




























FOREN & WORKSHOPS FREITAG, 21.11.2014

Uhrzeit	STARTEN.	GRÜNDEN.	WACHSEN.	FRANCHISE.	SAAL 30	
11:00 – 11:30	 Erfolgreiche Gründerinnen nutzen start2grow zur Vorbereitung Sylvia Tiewes, start2grow	 Kapital und Know-How – Die ideale Kombination für Gründer? Matthias Wischnewsky, BAND e.V.	 Gründerfinanzierung der GRENKE Bank: schnell, einfach, innovativ André Fehlinger, GRENKE BANK AG	 Persönliche Finanzplanung für Gründer: Do's und Don'ts und Prioritäten. Hartmut Herzog, MANUFIN GmbH		
11:30 – 12:00	 Online zum Erfolg – Gründungswerkstatt NRW Katharina Borucki, IHK zu Dortmund	 Finanzierung für Existenzgründer Claudia Martin, Sparkasse Dortmund	 Erfolgsfaktor Corporate Design – Von der Kraft starker Marken Hans Piechatzek, move: elevator GmbH	 Bin ich als Unternehmer geeignet? Armin Betz, personal total AG	 Abschluss Cliques Hierbei handelt es sich um eine geschlossene Veranstaltung. Die Teilnahme ist nur auf Einladung von tu>startup möglich.	
12:00 – 12:30	 Verräterische (Körper-)Sprache Anke Fabian, EIQ inspirational quality	 Die Gründungsförderung der KfW Markus Merzbach, KfW	 50 Plus? Zeit für neue Perspektiven! – Wie Humor uns hilft, ein neues Ziel zu finden. Barbara Schulz, auftrieb	 Werbung mit kleinem Budget? So funktioniert's! Tosin A. David, Tosin David Services		
12:30 – 13:00	Pause					
13:00 – 13:30	 Wissen kommt vor Gewinn Stefan Slaby, .garage Dortmund	 Cloud Computing – Rechtliche Rahmenbedingungen und Datenschutz Dr. Thorsten Olav Lau, Rechtsanwälte Dr. Puplick & Partner	WORKSHOP  Schneller ans Ziel – Strategien für erfolgreiche Verkaufsgespräche Birgit Kieslich Kieslich Vertriebsentwicklung			 Chancen und Risiken im Franchise Kai Koslick, Franchise Start
13:30 – 14:00	 Steigern Sie Ihre Entscheidungsintelligenz® Björn Begemann, .garage Dortmund	 Markenschutz – sinnvolle Investition in die Zukunft Claus Volke, Kanzlei Volke 2.0	 Was wollen eigentlich Handwerker im Web? Prof. Tilo Staudenrausch, adpd.de			 Was kann / muss ein Franchisenehmer von einem -geber erwarten und umgekehrt? Armin Betz, personal total AG
14:00 – 14:30	 Der Elevatorpitch: Ich, meine Idee und Du Nils Beckmann, reflection4business	 Der Unternehmenskauf – Schritte für eine erfolgreiche Unternehmensübernahme Dr. Alexander Puplick, Rechtsanwälte Dr. Puplick & Partner	 Copyright für Entwickler und Webdesigner Dr. Sami Bdeiw, Kanzlei Volke 2.0			 Profitieren durch neue gesetzliche Regelungen Raimund Wurzel, Deutscher ImmobilienberaterVerband GmbH
14:30 – 15:00	 Gründen in der Kreativwirtschaft Kerstin Stevens, Dortmund.Kreativ	 Business Angels sind für Gründer „mehr Wert“ Reinhard Schuhmann, bridging4success	 Wer schwärmt nicht vom Crowdfunding? Nicolas Räddecke, DUB.de GmbH			 Was muss ich bei einem Franchisevertrag beachten und hinterfragen? Joachim Klapperich, Lütkehaus & Steding Rechtsanwälte & Notar
15:00 – 15:30	 It's a people business – GOLD-Vermarktungsregeln für Freiberufler Erika Siepman, Startvorteil Erfahrung	 start2grow macht Sie fit für Ihre Gründung! Friedrich-Wilhelm Corzilius, start2grow	 Effektiver Schutz von Ideen: Patente, Marken und ihre Finanzierung Frédéric M. Casañas, ATHENA Technologie Beratung GmbH			 Erfolgreich selbstständig im Internet Julia Brötz, FreeDays GmbH
15:30 – 16:00	 UNIONVIERTEL Dortmund – Innovative Angebote für Gründer Hans-Gerd Nottenbohm, InWest eG	 Aktionsrunde – Spring Timing, Manager in Excellence Karl Niemann, alpha60	 Versicherungen – Das Geld kann man sich besser sparen, oder? Martin Krause, RheinLand Versicherungen			 Neukundenakquise mit Facebook und Co – Praxistipps für Gründer! Harald Weber, B2B Marketing Unternehmensberatung
16:00 – 16:30	 Marktlücke erschließen mit dem CEASAR®-Prinzip Klaus Bartz-vom Feld, alpha – Das Gründer-Forum	 So verführen Sie Ihre Bank – das erfolgreiche Finanzierungsgespräch Sabine Krieger, Krieger Unternehmensberatung	WORKSHOP  Business Modell Canvas Ronald Kriedel Entrepreneurship School, TU Dortmund			
16:30 – 17:00	 Konfliktkompetenz von Anfang an Carolin Meyer, Deutsche Stiftung Mediation	 Unternehmensnachfolge – „Never change a winning team?“ Petra Hövelborn, Business Coaching / Wirtschaftsmediation	 Digital Marketing Mix Sue Appleton, ddo_loop Design			 Neue Mobilitätskonzepte: Herausforderungen und Chancen für Startup-Unternehmen Andreas Nelskamp, CiteeCar
17:00 – 17:30	 me'vent - Hybride App-Praxis Fabian Schulte, neomatt GmbH	 Crowdfunding versus Business Angel zur Startup- und Wachstumsfinanzierung Prof. Dr. Ralf Beck, Fachhochschule Dortmund	 Vom Personaler zum Unternehmer Ralph Pesch, RP International			

Podiumsgespräch „Gründergeschichten“ – Ein moderierter Erfahrungsbericht u.a. mit Britt Lorenzen (Synergie Vernetzungs- und Kooperationsmanagement)
 Im Anschluss laden wir Sie herzlich zum Networkingabend ein.

Änderungen vorbehalten

FOREN & WORKSHOPS SAMSTAG, 22.11.2014

Uhrzeit	STARTEN.	GRÜNDEN.	WACHSEN.	FRANCHISE.	SAAL 30
11:00 – 11:30	 KommWorkOut: Kommunikation als Sport Pascal Biesenbach reflaction4business	 Erfolgreich selbstständig im Nebenerwerb Sabine Krächter Startercenter Westfälisches Ruhrgebiet	 Mehr Erfolg durch Emotional Selling Christoph Oberdorf Die Oberdorfs	 Erfolgssteuerung im Franchise durch standardisierte Prozesse Jörn Grote, ETL Franchise	Beginnt um 10:30 Uhr tu>startup VC-Forum Hierbei handelt es sich um eine geschlossene Veranstaltung. Die Teilnahme ist nur auf Einladung von tu>startup möglich.
11:30 – 12:00	 80/20 – Tu das Wichtige und das Richtige und vergiss den Rest Wolfgang Kierdorf, The Black Swan GmbH	 Netzwerke machen fit für die Gründung! – Das start2grow Coachingnetzwerk Friedrich-Wilhelm Corzilius, start2grow	 Netzwerke für den Erfolg. Vernetzung für Existenzgründerinnen in Dortmund Beate Fleck, punktum Marketing & Kommunikation	 Franchising – der erfolgreiche Weg in die Selbstständigkeit Holger Blaufuß, McDonald's Deutschland Inc.	
12:00 – 13:00					
13:00 – 14:00					
14:00 – 14:30	 Vom startup zum erfolgreichen Verkauf Dr. Lorenz Gräf STARTPLATZ	 Welche Rechtsform wähle ich für meine Gründung? Meike Ströhmer, .garage dortmund	 Die Gründungsförderung der KfW Markus Merzbach, KfW	 iGo3D goes Franchise – Die Chancen und Risiken des 3D-Druck-Retails Michael Sorkin, iGo3D	
14:30 – 15:00	 start2grow macht Sie fit für Ihre Gründung! Sylvia Tiewes start2grow	 start-up im E-commerce – Diese rechtlichen Haftungsfallen sollten Sie vermeiden! Rolf Albrecht, Kanzlei Volke 2.0	 Die 7 wichtigsten Marketingmaßnahmen für Gründer zur Kundengewinnung Thorsten Pyzalski, .garage dortmund	 Höhere Zufriedenheit durch Netzwerke Raimund Wurzel Deutscher ImmobilienberaterVerbund GmbH	
15:00 – 15:30	 Geschäftsideen & Geschäftsmodelle weiter entwickeln Georg Marekwica, VentureNET GmbH	 Wie mache ich mir einen (schutzfähigen) Namen? Christel Jedamzik, Rechtsanwaltskanzlei Jedamzik	 Die Macht des Marktauftritts – oder warum ein gutes Corporate Design wichtig ist Nicole Kipphardt, Nicole Kipphardt konzeption & design	 FIT mit FRANCHISE Daniela Markmann Mrs.Sporty	
15:30 – 16:00	 WORKSHOP Die Erstellung einer Finanz- und Liquiditätsplanung ist auch für Nicht-Betriebswirte keine Hexerei Dirk Gostomski Smart Cap GmbH	 Auf Ihre Absicherung kommt es an! Sven Alstadt Barmenia Versicherungen	 Ihr Angebot im www – aber wie? Dirk Pessarra neomatt GmbH	 Wie baue ich mein eigenes Franchisesystem auf? Franchising – von lokal zu global! Kai Koslick, Franchise-Start	
16:00 – 16:30		 Das Rad neu erfinden oder einfach durchstarten – Unternehmensnachfolge Ingo Claus, K.E.R.N. – Die Nachfolgespezialisten	 Wie überzeugen Sie Ihre Kunden von Ihrer Kompetenz? Gudrun Richter, IdeenMarketing		
16:30 – 17:00	 Die 7 Teilaufgaben des Erfolgs Peter Rost Change Support Team	 Sparen Sie Zeit und Nerven – Unternehmensnachfolge regeln mit Mediation Dr. Annette Wittmütz, Deutsche Stiftung Mediation	 Vertrieb für Existenzgründer: Vertriebsstrategie – So werden Sie zum Verkäufer Lambert Schuster, S&P Unternehmensberatung		

IT'S MY BUSINESS-PITCH