

Die Sommeruni-Workshops 2024 im Überblick

Ideen finden, prüfen und bewerten / 05.08.2024 / 9-17 Uhr

Der Bedeutung der Idee für den Erfolg einer Gründung wird viel zu wenig Aufmerksamkeit gewidmet. Der ökonomisch orientierte Businessplan überlagert die kreative Phase der Auseinandersetzung mit Ideen, verhindert das Drehen und Wenden von Ideenbausteinen, deren unkonventionelle Zusammensetzung, Entwicklung und Reifung.

Ziel

Die Teilnehmenden lernen Methoden und Techniken, um kreativ und lösungsorientiert Ideen zu entwickeln. Die Entwicklung beginnt mit der Ideenfindung. Ideen müssen jedoch auch geprüft werden: Löst die Idee ein Problem? Ist die Idee umsetzbar? Es werden Kriterien erarbeitet anhand derer Ideen grundsätzlich oder im Speziellen bewertet werden können.

Inhaltliche Schwerpunkte

1. Kreatives Ideensprudeln:
Kreativitätstechniken zur Ideengenerierung wie Brainstorming, Was-wäre-wenn-Technik, um möglichst viele kreative Ideen und Lösungsansätze zu entwickeln. Ziel ist es, den Ideenfluss und das freie Assoziieren zu fördern, ohne den Prozess zu sehr einzuschränken.
2. Verständnis schärfen:
Anschließend soll das der Idee zugrundeliegende Problem umfassend verstanden, definiert und priorisiert werden. Hierbei werden wir Methoden wie SWOT-Analyse, ARIA-Modell, Look-Ask-Try, Personas oder Journey Maps anschauen und einsetzen, um den Kontext, die Stakeholder und die Relevanz der Idee und des Problems zu erfassen. Ziel ist es, das (komplexe) Problem/ die Idee in handhabbare Teile zu zerlegen und eine klare Problemdefinition die die Startup-Idee lösen soll, zu erarbeiten.
3. Systematische Ideenverfeinerung:
Aufbauend auf dem Problemverständnis werden strukturierte Techniken wie SIT (Systematic Inventive Thinking), AEIOU-Framework oder "How Might We" angewendet. Ziel ist es, die zuvor generierten Ideen systematisch weiterzuentwickeln und zu verfeinern.
4. Ideenbewertung und -auswahl:
Es sollen nun die vielversprechendsten Ideen und Konzepte identifiziert und mit Hilfe von Methoden wie z.B. Impact-Difficulty Matrix, 2x2-Frameworks, Near-Far-Sweet (Systematic Inventive Thinking) oder Feedback-Tools wie Six Thinking Hats oder Rose, Thorn, Bud, analysiert und priorisiert werden, um die besten Ideen/ Lösungsoptionen für das definierte Problem auszuwählen.

Methoden

Interaktiver Workshop mit Inputphasen, Erläuterung der Methoden, Gruppenarbeit sowie Präsentation der erarbeiteten Ideen

Dozentin

Kathleen Kinzel

Lernen aus Misserfolgen / 06.08.2024 / 9-17 Uhr

Aus Fehlern wird man klug – sagt man. Irrtümer können der Ausgangspunkt für Lernprozesse und das Entdecken neuer Vorgehensweisen sein. Oft steht aber die Fehlervermeidung im Vordergrund und diese negative Fehlerkultur verhindert häufig das so viel zitierte Lernen aus Fehlern.

Obwohl neue Formate wie FailCon-Konferenzen oder Fuck up-Nights mittlerweile in der Gründerszene hoch im Kurs stehen und Prominente wie z. B. Frank Thelen oder Lars Hinrichs offen über ihre Misserfolge sprechen,



Kofinanziert von der
Europäischen Union



Gründungsservice

htw

Hochschule für Technik
und Wirtschaft Berlin
University of Applied Sciences

findet das erhoffte Lernen häufig nicht statt. Dafür gibt es vielerlei Ursachen, eine davon ist die Unmöglichkeit der gezielten Übung.

Studien haben gezeigt, dass Menschen unterschiedliche Strategien bei der Verarbeitung ihrer Misserfolge anwenden und dabei blinde Flecken entstehen, die dem Lernen entgegenstehen können. Der Workshop bietet den Teilnehmenden die Möglichkeit, sich ihrer Strategien zum Umgang mit Misserfolgen und die damit verbundenen Stärken und Schwächen bewusst zu machen. Passend zu ihrem persönlichen Fehler-Lern-Typ erhalten die Teilnehmenden Tipps und Hinweise, um ihre Lernmöglichkeiten zu optimieren.

Ziel

Im ersten Teil des Workshops erlernen die Teilnehmer*innen die Grundlagen zu Lernstrategien, Lerntypen und der Fehlerkultur. Im zweiten Teil des Workshops erproben die Teilnehmenden insbesondere Strategien für den individuellen Umgang mit Misserfolgen und die Schaffung einer lernorientierten und fehlerakzeptierenden Teamkultur mit verschiedenen interaktiven Methoden und Instrumenten.

Methoden

Fachvortrag sowie der Gruppenarbeit sowie praktische Übungen

Dozentin

Dr. Ilka Heinze

Professionell Netzwerken / 07.08.2024 / 9-17 Uhr

Ein starkes Netzwerk fördert und unterstützt. Es erleichtert Geschäfte abzuwickeln, sich fachlich auszutauschen, sich zu ermutigen und gemeinsame Projekte zu gestalten.

Ziel

Ziel des Workshops ist es, Grundsätze, Möglichkeiten und Grenzen des heutigen Netzwerkers zu verstehen und Netzwerke professionell nutzen zu können.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Die Arbeitsgesellschaft als Netzwerkgesellschaft: Analyse und Trends
- Welche Netzwerke gibt es? Welche dominieren? Welche kann und sollte ich nutzen?
- Wie funktioniert Netzwerken im Allgemeinen und was bringt es?
- Das berufliche Leben leicht(er) gemacht: Tools und CRM-Systeme im Überblick
- Das Berufliche und das Private: Ein kohärentes Ganzes oder zwei zu trennende Welten? - über das Persönliche im Beruflichen, über Chancen, Nutzen und Grenzen
- Das berufliche Netzwerk-Profil: Auftritt und Wirkung
- Wie baue ich mein Netzwerk weiter aus? Welche Regeln gilt es zu beachten? Welche Potenziale kann und sollte ich nutzen?

Methoden

Präsentation, Vortrag, Gruppendiskussion, Selbstreflektion

Dozent

Dr. Jens Thomas

Teambuilding /08.08.2024 / 9-17 Uhr

Teamgründungen sind erfolgreicher! Aber wie arbeitet man gemeinsam mit mehreren, unterschiedlichen Beteiligten an einem gemeinsamen Projekt, an einem Gründungsvorhaben? Was genau ist zu tun und wie klappt es mit der Zusammenarbeit? Wer hat welche Stärken, Kompetenzen, Eigenschaften, wie nutzt man diese und bringt sie zusammen?

Ziel

Die Teilnehmenden sollen verstehen, welche Aspekte ein gutes Team ausmachen und ihre eigene Rolle im Team kennenlernen. Sie werden Werkzeuge erlernen, um Teamstrukturen zu erkennen und Methoden anwenden können, um Vertrauen innerhalb des Teams aufzubauen.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Einführung in das Thema Teambuilding
- Input: Was macht gute Teams aus? Diskussion über wichtige Aspekte wie Kommunikation,
- Zusammenarbeit und Zielsetzung
- Reflexion: Anwendung von 16 Personalities zur individuellen Selbstreflexion und zur
- Erkennung von Persönlichkeitsmerkmalen innerhalb des Teams
- Ausarbeitung von "Manual to Me" und Durchführung eines "Gallery Walks", um die
- Erkenntnisse über die Teammitglieder zu teilen und die Teamdynamik zu fördern
- Teambuilding-Methodiken: Kennenlernen von Warm-ups und Ice Breakern, um die
- Gruppendynamik zu stärken
- Vermittlung von Übungen zur Vertrauensbildung im Team

Methode

Inputphasen wechseln sich mit Arbeitsphasen in Kleingruppen, Einzelarbeit, Selbstreflexion und Diskussion im Plenum ab.

Dozentin

Carolin Kodde

Business Model Canvas / 09.08.2024 / 9-17 Uhr

Das BMC bietet den idealen Startpunkt, eine Geschäftsidee der ersten validen Prüfung zu unterziehen. Mit diesem Tool ist es möglich, alle Geschäftsaktivitäten auf einem modularen gegliederten "Canvas" darzustellen und miteinander zu verbinden. In der nächsttieferen Ebene beschäftigt man sich danach mit der "Value Map" und dem "Customer Profile", um den sogenannten Fit zwischen Kundenbedürfnissen und Nutzenversprechen herzustellen. Damit ist gerade in der frühen Gründungsphase ein erster Test möglich und die Validität der Gründungsidee zu prüfen.

Ziel

Die Teilnehmenden sollen in der Lage sein, ihre Geschäftsideen auf dem BMC darzustellen und sich kritisch mit dem Nutzenversprechen und den Kundenbedürfnissen auseinanderzusetzen. Es soll ein Verständnis für die Komplexität des zu gründenden Unternehmens geschaffen werden, ohne die Machbarkeit in Frage zu stellen.

Inhaltliche Schwerpunkte

- BMC- Einführung und Geschichte des Tools
- Ideen-Generierung / Vorstellung eigener Ideen
- Übertragung der Ideen ins BMC

Methode

Theorieinput, Kreativtechniken, praktische Anwendungen, Praxisbeispiele

Dozent

Dr. Rafaela Kunz

Fokussiert durch Selbstmanagement / 12.08.2024 / 9-17 Uhr

Was sind meine Gründungsziele und wie erreiche ich diese? Was motiviert mich und was hindert mich daran, mein Gründungsvorhaben zielsicher umzusetzen?

Selbstmanagement bedeutet, sich selber zu führen, Verantwortung für das eigene Tun zu übernehmen und sich selbst gut zu organisieren. Wer seine Wünsche kennt, daraus Ziele formuliert und einzelne Arbeitsschritte gliedert, organisiert sich selbst. Wer dabei Wichtiges von Unwichtigem unterscheidet, Störungen reduziert und Blockaden überwindet, kommt in Führung und damit ins Handeln.

Ziel

Der Workshop zielt auf die Verbesserung des eigenen Selbst- und Zeitmanagements, wobei es darum geht, Stress und Druck abzubauen.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Wünsche und Ziele
- Zieldefinition (Teil- und Leitziele, messbar und machbar)
- Planung und Priorisierung (Skalierung, Zeitplanung, Eisenhower-Prinzip)
- Umgang mit Aufschieben, Störungen und Blockaden

Methode

Während des Workshops werden Methoden vermittelt und ausprobiert, die darin unterstützen, Prioritäten zu setzen, Ziele klar zu definieren und Entscheidungen bewusst zu treffen, um die Gründung motiviert durchzuführen. In Einzel- und Gruppenarbeit erarbeiten Sie sich Ihre nächsten Schritte und entwickeln Ihre eigene Strategie zum Umgang mit "Ihrer" Zeit, mit Zeitfressern und Blockaden.

Dozentin

Esther Schaefer

Recht und Vertrag / 13.08. bis 14.08.2024 / 9-17 Uhr

Im Gründungsprozess muss eine Rechtsform gewählt werden. Diese Entscheidung hat finanzielle, steuerliche und rechtliche Auswirkungen, die man kennen sollte. Ein Vertragsabschluss bringt Besonderheiten entsprechend seiner Form mit sich: Gesellschaftsverträge, Kaufverträge, Werkverträge, Arbeitsverträge, Kooperationsverträge, Allgemeine Geschäftsbedingungen usw. müssen dementsprechend besonders beleuchtet werden.

Ziel

Die Teilnehmenden erhalten einen Überblick über die wichtigsten Rechtsformen, ihre Vor- und Nachteile und Empfehlungen anhand von Auswahlkriterien. Die wichtigsten Verträge werden anhand von Musterverträgen besprochen, so dass sie Grundlagenkenntnisse darüber erwerben, worauf bei diesen Verträgen geachtet werden sollte.

Inhaltliche Schwerpunkte

Gründungsphase

- Wahl der Rechtsform
- Marken, Domain- und Firmennamen
- Zusammenarbeit mit Partnern
 - Atelier- und Bürogemeinschaft
 - Kooperationen

Operatives Geschäft

- Einführung ins BGB / Recht der Schuldverhältnisse
- Allgemeine Geschäftsbedingungen/Einzelaufträge
 - Materialeinkauf, Lieferanten
 - Erstellung, Auftragsarbeiten
 - Verkauf/Vertrieb
 - Rechnungslegung, Mahnverfahren
- Typische Vertragskonstellationen verschiedener Branchen
- Wettbewerbsrecht, Werberecht
- Gewerbliche Schutzrechte
- Arbeitsrecht und Subunternehmer (Freie Mitarbeiter)

Methode

Theorieinput, Fallbeispiele

Dozent

RA Marc-Thilo Schott

Buchführung / 15.08. bis 16.08.2024 / 9-17 Uhr

Der Kurs soll die Grundgedanken der Buchführung näherbringen und aufzeigen, warum die Buchführung nicht nur „lästige“ Pflicht, sondern überlebenswichtig ist. Sie sind Freiberufler oder Gewerbetreibender, nebenberuflich oder voll selbstständig, umsatzsteuerpflichtig oder umsatzsteuerbefreit und dementsprechend kommen z.T. unterschiedliche Buchführungspflichten und Steuern auf Sie zu.

Ziel

Der Kurs soll den Teilnehmern die Grundgedanken der Buchführung und der Kosten- und Leistungsrechnung näherbringen und aufzeigen, wie diese Arbeitsfelder sowohl ihr Unternehmen zahlenmäßig gegenüber Banken, anderen Kapitalgebern und dem Finanzamt darstellen, aber auch die Grundlagen für eine vernünftige Preiskalkulation schaffen.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Belege als Grundlage und Ausgangsbasis der Buchführung
- Anforderungen an die Ordnungsmäßigkeit von Belegen
- Beleghaltung und damit verbundene Organisationsfragen
- Einnahmen-Überschussrechnung und Führen eines Kassenbuchs
- Führung des Geschäftskontos und damit verbundene Fragestellungen

Methode

Praxisbeispiele, Übungen, Theorieinput

Dozent

Thorsten Wicha

Marktforschung für Startups / 19.08.2024 / 9-17 Uhr

Das Angebot eines Unternehmens muss sich an den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden orientieren und sich gegenüber der Konkurrenz abgrenzen. Eine solide Marktforschung, die den Markt und die Markttrends, die Konkurrenz und die Zielgruppe beleuchtet und dabei den Blick auf die eigenen Ressourcen nicht vergisst, ist die Grundlage, um das eigene Angebot zielgruppenadäquat und eigenständig innerhalb des Marktumfelds zu positionieren.

Ziel

In diesem Workshop lernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Grundlagen der Markterkundung und kostengünstige und zeiteffiziente Methoden und Quellen der Sekundär- und Primärforschung kennen. Sie lernen Umfragen zu entwickeln und zu interpretieren, Interviews zu führen und die Ergebnisse auszuwerten.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Grundlagen der Markt- und Wettbewerbsanalyse, Trend- und Zielgruppenanalyse
- Überblick über die Methoden und Quellen der Marktforschung
- Auswertung und Interpretation von Ergebnissen der Marktforschung
- Der Value Proposition Canvas als Anwendungsbeispiel für die Marktforschung
- Der Kundenfragebogen: Tipps & Tricks für das Customer Interview
- Online-Fragebögen & Umfrage-Tools am Beispiel von SurveyMonkey

Methode

Workshop-Folien sowie eine Fragebogen-Checkliste werden den Teilnehmerinnen & Teilnehmern als Handout bereitgestellt und durch Foto-Dokumentationen und dokumentierte Gruppenarbeiten ergänzt. Darüber hinaus erhalten die Teilnehmenden weiterführende Links und Quellen zur eigenen Recherche.

Dozent

Frank Fölsch



Kofinanziert von der
Europäischen Union



Steuern und Formalitäten / 20.08. bis 21.08.2024 / 9-17 Uhr

Sie haben eine Geschäftsidee entwickelt und geprüft. Nun wollen Sie richtig starten. Sie müssen sich nur noch anmelden – aber wo und wann und mit welchen Konsequenzen? Sie sind Freiberufler oder Gewerbetreibender, nebenberuflich oder voll selbstständig, umsatzsteuerpflichtig oder umsatzsteuerbefreit und dementsprechend kommen z.T. unterschiedliche Steuerpflichten auf Sie zu.

Ziel

Der Kurs soll Ihnen die wichtigsten Steuerarten näherbringen und aufzeigen, warum diese Arbeitsfelder nicht nur "lästige" Pflicht, sondern überlebenswichtig sind – auch für kleine Unternehmen und Gewerbetreibende.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Einkommensteuer
- Ermittlung der Steuerschuld
- Gewinnermittlung und Private Ausgaben
- Mehrwertsteuer
- Umsatzsteuer/ Vorsteuer
- Umsatzsteuervoranmeldung (Erstellung & Dauerfristverlängerung)
- Gewerbesteuer
- Berechnung und Freibeträge

Methode

Praxisbeispiele, Übungen, Theorieinput

Dozent

Thorsten Wicha

Marketing und Vertrieb für Startups /22.08.2024 / 9-17 Uhr

Für die Geschäftsmodellentwicklung und den Erfolg von Unternehmen spielen Marketing und Vertrieb eine zentrale Rolle, damit aus potentiellen Kundinnen & Kunden für entwickelte Produkte und Dienstleistungen Nutzer und Käufer werden.

Ziel

Im Ergebnis des Kurses werden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Marketing- und Vertriebs-Grundlagen verstanden und selbständig angewandt haben. Sie erfahren, wie man eine Marketing- und Vertriebsstrategie in konkrete, zeit- und kosteneffiziente Online- und Offline-Marketingmaßnahmen umsetzt.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Grundlagen der strategischen Marketing-Planung
- Von den 4 P des Produkt-Marketings zu den 7 P des Dienstleistungs-Marketings
- Marketingkonzept konkret: Vom Angebot über die Positionierung und den USP zum Consumer Benefit
- Vertriebs-Grundlagen für klassische Unternehmen und digitale Start-ups
- Aufbau von effizienten Vertriebsprozessen und passenden -organisationen zu Geschäftsmodellen & ihre Skalierbarkeit
- Offline/Online Marketing Strategien im Vergleich
- Die 6 T's (Targets, Target Groups, Topics, Tonality, Tools, Timings) als Grundlage von Social Media Strategien
- Kostengünstige Maßnahmen für Existenzgründer
- Typische Fehler, Problemzonen und Stolperfallen sowie Best Practice

Methode

Inputphasen wechseln sich mit Arbeitsphasen in Kleingruppen, Einzelarbeit, Selbstreflexion und Diskussion im Plenum ab. Theorieinput, Praxisbeispiele, Checklisten, Präsentation.

Dozent

Frank Fölsch

Businessplan erstellen / 23.08.2024 / 9-17 Uhr

Deep Dive in die Erstellung des Businessplans. Das klingt trocken, ist aber spannend, weil hier die vorangegangenen Analysen und Ergebnisse über Markt, Wettbewerb, Finanz und Kostenplanung zusammengefasst und nochmals geschärft werden. Es entsteht das Booklet für die Unternehmensgründung, das jedem Gründer/jeder Gründerin hilft, sein/ihr Produkt in die Welt zu bringen.

Anhand von 10 Seiten erkennt man am Ende, ob die Unternehmens- und Produkt-Story, und die Geschäftsidee mit den Umsätzen stimmig sind und stark genug, um sich auf dem Markt zu behaupten.

Ziel:

Neben Input und Beispielen sollen die Teilnehmenden die betriebswirtschaftlichen Grundkenntnisse im Businessplan zu einem 10-seitigen Fahrplan zusammengetragen. Dieser sollte dann die Grundlage sein, um Gründungskapital bei einer Bank oder bei Förderern zu bekommen.

Inhaltliche Schwerpunkte:

- Produkt, Alleinstellungsmerkmal
- Kundensegmente
- Wettbewerbsanalyse
- Positionierung, SWOT-Analyse
- Marketing, Pricings
- Umsatzplanung
- Vertriebsstrategien und Kommunikation
- Team
- Einnahmen und Kostenstruktur
- Finanz- und Liquiditätsplanung anhand einfacher Excellisten

Methode

Theorieinput, Praxisbeispiele, Templates und Tools,

Dozentin

Elle Langer

Finanzplanung und Finanzierung / 26.08.bis 27.08.2024 / 9-17 Uhr

Ideen sind der Motor eines jeden Start-Ups. Wenn das Team zusammengestellt ist und die ersten Prototypen am Markt getestet wurden, geht es um die Finanzierung der Unternehmung. Liquiditätsplan, Financial Forecasting, Working Capital Management und viele weitere Begriffe sind für viele Gründer Fremdworte. Unternehmer, die ihre Finanzen nicht genau im Blick haben, laufen Gefahr den "Liquidität-Tod" zu sterben. Egal ob es die Fremdfinanzierung über Eigen- und Fremdkapital geht, eine ordentliche Finanzplanung hilft nicht nur potenziellen Kapitalgebern zu überzeugen, sondern liefert auch einen wertvollen Beitrag zur Unternehmensentwicklung.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Business Modelling
 - Business Model Canvas: Aufbau und Strategie hinter der Leinwand.
 - Finanzplan: Aufbau und Validierung des Business Model in Zahlen.
 - Liquiditätsplan: Aufbau und Steuerung der liquiden Mittel.
 - Kapitalbedarf: Außenfinanzierung oder doch besser Bootstrapping? Wann eine Außenfinanzierung in Frage kommt.
- Controlling 1x1
 - Die Lebensader des Start-Up: Burn Rate und Financial Runway. Wann geht dem Start-Up die Puste aus.
 - Vertriebscontrolling und Innenfinanzierung: Die wichtigsten Kennzahlen.

- Financial Reporting: Analyse der wichtigsten Finanzkennzahlen und
- Aufbereitung eines geeigneten Reportings.
- Case Study
 - Case Study Format aufbauend auf dem Grundkurs Finanzplanung und Finanzen (Die Fälle werden in den Bereichen Dienstleistung und Produzierenden Gewerbe aufgebaut)

Methode

Konzept des "Gehirngerechten Lernens". Spezielle Formen der Visualisierung und Assoziierung über ungewöhnliche Bilder helfen beim nachhaltigen Verständnis und Merken der neuen Materie.

Theorieinput, Praxisbeispiele

Dozent

Michael Katzmann-Schelling

Kundenorientiertes Verhandeln / 28.08.2024 / 9-17 Uhr

Gründende müssen ihr Unternehmenskonzept in den verschiedensten Situationen präsentieren und schon in der Vorbereitungsphase Gespräche und Verhandlungen führen. Dieser Workshop dient der bewussten Vorbereitung auf die Führung von sicheren Gesprächen und Verhandlungen. Ein wichtiger Punkt zur positiven Geschäftsentwicklung ist die erfolgreiche Verhandlungsführung mit Auftraggebern, Kreditinstituten oder Kooperationspartnern. Die Teilnehmenden sammeln Argumente für ihren eigenen Standpunkt, sie versetzen sich in die Situation ihrer Verhandlungspartner und lernen, Situationen für sich zu nutzen und zu steuern.

Ziel

Es werden Grundlagen gelegt und verschiedene Strategien, Prinzipien und zu vermeidende Fehler betrachtet. Zusätzlich wird ein Modell aus der Persönlichkeitspsychologie vorgestellt, was helfen kann, sich schneller auf den Gesprächs- oder Verhandlungspartner einzustellen. Ein wichtiger Aspekt hierbei ist herauszufinden, auf welcher Ebene und mit welchen Argumenten der Gründende überzeugen kann.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Kommunikation in der Verhandlungsführung
- Grundprinzipien des professionellen Verhandeln
- Persönlichkeitspsychologie
- Verhandlungstechniken
- Stressmanagement

Methoden

Theorieinputs, Praxisbeispiele, Kommunikationsübungen und Verhandlungssimulationen.

Dozentin

Meilenstein GmbH

Wirtschaftliche und soziale Absicherung für Selbstständige / 29.08.2024 / 9-17 Uhr

Der Schritt in die Selbstständigkeit ist für viele eine spannende Herausforderung. Bei der Planung stehen berufliche Ziele, Fragen der Organisation und die geschäftlichen Kosten zunächst im Vordergrund. Selbstständigkeit bedeutet in der Regel aber auch die Altersvorsorge eigenständig aufzubauen und Ausfallrisiken selbst abzusichern. Ein Thema, das viele nicht ausreichend beachten.

Ziel

Ziel des Workshops ist es, einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten des Vermögensaufbaus und der Risikoabsicherung zu geben. Dabei werden die Grundstrukturen der Anlage in Immobilien, Versicherungen und Geldanlage vorgestellt. Chancen und Risiken, Modelle der staatlichen Förderung und der Weg zur passenden Beratung sind ebenfalls Thema.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Grundregeln der Finanzplanung
- Langfristiger Vermögensaufbau
 - Eine eigene Alterssicherung aufbauen
 - Staatliche Förderungen nutzen
 - Chancen + Risiken – das passende Verhältnis finden
- Vermögensaufbau / Vermögensabsicherung – welche Versicherung muss sein?
 - Private Absicherung von Risiken, z.B.: Haftpflicht, Krankenversicherung, Berufsunfähigkeit
 - Geschäftliche Absicherung von Risiken, z.B.: Betriebshaftpflicht, Betriebsausfall, Geschäftsinhalt, Technik.
- Die passende Beratung / zur eigenen Entscheidung finden.
 - Wie sieht eine gute Finanzberatung aus?
 - Eigenständige Recherche von Informationen, z.B. im Internet
 - Kosten und Nutzen von Finanzprodukten

Methode

Theorieinput, Übungen, Fallbeispiele

Dozent

Michael Gleitz

Preise kalkulieren / 30.08.2024 / 9-17 Uhr

Die richtigen Preise zu kalkulieren ist eine Kunst und stark davon abhängig, wie sich das Unternehmen in dem jeweiligen Kundensegment positioniert. Des Weiteren ist die Preiskalkulation einer der größten und effektivsten Hebel, um angemessene Umsatzrenditen für ein Unternehmen zu erwirtschaften.

Generische Produkte, die rein über den Preis konkurrieren, sind dem gnadenlosen weltweiten Wettbewerb ausgeliefert. Hier steht Kosteneffizienz im Mittelpunkt und führt damit zu einem kapitalintensiven Geschäft um Skaleneffekte zu nutzen bzw. zu Auslagerung der Lohnarbeit in Billiglohnländer.

Im Gegensatz dazu steht das Wertebasierte Pricing, die den Kundennutzen genau analysieren und entsprechend des Kundensegments Preise kalkulieren.

Ziel

Im Seminar werden die Vor- und Nachteile beider Strategien besprochen und die damit einhergehenden Kalkulationen unter die Lupe genommen. Des Weiteren werden die Auswirkungen verschiedener Pricing Methoden auf die Plan G&V illustriert, damit die Teilnehmer ein Verständnis für den hohen Wirkungsgrad verschiedener Pricing Methoden erhalten

Ziel des Seminars ist, dass sich die Teilnehmer ein genaues Bild machen können, welche Strategie sie für ihr Produkt verwenden, um anschließend erste Preise für Ihr Wertangebot zu kalkulieren.

Methode

Theorieinput, Übungen, Fallbeispiele

Dozent

Michael Katzmann-Schelling