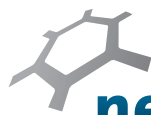


Seminarprogramm Oktober 2010 bis März 2011



netzwerknordbayern

www.netzwerk-nordbayern.de

WIR MACHEN UNTERNEHMER

Know-how vertiefen, Wissen aufbauen



Sponsoren


LfA FÖRDERBANK BAYERN

SIEMENS

 REFIT



 DATEV

B12 IT-Systemhaus AG
BayBG Bayerische
Beteiligungsgesellschaft mbH
Bayern Kapital GmbH
defacto call center GmbH
Dorfner Gruppe
F.U.N. e. V.
HTCN – HighTech Center Nord

High-Tech Gründerfonds
Hotel HerzogsPark
IOVOS * legal * tax * audit * consult
KfW Bankengruppe
Linn High Therm GmbH
OTTI e. V.
Rödl & Partner
Steinbach & Partner

Gefördert von:
Bayerisches Staatsministerium für
Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie



Liebe Unternehmer und Unternehmensgründer,

täglich müssen Sie sich neuen Herausforderungen im beruflichen Alltag stellen. Mit unseren Seminaren helfen wir Ihnen, Ihr Know-how zu vertiefen, Wissen aufzubauen und somit die täglichen Hürden zu überwinden!

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Realisierung Ihrer Ziele!

Ihr Netzwerk nordbayern-Team

Bringen Sie Ihre Freunde, Bekannte oder Geschäftspartner mit und profitieren Sie von unserem „Freunde werben Freunde!“-Programm. Mehr erfahren Sie unter www.netzwerk-nordbayern.de

Melden Sie sich gleich an!

seminare@netzwerk-nordbayern.de
oder online unter
www.netzwerk-nordbayern.de

09. November 2010 und 01. März 2011

Professionelle Businessplan-Erstellung

> Ob als Grundlage für die Verhandlungen mit Kapitalgebern, als Basis einer Unternehmensgründung oder als detaillierte Vorbereitung für eine Expansion – der Businessplan ist ein notwendiges und unumgängliches Instrument für die strategische Unternehmensplanung geworden.

In unserem Seminar stellen wir Ihnen praxisnah und in sehr kompakter Form alle Bestandteile eines Businessplans, von der Geschäftsidee bis zur Finanzplanung, vor.

Unternehmerische oder betriebswirtschaftliche Erfahrungen sind bei diesem Seminar von Vorteil, aber nicht zwingend erforderlich.

Datum

Di., 09.11.2010, 16.00–20.00 Uhr
Di., 01.03.2011, 16.00–20.00 Uhr

Ort

HTCN, Neumeyerstraße 48,
90411 Nürnberg

Teilnahmegebühren

pro Person: kostenfrei für Unternehmensgründer und BPWN-Teilnehmer. Ansonsten erheben wir eine Gebühr von 95 Euro (netto) pro Person.

Anmeldeschluss

Jeweils eine Woche vor Veranstaltungsbeginn



Alexander Becker ist als Projektleiter für die Organisation und Durchführung des Businessplan-Wettbewerb Nordbayern zuständig und berät Unternehmensgründer bei der Optimierung ihrer Businesspläne. Zudem unterstützt er im Rahmen von Technologie-Scouting-Projekten Hochschulgründer bei der Evaluation ihrer Geschäftsideen und der erfolgreichen Ausgründung.

16. November 2010 bis 16. März 2011

DATEV-Vorträge

16. November 2010

Aktuelle steuerliche Entwicklungen – was gilt es zu beachten?

Welche steuerlichen Entwicklungen gilt es für 2011 zu beachten? Wie sich die einzelnen Änderungen tatsächlich auswirken, welche einzelnen Maßnahmen getroffen werden und wie Sie am besten noch in diesem Jahr handeln sollten, wird Ihnen in diesem Vortrag beantwortet.

Referent: Ernst Rabenstein, Steuerberater, Vertreter der Steuerberaterkammer Nürnberg

07. Dezember 2010

Megatrends für die betriebliche Praxis nutzen

Was sind die Trends und Megatrends von morgen? Wie können diese Entwicklungen im betrieblichen Alltag positiv genutzt werden? Erfahren Sie am Beispiel der DATEV, wie Innovationen zukunftsorientiert entwickelt werden können.

Referent: Steffen Henne, DATEV eG

12. Januar 2011

Unterjähriges Controlling

Wie können Sie gemeinsam mit dem steuerlichen Berater auf Basis einer aktuellen Finanzbuchführung mit den richtigen betriebswirtschaftlichen Auswertungen wirtschaftliche Fehlentwicklungen erkennen, um frühzeitig einen Handlungsbedarf ableiten zu können? Mit Controllinginstrumenten können Kostentreiber erkannt und Maßnahmen zur Gegensteuerung eingeleitet werden. Damit ist das Unternehmen auch für das Bankengespräch gut vorbereitet.

Referent: Wolfgang Streich, Steuerberater, Vertreter der Steuerberaterkammer Nürnberg und Helmut Erndt, DATEV eG

9. Februar 2011

Mitarbeiter im Internet

Die Internet-Nutzung durch ihre Mitarbeiter hinterlässt Spuren. Welche Konsequenzen dies haben kann, demonstriert der Vortrag anhand von vielen Beispielen. Es wird aufgezeigt, mit welchen Maßnahmen den Mitarbeitern Orientierung für das Verhalten im Inter-

net gegeben werden kann und so ein souveräner und vorteilhafter Umgang mit dem Web geschaffen wird.

Referent: Stefan Melles, DATEV eG

16. März 2011

Lohn – mehr als nur Abrechnung?!

Wie kann der Steuerberater Sie bei der Lohnabrechnung unterstützen? Welche aktuellen Änderungen (z. B. gesetzlich) stehen an? Der Vortrag gibt Ihnen einen Überblick über die Möglichkeiten rund um die Lohnabrechnung mit DATEV.

Referent: Ernst Rabenstein, Steuerberater, Vertreter der Steuerberaterkammer Nürnberg und N.N., DATEV eG

Ort und Termin

DATEV eG, Virnsberger Straße 63, 90329 Nürnberg; 17.00–19.00 Uhr

Teilnahmegebühren kostenfrei

Anmeldeschluss

Jeweils eine Woche vor Veranstaltungsbeginn

23. November 2010

Zeit für das Wesentliche

Effektives Zeit- und Selbstmanagement

> Es kommt drauf an, was man draus macht! Dieser Satz trifft besonders auf die Zeit als knappe Ressource zu. Darum muss man sich über das eigene Verhalten mit der Zeit bewusst werden und klare persönliche Zielvorstellungen entwickeln.

Wie Sie mit Zeitfallen und Zeitdieben besser umgehen und Ihre Zeit bewusster wahrnehmen, zeigen wir Ihnen in unserem Seminar. Sie lernen Instrumente kennen, die Ihnen helfen, Ihre Prioritäten richtig zu setzen, und Methoden, wie Sie die kleinen Zeitsünden gezielt abstellen können.

Inhalt

- > Sich seiner Zeit bewusst sein, persönliche Zeitbilanz erstellen
- > Sich seiner Ziele bewusst sein
- > Ziele rational und motivierend formulieren

- > Instrumente und Methoden zur effektiven Zeiteinteilung, individuelle Zeitfresser erkennen, Prioritäten richtig setzen, richtiges und effizientes Delegieren
- > Die eigene Motivation als Schlüsselenergie, Selbstmotivation in schwierigen Situationen

Datum

Di., 23.11.2010, 16.00–20.00 Uhr

Ort

HTCN, Neumeyerstraße 48, 90411 Nürnberg

Teilnahmegebühren

pro Person: 95 Euro zzgl. USt.; Teilnehmer am BPWN 2011 und F.U.N. e.V. - Mitglieder erhalten eine Ermäßigung von 30 Euro.

Anmeldeschluss

16. November 2010



Wirt.-Ing. **Manfred Storm** ist bei OTTI e. V. Seminare und Inhoustrainings Bereichsleiter der Abteilung Management. Er verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung als Berater und Trainer mit Spezialisierung auf die Steigerung der Handlungskompetenz von Einzelpersonen, Teams und Organisationen. Praxisorientierung und Nachhaltigkeit der vermittelten Inhalte haben in seinen Seminaren oberste Priorität.

09. Dezember 2010

Basis-Seminar: Das Marketing-Paket für eine erfolgreiche Existenzgründung

> Das Außenbild eines Unternehmens ist mitentscheidend für den Markterfolg. Wo liegen die Stärken und Einzigartigkeiten meiner Neugründung? Wie fasse ich sie zu einer schlüssigen, einprägsamen Botschaft zusammen und trage sie in den Markt? Nicht zu vergessen ist dabei natürlich die Online-Präsenz – und die nicht nur über die eigene Website!

Inhalt

- > Wie erarbeite ich eine für mich passende Marketingstrategie?
- > Wie positioniere ich mich richtig?
- > Die eigene Website – auf was muss ich achten?
- > Muss ich von Anfang an auf der „Social-Media-Welle“ mitschwimmen?

Zielgruppe sind Existenzgründer, die einen technischen oder naturwissenschaftlichen Hintergrund haben, und erst einmal die Grundsätze und Wichtigkeit des Marketings kennen lernen müssen.

Datum

Do., 09.12.2010, 16.00–20.00 Uhr

Ort

HTCN, Neumeyerstraße 48, 90411 Nürnberg


Teilnahmegebühren

pro Person: 95 Euro zzgl. USt.; Teilnehmer am BPWN 2011 und F.U.N. e.V. - Mitglieder erhalten eine Ermäßigung von 30 Euro.

Anmeldeschluss

02. Dezember 2010

Nutzen Sie das Kombi-Paket mit dem Basis-Seminar Vertrieb am 3. Februar 2011 für 150 Euro!



Claudius Bähr berät seit vielen Jahren freiberufliche Berufsgruppen und mittelständische Betriebe und ist als Mitglied in zahlreichen regionalen Wirtschaftsgremien immer nah am Marktgeschehen. Seine pragmatische Perspektive „Ohne Unternehmensidentität kein Erfolg“ bringt er in Vorträgen und Workshops zur Sprache – und durch kreative, konsequente Kommunikation in Unternehmen zum Einsatz.



Michael Rohrmüller, Inhaber von PIXELMECHANICS | Webproduktion, ist bereits seit 2003 als Berater und Entwickler im Bereich Webstrategie und -plattformen tätig. Seine Leidenschaft gehört wirksamen und interaktiven Web- und eCommerce-Lösungen, die Kunden nicht nur involvieren und binden, sondern auch aktuellste Themen, wie Social Media und Interaktivität, in die ganzheitliche Internetstrategie mit aufnehmen.

11. Januar 2011

Wa(h)re Herzlichkeit

> Menschen wollen auf charmante Weise verführt werden; am liebsten von Personen, die von ihrer Sache begeistert sind und dafür wirklich brennen!

Wie Sie sich durch emotionale Bindungen mit Ihrem Kunden und entstandene Kundenfreundschaften von Ihrem Wettbewerb abheben, wie Sie sich über Soft Skills von Ihrem Wettbewerb differenzieren, das zeigt Ihnen Klaus Kobjoll in unserem Seminar „Wa(h)re Herzlichkeit“. Er legt Ihnen Werkzeuge in die Hand, mit denen Sie Ihre Servicequalität verbessern und Ihre Mitarbeiter für eine hohe Servicequalität begeistern – denn der Wettbewerb entscheidet sich für alle Branchen über den Service!

Inhalt

- > Werkzeuge zur Optimierung der Servicequalität

- > Erlebnisse, die den Kunden emotional berühren
- > Wie entstehen Kundenfreundschaften?
- > Differenzierung im Wettbewerb über Soft Skills

Datum

Di., 11.01.2011, 18.00–20.00 Uhr

Ort


Schindlerhof, Steinacher Straße 6–10, 90427 Boxdorf bei Nürnberg

Teilnahmegebühren

pro Person: 145 Euro zzgl. USt.; Teilnehmer am BPWN 2011 und F.U.N. e.V. - Mitglieder erhalten eine Ermäßigung von 50 Euro.

Anmeldeschluss

04. Januar 2011



Klaus Kobjoll ist einer der bekanntesten und erfolgreichsten Privathoteliers in Deutschland. Er ist Inhaber und geschäftsführender Gesellschafter der Schindlerhof Klaus Kobjoll GmbH und der Seminar-Agentur Glow & Tingle GmbH, beide mit Sitz in Nürnberg-Boxdorf. Er hat sich mit 22 Jahren selbstständig gemacht und in Zeiten, als der Begriff „Start-up“ noch nicht in aller Munde war, zehn Unternehmensgründungen gemeistert. Sein Erfolg ist unter anderem verwurzelt in dem methodischen Begeistern sowie dem ständigen systematischen Überdenken, Querdenken und Erneuern.

Klaus Kobjoll begeistert, weil er tut, was er sagt. Seine persönlichen Kennzeichen sind ein umtriebiger Unternehmergeist, Innovationsstärke, Durchsetzungsvermögen, Motivationskraft und eine solide Wirtschaftsdenke.

18. Januar 2011 oder 16. Februar 2011

Grundlagen der Unternehmensfinanzierung

> Unser Seminar gibt Ihnen einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung. Es hilft Ihnen bei der Entscheidungsfindung, welche Finanzierung für Ihre Unternehmensgründung oder -erweiterung in Frage kommt.

Experten aus verschiedenen Bereichen, wie etwa Vertreter von Förderinstitutionen, Banken oder Risikokapitalgesellschaften, vermitteln Ihnen grundlegende Informationen und Tipps aus erster Hand.

Inhalt

- > Finanzierung durch Business Angels und/oder Venture-Capital-Gesellschaften
- > Fördermöglichkeiten
- > Co-Investoren-Modell
- > Bankfinanzierung

Datum

Di., 18.01.2011, 14.00– 18.00 Uhr
in Herzogenaurach
Mi., 16.02.2011, 14.00–18.00 Uhr
in Schweinfurt

Teilnahmegebühren

kostenfrei

Anmeldeschluss

Jeweils eine Woche vor
Veranstaltungsbeginn

03. Februar 2011

Basis-Seminar: Das Vertriebs-Paket für eine erfolgreiche Existenzgründung

> Mit gutem Vertrieb Geld und Zeit sparen. Die richtigen Kunden identifizieren. Cost per Sale berechnen und die Auftragsquote erhöhen.

Alles Dinge, die nur durch eine systematische Vertriebsstrategie und einen durchdachten Prozess gelingen können. Berücksichtigen Sie dies von Anfang an und bauen Sie mit der Gründung einen professionellen Vertrieb auf!

Inhalt:

- > Aufbau einer Vertriebsstrategie
- > Werkzeugkoffer für einen effizienten Vertrieb
- > Nach dem „Was“ kommt das „Wie“ – Tools anwenden und Berechnungen durchführen
- > Leitfäden für Vertriebsgespräche

Zielgruppe sind Existenzgründer, die einen technischen oder naturwissenschaftlichen Hintergrund haben, und erst einmal die Grundsätze und Wichtigkeit des Vertriebs kennen lernen müssen.

Datum

Do., 03.02.2011, 16.00–20.00 Uhr

Ort

HTCN, Neumeyerstraße 48,
90411 Nürnberg

Teilnahmegebühren

pro Person: 95 Euro zzgl. USt.; Teilnehmer am BPWN 2011 und F.U.N. e. V. - Mitglieder erhalten eine Ermäßigung von 30 Euro.

Anmeldeschluss

27. Januar 2011

Matthias Bär
sammelte Erfahrung als
Geschäftsführer bei
verschiedenen Ver-
triebsgesellschaften.



Heute leitet er die selbst gegründeten Unternehmen sales do und relax do. Sein Erfolgskonzept liegt in der außergewöhnlichen Optimierungsweise der Faktoren Mensch und Methodik.

10. Februar 2011

Stammkunden vs. Neukunden

Pflegen Sie noch oder akquirieren Sie schon?

> Neukundengewinnung ist um ein vielfaches teurer als Bestandskunden zu binden – das ist bekannt. Dennoch: Kundenfluktuation muss mit neuen Kunden kompensiert werden – sonst steht man bald ganz ohne da! Die richtige Strategie aus kontinuierlicher Neukundengewinnung und der Migration in ein funktionierendes Kundenbindungssystem ist Inhalt des Seminars. Das Wichtigste in der Unternehmensgründung ist der Vertrieb, denn ohne Kunden gibt es kein Geschäft.

Inhalt:

- > Kundenstrukturanalyse
- > Wie weit geht die Bestandskundenpflege?
- > Analyse und Segmentierung der potenziellen Kunden

- > Systematische und effektive Neukundengewinnung
- > Tipps und Tricks für überzeugende Akquisetätigkeit

Datum

Mi., 10.02.2011, 16.00–20.00 Uhr

Ort

HTCN, Neumeyerstraße 48, 90411 Nürnberg

Teilnahmegebühren

pro Person: 95 Euro zzgl. USt.; Teilnehmer am BPWN 2011 und F.U.N. e. V. - Mitglieder erhalten eine Ermäßigung von 30 Euro.

Anmeldeschluss

03. Februar 2011



Der Betriebswirt **Kai Sievers** hat in mehr als zehn Jahren umfangreiches Wissen in der Entwicklung von Kommunikationsstrategien und Kundenservicestrukturen aufgebaut. Als Geschäftsleiter Vertrieb und Konzeption bei design ist seine Triebfeder für Kommunikation die Schaffung von barrierefreien Schnittstellen zwischen Vertrieb und Marketing.

02. März 2011

Marken aufbauen und einsetzen

Nachhaltige Reputation durch systematisches Marken-Management

> Nivea, Marlboro, Tempo – eine erfolgreiche Marke ist schon die halbe Miete. Eine Marke ist aber nicht nur beim Verkauf an den Kunden relevant, sondern auch in anderen Unternehmensbereichen, wie zum Beispiel gegenüber Kapitalgebern oder auf dem Arbeitsmarkt.

Lernen Sie die wesentlichen Merkmale von Marken kennen und wie Sie sie gezielt aufbauen und einsetzen können. Als praxisnahes Beispiel wird der Einsatz von Arbeitgebermarken (Employer Brands) diskutiert und vorgestellt.

Inhalt

- > Einführungsworkshop
- > Rechtliche und ökonomische Merkmale von Marken
- > Markenmanagement
- > Markenarchitektur
- > Aufbau und Management der Arbeitgebermarke

Datum

Mi., 02.03.2011, 16.00–20.00 Uhr

Ort

HTCN, Neumeyerstraße 48, 90411 Nürnberg

Teilnahmegebühren

pro Person: 95 Euro zzgl. USt.; Teilnehmer am BPWN 2011 und F.U.N. e. V. - Mitglieder erhalten eine Ermäßigung von 30 Euro.

Anmeldeschluss

23. Februar 2011



Der Betriebswirt **Björn Ivens** legt seine Schwerpunkte auf Kundenmanagement, Markenmanagement, Preismanagement und CSR. 2009 übernahm er den Lehrstuhl für Marketing an der Universität Bamberg, außerdem ist er Gastprofessor in Master-Programmen deutscher, französischer und Schweizer Universitäten und Business Schools.



Sophie Ivens MBA-Absolventin, sammelte Erfahrung u. a. in Marketing, Marktforschung und Personalberatung. Ihre Projekterfahrung liegt in der strategischen Marketingkommunikation und im Personalbeschaffungsmanagement. Heute konzentriert Sie sich auf das strategische Thema „Arbeitgebermarke“.

15. März 2011

Strategieentwicklung

Was Manager von der Natur lernen können

Die Strategie ist das Herzstück des Unternehmenserfolgs. Durch die Strategie werden die Grundaussagen zur langfristigen Ausrichtung und Erfolgssicherung des Unternehmens getroffen. Sie dient als Leitlinie für die zukünftige Unternehmensentwicklung.

In unserem Seminar stellen wir Ihnen eine etwas andere Herangehensweise in der Strategieentwicklung vor, mit Hilfe der Erfolgsprinzipien der Natur.

Wir beantworten Ihnen Fragen, wieso Anpassung so wichtig und Differenzierung das tragende Prinzip eines erfolgreichen Unternehmens ist. Lernen Sie, mit der Devise „Be different or die“ Ihr Unternehmen erfolgreich zu führen und langfristig auf dem Markt einzigartig zu bleiben.

Inhalt

- > Universalprinzipien – Was Manager von der Natur lernen können
- > Das EKKAN-Prinzip:
 - Einfachheit – in den Prozessen
 - Konzentration – in der Markenstrategie
 - Konsequenz – im Führungsverhalten
 - Andersartigkeit – im Geschäftsmodell
 - Nützlichkeit – für die Kunden

Datum

Di., 15.03.2011, 16.00–20.00 Uhr

Ort

HTCN, Neumeyerstraße 48, 90411 Nürnberg

Teilnahmegebühren

pro Person: 95 Euro zzgl. USt.; Teilnehmer am BPWN 2011 und F.U.N. e.V. - Mitglieder erhalten eine Ermäßigung von 30 Euro.

Anmeldeschluss

08. März 2011



Michael Pellny ist Geschäftsführer des Weissman Instituts und verfügt über ein umfangreiches Expertenwissen in den Bereichen Strategie, Kommunikation und Führung. Davor sammelte er jahrelange Erfahrung als Deutschland-Geschäftsführer für Marketing und Vertrieb in einem internationalen, inhabergeführten Produktionsunternehmen und leitete ein Consulting-Unternehmen für Immobilienentwicklung. Außerdem war er zwei Jahre an der Fachhochschule Heidelberg Dozent für Innovationsmanagement.

31. März 2011

Mitarbeiterbeteiligung

Vorzüge und Gestaltungsansätze

> Beteiligungsmodelle bieten sowohl für Mitarbeiter und Führungskräfte als auch für Unternehmen zahlreiche Vorteile. Zu nennen ist an dieser Stelle z. B. die Möglichkeit, die Eigenkapitalquote des Unternehmens zu erhöhen oder die Liquiditätssituation zu verbessern. Weitere Vorzüge der Mitarbeiterbeteiligung werden u. a. in einer Steigerung der Mitarbeiterbindung, der Produktivität und einem erhöhten Kostenbewusstsein der Mitarbeiter gesehen.

Das Seminar zielt darauf ab, die Vorzüge der Mitarbeiterbeteiligung praxisnah darzustellen. Dabei werden auch die relevanten rechtlichen, steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Fragestellungen aufgegriffen.

Inhalt

- > Vorzüge einer Mitarbeiterbeteiligung
- > Mitarbeiterbeteiligungsmodelle
- > Gestaltungsansätze
- > Modelle für Führungskräfte
- > Modelle für die Gesamtbelegschaft
- > Erfahrungsbericht

Datum

Do., 31.03.2011, 16.00–20.00 Uhr

Ort

HTCN, Neumeyerstraße 48, 90411 Nürnberg

Teilnahmegebühren

pro Person: 95 Euro zzgl. USt.; Teilnehmer am BPWN 2011 und F.U.N. e.V. - Mitglieder erhalten eine Ermäßigung von 30 Euro.

Anmeldeschluss

24. März 2011



Dr. Rolf Leuner ist Geschäftsführer und Partner bei Rödl & Partner. Er ist u. a. verantwortlich für die Bereiche Innovative Vergütungssysteme, Mitarbeiterbeteiligung und Börsengang.

Die Volljuristin **Katrin Wenig** ist seit 2008 Rechtsanwältin bei Rödl & Partner. Ihr Schwerpunkt ist die Ausarbeitung und Implementierung von Mitarbeiterbeteiligungsmodellen.



Dr. Robert Pfeffer ist seit 2008 kaufmännischer Leiter bei der cerboMed GmbH, ein Medizintechnikunternehmen in Erlangen, welches das Modell der Mitarbeiterbeteiligung erfolgreich eingeführt hat.

