

IHK-Seminare zur Existenzgründung und für Jungunternehmen

IHK Akademie
München und Oberbayern



Liebe Leserin, Lieber Leser,

eine Geschäftsidee zu verwirklichen und in die Selbstständigkeit zu starten, ist mutig und spannend – aber auch harte Arbeit. Entwickeln Sie eine Strategie, um mit Ihren Ideen und Fähigkeiten Ihre Pläne dauerhaft erfolgreich umzusetzen. Die IHK für München und Oberbayern unterstützt Sie dabei.

Diese Broschüre beinhaltet unser komplettes Seminarprogramm zur Existenzgründung und für Jungunternehmen. Damit Sie sich besser orientieren können, sind unsere Veranstaltungen in vier Phasen unterteilt. Von der Vorbereitung über die konkrete Planung und Gründung bis hin zum Auf- und Ausbau Ihres Unternehmens sind entscheidende Bereiche für die Unternehmensgründung und Weiterentwicklung abgedeckt.

Nehmen Sie sich etwas Zeit, unser Angebot durchzusehen. Besuchen Sie uns im Internet auf www.ihk-existenzgruendung.de. Bei Fragen sind wir gern auch telefonisch für Sie da.

Auf dem Weg in eine selbstbestimmte Zukunft wünsche ich Ihnen die nötige Energie und Ausdauer!

Ihre

Melek Taskin

Seminarmanagerin
IHK Akademie
München und Oberbayern

Unser Service für Sie

Beratung

Nutzen Sie als Gründungsinteressierte/-r oder Jungunternehmer/-in in den ersten drei Jahren der Selbstständigkeit die Möglichkeit sich persönlich und kostenfrei beraten zu lassen. Erfahrene Existenzgründungsberater/-innen beantworten gern Ihre Fragen und gehen individuell auf Ihre Situation und Ihren Beratungsbedarf ein. Anlaufstellen sind:

- das Münchner Existenzgründungs-Büro (MEB) für Gründungsvorhaben in München. Das MEB wird gemeinsam von der IHK für München und Oberbayern und dem Referat für Arbeit und Wirtschaft der Landeshauptstadt München geführt. Telefon 089 5116-1762, meb@muenchen.ihk.de, www.meb-muenchen.de
- betriebswirtschaftliche Berater/-innen in den IHK-Geschäftsstellen Ingolstadt, Rosenheim, Weilheim und Altötting-Mühldorf sowie IHK-Gründersprechtage in Landratsämtern der Regionen. www.muenchen.ihk.de

Coaching

Gründer/-innen, Nachfolger/-innen und solche, die es werden wollen oder planen, ihren Nebenerwerb zum Haupterwerb auszubauen, können eine Coaching-Förderung in Anspruch nehmen. Es gibt zwei Programme zur Förderung von Beratungsleistungen:

- Gründercoaching Deutschland: Programm zur Förderung bereits bestehender Unternehmen
- Vorgründungs-und Nachfolgecoaching Bayern: Programm zur Förderung in der Vorgründungsphase/ Unternehmensnachfolge Telefon 089 5116-1648 oder 089 5116-1248, coaching@muenchen.ihk.de, www.muenchen.ihk.de

IHK-Seminare

Die IHK Akademie München und Oberbayern bietet Ihnen mit einem gut vernetzten Trainerteam eine Reihe von Seminaren und Workshops zur Existenzgründung und für Jungunternehmen an. Das Programm ist strukturiert in vier Phasen: Vorbereitung, Planung, Gründung sowie Auf- und Ausbau Ihres Unternehmens.

Telefon 089 5116-1511, melek.taskin@muenchen.ihk.de, www.ihk-akademie-muenchen.de

Ausführliche Informationen über das Gesamtangebot der IHK für München und Oberbayern zum Thema Unternehmensgründung, Starthilfe, Veranstaltungshinweise, Termine und vieles mehr können Sie folgendem Link entnehmen: **www.ihk-existenzgruendung.de**



‚Mit über 200 Veranstaltungen und 3.000 Teilnehmern pro Jahr begleiten die Industrie- und Handelskammern bayernweit Gründer/-innen auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit. Viele unserer Teilnehmer/-innen sind erstaunt, wenn sie neben Themen wie Buchhaltung und Steuern auch zahlreiche IHK-Veranstaltungen finden, die sie in ihrer persönlichen Entwicklung als Unternehmer/-in unterstützen. Denn nur, wenn die Geschäftsidee zu Ihren persönlichen Stärken passt, haben Sie den entscheidenden Schlüssel zu einem nachhaltigen Unternehmenserfolg.'

Christian Codreanu
Projektkoordinator
IHK Akademie
München und Oberbayern

Weiterbildungsinitiative Existenzgründung

Selbstständigkeit wird hier gefördert

Das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie fördert im Rahmen der ‚Weiterbildungsinitiative Existenzgründung der bayerischen Industrie- und Handelskammern' die Unternehmensgründung in Bayern. Das Programm läuft bayernweit unter Beteiligung von fünf Industrie- und Handelskammern. Die IHK für München und Oberbayern koordiniert dieses Förderprojekt.

Durch die Förderung ist der Seminarpreis stark reduziert. 40 Prozent der Seminarkosten werden vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie getragen. Zusätzlich übernimmt die Industrie- und Handelskammer etwa 30 Prozent der Kosten. Die Anzahl der Teilnehmer/-innen ist daher begrenzt. Die Plätze werden nach Eingangsdatum der Anmeldungen vergeben.

Detailinformationen zu den Veranstaltungsinhalten, Orten und Terminen finden Sie unter: **www.ihk-existenzgruendung.de** im Bereich ‚Seminare für Gründer'.

Gefördert durch
Bayerisches Staatsministerium für
Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie

1. Vorbereitung

08 Ich mache mich selbstständig

08 Frauen machen sich selbstständig

09 Gründen im Nebenerwerb

09 Zweite Karriere: Selbstständigkeit

11 Intensivseminar Existenzgründung

11 Selbstständig als Franchise-(Unter-)Nehmer/-in

2. Planung

14 Das Geheimnis Ihres Erfolgs

14 Basiswissen Persönliches Risikomanagement

15 Von Anfang an erfolgreich verhandeln

15 7 Schritte für Ihre erfolgreiche Business-Strategie

16 Workshop Businessplan

16 Markt- und Standortanalyse

17 Preiskalkulation und Finanzplanung

17 Erfolgreiches Marketing von Anfang an

19 Kunden finden – Kunden begeistern

19 Verkaufen – aber richtig

3. Gründung

22 IHK-Gründertraining

24 Punkt 8: Frühstücken Sie nicht allein

24 Stärken erkennen – Potenziale nutzen

25 Basiswissen BWL spielend erlernen

25 Basiswissen Recht

26 Der eigene Onlineshop

26 Basiswissen Steuern

27 Basiswissen Buchhaltung

27 Der erste Eindruck zählt

28 Effektive Selbstvermarktung

28 PR-Workshop: Machen Sie Schlagzeilen!

29 Organisation und Zeitmanagement

4. Auf- und Ausbau

32 Erfolgreicher Kommunizieren

32 Wettbewerbs- und Markenrecht

33 Erfolgreich im Web

33 Basiswissen rund um Online-Marketing

34 Workshop Suchmaschinen-optimierung

34 Basiswissen Online-Werbung mit Google-Adwords

35 Warum Sie eine Mobile Internet-Strategie brauchen



‚Mein Schwager, ein Fotograf, erzählte mir von den Schwierigkeiten bei seiner Kundenakquise. Da ich die letzten Jahre im Online-Marketing gearbeitet habe, weiß ich, wie man im Internet gefunden werden kann und effektiv neue Kundengruppen erschließt. Daraus entwickelte sich meine Geschäftsidee, aus der 2012 die Gründung von tafoto, einer Buchungs- und Bewertungsplattform für Fotografen, hervorging, auf der Fotografen neue Kunden finden können. Die Gründungsberatung der IHK ist in der Startphase goldwert.‘

Dirk Fuhlhage, Gründer von tafoto, www.tafoto.de

Phase 1: Vorbereitung

Je besser Sie informiert sind, desto einfacher wird es

08 Ich mache mich selbstständig

08 Frauen machen sich selbstständig

09 Gründen im Nebenerwerb

09 Zweite Karriere: Selbstständigkeit

11 Intensivseminar Existenzgründung

11 Selbstständig als Franchise-(Unter-) Nehmer/-in

Ich mache mich selbstständig

Die wichtigsten Informationen für Gründungsinteressierte

In dieser Informationsveranstaltung erhalten Sie die wichtigsten Entscheidungshilfen in Form von Sachinformationen und Fallbeispielen, um die Chancen und Risiken der Selbstständigkeit besser einschätzen zu können. Sie lernen den Weg einer Existenzgründung kennen, erfahren etwas über wichtige persönliche Voraussetzungen und erhalten Tipps, um gravierende Fehler zu vermeiden.

Schwerpunkte

- Persönliche Voraussetzungen
- Entscheidungshilfen
- Tipps zur Fehlervermeidung

Trainer, Dauer, Preis: Harald Hof, Klaus Plecher, 1 Tag, 25,– Euro

Gründen im Nebenerwerb

Vorgehensweise und Tipps

Eine Gründung im Nebenerwerb ist ideal für alle, die ihr festes Arbeitsverhältnis nicht aufgeben wollen, um auch in der Anfangsphase der Existenzgründung abgesichert zu sein. 60 Prozent aller Gründer/-innen starten nebenberuflich und bauen schrittweise und ohne größeres Risiko eine neue Existenz auf. Dabei kommen auch sie in den Genuss einer Vielzahl von Fördermöglichkeiten. Das Seminar geht neben den allgemeinen Themen auf die Besonderheiten ein, die bei einer Gründung im Nebenbereich zu beachten sind.

Schwerpunkte

- Gründungsformalitäten
- Finanzierungsmöglichkeiten
- Unternehmenskonzeption

Trainer, Dauer, Preis: Monika von Braitenberg, Harald Hof, 1 Tag, 25,– Euro

Frauen machen sich selbstständig

Know-how für Existenzgründerinnen

Das Seminar richtet sich speziell an Frauen. Warum? Frauen, die sich selbstständig machen, haben zumeist andere Beweggründe und gründen unter anderen Voraussetzungen als Männer. Das Seminar vermittelt daher nicht nur das Basiswissen für eine Existenzgründung und die Erstellung eines Unternehmenskonzepts, sondern geht besonders auf die Situation von Gründerinnen ein. Sie haben Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und darüber hinaus die Möglichkeit zur Teilnahme an einem Gründerinnennetzwerk.

Schwerpunkte

- Basiswissen, speziell für Gründerinnen
- Erstellung eines Unternehmenskonzepts
- Erfahrungsaustausch

Trainerin, Dauer, Preis: Dr. Jutta Bendak, 1 Tag, 35,– Euro

Zweite Karriere: Selbstständigkeit

Erfahrungen nutzen, Möglichkeiten erkennen, Risiken abschätzen

Nach 20 oder mehr Jahren taucht bei vielen Menschen der Wunsch auf, eine zweite Karriere in der Selbstständigkeit zu starten. Damit gehen Bedenken und Fragen einher: Wie hoch ist das Risiko? Was, wenn ich scheitere? Doch Sie bringen wichtige Zutaten mit: Ihre Erfahrungen, Talente und Kontakte. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie diese nutzen, welche Risiken auf Sie zukommen können und welche Chancen Ihnen die Selbstständigkeit bietet. Bringen Sie Ihre Ideen mit und überprüfen Sie diese anhand von Checklisten und Analysefragen.

Schwerpunkte

- Risiken erkennen, Chancen nutzen
- Ideen analysieren und überprüfen
- Ängste in Sicherheit verwandeln

Trainerin, Dauer, Preis: Ulrike Bergmann, 1 Tag, 60,– Euro



‚Erfolgreich ein Unternehmen zu gründen, das erfordert sicher eine gute Geschäftsidee, Begeisterung und Engagement – aber auch Know-how und eine strukturierte Vorgehensweise. Das vielfältige Seminarprogramm der IHK Akademie ist optimal, um sich rund um das Thema Gründung fit zu machen.‘

Dr. Jutta Bendak, Trainerin

Intensivseminar Existenzgründung

Umfassende Kenntnisse für den erfolgreichen Start

Das zweitägige Intensivseminar bietet Ihnen eine gute Grundlage für den erfolgreichen Start in Ihren neuen Lebensabschnitt. Im intensiven Dialog wird durch alle Gründungsphasen geführt inkl. Personality-Check, Konzeption und Vermarktung Ihres Businessplans sowie die häufigsten Fehler dabei. Der Exkurs zu unternehmerischen Aspekten gängiger Rechtsformen und eine beispielhafte Kapitalbedarfsermittlung anhand der Software aus dem Standardwerk ‚Selbstständig mit Erfolg‘, das Sie zum Seminar erhalten, beantworten anhand vieler Praxisbeispiele Ihre Fragen.

Trainer, Dauer, Preis: Dr. Uwe Kirst, 2 Tage, 130,– Euro

Schwerpunkte

- Geschäftsidee und Lebensplan
- Erfolgreich ‚businessplanen‘
- Genug Geld zum Gründen?

Selbstständig als Franchise-(Unter-)Nehmer/-in

Basiswissen für Einsteiger/-innen

Viele Menschen kennen die großen Fast-Food-Ketten, aber das gesamte verfügbare Spektrum sowie Fakten der Franchising-Branche sind weitgehend unbekannt. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick der Risiken bei Selbstständigkeit, Grundwissen über Franchising-Konzepte und ihre Vor- und Nachteile. Anhaltspunkte für Kosten-Nutzen-Überlegungen und Kriterien für die Auswahl eines Franchising-Partners helfen Ihnen, dem potenziellen Franchise-Nehmer, eine bessere Entscheidung zu treffen.

Trainerin, Dauer, Preis: Ruth Watzke, 1 Abend, kostenfrei

Schwerpunkte

- Überblick der (finanziellen) Vor- und Nachteile
- Grundwissen über Franchising-Konzepte
- Auswahlkriterien für Franchising-Partner



‚Die Idee, mich als Trainerin selbstständig zu machen, hat sich durch meine langjährige Tätigkeit am Flughafen München entwickelt. Emotionales Commitment, also die Bindung an die Aufgabe, erhöht die Wertschöpfung. Eigene Fähigkeiten gewinnbringend anzuwenden, speziell im direkten Umgang mit dem Kunden, sind zentrale Inhalte meiner Trainings. Ich habe viele Seminare der IHK genutzt und dort zwei Ausbildungen gemacht: Projektmanager und die IHK-Trainerausbildung. 2011 habe ich meine Agentur S-Trainings gegründet. Emotionales Commitment macht Lust auf mehr!‘

Silvia Vitzthum, studio@s-trainings.com

Phase 2: Planung

Je konkreter Sie planen, umso besser können Sie starten

14 Das Geheimnis Ihres Erfolgs

14 Basiswissen Persönliches Risikomanagement

15 Von Anfang an erfolgreich verhandeln

15 7 Schritte für Ihre erfolgreiche Business-Strategie

16 Workshop Businessplan

16 Markt- und Standortanalyse

17 Preiskalkulation und Finanzplanung

17 Erfolgreiches Marketing von Anfang an

19 Kunden finden – Kunden begeistern

19 Verkaufen – aber richtig

Das Geheimnis Ihres Erfolgs

Mit Resilienz, Achtsamkeit & Selbstführungskraft auf neuen Wegen!

‚Erfolg ist das, was erfolgt, wenn wir uns selbst folgen!'

Sie gehen durch eine Wandelzeit und wollen Ihr eigenes Business künftig so entwickeln und gestalten, dass Sinnerfüllung, Gesundheit und wirtschaftliches Wohlergehen im Einklang stehen? Dann finden Sie JETZT heraus, was wirklich in Ihnen steckt.

Trainerin, Dauer, Preis: Danielle G. Löhr, 3 Tage, 150,– Euro

Schwerpunkte

- Wertigkeiten, Träume, Ziele
- Faktoren der unternehmerischen Berufung
- Entwicklung von Ideen und Geschäftsmodellen

Basiswissen Persönliches Risikomanagement

Informationsveranstaltung zur betrieblichen und privaten Vorsorge

Die persönliche Arbeitskraft sollte bei Berufsunfähigkeit die Existenz sichern, bei Tod die Hinterbliebenen und Geschäftspartner versorgen und für den Ruhestand ausreichend, rentabel und sicher finanziert sein. In diesem Workshop erhalten Sie Informationen über Vor- und Nachteile der gesetzlichen Systeme und der privaten Alternativen. Sie lernen die verschiedenen Versicherungsprodukte und Möglichkeiten zur Altersvorsorge kennen und erfahren, wie Sie im Vorsorgedschungel die richtige Auswahl treffen können.

Trainer, Dauer, Preis: Lars Herzog, 1 Abend, kostenfrei

Schwerpunkte

- Gesetzliche Systeme und private Alternativen
- Überblick verschiedener Versicherungsprodukte
- Möglichkeiten zur Altersvorsorge

Von Anfang an erfolgreich verhandeln

Kooperation statt Konfrontation

Als Unternehmer/-in erfolgreich sein, heißt erfolgreich verhandeln. Aber wie geht das? Wie können Sie Ihre Ziele durchsetzen und gleichzeitig Ihren Geschäftspartner an sich binden? Wie lassen sich Lösungen finden, die alle Beteiligten begeistern? Eine gute und konstruktive Verhandlungsführung ist der Schlüssel zu unternehmerischem Erfolg. Und sie ist keine Frage der Begabung, sondern der richtigen Verhandlungstechnik.

Trainer, Dauer, Preis: Marcus Hohner, 1 Tag, 60,– Euro

Schwerpunkte

- Verhandlungstechniken
- Verhandlungspsychologie
- Verhandlungsjudo

7 Schritte für Ihre erfolgreiche Business-Strategie

Systematisch zum wirtschaftlichen Erfolg

In diesem Seminar lernen Sie eine Methode kennen, wie Sie systematisch in 7 Schritten Ihre Geschäftsidee tragfähig und erfolgreich gestalten. Sie ordnen Ihre Geschäftsidee an den Anforderungen des aktuellen Markts ein, beschreiben genau Ihre Zielgruppe, identifizieren deren dringendste Probleme und passen Ihre Lösungen und Produkte mit Ihren persönlichen Stärken an deren Bedarf an. Mit Ihrem persönlichen Strategie-Tableau können Sie die nächsten Schritte zu Ihrem Geschäftserfolg umsetzen.

Trainer, Dauer, Preis: Klaus Plecher, 2 Tage, 100,– Euro

Schwerpunkte

- Marktlücke finden
- Mitbewerber umgehen
- Umsetzung in die Praxis

Workshop Businessplan

Anleitungen zur Erstellung eines tragfähigen Businessplans

Ein konkreter Geschäftsplan ist unverzichtbar für jeden, der ein Unternehmen gründet. In diesem Workshop wird Ihnen Schritt für Schritt bei der Konzeptionierung geholfen und aufgezeigt, wie ein gelungener Businessplan aussieht. Im ersten Teil wird der Geschäftsplan unter Anleitung im Grobkonzept selbst erarbeitet, der zweite Teil dient der Präsentation, Präzisierung und Diskussion des fertigen Konzepts. Sie erhalten das Rüstzeug für die Erstellung Ihres Businessplans. Praxisbeispiele guter und auch weniger guter Businesspläne runden dies ab.

Schwerpunkte

- Generelles zu einem gelungenen Businessplan
- Grobkonzept des eigenen Businessplans
- Präsentation, Feedback und Präzisierung

Trainer, Dauer, Preis: Monika von Braitenberg, Harald Hof, 1 Tag, 60,– Euro

Markt- und Standortanalyse

Relevantes Wissen zur Risiko-Minimierung

Sie wollen gründen und fürchten das Risiko? Da helfen ein fundierter Businessplan sowie eine gründliche Markt- und Standortanalyse. Wie sieht Ihr Markt aus? Wer sind die zahlungsfähigen Kunden, wer die Zielgruppe/-n? Welche Standortfaktoren machen eine Gründung ‚von zu Hause aus' unmöglich? Welche Mitbewerber sind Ihnen tatsächlich gefährlich? Und: Wie recherchiert man richtig und woher kommen die Zahlen für Ihren Finanzplan? In unserem interaktiven Workshop finden Sie viele praktische Antworten auf diese Fragen.

Schwerpunkte

- Kernfrage: Zielgruppenanalyse
- Einen Standort hat jeder
- Woher Sie Ihre Daten nehmen

Trainer, Dauer, Preis: Dr. Uwe Kirst, 1 Tag, 70,– Euro

Preiskalkulation und Finanzplanung

Betriebswirtschaftliche Grundlagen für Ihre Preisgestaltung

Auch etwas richtig Gutes will verkauft sein! Doch wie billig oder teuer können Sie anbieten? Welche Kosten sind in Ihrer Preiskalkulation zu berücksichtigen? Welche Fehler sind gar existenzgefährdend? Sie erkennen, dass ohne einen eigenen Finanzplan nichts geht und die Liquidität der ‚Stolperstein' selbst genialer Geschäftsideen sein kann. Sie erarbeiten live und gemeinsam den Ansatz einer Gründungsfinanzplanung. Sie entdecken die ‚Seele' jeden Preises und lernen, wie Waren, Stunden und Projekte kalkuliert werden.

Schwerpunkte

- Woher kommt der Preis?
- Finanzplanung für jeden
- Projekte, Waren und Produkte

Trainer, Dauer, Preis: Dr. Uwe Kirst, 1 Tag, 70,– Euro

Erfolgreiches Marketing von Anfang an

Von der Geschäftsidee zur Marketingstrategie

Wollen Sie Ihren Markteintritt systematisch planen und damit die Erfolgsaussichten für Ihre künftige Geschäftstätigkeit wesentlich erhöhen? Das Seminar vermittelt Existenzgründern Schritt für Schritt die grundlegende Vorgehensweise für ein erfolgreiches Marketing. Sie erfahren, wie man eine Marketingstrategie entwickelt, und bekommen einen Überblick über die verschiedenen Aktionsbereiche des Marketings. Die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten im sogenannten ‚Marketingmix' werden mit Blick auf Ihre Situation als Gründer/-in bewertet und diskutiert.

Schwerpunkte

- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Entwicklung einer Marketingstrategie
- Marketingmix

Trainerin, Dauer, Preis: Dr. Jutta Bendak, 1 Tag, 60,– Euro



‚Ihr Vorteil als Gründer/-in:
Zusammen ist man weniger allein!‘

Melek Taskin, Seminarmanagerin

Kunden finden – Kunden begeistern

Eine reichhaltige Palette von praktischen Ideen

Wo und wie finde ich meine ersten Kunden? Wie baue ich meine erste effiziente Datenbank auf? Welche Werkzeuge führen zum Erfolg, und wie kann ich deren Effektivität messen? Von A wie Anzeigenschaltungen bis Z wie Zeitungsbeilagen reicht die Palette in diesem Praxis-Workshop. Sie erfahren alles über die klassischen Werbewege, aber auch über erfolgreiche Systeme zur Kundenbindung. Wie löst man also Empfehlungen aus und wie hebt man sich vom Wettbewerb nachhaltig ab? Ist mein Briefstil unverwechselbar, meine gesamte Kommunikation perfekt? Viele Tipps und Anregungen, die Sie schon morgen umsetzen können.

Trainer, Dauer, Preis: Emil Hofmann, 1 Tag, 60,– Euro

Schwerpunkte

- Aufbau einer Kundendatenbank
- Auswahl von Erfolgswerkzeugen
- Anwendung der Effektivitätsmessung

Verkaufen – aber richtig für Gründer

Schneller lukrative Kunden gewinnen

Die technischen Merkmale von Produkten und Lösungen oder die Beschreibung von Dienstleistungen allein reichen heute nicht mehr aus, um genügend neue Kunden gewinnen zu können. In diesem Verkaufs-Workshop zeigt Ihnen der Verkaufsprofi Peter Brandl, wie Sie schneller neue Kunden gewinnen und so Ihren Umsatz dauerhaft steigern können.

Trainer, Dauer, Preis: Peter Brandl, 1 Tag, 60,– Euro

Schwerpunkte

- Geeignete Verkaufsstrategien
- Schneller neue Kunden gewinnen
- Dauerhaft Umsatz steigern



‚Nach dem positiven Messebesuch der Existenz 2010 in München habe ich mich gleich zu einem Zertifikatslehrgang als Immobilienmakler/-in IHK angemeldet und diesen erfolgreich abgeschlossen. Das Angebot der Seminare an der IHK nehme ich bis heute in Anspruch und bedanke mich dafür. Weil es immer noch Immobilienbüros gibt, die wenig bis keinen Service anbieten, habe ich ein eigenes Immobilienbüro gegründet. Mein Service für meine Kunden reicht weit über die Unterschrift hinaus. Ich bin einfach da für meine Kunden.‘

Jaqueline Volz, Immobilienmaklerin IHK,
www.leuchtturm-Immo.de

3. Gründung

So bekommen Sie möglichst viel Know-how

22 IHK-Gründertraining

24 Punkt 8: Frühstücken Sie nicht allein

24 Stärken erkennen – Potenziale nutzen

25 Basiswissen BWL spielend erlernen

25 Basiswissen Recht

26 Der eigene Onlineshop

26 Basiswissen Steuern

27 Basiswissen Buchhaltung

27 Der erste Eindruck zählt

28 Effektive Selbstvermarktung

28 PR-Workshop:
Machen Sie Schlagzeilen!

29 Organisation und Zeitmanagement

IHK-Gründertraining: Gemeinsam schneller zum Geschäftserfolg

Einstiegs- und Entscheidungstag

Mit der Entscheidung, sich als Dienstleister selbstständig zu machen, beginnt der eigentliche Weg: in die Unternehmerrolle hineinzuwachsen. In der Coachinggruppe erhalten Sie dafür eine Begleitung durch einen erfahrenen Coach. An einem Einstiegs- und Entscheidungstag lernen Sie das Konzept und die anderen Teilnehmenden kennen. Sie überprüfen Ihre Idee(n) und erhalten dafür vielfältige Impulse, erkennen Lernziele und legen Prioritäten fest. Am Ende entscheiden Sie über Ihre Teilnahme am Modul 1 des IHK-Gründertrainings.

Trainerin, Dauer, Preis: Ulrike Bergmann, 1 Tag, 60,– Euro

Schwerpunkte

- Kennenlernen der Gruppe
- Vorhaben überprüfen
- Prioritäten festlegen

Hinweis:
Die Module 1 bis 3 des Gründertrainings sind auch einzeln buchbar. Den größten Nutzen erzielen Sie allerdings, wenn Sie sowohl am Einstiegstag als auch an den Modulen in der beschriebenen Reihenfolge teilnehmen.



IHK-Gründertraining (Coachinggruppe)

Module 1 bis 3

Das IHK-Gründertraining besteht aus drei Modulen, die aufeinander aufbauen und jeweils drei Tage im Abstand von zwei bis drei Wochen umfassen. Auf Basis Ihrer Geschäftsidee arbeiten Sie daran, Ihre Unternehmerpersönlichkeit kontinuierlich zu entwickeln und sich, mit einem zu Ihnen passenden Angebot, erfolgreich am Markt zu platzieren.

Vorgeschaltet ist der Einstiegs- und Entscheidungstag (siehe linke Seite), an dem Sie Ihre Idee(n) überprüfen, dafür vielfältige Impulse erhalten und am Ende über Ihre Teilnahme am Gründertraining entscheiden.

Schwerpunkte

- Coachinggruppe für Dienstleister
- Unternehmerpersönlichkeit
- Arbeiten am eigenen Konzept

Trainerin, Dauer, Preis: Ulrike Bergmann, je 3 Tage, pro Modul 150,– Euro

Modul 1

Das Angebot erkennen und bündeln

- Ein inneres Profil entwickeln: Wofür stehe ich?
- Talente, Fähigkeiten, Erfahrungen: Was mache ich daraus?
- Mein potenzielles Angebot erkennen: von der Innen- zur Außensicht

Modul 2

Marketing von innen nach außen

- Ich und mein Angebot: Wie werde ich zur Marke?
- Idealkunden definieren und mit einer klaren Botschaft erreichen
- Erfolgsblockaden, Preisgestaltung und der eigene Wert

Modul 3

Wege zum Kunden

- Die passenden ‚Bühnen' für meinen Auftritt
- Netzwerke, Kooperationspartner und Multiplikatoren
- Viele Wege führen zum Kunden – welche passen zu mir?

Abschlusspräsentationen

Punkt 8: Frühstücken Sie nicht allein

Qualifiziertes Netzwerktreffen

Existenzgründer/-innen und Jungunternehmer/-innen haben viele Probleme gemeinsam: Wie komme ich zu Kunden, wie pflege ich sie, wie finanziere ich mein Unternehmen? Beim Frühstücken um acht Uhr unter Leitung einer qualifizierten Moderatorin können Sie sich einmalig oder regelmäßig treffen, um sich auszutauschen, denn gerade im Austausch mit Gleichgesinnten finden sich oft die Lösungen. Es wird viel Wert darauf gelegt, dass sich die Teilnehmer nicht nur kennenlernen, sondern auch den Kontakt halten, damit ein Netzwerk entsteht, dem sich die Gründer/-innen anvertrauen können.

Schwerpunkte

- Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten
- Netzwerken mit einer vertrauten Gruppe
- Ideen- und Lösungsfindungen

Trainerin, Dauer, Preis: Dr. Heli Aurich, 1 Vormittag, 25,– Euro

Stärken erkennen – Potenziale nutzen

key4you – Ihr Persönlichkeitsschlüssel zum Erfolg

Selbstbewusstes, authentisches Auftreten ist für Selbstständige und Gründer der Schlüssel, ihr Unternehmen zum Erfolg zu führen. Jede (Gründer-)Persönlichkeit hat ihre eigenen Stärken und Chancen, aber auch Schwächen und Herausforderungen. Lernen Sie auf Basis von key4you – der Persönlichkeitsschlüssel – eine Potenzialanalyse auf psychologischer Grundlage, Ihre Persönlichkeits- und Verhaltensmuster noch besser kennen, um Ihre Stärken auszubauen und Ihre Schwächen zu minimieren.

Schwerpunkte

- Potenzialanalyse
- Selbstreflektion und Feedback anderer
- Authentisches Auftreten

Trainer, Dauer, Preis: Peter Kropp, 1 Tag, 60,– Euro

Basiswissen BWL – spielend erlernen

Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge einfach begreifen

Mit der Unternehmensführungs-Simulation ‚Planet Enterprise' erleben Sie im Zeitraffer und in einem spannenden Prozess, was es bedeutet, ein Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen. Als Managementteam werden Sie z. B. Business- und Finanzpläne erstellen, Märkte erobern, Einkauf, Produktion und Verkauf koordinieren, Bilanzen und Kennzahlen erstellen und verstehen lernen. Durch die besondere Trainingsmethode – einer Brettspielsimulation – und dem verzahnten Wechsel zwischen Theorie und Praxis werden unternehmerische und betriebswirtschaftliche Zusammenhänge für Sie transparent und schnell begreifbar.

Schwerpunkte

- Idee und Nutzen des Spiels
- Trainieren im Team
- Transfer für die Unternehmenspraxis

Trainer, Dauer, Preis: Wolfgang Elser, 3 Tage, 150,– Euro

Basiswissen Recht

Überblick, Fallbeispiele, Lösungsmöglichkeiten

Die Praxis zeigt, dass Existenzgründer/-innen mit viel Elan an ihre neue Aufgabe herangehen. Rechtsfragen werden dabei oft als Belästigung oder Bedrohung empfunden. Dabei könnten bei Beachtung von ein paar Grundregeln viel Ärger und Kosten vermieden werden. Dieses Seminar möchte Ihnen ein Gefühl für typische rechtliche Problemfelder eröffnen, mit denen Sie als Existenzgründer im Geschäftsleben konfrontiert werden. Durch praxisnahe Fallbeispiele erfahren Sie, wie Sie sich selbst und Ihre Firma schützen können.

Schwerpunkte

- Grundregeln im Recht
- Typische rechtliche Problemfelder
- Lösungsmöglichkeiten

Trainer, Dauer, Preis: Dr. Ines Stolz, Dr. Michael Metschkoll, 2 Tage, 100,– Euro

Der eigene Onlineshop

Gesetzliche Vorschriften von Anfang an berücksichtigen

Wer seinen eigenen Webshop aufbauen möchte, stellt schon bald fest, dass gerade die Anforderungen aus rechtlicher Sicht extrem hoch sind. So gilt es eine Vielzahl von Vorschriften zu beachten, um nicht gleich zu Beginn kostenträchtige Fehler zu begehen. Angefangen bei der Wahl und Sicherung des Domainnamens, den Verträgen mit Dienstleistern, der Gestaltung der Homepage, der korrekten Datenschutzerklärung, dem Impressum, den AGB sowie den angebotenen Zahlverfahren bis hin zu der Frage, wie man wirksam Abmahnungen vorbeugt. All diese Punkte gilt es zu klären, bevor der Shop ans Netz geht.

Trainerin, Dauer, Preis: Dr. Ines Stolz, 1 Tag, 60,– Euro

Schwerpunkte

- Anforderungen aus rechtlicher Sicht
- Überblick der rechtlichen Vorschriften
- Vermeidung kostspieliger Stolperfallen

Basiswissen Buchhaltung

Ein Einstieg in das Rechnungswesen

Empfehlung zur Vorbereitung: Teilnahme an den Seminaren ‚Basiswissen Recht' und ‚Basiswissen Steuern'. Bereits in der Anfangsphase der Existenzgründung ist es unerlässlich, sich mit den Grundlagen der Buchhaltung vertraut zu machen. Ein gut organisiertes Belegwesen ist die Voraussetzung für eine reibungslose Zusammenarbeit mit dem Finanzamt oder den Banken und bietet Ihnen als Unternehmer eine gute Basis für die Beurteilung Ihres Erfolgs. In diesem Seminar erhalten Sie die Voraussetzungen für die Vorbereitung der Unterlagen für das Finanzamt und erkennen, dass Buchhaltung ein wesentlicher Bestandteil des unternehmerischen Denkens ist.

Trainerin, Dauer, Preis: Richarda Hinz, 1 Tag, 100,– Euro

Schwerpunkte

- Gewinnermittlung oder Bilanz?
- Auswertungen verstehen
- Grundlagen der Umsatzsteuer

Basiswissen Steuern

Grundlegende Infos zu steuerlichen Themen

Ein wichtiges Thema beim Eintritt in die Selbstständigkeit sind die Steuern und insbesondere die Rechte und Pflichten gegenüber der Finanzverwaltung. Dieses Seminar vermittelt Ihnen grundlegende Informationen zu typischen steuerlichen Fragestellungen, die einen Unternehmer interessieren (müssen), wie steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten bei der Finanzierung, Verträge, die Abschätzung der unvermeidlichen Steuerbelastung und Steuerpflichten bei der Einkommen-, Körperschaft- und Gewerbesteuer.

Trainer, Dauer, Preis: Dr. Michael Metschkoll, 1 Tag, 60,– Euro

Schwerpunkte

- Rechte und Pflichten im Steuerbereich
- Abschätzung von Steuerbelastungen
- Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten

Der erste Eindruck zählt

Schritt für Schritt zum eigenen Firmenauftritt

Das ‚fehlende Unternehmensgesicht' ist laut BMWi ein typischer Marketingfehler von Gründern. Durch seine Außendarstellung wird ein Unternehmen jedoch überhaupt erst wahrgenommen. Ein stimmiger Auftritt, basierend auf Vision und klarer Identität, ermöglicht die Abgrenzung zu Mitbewerbern und ist Voraussetzung für die Wiedererkennbarkeit am Markt. In diesem Seminar erhalten Sie das nötige Know-how und die entscheidende Unterstützung für die Entwicklung Ihres aussagekräftigen und stimmigen Erscheinungsbilds.

Trainerin, Dauer, Preis: Martina Rehberg, 1 Tag, 60,– Euro

Schwerpunkte

- Corporate Identity und Corporate Design
- Wie wird ein Unternehmen unverwechselbar?
- Vom Logo bis zur Website: Ihr erfolgreicher Auftritt

Effektive Selbstvermarktung

Grundvoraussetzungen für gezielte Eigen-PR

Als Existenzgründer/-in starten Sie von null auf 100. In kürzester Zeit stehen Sie vor der Herausforderung, Ihr Unternehmen kompetent aufzubauen, Ihr Profil zu schärfen und damit an die Öffentlichkeit zu gehen. Die Grundvoraussetzung für eine effektive und gezielte Eigen-PR: Positionieren Sie sich gezielt auf dem Markt, bauen Sie Kontakte auf und nutzen Sie die Bühnen der Öffentlichkeit.

Schwerpunkte

- Schärfen des (Unternehmens-)Profils
- Gezielte Positionierung auf dem Markt
- Aufbau von Kontakten und einer ‚Bühne'

Trainerin, Dauer, Preis: Sonja Hachenberger, 2 Tage, 100,– Euro

PR-Workshop

‚Machen Sie Schlagzeilen!'

Erreichen Sie Ihre Kunden über eine optimale Wahrnehmung in Zeitung, Hörfunk, Fernsehen und Internet und machen Sie den Unterschied zu Ihren Mitbewerbern sofort deutlich. Gerade in der Startphase trägt eine effektive Medienarbeit entscheidend dazu bei, Ihr Unternehmen gewinnbringend zu präsentieren. Was eine erfolgreiche Presse- und Öffentlichkeitsarbeit auszeichnet und welche Instrumente Sie bei welcher Gelegenheit optimal einsetzen, erfahren Sie in diesem Workshop.

Schwerpunkte

- Erfolgreiche Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- PR-Instrumente und optimaler Einsatz
- Praktische Übungen und Checklisten

Trainerin, Dauer, Preis: Angelika Putsch, 1 Tag, 60,– Euro

Organisation und Zeitmanagement

Mehr Erfolg durch optimale Ordnung, Organisation und Zeiteinteilung

Professioneller Umgang mit dem eigenen Zeit-, Selbst- und Büromanagement ist die Grundlage zur Bewältigung täglicher Herausforderungen im beruflichen und privaten Umfeld. Strukturierte und geordnete Abläufe haben ebenso wie optimale Ordnung und Transparenz großen Anteil an der Wirtschaftlichkeit Ihres Unternehmens. Sparen Sie sich Zeit, Geld und Nerven mit durchdachter Bürologistik, effizienter Organisation und perfektem Zeitmanagement. In diesem Workshop lernen Sie die passenden Werkzeuge dafür kennen und können außerdem Ihre Ziele klar definieren und entsprechende Maßnahmen daraus ableiten. Pragmatisch, erprobt und wirksam.

Schwerpunkte

- Tools kennenlernen
- Ziele klar definieren
- Maßnahmen ableiten

Trainerinnen, Dauer, Preis: Vera Forstmair, Andrea Huber-Mates, 2 Tage, 100,– Euro





‚Jedes Unternehmen ist einzigartig und hat ganz individuelle Anforderungen an seine betriebliche Organisation. Seit 2011 bin ich als langjährig erfahrene Organisationsberaterin selbstständig. Mit meiner Beratung sorge ich dafür, dass Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern und mehr Zeit für ihre Kunden haben. Das Gründercoaching, ergänzt durch das vielfältige Seminarangebot der IHK München, hat den Aufbau meines Unternehmens perfekt unterstützt.‘

Kerstin Vogel, KV Beratung *einfach besser organisieren*, www.KV-Beratung.org

Phase 4: Auf- und Ausbau

Hier können Sie Ihr Wissen erweitern und vertiefen

32 Erfolgreicher Kommunizieren

32 Wettbewerbs- und Markenrecht

33 Erfolgreich im Web

33 Basiswissen rund um Online-Marketing

34 Workshop Suchmaschinenoptimierung

34 Basiswissen Online-Werbung mit Google-Adwords

35 Warum Sie eine Mobile Marketing-Strategie brauchen

Erfolgreicher Kommunizieren!

Entdecken Sie die Geheimnisse der Kommunikation

Jeder von uns kommuniziert täglich mit vielen Menschen: Kunden, Lieferanten, Partnern und Mitarbeitern. Mal funktioniert es besser, mal geht es schlechter. Warum ist das so? Was hat das mit uns selbst zu tun? Sie werden die Geheimnisse der Kommunikation entdecken. Wir untersuchen die prinzipiellen Kommunikationsabläufe, werden die kritischen Faktoren erkennen, Lösungsmöglichkeiten entwickeln und miteinander ausprobieren. Finden Sie heraus, zu welchem ‚Typus' Sie selbst gehören und was dies für verschiedene Kommunikationssituationen bedeutet.

Trainer, Dauer, Preis: Wolfgang Elser, 2 Tage, 100,– Euro

Schwerpunkte

- Kommunikationsabläufe
- Kommunikationstypen
- Kritische Faktoren und Lösungsmöglichkeiten

Erfolgreich im Web

Der richtige Weg zum eigenen Internetauftritt

Der Erfolg eines Unternehmens hängt heutzutage nicht nur von einem guten Produkt- und Leistungsangebot ab, sondern auch davon, ob es potenziellen Kunden entsprechend präsentiert wird. Der eigene Internetauftritt gehört daher für viele Unternehmer zur Basis eines erfolgreichen Geschäfts, zählt er inzwischen doch zur oftmals entscheidenden Informations- und Kaufplattform.

Wie Sie zu einem eigenen Internetauftritt kommen, der den Ansprüchen der Besucher genügt und Ihnen zum Erfolg verhilft, erfahren Sie in diesem Seminar.

Trainer, Dauer, Preis: Franz-Rudolf Borsch, 1 Tag, 60,– Euro

Schwerpunkte

- Grundlagen für den Internetauftritt
- Ziel-(gruppen-)gerechte Darstellung
- Erfolgskriterien für die Homepage

Wettbewerbs- und Markenrecht

Dieses Wissen kann Sie schützen

Wie teuer es werden kann, wichtige rechtliche Grundregeln des Geschäftslebens nicht zu kennen, muss mancher erst bitter am eigenen Leib erfahren. Sei es eine Abmahnung oder eine einstweilige Verfügung, mit der die Nutzung des so mühsam am Markt etablierten Geschäftsauftritts verboten wird. Sie tummeln sich im Haifischbecken des Geschäftslebens und sollen durch diesen Workshop ein Gefühl dafür bekommen, in welchen Bereichen es erforderlich ist, die eigene Rechtsposition zu schützen.

Trainer, Dauer, Preis: Dr. Ines Stolz, Sven-Erik Braitmayer, 1 Tag, 60,– Euro

Schwerpunkte

- Die eigene Rechtsposition
- Rechtliche Grundregeln
- Rechtliche Möglichkeiten

Basiswissen rund um Online-Marketing

So holen Sie das Optimum aus Ihrem Internetauftritt

Einen Internetauftritt zu haben, bedeutet noch lange nicht, dass man damit auch Erfolg hat. Um seine Ziele zu erreichen, bedarf es einer sorgfältigen Planung und vielfältiger Maßnahmen während des Betriebs. Nicht alles muss der Unternehmer dabei Spezialisten überlassen, einiges lässt sich mit Wissen sowie kleinem Budget in Eigenregie meistern und mit einfachen Maßnahmen kontrollieren. In diesem Workshop bekommen Sie das nötige Grundwissen rund um Webdesign und Online-Marketing. Sie lernen, die richtigen Maßnahmen zu planen, durchzuführen und zu überprüfen.

Trainer, Dauer, Preis: Franz-Rudolf Borsch, 1 Tag, 60,– Euro

Schwerpunkte

- Webdesign- und Online-Marketing-Grundlagen
- Bedarfsanalyse
- Maßnahmenplanung

Workshop Suchmaschinenoptimierung

Grundlagen-Workshop für die Optimierung eines Internetauftritts

Sie wollen einen erfolgreichen Internetauftritt? Dazu ist eine suchmaschinenoptimierte (SEO) Gestaltung eine der wichtigsten Voraussetzungen. Was nützt es, wenn die Website nicht gefunden wird? Dieser Workshop richtet sich an Existenzgründer, die ihren Internetauftritt in Suchmaschinen auf die vorderen Plätze bringen möchten. Sie erfahren, wie Suchmaschinen arbeiten und wie Sie das nutzen können. Sie lernen dazu die SEO-relevanten Grundlagen des Online-Marketings und der Website-Gestaltung sowie Möglichkeiten der Onpage- und Offsite-Optimierung kennen.

Schwerpunkte

- SEO-relevante Grundlagen
- Nutzen und Möglichkeiten
- Einsatz von (kostenfreien) Hilfsmitteln

Trainer, Dauer, Preis: Franz-Rudolf Borsch, 1 Tag, 60,– Euro

Basiswissen Online-Werbung mit Google-Adwords

Bedeutung, Nutzen und Einsatzbereiche

Einen Internetauftritt zu haben, reicht in der Regel allein nicht aus: Potenzielle Kunden müssen gefunden und angesprochen werden. Google bietet mit Adwords die Möglichkeit, Werbeanzeigen auf Suchergebnis- und Partnerseiten gezielt zu platzieren. Die Einstiegshürden sind dabei gering, und so eignet sich Adwords auch für kleinere Budgets. Google-Adwords ist somit für alle Unternehmensgrößen interessant – vom Existenzgründer bis hin zum Großkonzern.

Schwerpunkte

- Bedeutung von Online-Werbung
- Strategische Nutzung
- Arbeiten mit Google-Adwords

Trainer, Dauer, Preis: Franz-Rudolf Borsch, 1 Abend, kostenfrei

Warum Sie eine Mobile Internet-Strategie brauchen

Entscheidungshilfen zur Umsetzung mobiler Websites

Gut 25 Millionen Handybesitzer surfen inzwischen mit ihrem Smartphone im Internet – Tendenz steigend. Dabei werden nicht nur E-Mails gelesen, sondern es wird auch nach Adressen und Einkaufsmöglichkeiten gesucht, gespielt oder gleich mobil eingekauft. Eine Tatsache, der sich Unternehmen nicht länger verschließen sollten. Doch nur wenige bieten Websites, die für die mobile Nutzung optimiert sind, und lassen sich so manches Geschäft entgehen. Dabei kann der Weg hin zu einer eigenen ‚mobilen Website' recht einfach und keineswegs kostspielig sein.

Schwerpunkte

- Bedeutung von Online-Werbung
- Strategische Nutzung
- Arbeiten mit Google-Adwords

Trainer, Dauer, Preis: Franz-Rudolf Borsch, 1 Abend, kostenfrei



‚Kompetenz, ein starker Praxisbezug und das Berücksichtigen der Teilnehmerbedürfnisse gelten für mich als Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches Seminar.'

Franz-Rudolf Borsch, Trainer

Ihre Trainer/-innen

Trainieren mit Fachkompetenz und Sympathie

Die IHK Akademie München und Oberbayern arbeitet mit insgesamt rund 1.200 Trainer/-innen.
Hier die Spezialisten für den Bereich Existenzgründung:



Dr. Heli Aurich

Dipl. Soz., Beraterin und Coach. Schwerpunkte Strategieentwicklung, Konfliktbearbeitung, Unternehmens- und Führungsnachfolge, Führungskräftecoaching und Führungskräftetraining.



Dr. Jutta Bendak

Die Diplom-Kauffrau ist spezialisiert auf die Beratung von Existenzgründern in der Vor- und Nachgründungsphase. Mit ihrem Fachwissen unterstützt sie Gründer und Gründerinnen auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit.



Ulrike Bergmann

Die Mutmacherin®, Business-Mentorin und Autorin arbeitet seit 20 Jahren mit Einzelunternehmen vor und nach der Gründung. Ihr großes Interesse gilt dabei den inneren Faktoren der Selbstständigkeit.



Peter Brandl

ist seit 2001 als Berater, Trainer und Business-Coach selbstständig.
Als Experte für Vertrieb, Management und Unternehmensgründung berät, trainiert und coacht er Verkäufer, Manager und Unternehmer aus kleinen und mittleren Unternehmen.

Ihre Trainer/-innen

Trainieren mit Fachkompetenz und Sympathie



Franz-Rudolf Borsch

Dipl.-Wirtsch. Ing. (FH), führt sein eigenes Unternehmen und ist tätig als Gründercoach, Dozent sowie Berater für Internetthemen, Pressearbeit und PR. Seit Jahren bringt er kleine bis große Unternehmen erfolgreich ins Internet.



Sven-Erik Braitmayer

berät und betreut als Patentanwalt überwiegend mittelständische Unternehmen bezüglich aller gewerblichen Schutzrechtsarten. Er ist Autor namhafter Fachbücher und veröffentlicht Beiträge in Fachzeitschriften über Patent- und Markenrecht.



Wolfgang Elser

Dipl.-Wirtsch.-Ing., ist seit 1994 selbstständiger Dozent und Coach u. a. für Handwerk, Industrie und an Hochschulen. Er ist Experte für BWL-Planspiele sowie für Mitarbeiter-, Führungs- und Teamentwicklung.



Vera Ch. Forstmair

betreut und berät als Office Coach Gründer, Jungunternehmer und mittelständische Betriebe im Bereich Bürologistik und bei Personalthemen.

Ihre Trainer/-innen

Trainieren mit Fachkompetenz und Sympathie



Sonja Hachenberger

Autorin, Regisseurin, Trainerin und Coach. Mit ihrem Unternehmen vivere Persönlichkeitsbildung unterstützt sie ihre Kunden in ihrer beruflichen Positionierung und ihrem öffentlichen Auftreten.



Lars Herzog

Versicherungsfachwirt und Experte für betriebliche und private Versorgungslösungen. Berater für Inhaber, Geschäftsführer, Vorstände, Führungskräfte und Existenzgründer.



Richarda Hinz

arbeitet seit 1999 als selbstständige Steuerberaterin in München. Schwerpunkte ihrer Tätigkeit sind die Beratung von Existenzgründungen und Unternehmensnachfolgern sowie die Beratung für Unternehmen aller Rechtsformen.



Harald Hof

Betriebswirt (IHK). Arbeitet seit 2002 in der IHK München als Existenzgründungsberater und ist daher bestens vertraut mit den Belangen von Gründern. Ferner tätig als Jurymitglied für verschiedene Businessplanwettbewerbe.

Ihre Trainer/-innen

Trainieren mit Fachkompetenz und Sympathie



Emil Hofmann

Praktiker mit mehr als 30 Jahren Erfahrung im Marketing, Vertrieb und Verkauf. Als Gründer-Coach begleitet er Jungunternehmer/-innen in der Startphase. Außerdem arbeitet er als Berater sowie Kommunikationstrainer.



Marcus Hohner

Rechtsanwalt, Mediator, Lehrtrainer für Mediation und Systemischer Coach. Schwerpunkt seiner Tätigkeit sind Vermittlungsverfahren und Prozessberatung. Er leitet die M2 Akademie für Mediation und Shuttlemediation.



Andrea Huber-Mates

Selbstständige Beraterin für kleine und mittelständische Unternehmen im Bereich Ablauforganisation. Außerdem führt sie Schulungen für Geschäftsführer sowie deren Mitarbeiter durch.



Dr. Uwe Kirst

Unternehmer, Wirtschaftswissenschaftler, Coach und Publizist mit vielfältigem Engagement als Aufsichtsrat, Juror und Gutachter. Vermittelt gemeinsam mit seinem Team bundesweit Gründern und Jungunternehmen Praxiswissen.

Ihre Trainer/-innen

Trainieren mit Fachkompetenz und Sympathie



Peter Kropp

ist seit 1995 als selbstständiger Personal-, Team- und Organisationsentwickler tätig. Er ist Autor und Gründer von *key4you – der Persönlichkeitsschlüssel*. Weiterhin tätig als Dozent an Fachhochschulen und Universitäten.



Danielle G. Löhr

Die freie Journalistin und Intuitive Beraterin begleitet seit 1994 Menschen dabei, ihre persönlichen wie selbstunternehmerischen Ressourcen zu erschließen – und zum Wohle aller zu leben.



Dr. Michael Metschkoll

Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater. Seit 1992 ist er als Berater für Unternehmen in eigener Kanzlei tätig.



Klaus Plecher

Bankkaufmann (IHK), Dipl.-Wirtschaftsgeograph (Univ.), zertifizierter Strategieberater (IHK). Seit 2005 Referent für Existenzgründung bei der IHK für München und Oberbayern.

Ihre Trainer/-innen

Trainieren mit Fachkompetenz und Sympathie



Angelika Putsch

Seit 1997 Beraterin von Konzernen, Mittelständlern und Firmengründern im Bereich der internen und externen Unternehmenskommunikation.



Martina Rehberg

Mit ihrer Grafikagentur Delicious Design unterstützt sie seit 2001 vor allem Einzelunternehmer bei der Entwicklung ihrer Corporate Identity und beim Corporate Design.



Monika von Braitenberg

Juristin bei der IHK für München und Oberbayern. Daneben arbeitet sie u. a. freiberuflich als Trainerin, betreut ein Mentoring-Projekt für Existenzgründerinnen und ist Jurorin in verschiedenen Businessplanwettbewerben.



Ruth Watzke

verfügt über mehr als 23 Jahre Berufserfahrung bei renommierten Unternehmen aus der Elektronik und IT-Branche in Deutschland sowie in Frankreich.

Für Ihre Notizen

Impressum

IHK für München und Oberbayern
Balanstr. 55-59 I 81541 München
Tel. 089 5116-0

Verantwortlich: Dr. Stefan Loibl
www.ihk-akademie-muenchen.de

IHK Akademie
München und Oberbayern

www.ihk-akademie-muenchen.de