



gründungs Existenz

Anfahrt:

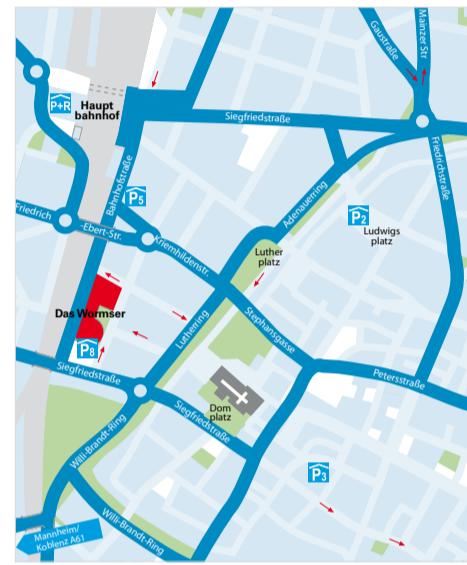
Das Wormser Kultur- und Tagungszentrum /Theater,
Rathenaustraße 11 in 67547 Worms.

...mit dem PKW:

Über die A61 Koblenz-Speyer bis zur Abfahrt Worms (Nr. 58), dann über die B47 in Richtung Worms-Zentrum. Über die A67 Darmstadt-Mannheim bis zur Abfahrt Lorsch (Nr. 9), dann über die B47 in Richtung Worms. Über die A5 Frankfurt-Heidelberg bis zur Abfahrt Bensheim (Nr. 30), dann über die B47 in Richtung Worms. Mehrere Parkhäuser in der direkten Umgebung zum Tagungszentrum.

... mit der Bahn:

Mit den S- oder Regionalbahnen zum Hauptbahnhof Worms. Der kurze Fußweg vom Bahnhof zum Tagungszentrum führt direkt rechts entlang der Schienen auf der Bahnhofstraße entlang. Hier in die zweite Straße (Berggartenstraße) links abbiegen.



Ausstellung

An rund 50 Ausstellungsständen von Verbänden, Kammern, Wirtschaftsförderungseinrichtungen, Netzwerken, Institutionen und Unternehmen gibt es zahlreiche Informationen und individuelle Beratung. Die Ausstellung ist ganztägig geöffnet.

Kooperationsbörse

Die Kooperationsbörse bietet während des ganzen Tages die Möglichkeit, eigene Suchvorhaben (z.B. nach KooperationspartnerInnen oder auch GesprächspartnerInnen für einen Erfahrungsaustausch) oder auch Angebote auszuhängen sowie sich über Angebote und Gesuche der anderen TeilnehmerInnen zu informieren.

Kinderbetreuung

Die Familiengenossenschaft e.G. der Metropolregion Rhein-Neckar bietet allen kleinen Gästen kostenfrei ein betreutes Spielzimmer an.

Kongressmanagement

Agentur Ressmann e.K., Mannheim, www.agentur-ressmann.de, info@agentur-ressmann.de

Veranstalter:



Schirmherr:

Dr. Philipp Rösler
Bundesminister für Wirtschaft und Technologie

Unter der Schirmherrschaft des



Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

Hauptpartner:



9:00 Einlass / Check-In**9:15 Offizielle Begrüßung im Theaterfoyer 1.0G:****Michael Kissel**

Oberbürgermeister der Stadt Worms



Michael Kissel

Dr. Wolfgang Siebenhaar

Geschäftsführer der Metropolregion Rhein-Neckar GmbH



Dr. Wolfgang Siebenhaar

9:30 Keynote im Theaterfoyer 1.0G:**Dieter Wedel**

Regisseur und Drehbuchautor

Der bekannte Intendant der Nibelungen-Festspiele in Worms, Dieter Wedel, begann seine berufliche Laufbahn 1966 als Autor und Hörspielregisseur bei Radio Bremen. 1978 machte er sich selbstständig und drehte als Regisseur und Produzent zahlreiche sozialkritische Fernsehspiele. Seine großen Erfolge hatte er mit „Der große Bellheim“, „Der Schattenmann“, „Der König von St. Pauli“ und „Die Affäre Semmeling“. Dieter Wedel wurde mit zahlreichen Preisen geehrt, wie die Goldene Kamera, der Adolf-Grimme-Preis, der Bambi und zuletzt mit der Alzeyer Georg-Scheu-Plakette.



Dieter Wedel

Programm

	Luthersaal	Theaterfoyer 1.0G	Burgundersaal	Liebfrauensaal
10.30 - 11.15	Wie kann ich meine Ideen schützen? Der Umgang mit dem Patent-, Marken- und Urheberrecht Helmut Graf von Moltke Kanzlei Brauer - Moltke - Hoecker	Wie starte ich mit meinem Unternehmen? Der Businessplan als solide Grundlage Dieter Bazlen, HSH Consulting GmbH	Wie gründe ich richtig? Die Wahl der geeigneten Rechts- und Kooperationsform Bertram Heßler, BDS Baden-Württemberg e.V.	Wie komme ich an öffentliche Aufträge? Elektronische Vergabe und die Nutzung der Auftragsbörse Klaus Knörle, IHK Region Stuttgart Fabian Ewert, MRN GmbH
11.25 - 12.15	Gesprächsrunde im Luthersaal Wie kann ich das finanzieren? Bei der Existenzgründung bildet die richtige Finanzierung das Fundament für die erfolgreiche Umsetzung der Gründungsidee. Gerade die ersten Jahre erfordern eine mittel- bis langfristige stabile Planung. Welche Förderprogramme sich für den Start anbieten und wie diese maßgeschneidert auf die eigenen Bedürfnisse angepasst werden können, ist das Thema der Gesprächsrunde. Moderation: Hans-Peter Breuer, BMWi Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie			Special für Gründerinnen Selbständigkeit als Perspektive Petra Thomas Gründerinnenzentrum Mannheim, gig7
12.25 - 13.10	Wie bereite ich mich vor? Die richtige Planung für das erste Bankgespräch Karl Peth, Sparkasse Worms-Alzey-Ried	Wie sieht mein Markt aus? Der Einsatz von Markt- und Konkurrenzanalysen Ralf Späthe, bc3 Beratung	Was erreiche ich im Nebenerwerb? Die Vorgehensweise bei einer nebenberuflichen Gründung André Ammelburger, IHK Rheinhessen	Wie umgehe ich Steuerfallen? So starten Sie ohne Ärger mit dem Finanzamt Dr. Dietmar May, Kanzlei Dr. Dietmar May
13.20 - 14.10	Gesprächsrunde im Luthersaal Wie starte ich mit meinen Ideen durch? Hochschulen und Technologiezentren in der Metropolregion Rhein-Neckar bieten Unterstützung und die Vernetzung mit Kooperationspartnern an, wenn es darum geht, innovative Gründungsideen auf den Markt zu bringen. Welche Schritte sind notwendig und wie findet man seinen eigenen Weg zum Erfolg? Darüber berichten junge Unternehmer und Unternehmerinnen. Moderation: Prof. Dr. Michael Graef, Fachhochschule Worms			Special für Gründerinnen Internetrecht: Homepage und Onlineshop Claudia Cymutta, Gründerinnenzentrum Mannheim, gig7
14.20 - 15.05	Wie gründe ich als Freiberufler? Der Weg zum erfolgreichen Start Alexander Fortunato, Institut für freie Berufe	Wie komme ich an günstige Fördermittel? Die Nutzung von Unterstützungsleistungen Michael Rieger, BB & MBG BaWü Philipp Schultz, ISB Rheinland-Pfalz	Wie sichere ich mein Unternehmen ab? Ihr Existenzschutz im Überblick Mike Odermatt, rhp Finanzplaner GmbH	Wie nutze ich erfolgreiche Geschäftsmodelle? Das Gründen mit Hilfe von Franchising Torben Brodersen, Deutscher Franchiseverband e.V.
15.15 - 16.05	Gesprächsrunde im Luthersaal Wer unterstützt mich? Kreativ und selbständig in der Metropolregion Rhein-Neckar. Angebote für Existenzgründer und Existenzgründerinnen sowie Gründungsbeispiele in der Kultur- und Kreativwirtschaft werden vorgestellt. Moderation: Christian Sommer, mg:mannheimer gründungszentren			Wettbewerb Young Profis Prämierung der Gewinner Profi - Wirtschaft Bildung Integration
16.15 - 17.00	Wie profitiere ich vom Internet? Die Anwendung von Social Media – Umsatzbringer oder Umsatzkiller? Markus Löber, BDS Rheinland-Pfalz & Saarland e.V.	Wie erreiche ich meine Kunden? Eine Reise durch den Dschungel – Kunden finden und begeistern Kati Schmitt-Stuhlträger, Wortmarketing & Training	Wie übernehme ich ein Unternehmen? Den Unternehmenskauf gut planen Alex Wolf, IHK Rhein-Neckar	Wie verwirkliche ich mich? Die Gründung mit 50plus Joachim Wilms, Coaching 50plus
17:30	Ende der Veranstaltung			

Co-Partner:

13. Existenzgründungstag

Metropolregion Rhein-Neckar

TAGUNGSPROGRAMM

10:30 - 11:15 Uhr

Wie kann ich meine Ideen schützen?

Der Umgang mit dem Patent-, Marken- und Urheberrecht

Luthersaal 1.0G

Der gewerbliche Rechtsschutz und das Urheberrecht gewinnen national und international zunehmende Bedeutung bei der Bekämpfung der Produktpiraterie, die den jeweiligen Volkswirtschaften immer wieder immensen Schaden zufügt. Angesichts dessen sollte man bei der Gründung einer Firma Vorkehrungen zum Schutz von Ideen, Wissen und Know-How treffen, aber auch darauf bedacht sein, nicht fremde Rechtsgüter zu verletzen. Ziel des Vortrages ist es, dem Existenzgründer einen Einblick in die Komplexität der Rechtsmaterie des sogenannten „geistigen Eigentums“ zu verschaffen, einen Einblick über das Patent-, das Marken- und das Urheberrechtsgesetz zu geben sowie bestehende Schutzmöglichkeiten aufzuzeigen.

Helmut Graf von Moltke – Rechtsanwalt

Rechtsanwälte Brauer – Graf von Moltke – Hoecker
Alzeyer Str. 31 • 67549 Worms
06241 910 6 0
info@kanzlei-bgh.de

Wie starte ich mit meinem Unternehmen?

Der Businessplan als solide Grundlage für die Existenzgründung

Theaterfoyer 1.0G

Der Existenzgründer steht vor einer komplexen Aufgabenstellung, die in eine Gesamtplanung umgesetzt werden muss; dem Businessplan. Die Ausarbeitung eines Businessplanes ist aufwendig und kompliziert. Unser Vortrag soll dazu dienen, einen ersten Überblick über Notwendigkeit, Art und Umfang des Businessplanes zu erlangen. Anhand von Beispielen bietet unser Vortrag eine Hilfestellung sowohl für potenzielle Existenzgründer, als auch für diejenigen, die sich mitten in der Erstellungsphase eines Businessplanes befinden. Wir gehen zunächst auf die Phase ein, die vor der schriftlichen Fixierung des Businessplanes steht. Sie umfasst die detaillierte Umschreibung der Geschäftsidee, das Wissen darum, weshalb Existenzgründungen scheitern können, verbunden mit Anhaltspunkten für die Analyse der persönlichen Eignung für die Selbständigkeit. Es wird verdeutlicht, dass vor einer erfolgreichen Gründung eine konkrete Vorstellung über die Geschäftsidee und über die eigenen Fähigkeiten entwickelt werden muss. Im Anschluss daran wird erläutert, wer Adressat des Businessplanes ist und wie dieser inhaltlich aufgebaut wird. Wir gehen darauf ein, welche Punkte zwingend in einen Businessplan gehören, welche Fragestellungen je Planungsabschnitt auftreten und wie diese beantwortet werden können. Beispiele vermitteln einen praxisnahen Bezug und es werden zahlreiche Tipps zur Informationsbeschaffung, zu bestehenden Fördermöglichkeiten sowie zu Gründungsformalitäten gegeben. Alles in allem bietet der Vortrag einen ersten Eindruck rund um den Start des Unternehmens.

Dieter Bazlen (Dipl. Kfm.) - Wirtschaftsprüfer / Steuerberater

HSH Consulting GmbH
Steuerberatungsgesellschaft
Siegfriedstraße 10 • 67547 Worms
06241 4097 21
d.bazlen@hsh-worms.de

Wie gründe ich richtig?

Die Wahl der geeigneten Rechts- und Kooperationsform

Burgundersaal 1.0G

Das deutsche - und europäische Recht stellt Gründern eine Vielzahl von Unternehmensformen zur Auswahl. Wie und wann entsteht eine unternehmerische Tätigkeit? Warum über Rechtsform nachdenken? Was sind die für Gründer wichtigsten Rechtsformen? Welche Auswahlüberlegungen sind bei der Gründung anzustellen? Was ist sonst noch bei der Rechtsformwahl zu beachten? Welche Rechtsformen gibt es? Welche ist geeignet? Was ist eine „Mini-GmbH“ (UG)? Diese und andere Fragen zur Unternehmensgründung sollen im Rahmen des Vortrages beantwortet werden. Dabei sind auch steuerrechtliche - und finanziertaktische Überlegungen Gegenstand des Vortrags. Unterschieden werden wird die Gründung als Berufsstart, aus laufender Beschäftigung oder aus Arbeitslosigkeit.

Bertram Heßler - Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

BDS Landesverband Baden-Württemberg e.V.
Im Neuenbühl 7 • 71287 Weissach
07044 9050 60
controlling@rahessler.de

Wie komme ich an öffentliche Aufträge?

Elektronische Vergabe und die Nutzung der Auftragsbörse

Liebfrauensaal 1.0G

Öffentliche Aufträge sind für fast jedes Unternehmen interessant. Auch Existenzgründer haben eine Chance für die öffentliche Hand zu arbeiten. Die Teilnahme an Ausschreibungen ist allerdings mit Fallstricken verbunden. Wer mithalten möchte, muss deshalb die komplexen Vergaberegeln kennen. Leider gleicht die Recherche nach öffentlichen Aufträgen in manchen Fällen der Suche nach der Nadel im Heuhaufen, sie kann aber optimiert werden. Nach einer kurzen Darstellung der rechtlichen Grundlagen wird der Ablauf von Ausschreibungen erklärt. Ein besonderes Augenmerk wird auf das Marketing und die Angebotsbearbeitung gelegt - Tipps aus der Beratungspraxis runden den Vortrag ab. Elektronische Vergabeslösungen bieten darüber hinaus die Möglichkeit Unterlagen digital zu erhalten und bei der Erstellung des Angebots unterstützt zu werden. In der Metropolregion Rhein-Neckar besteht seit 2010 die einheitliche elektronische Vergabekommunikationsplattform auftragsboerse.de. Hier können öffentliche Ausschreibungen von 55 Städten und Landkreisen und Gemeinden der Region gefunden, kostenlos eingesehen und online Angebote abgeben werden. Was die E-Vergabe bringt und wie sie funktioniert wird am Beispiel der auftragsboerse.de vorgestellt.

Klaus Knörle (Dipl.-Vw.) - Referatsleiter

Abteilung Industrie und Verkehr
IHK Region Stuttgart
Jägerstraße 30 • 70174 Stuttgart
0711 2005 1328
klaus.knoerle@stuttgart.ihk.de

Fabian Ewert

Verwaltungsvereinfachung / E-Government
Metropolregion Rhein-Neckar GmbH
N 7, 5-6 • 68161 Mannheim
0621 12987 86
fabian.ewert@m-r-n.com

13. Existenzgründungstag

Metropolregion Rhein-Neckar

TAGUNGSPROGRAMM

11:25 - 12:15 Uhr

GESPRÄCHSRUNDE

Luthersaal 1.0G

Wie kann ich das finanzieren?

Bei der Existenzgründung bildet die richtige Finanzierung das Fundament für die erfolgreiche Umsetzung der Gründungsidee. Gerade die ersten Jahre erfordern eine mittel- bis langfristige stabile Planung. Welche Förderprogramme sich für den Start anbieten und wie diese maßgeschneidert auf die eigenen Bedürfnisse angepasst werden können, ist das Thema der Gesprächsrunde.

Moderation: Hans-Peter Breuer

BMWi - Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
0228 615 4722
hans-peter.breuer@bmwi.bund.de

Gesprächspartner:

Bernd Hermann - Leistungsverbund Sparkassen West - Landesbank Baden-Württemberg
Dieter Hennige - L-Bank Baden-Württemberg
Philipp Schultz - Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH

SPECIAL FÜR GRÜNDERINNEN

Liebfrauensaal 1.0G

Selbständigkeit als Perspektive

Beziehen Sie bei drohender Arbeitslosigkeit rechtzeitig die Selbständigkeit in ihre Überlegungen mit ein. Warten Sie nicht bis Selbständigkeit als "Notnagel" ins Blickfeld gerät, beziehen Sie von Anfang an eine Selbständigkeit als interessante Zukunftsperspektive mit ein. In diesem Workshop erfahren Sie worauf Sie achten sollten.

Petra Thomas

Gründerinnenzentrum Mannheim gig7
G 7 22 • 68159 Mannheim
0621 123 49 42
info@gig7.de

13. Existenzgründungstag

Metropolregion Rhein-Neckar

TAGUNGSPROGRAMM

12:25 - 13:10 Uhr

Wie bereite ich mich vor?

Die richtige Planung für das erste Bankgespräch

Luthersaal 1.0G

In dem Vortrag werden die Grundregeln für ein erstes Bankengespräch aufgezeigt.

Die wesentlichen Einflussfaktoren auf den Gesprächserfolg werden erläutert, schwerpunktmäßig mit Anregungen für eine nachvollziehbare Planung des erwarteten Geschäftsverlaufs und die Sichtweise des Bankberaters wird näher beleuchtet.

Karl Peth

Stv. Leiter Firmenkunden
Sparkasse Worms-Alzey-Ried
Lutherring 15 • 67547 Worms
06241 851 512
karl.peth@spkwo.de

Wie sieht mein Markt aus?

Der Einsatz von Markt- und Konkurrenzanalysen"

Theaterfoyer 1.0G

Der Vortrag verdeutlicht anhand von Beispielen aus der Beraterpraxis, warum die Beobachtung von Märkten und vorhandenen Konkurrenten wichtig für die erfolgreiche Businessplanung eines Existenzgründers ist. Konkret werden Vorgehensweisen und bewährte Methoden beschrieben, mit denen sich ein fundierter Überblick über geeignete Zielmärkte verschaffen lässt. Und das auch ohne ein großes Marktforschungsbudget. Auch werden Fördermöglichkeiten für Existenzgründer und bereits Selbstständige angesprochen, um den eigenen finanziellen Aufwand im Rahmen zu halten.

Schließlich wird noch die Relevanz einer aussagekräftigen Zielgruppenbestimmung für die Definition strategischer Maßnahmen im kommunikativen Bereich verdeutlicht.

Ralf Späthe (Dipl.-Kfm)

bc3-Beratung, Heidelberg
IFU Institut für Unternehmensgründung, Aachen
für Existenzgründerseminare in Worms und Region
Fabrikstraße 24-26 • 69126 Heidelberg
06228 9 12 12 0
r.spaethe@bc3-beratung.de

Was erreiche ich im Nebenerwerb?

Die Vorgehensweise bei einer nebenberuflichen Gründung

Burgundersaal 1.0G

Eine besondere Form der Kleingründung ist die sogenannte Nebenerwerbsgründung. Von ihr spricht man, wenn Existenzgründerinnen und -gründer hauptberuflich angestellt sind oder Kinder und Haushalt versorgen und somit die Selbständigkeit lediglich „nebenberuflich“ ausüben. Von einer Gründung im Nebenerwerb geht man ebenfalls aus, wenn die Erträge nicht ausreichen, um den Lebensunterhalt vollständig zu bestreiten.

Der Vortrag der IHK Rheinhessen zeigt die wesentlichen Merkmale einer Nebenerwerbsgründung auf und vermittelt einen Überblick über gewerberechtliche Aspekte und Formalitäten. Der Zuhörer erhält hierbei u.a. Informationen zu den Themen Geschäftsbezeichnung, Firmierung, Angaben auf den Geschäftsbriefen, Wahl der geeigneten Rechtsform sowie allgemeine Hinweise zur Gründung

André Ammelburger

Dipl.-Wirtschaftsjurist (FH)
Industrie- und Handelskammer für Rheinhessen
Rathenaustraße 20 • 67547 Worms
06241 911 746
andre.Ammelburger@rheinhessen.ihk24.de

Wie umgehe ich Steueraufällen?

So starten Sie ohne Ärger mit dem Finanzamt

Liebfrauensaal 1.0G

Sie sind erfolgreich mit Ihrem neugegründeten Unternehmen gestartet – plötzlich steht bei Ihnen die Steueraufälligkeit vor der Tür. Wie kann das passieren? Schnell machen Sie im betrieblichen Alltag Fehler oder Sie vergessen wichtige Dinge, die sich nach einiger Zeit fatal auswirken können.

Dies können Sie aber auf einfache Art und Weise vermeiden: Wenn Sie bei und nach Ihrer Unternehmensgründung ein paar Grundregeln beachten, die wir Ihnen im Vortrag gerne erläutern möchten. Wir zeigen Ihnen, welche steuerlichen Regelungen Sie beachten und welche Abgaben (wie Lohn-, Einkommen- und Umsatzsteuer) Sie ans Finanzamt abführen müssen.

Außerdem stellen wir Ihnen die beiden Möglichkeiten vor, die Sie haben, um die Höhe Ihres Gewinns zu ermitteln. Die besten Umsätze helfen Ihnen nicht, wenn die Kunden nicht zahlen. Sie erfahren, wie Sie dem entgegenwirken können.

Dr. Dietmar May

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Fachberater für internationales Steuerrecht
Hopfenstraße 4 • 69469 Weinheim
06201 99 26 0
info@wp-may.de

13. Existenzgründungstag

Metropolregion Rhein-Neckar

TAGUNGSPROGRAMM

13:20 - 14:10 Uhr

GESPRÄCHSRUNDE

Luthersaal 1.0G

Wie starte ich mit meinen Ideen durch?

Hochschulen und Technologiezentren in der Metropolregion bieten Ihnen Unterstützung und die Vernetzung mit Kooperationspartnern an, wenn es darum geht, innovative Gründungsideen auf den Markt zu bringen. Welche Schritte sind notwendig und wie findet man seinen eigenen Weg zum Erfolg, das berichten junge Unternehmer und Unternehmerinnen.

Moderation: Prof. Dr. Michael Graef, Professor für Internationale Existenzgründung, FH Worms
06241 509 349
graef@fh-worms.de

GesprächspartnerInnen:
Sieer Angar - x-tix.com - info@x-tix.com
Angela Halfar - Stella Nova Entertainment - info@stella-nova-entertainment.de
N.N.

SPECIAL FÜR GRÜNDERINNEN

Liebfrauensaal 1.0G

Internetrecht: Homepage und Onlineshop

Die Homepage ist ein Muss für jedes Unternehmen. Wie sieht es denn mit der rechtlichen Seite aus? Darüber machen sich die Wenigsten Gedanken.
Der Onlineshop ist für viele Unternehmerinnen das Verkaufsinstrument für ihre Produkte. Dabei müssen juristische Regeln beachtet werden.

Antworten auf diese Fragen gibt Ihnen: Rechtsanwältin Dr. Claudia Cymutta

Dr. Claudia Cymutta
Rechtsanwältin
Gründerinnenzentrum Mannheim gig7
G 7 22 • 68159 Mannheim
0621 123 49 42
info@gig7.de

13. Existenzgründungstag

Metropolregion Rhein-Neckar

TAGUNGSPROGRAMM

14:20 - 15:05 Uhr

Wie gründe ich als Freiberufler?

Der Weg zum erfolgreichen Start

Luthersaal 1.0G

Das Spektrum der „Freien Berufe“ ist weit; allgemeine Fragen bei der Gründung einer selbständigen freiberuflichen Tätigkeit sollen beantwortet werden, und Erfahrungsberichte von Freiberufler/innen sollen helfen, den Weg in die Selbständigkeit zu beschreiten.

GesprächspartnerInnen:

Irina Haas, Diplom-Übersetzerin (BDÜ) - 0621 30738046 - info@mot-ma.de

N.N.

Alexander Fortunato

Institut für Freie Berufe (IFB) an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

0911 23565 41

alexander.fortunato@ifb.uni-erlangen.de

Wie komme ich an günstige Fördermittel?

Die Nutzung von Unterstützungsleistungen

Theaterfoyer 1.0G

Existenzgründer fühlen sich häufig in ihrem Tatendrang etwas gebremst, wenn es um das Thema Finanzierung geht. Sie müssen Unterlagen für das erste Gespräch mit der Hausbank vorbereiten und sich über unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten informieren. Doch was ist besser: Ein Förderkredit oder ein Kredit von der Hausbank? Die Entscheidung ist gar nicht so einfach. Zudem fragen Kreditinstitute nach Sicherheiten. Doch was genau gilt als Sicherheit, welche Sicherheiten können Gründer überhaupt bieten und was genau ist eine Bürgschaft?

Fragen rund um das Thema Existenzgründungsfinanzierung mit Unterstützung einer Bürgschaft der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg oder der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH sowie einer stillen Beteiligung der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften beantworten Michael Rieger und Philipp Schultz in ihren Vorträgen: „Wie komme ich an günstige Fördermittel?“

Wie sichere ich mein Unternehmen ab?

Ihr Existenzschutz im Überblick

Burgundersaal 1.0G

Sie erhalten einen praxisnahen Überblick, was Sie bei der Absicherung Ihres Unternehmens beachten sollten. Welche Versicherungen existenziell wichtig sind und welcher Versicherungsschutz unwichtig oder aufschiebbar ist. Wo Sie Informationen erhalten und welche Möglichkeiten es für Existenzgründer gibt.

Die Themen im Überblick:

- Krankenversicherung - „privat oder gesetzlich“?
- Gesetzliche Rentenversicherung - „soll ich raus oder muss ich drin bleiben“?
- Erwerbsminderungsrente - die Möglichkeiten im Überblick
- Haftpflichtversicherung - ein muss für jeden Unternehmer
- Absicherung von Geschäftsausstattung und Betriebsgebäuden
- Was passiert bei Betriebsstillstand?
- Welche Möglichkeiten gibt es um Beiträge zu sparen?

Mike Odermatt

rhp finanzplaner GmbH

Kirschgartenweg 1 • 67549 Worms

06241 972567 0

m.odermatt@rhp-finanzplaner.de

Wie nutze ich erfolgreiche Geschäftsmodelle?

Das Gründen mit Hilfe von Franchising

Liebfrauensaal 1.0G

Franchising ist ein auf Partnerschaft basierendes Vertriebssystem mit dem Ziel der Verkaufsförderung. Dabei räumt ein Unternehmen, das als so genannter Franchise-Geber auftritt, seinen Partnern – den Franchise-Nehmern – das Recht ein, mit seinen Produkten oder Dienstleistungen unter seinem Namen ein Geschäft zu betreiben. In Deutschland gibt es rund 1.000 Franchise-Systeme mit etwa 65.500 Franchisenehmern. Insgesamt arbeiten in der Franchise-Wirtschaft mehr als 460.000 Beschäftigte. Wer sich für eine Zukunft als selbstständiger Franchise-Nehmer interessiert und sich einem Franchise-System anschließt, startet nicht bei „Null“, spart Zeit, vermeidet Fehler und minimiert gleichzeitig das finanzielle Risiko. Sich umfassend zu informieren, ist allerdings wesentlich. Der Vortrag des DFV-Geschäftsführers gibt einen Überblick über die wichtigsten Fragen und erste Antworten.

Michael Rieger

Bürgschaftsbank und Mittelständische
Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg
Werastr. 15-17 • 70182 Stuttgart
0711 1645 761
michael.rieger@buergschaftsbank.de

Philipp Schultz

Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB)
GmbH
Holzhofstrasse 4 • 55116 Mainz
06131 985 255
philipp.schultz@isb.rlp.de

Torben Leif Brodersen

Geschäftsführer Deutscher Franchise-Verband e.V.
Luisenstraße 41 • 10117 Berlin
030 278902 13
brodersen@franchiseverband.com

13. Existenzgründungstag

Metropolregion Rhein-Neckar

TAGUNGSPROGRAMM

15:15 - 16:05 Uhr

GESPRÄCHSRUNDE

Luthersaal 1.0G

Wer unterstützt mich?

Gründungsinteressierten in der Kultur- und Kreativwirtschaft stehen verschiedene Anlaufstellen in der Region offen. Welche Herausforderungen und Chancen sich bieten, wird in dieser Gesprächsrunde mit regionalen Ansprechpartnern und JungunternehmerInnen thematisiert.

Moderation:

Christian Sommer - Geschäftsführer der mg: mannheimer gründungs gmbh
0621 33992 111
christian.sommer@musikpark-mannheim.de

GesprächspartnerInnen:

Volker Gallé - Stadtverwaltung Worms - volker.galle@worms.de
Alexander Knapstein - Inspirationlabs GmbH - alexander.knapstein@inspirationlabs.com
Azur Schlor-Cagin - farbgarten büro für gestaltung - info@farbgarten.com
Norman Schulz - Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft - schulz@kkw-kreativ.de

WETTBEWERB

Liebfrauensaal 1.0G

YoungProfis Prämierung der Gewinner

Prämierung der Besten des Wettbewerbs „Create your Business“!
Gesucht wurden die besten Firmenideen, die neben Schule, Ausbildung und Studium umsetzbar sind.
Teilnehmen konnten multikulturelle Gruppen von 15 – 27 Jahren.
Die beste Firmenidee wird heute prämiert.
Es locken ein Preisgeld und Coaching durch Profis.

Margot Römmich - Profi Wirtschaft Bildung Integration
0621 156 27 03
margot.roemmich@profi-wbi.de

13. Existenzgründungstag

Metropolregion Rhein-Neckar

TAGUNGSPROGRAMM

16:15 - 17:00 Uhr

Wie profitiere ich vom Internet?

Die Anwendung von Social Media - Umsatzbringer oder Umsatzkiller?

Luthersaal 1.0G

Das Internet ist unbestritten zu einem der wichtigsten Vertriebskanäle geworden. Doch allein eine schöne Website genügt nicht mehr, um erfolgreich zu sein. Entscheidend sind die richtige Strategie und das Beherrschende der Werkzeuge. Nur so machen Sie wirkungsvoll auf sich aufmerksam und aus Besuchern ernsthaften Interessenten und Kunden. Doch viele machen den Fehler und setzen auf soziale Netzwerke, bevor Sie Ihre Website funktionell ausrichten. Bevor das „Schaulaufen“ im Netz beginnt, sollen Pflicht und Kür erfolgreich absolviert werden. Das sogenannte Mitmach-Web bietet tausend Möglichkeiten, sich als Unternehmer zu betätigen. Die „Kommunikationskontrolle“ bleibt jedoch oft auf der Strecke.

Markus Löber

Direkt Marketing Center Saarbrücken
Deutsche Post AG
0681 992 92 10 - Mobil 0160 90721001
m.loeber@deutschepost.de
E-POSTBRIEF-Adresse:
m.loeber@deutschepost.epost.de

Wie erreiche ich meine Kunden?

Eine Reise durch den Dschungel - Kunden finden und begeistern

Theaterfoyer 1.0G

Kunden zu gewinnen, ist für Existenzgründer/-innen meist eine große Hürde. Dabei ist es - vor allem in Zeiten von Social Media - tatsächlich möglich, kostengünstig die Werbetrommel zu röhren. Eine Anzeige schalten? Flyer drucken? XING-Events besuchen? In Social Media aktiv sein? Begeben Sie sich auf eine Reise durch den Dschungel der vielfältigen Möglichkeiten und finden Sie die Methoden, die zu Ihnen und Ihren Kunden passen.

Kati Schmitt-Stuhlträger (Dipl.-Bw. FH)
Wortmarketing & Training
Im Kurzstück 7 • 69517 Gorxheimertal
06201 293628 - Mobil 0173 3195834
info@wortmarketingundtraining.de

Wie übernehme ich ein Unternehmen?

Den Unternehmenskauf gut planen

Burgundersaal 1.0G

Für rund 110.000 Unternehmen in Deutschland steht bis 2014 eine Nachfolge an, gut 15.000 davon in Baden-Württemberg. Nur noch knapp die Hälfte davon geht an Nachfolger aus der Familie. Der Markt für eine Existenzgründung durch einen Unternehmenskauf ist also groß und attraktiv, aber wie orientiert man sich? Wie findet man das geeignete Unternehmen? Welche Vor- und Nachteile einer Nachfolge gibt es? Welche Probleme verbergen sich – offen oder verdeckt – und wie kann man sie erfolgreich bewältigen oder umgehen? Was ist ein „Moderator Unternehmensnachfolge“ und wie kann er den Übernahmeprozesse erfolgreich begleiten? Fragen über Fragen: Die Alternative Unternehmensübernahme ist zwar nicht einfach zu realisieren, aber doch eine Möglichkeit, gefestigt an den „Start Selbstständigkeit“ zu gehen.

Alex Wolf

Industrie- und Handelskammer Rhein-Neckar, Standort Heidelberg
Hans-Böckler-Str. 4 • 69115 Heidelberg
06221 9017 640
alex.wolf@rhein-neckar.ihk24.de

Wie verwirkliche ich mich?

Die Gründung mit 50plus

Liebfrauensaal 1.0G

Nur weil man die 50 oder 60 überschritten hat, muss man seine Geschäftsidee nicht gleich beiseitelegen. Im Gegenteil, für die reifere Generation bietet der Markt gute und interessante Nischen für eine selbstständige Tätigkeit. Dies kann sowohl als befriedigende Alternative zur angestellten Tätigkeit der Fall sein, als auch als Weg aus der Arbeitslosigkeit heraus oder als Möglichkeit die Rente zu ergänzen oder das Rentnerdasein sinnvoll anzureichern.

Der Referent Joachim Wilms von Coaching50plus® gibt in diesem Vortrag Beispiele für erfolgreiche Gründungen im Alter und beleuchtet, was diese Gründungen erfolgreich gemacht hat. Ebenso informiert er über die Formalien der Gründung, zeigt Wege auf Erfahrungen bewusst zu machen und für die Unternehmensgründung bestmöglich zu nutzen. Ergänzend gibt es Tipps und Hilfsangebote rund um das Thema Gründung.

Joachim Wilms (Dipl. Kfm.)

Team - Wilms e.K. - Coaching50plus®
Augustaanlage 57 • 68165 Mannheim
0621 5867 9917 - Mobil: 0173 32 177 13
joachim.wilms@coaching50plus.de