

Vortragende



Dr. Birgit Affeldt
Wortreich, Borken



Stefanie Bönemann
IME institut für Mut und
Entwicklung, Bocholt



Dr. Peter P. Gehrke,
Inhaber der Kanzlei Dr. rer.
nat. Peter P. Gehrke,
Gelsenkirchen



Wilhelm Großkopf
Justiziar der
Stadtsparkasse Bocholt



Klaus Heidermann
Versicherungsberater,
Stadtsparkasse Bocholt



Dipl. Betriebswirt (FH)
Christian Hidding,
GPM GmbH & Co.KG,
Bocholt



Dipl. Betriebswirt (FH)
Christian Ketteler,
GPM GmbH & Co.KG,
Bocholt



Dipl.-Ing.
Hans-Rüdiger Munzke
VDI, IdeenNetz, Lengerich



Dipl.-Kaufmann (FH)
Markus Reusen
Steuerberater, Ebbers-Pooth
Steuerberatung, Bocholt



Sascha Teröde,
Wirtschaftsförderung , Bocholt



Prof. Dr. Gerd Wassenberg
Lehrbeauftragter am
Campus Bocholt der
Westfälischen Hochschule,
Leiter der Vortragsreihe
FreshHeads



Ulrike Wegener
Wirtschaftsförderungs-
gesellschaft für den Kreis
Borken mbH (WFG)

Donnerstag, 19. November 2015

Kundenakquise (Aufträge fehlen - was nun?)

Ehe Existenzgründer und Start-ups darüber nachdenken, wie sie Kunden binden und pflegen, heißen ihre ersten Überlebensfragen: Wie finde ich interessierte Kunden? Wie tickt überhaupt der Kunde? Und wie wird der mögliche Kunde endlich zum Käufer? Antworten auf diese und ähnliche Fragen gibt der Workshop. Er führt in die „Kunst“ der Neukundengewinnung ein: Netzwerke nutzen, in der geeigneten Weise mit potenziellen Käufern kommunizieren, Hindernisse in der Kundenansprache überwinden, überzeugend argumentieren. Praktische Handlungsempfehlungen runden den Workshop ab.

Prof. Dr. Gerd Wassenberg, Lehrbeauftragter der Westfälischen Hochschule Campus Bocholt; Leiter der Vortragsreihe „FreshHeads“; ehem. Inhaber der Stiftungsprofessur „Entrepreneurship & Marketing für KMU“; Mitglied des Koordinierungsrates der FH Aachen für den MBA-Studiengang „Management & Entrepreneurship“; Gründungscoach; Gastprofessor an Universitäten in Brasilien, Finnland, Mazedonien.

Donnerstag, 26. November 2015

Kommunikation in der Krise

Ist der Ruf erst ruiniert ... wird es für ein Unternehmen schwer, das verlorene Vertrauen wiederzugewinnen. Geldgeber, Lieferanten und vor allem die Kunden müssen von der Seriosität und Solidität des Unternehmens überzeugt sein, um mit ihm Geschäfte zu machen. Existenzgründer müssen sich dieses Vertrauen ohnehin erst erobern. Wer ins Gerede kommt, in die Schlagzeilen oder in einen Shitstorm gerät, riskiert dieses Vertrauen und kann in eine handfeste Unternehmenskrise geraten. Wie die Risiken aussehen, wie es einem Unternehmen in der Kommunikationskrise geht und welche Spielregeln man in der Krisenkommunikation beachten sollte, sind die Themen des Vortrages.

Dr. Birgit Affeldt, Wortreich, Borken

Donnerstag, 3. Dezember 2015

Fördermittel für Beratungsförderung - Versicherung

„Ohne Moos nix los“ - Gründungsvorhaben clever finanziert durch Inanspruchnahme von öffentlichen Förderprogrammen vor und nach der Existenzgründung.

Klaus Heidermann, Stadtsparkasse Bocholt, Bocholt
Sascha Teröde, Wirtschaftsförderung , Bocholt

Donnerstag, 10. Dezember 2015

Vom Tellerwäscher zum Millionär. Sich auf dem Weg dorthin persönlich und schutzrechtlich absichern.

Patente: Kosten, Nutzen, Risiken

Überzeugende Geschäftsideen und neue Produkte werden nicht durch gewerbliche Schutzrechte wie Marken oder Patente ersetzt; gleichwohl vermitteln die Schutzrechte den Dienstleistungen ein Alleinstellungsmerkmal zwecks Wiedererkennung auf dem Markt und schützen Produkte vor der Nachahmung durch Mitbewerber. Der Vortrag informiert über Kosten, Nutzen, Risiken des Erwerbs von Schutzrechten und die Durchsetzung von Schutzrechten auf dem Markt im In- und Ausland.

Dr. Peter P. Gehrke, Inhaber der Kanzlei Dr. rer. nat. Peter P. Gehrke, Gelsenkirchen

Donnerstag, 17. Dezember 2015

Podiumsdiskussion

Die letzte Veranstaltung von FreshHeads findet als Podiumsdiskussion in vorweihnachtlicher Atmosphäre statt. Sie bietet Gelegenheit, von Erfahrungen anderer zu lernen und sich mit Unternehmern und Experten der Gründungsszene auszutauschen.

Auf dem Podium:

Reinhold Benning Wissenschaftlicher Mitarbeiter der Westfälischen Hochschule Campus Bocholt und Unternehmer, Bocholt
Christian Wilkes Unternehmer und Geschäftsführer
Sascha Teröde Wirtschaftsförderung, Bocholt
Stefanie Bönemann IME Institut für Mut und Entwicklung, Bocholt
Monika Bone Beratung & Prozessbegleitung
Reinhard Schulten Referent für Existenzgründung und Unternehmensförderung, IHK Nord Westfalen, Bocholt

Moderation: **Judith Möllmann** und **Prof. Dr. Gerd Wassenberg**

Informationen:

Prof. Dr. Gerd Wassenberg
gerd.wassenberg@w-hs.de oder per Telefon 0171 3146533

Kai Enck / Stadtsparkasse Bocholt
kai.enck@ssk-bocholt.de oder per Telefon 02871 97-500

Anmeldungen:

Jan-Gerd Lansing / Westfälische Hochschule
jan-gerd.lansing@studmail.w-hs.de

FreshHeads®

**Veranstaltungsreihe
der Westfälischen Hochschule
Gelsenkirchen, Bocholt, Recklinghausen, Campus Bocholt in
Kooperation mit der Stadtsparkasse Bocholt**

... für alle, die Zukunft planen und etwas bewegen!

Wir freuen uns auf:

Gründungswillige und Gründungsinteressierte, Studierende und Angehörige der Westfälischen Hochschule, potenzielle Unternehmensnachfolger und die interessierte Öffentlichkeit

Ziel der Veranstaltungsreihe:

Über die Themen Selbstständigkeit, Existenzgründungen aus Hochschulen und Unternehmensnachfolge informieren, für sie Interesse wecken und sensibilisieren

Themenauswahl:

- Persönlichkeit des Gründers und Unternehmers
- Von der Idee zur Vermarktung
- Finanzierung und öffentliche Förderung
- Businessplan
- Rechts-, Steuer- und Patentfragen
- Aspekte der Kommunikation
- ...

Referenten und Teilnehmer von Podiumsdiskussionen:

- Experten der Stadtsparkasse Bocholt
- Hochschullehrer
- Gründer und Unternehmer
- Wirtschaftsförderer
- Unternehmensberater
- Rechts- und Steuerexperten

Wo und wann?

Westfälische Hochschule, Campus Bocholt, Münsterstraße 265,
Raum A1.1.09
15.10. - 17.12.2015, donnerstags, ab 17:30 Uhr, ca. 90 Minuten



Vorwort Prof. Dr. Gerhard Juen, Fachbereich „Wirtschaft und Informationstechnik“

Hochschulen sind nicht nur „Schulen“, die junge Leute bilden und ausbilden, sondern darüber hinaus auch „Forschungseinrichtungen“, in denen Innovationen entstehen. Damit stellt sich für Hochschulen regelmäßig die Frage, wie sie solche Innovationen „in den Markt“ bringen. Eine mögliche Antwort hierzu sind Unternehmensgründungen aus der Hochschule - sogenannte „Spin-Offs“:

Häufig wirken bei diesen Ausgründungen die Studierenden mit, die in dem entsprechenden praxisorientierten Forschungsprojekt maßgeblich mitgearbeitet haben. Aber es gibt auch Hochschulabsolventen, die nach ihrem Studium zunächst ein ganz normales Arbeitsverhältnis eingehen und erst später - oft mit einem oder mehreren Partnern - den Weg in die Selbstständigkeit gehen, z. B. mit einer Idee, die sich in dem Unternehmen, in dem sie beschäftigt sind, nicht umsetzen lässt. **Viele** Entrepreneure gründen ihre Unternehmen übrigens im Alter zwischen 22 und 45 Jahren, die meisten mit Mitte 30.

Wir vom Campus Bocholt sehen es daher als eine wichtige Aufgabe an, unsere Studierenden im Verlauf ihres Studiums auch für das Thema Unternehmensgründung zu sensibilisieren und sie darüber zu informieren. Die eigene Existenzgründung bedarf der gründlichen sachlichen Information und Abwägung. Ein Austausch mit erfahrenen Praktikern **ist** da oft sehr hilfreich.

Die Veranstaltungsreihe „FreshHeads®“ im Wintersemester 2015/16 soll einen Beitrag zu diesem Ziel leisten. Zu den Vorträgen sind auch Nichtangehörige der Hochschule herzlich willkommen.

Eine Veranstaltung mit so vielen qualifizierten externen Referenten kann eine Hochschule nur schwer alleine stemmen. Unser besonderer Dank gilt daher der Stadtparkasse Bocholt, deren ideelle und finanzielle Unterstützung „FreshHeads®“ erst ermöglicht hat, und zwar in 2015 bereits zum dritten Mal.

Vorwort Kai Enck, Leiter Werbung & Öffentlichkeitsarbeit, Stadtparkasse Bocholt

Eine lebendige Gründungskultur an Hochschulen zeichnet sich durch gründungsnah und praxisbezogene Lehr- und Beratungsangebote aus. Darüber hinaus kennzeichnet sie die immerwährende Bereitschaft, unternehmerische Gelegenheiten zu erkennen, sie wertzuschätzen und im Idealfall auch umzusetzen. Gründungskultur bedeutet eine allgegenwärtige Präsenz von Unternehmergeist.

Diese lebhaftige Gründungskultur stärkt ebenso den Wirtschaftsstandort, weil sie die Bestandsunternehmen auffordert, sich regelmäßig am Markt zu hinterfragen.

Das kreative Potential in Bocholt, **insbesondere** in der Westfälischen Hochschule, ist groß. Mit der Vortragsreihe „FreshHeads“ unterstützt und fördert die Stadtparkasse Bocholt gerne nun bereits im dritten Jahr in Folge dieses kreative Potential.

„FreshHeads“ stattet alle Gründungswilligen mit Know-how in allen für eine Existenzgründung relevanten Themengebieten aus und hilft, die großen Klippen rund um das Thema Existenzgründung erfolgreich zu umschiffen.

Netzwerken und Kontakten Sie nach den Vorträgen und der abschließenden Podiumsdiskussion. „Für alle, die Zukunft planen und etwas bewegen!“

Vorwort Prof. Dr. Gerd Wassenberg, Leiter der Vortragsreihe „FreshHeads“

Seit nunmehr zehn Jahren ist dem Bonner Institut für Mittelstandsforschung zufolge die Anzahl der gewerblichen Existenzgründungen tendenziell rückläufig. Im vergangenen Jahr sank die Zahl dieser Gründungen um 28.000 auf knapp 310.000 (8,3 Prozent). Ist es daher richtig, von einem „Gründerschwund“ in Deutschland zu sprechen?

Die differenzierte Betrachtung zeigt, dass die Abkehr vom traditionellen Gründungsgedanken vor allem auf den technologischen und gesellschaftlichen Wandel in den vergangenen Jahrzehnten zurückzuführen ist. Der Gründer, der früher zur Realisierung seiner Idee Fachwissen und Kapital für seine Produktionsmittel benötigte, nutzt heutzutage einen Laptop, ein gut funktionierendes Netzwerk und einen Internetanschluss. Für zahlreiche Gründer ist es kein Problem, ihr Unternehmen bald nach der Start-up-Phase zu verkaufen und gleich darauf eine neue Gründungsidee in die Tat umzusetzen.

Entgegen der Tendenz im gewerblichen Bereich steigt die Zahl der Gründungen in den freien Berufen stetig, innerhalb von 20 Jahren um 130 Prozent (81.000 im Jahr 1994). Zunehmend sind kleinste Betriebsgrößen bei räumlich dezentralisierter Wertschöpfung möglich. Gründer neigen häufig dazu, keine Mitarbeiter einzustellen, sondern sich global zu vernetzen, teils und auf Zeit mit anderen Start-ups. Da bislang die Statistiken gesamtwirtschaftlich keine verminderten Aktivitäten in Forschung und Entwicklung erkennen lassen, erfüllen die Existenzgründungen offensichtlich erfolgreich ihre Funktion. Von kreativen Gründern und Querdenkern gehen wichtige Impulse für eine ständige Erneuerung und Modernisierung der Volkswirtschaft aus.

Möge „FreshHeads“ mit seinen insgesamt zehn Veranstaltungen mit dazu beitragen, dass in dieser Hinsicht dem „Gründungsnachwuchs“ in Bocholt und in dieser Region auch weiterhin der Boden bereitet wird.

Bocholt, im Oktober 2015

Ablauf im Wintersemester 2015:

Donnerstag, 15.10.2015

Eröffnungsveranstaltung mit Vortrag

„Spinnen ist Pflicht – Zukunft planen und etwas bewegen! Genau das ist mein Ziel!“ von und mit Stefanie Bönemann

- Weitere Veranstaltungen ab dem 22.10.2015 jeweils donnerstags
- Beginn jeweils 17:30 Uhr, Dauer ca. 90 Minuten
- Insgesamt zehn Veranstaltungen / letzte Veranstaltung am 17.12.2015 als Podiumsdiskussion in vorweihnachtlicher Atmosphäre
- Verantwortlich: Prof. Dr. Gerd Wassenberg
- Ort: Westfälische Hochschule, Campus Bocholt, Münsterstraße 265

Donnerstag, 15. Oktober 2015

Eröffnungsveranstaltung mit dem Vortrag „Spinnen ist Pflicht – Zukunft planen und etwas bewegen! Genau das ist mein Ziel!“

Zunächst ist dies nur ein Wunsch. Doch schnell erwachsen hieraus Ansprüche, Vorgaben und Aufgaben. Mit dem Entschluss, sich selbstständig zu machen, kommen gleichzeitig Fragen wie: „Habe ich überhaupt die notwendigen Kompetenzen und das Durchhaltevermögen für den Schritt in die Selbstständigkeit? Wie gehe ich mit Misserfolgen um? Bringen mich diese von meinem Weg ab?“

Um diese Fragen zu beantworten, sind Qualitäten der Entscheidungsfindung unabdingbar. Das bedeutet, Antworten zu finden auf die Fragen: Was wünsche ich? Was will ich? Was muss **auf dem Weg zum Erfolg** vorhanden sein?

Es gilt dabei das Wichtige von dem Unwichtigen zu trennen.

Dieser interaktive Vortrag richtet sich an Menschen, die sich persönlich und beruflich weiterentwickeln möchten und dabei ihre Ziele fest im Blick haben.

Dipl. IP-Beraterin Stefanie Bönemann, IME Institut für Mut und Entwicklung, Bocholt

Donnerstag, 22. Oktober 2015

IdeenTreff: Von der Idee zur Innovation

Viele Wege führen nach Rom, und ebenso vielfältig sind die Wege von der Idee zur Innovation. Nach einem Impulsbeitrag zu den Ideen- und Handlungsfeldern für Innovationen werden an vier IdeenTreff-Punkten Überlegungen zur systematischen Innovationsentwicklung ausgetauscht, um einen individuellen eigenen Ideen-Weg für systematische Verbesserungs- und Innovationsprozesse zu finden. Im Fokus stehen dabei die Handlungsfelder in der nutzenorientierten und nachhaltig wirkungsvollen Ideenentwicklung in den Bereichen Service- und Dienstleistung, Produkte, Geschäftsmodelle und Prozesse sowie im IdeenMarketing.

Dipl.-Ing Hans Rüdiger Munzke, VDI, IdeenNetz, Lengerich

Donnerstag, 29. Oktober 2015

Businessplan – das Drehbuch einer Unternehmensgründung

Der Workshop beschäftigt sich mit dem Businessplan. Ein Businessplan ist ein Fahrplan in die Selbstständigkeit, ein ausgefeilter Regieplan, der alle wichtigen Überlegungen enthält, wie eine Geschäftsidee in die Tat umgesetzt wird: zum Produkt oder zur Dienstleistung, zu den Kunden, die man erreichen will, zur Finanzierung der Gründung usw. Dieser Plan berücksichtigt alle Faktoren, die für den Erfolg der Gründung entscheidend sind. Mit anderen Worten: Im Businessplan legt man fest, was man vorhat und was zu tun ist, damit dieses Vorhaben gelingt. Er spielt eine große Rolle in Finanzierungsgesprächen mit potenziellen Geldgebern genauso wie für den Gründer selbst als Richtschnur oder Kompass. Er gibt die grobe Richtung für die Unternehmensentwicklung vor, ist keineswegs in Stein gemeißelt, um eine notwendige Flexibilität zu ermöglichen. Die Referentin zeigt auf, welche Inhalte ein Businessplan enthält. Sie erläutert, wie ein Gründer den Businessplan erarbeitet und welche Fehler zu vermeiden sind.

Ulrike Wegener, Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken mbH (WFG)

Donnerstag, 5. November 2015

Kreditsicherheiten im Mittelstand

Der Markt schwimmt im Geld. Für wirtschaftlich halbwegs vernünftig aufgestellte Unternehmen ist es heute nicht schwer, frische Liquidität zu bekommen. Häufig werden bereits ungefragt Angebote seitens der Banken unterbreitet. Der Unternehmer hat aktuell also eine „starke“ Position bei seiner Hausbank und ist nicht mehr so häufig Bittsteller wie in der Vergangenheit.

Aus beratender Sicht war es noch bis ca. 2012 so, dass der Beratungserfolg mit dem Finanzierungserfolg in wesentlichen Teilen gleichgesetzt wurde. Die von den Banken eingeforderten Sicherheiten waren obligatorisch und ließen sich in Art und Umfang nur wenig beeinflussen, da diese bei allen Banken gleich waren. Heute sind Banken froh, wenn Sie ihr Geld bei wirtschaftlich gut aufgestellten Kunden anbieten können. Entsprechend stark ist die Position dieser Kunden. In den Köpfen der handelnden Personen - Banken und Unternehmer - herrscht im Bereich der Sicherheiten häufig jedoch noch „altes“ Denken vor. Die Unternehmer sind es gewohnt, ihre Sicherheiten hinzugeben und die Banken fragen natürlich obligatorisch nach den Sicherheiten und fordern diese auch ein.

Eine Umfrage aus dem Jahr 2014 des KMU-Beraterverbandes zeigt jedoch, dass viele Unternehmer nicht wissen, wie die Bank ihre Sicherheiten bewertet und welche Sicherheiten für welche Darlehen hingegeben wurden. Stichwort: Zweckerklärungen. Den Sicherheiten sollte mehr Beachtung geschenkt werden.

Im Rahmen des Vortrages werden Gedankenanstöße und Lösungsansätze für die Optimierung und Steuerung der eigenen Sicherheitenstruktur vorgestellt und im Rahmen einer offenen Abschlussdiskussion erörtert.

Dipl. Betriebswirt (FH) Christian Hidding, GPM GmbH & Co. KG, Bocholt

Dipl. Betriebswirt (FH) Christian Ketteler, GPM GmbH & Co. KG, Bocholt

Donnerstag, 12. November 2015

Die optimale Rechtsform für Ihr Unternehmen

„GmbH - UG - Ltd? Welche Rechtsform passt zu Ihrer Selbstständigkeit?“ Entscheidungshilfen für die Wahl der passenden Rechtsform bei Existenzgründungen.

Alles Wissenswerte rund um das Steuerrecht: Themen wie Steuerpflicht, Unterschiede von Aufzeichnungs- und Buchführungspflichten sowie weitere wichtige Informationen für Gründer und junge Unternehmen werden detailliert in Zusammenarbeit mit Ihnen erarbeitet und somit verständlich gemacht.

Wilhelm Großkopf, Justiziar der Stadtparkasse Bocholt

Dipl.-Kaufmann (FH) Markus Reusen, Steuerberater, Ebbers-Pooth Steuerberatung, Bocholt