterin, gab Tipps zum Thema PR in eigener Sache. Dazu gehören PR-Mitteilungen und wie man sie verbreitet, Ideen für den Internetauftritt und Hinweise für den Umgang mit Xing, Facebook oder Twitter. Bei PR (Public Relations - der deutsche Begriff ist Öffentlichkeitsarbeit) geht es um Maßnahmen der Imagepflege in der Öffentlichkeit, sie unterscheidet sich von Werbung dadurch, dass sie eher redaktionell als offen werblich auftritt.

Das Impulsreferat von Andreas Baumgärtner am 21. September 2010: Wieviel Finanzwissen muss sein, wieviel Planung ist für ein kleines Unternehmen notwendig, auch wenn keine Kredite gebraucht werden? Wie funktioniert eine Rentabilitätsvorschau? Wie plane ich meinen erforderlichen Mindestumsatz unter Berücksichtigung der Lebens- und Haushaltsführung, sowie von Rücklagen und der Bildung von Eigenkapital? Was bedeutet Liquiditätsplanung, Szenarienanalyse, Planungsrechnung als Controllinginstrument? Welche Perspektive nimmt ein Banker dabei ein? Hier ist das Referat zum download. Und hier die Webseite von a-b-solutions.

Das Thema am Dienstag, 22. Juni in der Existenzgründungswerkstatt: Zusammen mehr erreichen! Harald Amelung, der in Stuttgart eine modernen Form der Teilung von Arbeitsräumen, Arbeitsplätzen und kollegialen Know-how-Transfers praktiziert, stellte Coworking0711 vor.

Thema der Existenzgründungswerkstatt am 20. April: Selbstmanagement und Organisation. Als Referentin konnten wir Heike Heth gewinnen. Sie bietet ganzheitliche Beratung an, die vom Zeitmanagement über den Aufbau und die Organisation aller Arbeitsprozesse reicht. optimale-organisation.de.

Existenzgründungswerkstatt im Alten Rathaus am 2. März - Impulsreferat von Ulrike Droll: "Von den Leiden des jungen U." oder: Nach dem Unternehmensstart tauchen die meisten Fragen erst auf. Sie stellte Beratung und coaching, z.B. „Gründercoaching Deutschland“ vor. ulrike-droll.de

Am Dienstag, den 19. Januar referierte Ulrike Droll zum Thema: Mantel oder Jacke? Für jedes Unternehmen die passende Rechtsform. Bei den Rechtsformen für Unternehmen spricht man landläufig auch vom „Firmenmantel“. Vorgestellt wurden Rechtsformen für Unternehmen – vom kleinen Einzelbetrieb bis hin zur größeren Gesellschaft. Im Dialog mit den Teilnehmenden wurden die Konsequenzen der Wahl auf den kaufmännischen Geschäftsbetrieb, die Buchhaltung und die Besteuerung besprochen. Und natürlich auch andere Fragen rund um das Thema.

2009

Thema der Existenzgründungswerkstatt am 8. Dezember: Akquise – Wie spreche ich Kunden an? Referentin: Petra Steinbach. Das Impulsreferat gab erste Antworten auf die Fragen: Wie spreche ich Kunden an? Welche Akquisemöglichkeiten gibt es? Besonderheiten beim Start Up? Probleme bei der Kundengewinnung? Was ist ein Kunde? Aus welchen Phasen besteht ein Akquiseprozess? Beispiel Telefonakquise – der schnellste Weg zum Kunden? Hier ist das gemeinsam ergänzte Impulsreferat. Diplom-Ingenieurin Petra Steinbach ist seit über 15 Jahren als Vertriebsprofi und seit 01.11.2009 als selbständige Vertriebsberaterin tätig. Sie hat das Ziel, ihre Kunden für mehr Erfolg zu begeistern. Aktuelle Workshoptermine - siehe oben. p-s-consulting.de

Thema der Existenzgründungswerkstatt am 17. November war "Marketing". Einen Überblick zu Systematik und Methoden gab Thomas Bangemann, Marketingexperte. Was versteht man unter Marketing? Marketingprozess, Markt und Strategien, Marketing Systematik und –Instrumente, Produkt- und Dienstleistungspolitik, Preis-, Absatz- und Distributions-Politik, Diskussion: Adäquate Anwendung von Marketinginstrumenten. Kontakt zu Thomas Bangemann über Startnetz.

Thema der Existenzgründungswerkstatt am 20. Oktober war das Thema: Buchführung für Gründerinnen und Gründer – Referentin: Monika Hailfinger. Wer unterliegt der gesetzlichen Buchführungspflicht? Bin ich umsatzsteuerpflichtig? Genügt es, wenn ich eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung erstelle oder muss ich bilanzieren? Was ist der Unterschied zwischen der einfachen und der doppelten Buchführung? Kann ich meinen PKW sowohl privat als auch dienstlich nutzen? Wie ist das mit den Telefonkosten? Diese und viele anderen Fragen stellen sich Existenzgründern. Als Dienstleistungs- und Beratungspartner für den kaufmännischen Bereich für kleine Praxen und Unternehmenskunden hilft Ihnen die Betriebswirtin Monika Hailfinger den Überblick zu bewahren. Denn: Wer seine Buchführung im Griff hat, hat auch sein Unternehmen im Griff. Monika Hailfinger ist Mieterin im Startnetz.

Thema der Werkstatt vom 22. September: Erscheinungsbild in Print und Web - mit Impulsreferaten von Sorin Iordachescu, Grafikdesigner, und Eva Reschauer, Webdesignerin, cressential Webdesign. Der professionelle Außenauftritt hat eine hohe Bedeutung, ohne Web geht für Unternehmen auch fast nichts mehr. Aber auch hier hat Qualität ihren Preis. Wie können sich Gründerinnen und Gründer an das Ziel, ein gelungenes und stimmiges Erscheinungsbild zu haben, annähern? Was muss zu Beginn geplant werden, was kann warten? Mit welchen Kosten muss man rechnen? Sorin Iordachescu bietet speziell für die Teilnehmenden der Existenzgründungswerkstatt eine Webseite zu günstigen Konditionen an: sprung-mit-design.de. Der Arbeitsschwerpunkt von Eva Reschauer sind nutzerorientierte Internetauftritte nach den neuesten Standards und die Erstellung barrierefreier Websites. Sie hat einen guten Überblick über die neuen Entwicklungen in diesem Bereich.

Das Impulsreferat von Ulrike Droll in der Werkstatt am 21. Juli hatte das Thema: Kundenfindung - Kundenbindung. Wie komme ich an Kunden? Wie halte ich sie? Diese Fragen stellen sich Selbstständige immer wieder neu. Anhand von Beispielen aus der Praxis wurden Möglichkeiten erörtert - auch hier ist Kreativität und ständiges am-Ball-bleiben gefragt. Kundenfindung - Impulsreferat von Ulrike Droll.pdf

Am Dienstag, den 9. Juni referierte die Personalexpertin Angelika Heidt über Personalfragen, die auch für Einzelkämpfer interessant sind und ihre Arbeit, den mobilen Einsatz als Personalfachfrau. personalexpertin.de

In der Existenzgründungswerkstatt am 28. April lautete das Thema: Vernetzung und Zusammenarbeit. Gemeinsam ist man stärker: das gilt für Acquire, für Vertrieb, für Werbung, für Aktionen. Gezielte Kooperation kann innerhalb einer Branche zu mehr Stärke verhelfen, bei branchenübergreifender Zusammenarbeit ergänzen sich vielleicht die Kompetenzen. In jedem Fall kann man sich gegenseitig empfehlen, wenn man die Arbeit der anderen kennt. Der Anfang für ein derartiges Netzwerk wurde gemacht. Ein Verzeichnis wird erstellt. Bei Interesse bitte melden.

Informationen zum Geschäftskonzept - Thema der Werkstatt vom 17.3. - Materialien zum download finden Sie unter dieser Adresse existenzgruender.de des Bundeswirtschaftsministeriums.

Am Freitag, 6. März von 14 bis 17.30 Uhr 2009 fand unser alljährlicher Existenzgründungstag statt – dieses Mal als Veranstaltung der Stadt Reutlingen im Rathaus Reutlingen mit wesentlich umfangreicherem Programm, in Zusammenarbeit mit IHK und HWK. Vielfältige Informationen, Gründungsbeispiele und Beratungsmöglichkeiten von allen wichtigen Einrichtungen wurden

gebündelt präsentiert. 300 Besucherinnen und Besucher kamen und wurden umfassend informiert. Wir bedanken uns bei Referenten und Ausstellern. Der jährliche Existenzgründungstag im Rathaus Reutlingen soll zur festen Einrichtung werden.

Entstehung der Gründermesse durch Startnetz:

2006 Existenzgründungstag in der Tübinger Vorstadt in Zusammenarbeit mit der KSK

2007 + 2008 Existenzgründungstage in der KSK am Marktplatz Reutlingen

2009 / 2010 / 2011 / 2012 Existenzgründertage im Rathaus Reutlingen

2013 – 2019 – Gründermesse Neckar-Alb in der Stadthalle Reutlingen

2005/2006

Das Startnetz-Projekt wurde 2005/ 2006 von Ulrike Droll und Edith Koschwitz entwickelt, um Existenzgründungen im Microbereich zu begleiten und zu unterstützen. Ausgangspunkt war das Stadtteilentwicklungsprogramm „die soziale Stadt – Stadtteile mit besonderem Entwicklungsbedarf“, das in der Tübinger Vorstadt umgesetzt wurde. Das Amt für Wirtschaft und Immobilien, Stadt Reutlingen, ist federführend. Das Projekt richtet sich an Gründungswillige, die sich in kleinem Rahmen selbstständig machen wollen, an Personen, die sich beruflich neu orientieren, die aus Arbeitslosigkeit oder nach einer Familienphase neu einsteigen wollen und eine Existenzgründung erwägen. Kleine Unternehmen oder Freelancer in der Festigungsphase sind ebenfalls Zielgruppen des Projekts.

Förderprogramme im Startnetz-Projekt

In den Jahren 2006 – 2011 konnten Fördermittel unterschiedlichen Umfangs für das Projekt eingesetzt werden, bzw. Projekte konnten über die zusätzlichen Programme Lokales Kapital für soziale Zwecke und STÄRKEN vor Ort durchgeführt werden. Mittel aus dem Programm „Modellvorhaben Baden-Württemberg“ standen von 2008 bis 2010 zur Verfügung.

Projekte des Programms Lokales Kapital für soziale Zwecke im Bereich Existenzgründung / Beispiele für Gründungsprojekte, die begleitet und unterstützt wurden

Förderzeitraum I - Januar – Juli 2005

Existenzgründung: Präsenz im Netz Limited

Förderzeitraum II - Juli 2005 – Juni 2006

Information und Beratung für Existenz-Gründungsinteressierte / RPW

Förderzeitraum III - Juli 2006 – Juni 2007

Wege zur Micro-Gründung / Ulrike Droll

Existenzgründung: ebay-Agentur

Förderzeitraum IV - Juli 2007 – Juni 2008

Gründungswerkstatt

Existenzgründung: Bernd's Haus- und Gartenservice

Existenzgründung: BZW – Berufliche Zukunft selbst gestalten

Existenzgründung: Aufbau einer Selbsthilfeorganisation Begegnung fremder Kulturen, Verkauf von Seide

Projekte des Programms STÄRKEN vor Ort

Förderzeiträume 2009 / 2010 / 2011

Reutlinger Hocker / Startnetz, Edith Koschwitz

SET UP Zielplan Geschäftsidee / Startnetz, Edith Koschwitz

Netzwerk KOMM für Kommunikationskompetenz / Startnetz, Edith Koschwitz