

►► 10.02.2010 um 8.30 Uhr

►►  Region Stuttgart

Jägerstrasse 30, 70174 Stuttgart (in Bahnhofsnahe)

►► Die Anfahrtsmöglichkeiten mit dem PKW finden Sie unter www.stuttgart.ihk24.de/servicemarken/bezirke/karte.jsp

►► Parkmöglichkeiten finden Sie in der Tiefgarage der IHK und im gegenüberliegenden Parkhaus.

►► Anfahrt mit öffentlichen Verkehrsmitteln:
-S-Bahn / Haltestelle Hauptbahnhof (S1, 2, 3, 4, 5, 6).
-U-Bahn / Haltestelle Hauptbahnhof / Arnulf-Klett-Platz (U5, 6, 7, 9, 11, 14, 15).
-Bus / Haltestelle Hauptbahnhof (Linie 40, 42, 43).
Durch die Arnulf-Klett-Passage 5 Gehminuten zur IHK.

►► Die Teilnahme am Seminar ist kostenlos.

►► Kosten: Für Kaffee, Getränke und Mittagsimbiss wird eine Pauschale von € 15.00 erhoben. Dieser Betrag ist vor der Veranstaltung bar an der IHK Kasse zu zahlen.

►► Anmeldung bei Herrn H.J. Eckert:
e-Mail h.jeckert@mac.com
Telefon 07229-2579
oder per Post an Shj.

Die Anzahl der Teilnehmer ist begrenzt. Die Registrierung erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldungen.

Senioren helfen Junioren

Bahnhofstrasse 14, 71034 Böblingen
Telefon 07031 – 228388
Fax 07031 – 221182
e-Mail kontakt@shj-beratung.de
Internet www.shj-beratung.de



Wirtschaftssenioren Baden-Württemberg

**Shj-SEMINAR
EXISTENZFESTIGUNG**
Wachstum und Planung für eine
sichere Zukunft

10.02.2010 in Stuttgart

Beraten • Schulen • Begleiten



Die Veranstalter ▶▶

Der Arbeitskreis „Senioren helfen Junioren“ wurde 1987 mit Unterstützung der Kreissparkasse Böblingen in Böblingen gegründet. Zur Zeit sind 35 Wirtschaftssenioren als aktive Berater für den Arbeitskreis tätig.

Als ehemalige Führungskräfte aus Industrie, Handel, Dienstleistung und freien Berufen verfügen die Wirtschaftssenioren über mehr als 1750 Jahre Berufserfahrung. Diese Erfahrung und ihr Wissen geben sie gerne weiter.

Die Wirtschaftssenioren beraten fachkompetent, praxisorientiert, verschwiegen, verantwortungsbewusst, ehrenamtlich und ohne eigene finanzielle Interessen. Sie haben Zeit für den Ratsuchenden, auch längerfristig für Patenschaften und Coaching. Das Wissen und die Erfahrung der Kollegen im Arbeitskreis sowie das externe Netzwerk werden zusätzlich genutzt. Weiterbildung ist selbstverständlich.

Die Schwerpunkte der Tätigkeit liegen auf Beratung und Schulung sowie in der Hilfe zur Selbsthilfe bei Existenzgründung, Existenzsicherung, Unternehmensnachfolge und Coaching, zum Beispiel bei:

- ▶ **Entwicklung der Firmenstruktur**
- ▶ **Produktion und Logistik**
- ▶ **Qualitätsförderung und Produktentwicklung**
- ▶ **Finanzierung, Darlehen, Fördermittel**
- ▶ **Finanz- und Rechnungswesen**
- ▶ **Vertrieb und Marketing**
- ▶ **Personalmanagement**

Die Veranstaltung wird durch das Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds unterstützt.



Die Referenten ▶▶

▶ **Gerhard Gieschen**

Der Erfolgsautor und Betriebsberater berät seit über 25 Jahren Selbstständige bei der Steigerung ihrer Unternehmensgewinne. Seine besondere Spezialität: praktische Tipps wie man effektiv und preiswert Kunden gewinnt.

www.denken-handeln.de

▶ **Sebastian Meindl**

Sebastian Meindl, Gesellschafter von Krehl & Partner, ist Spezialist für methodische Produktentwicklung. Als Maschinenbau-Ingenieur mit Erfahrung in Forschung und Entwicklung berät er seit 10 Jahren Unternehmen zu Themen rund um Produkt und Technik. Er stellt die Wertanalyse und das Value Management als intelligente und hocheffiziente Werkzeuge zur Neuentwicklung und Redesign von Produkten vor. Dabei steht der richtige Kundennutzen bei reellem Marktpreis stets im Vordergrund; nach dem Motto: „Wertanalyse - mit weniger mehr erreichen!“

www.krehl.com

▶ **Dr. Bodo Passmann**

Der Vortragende war 20 Jahre auf dem Gebiet Planung / Controlling in unterschiedlichen Leitungsfunktionen der Fa. IBM tätig. Danach übernahm er für die Fa. IBM die kfm. Führung in 2 Tochtergesellschaften (Schwerpunkt: Aufbau / Restrukturierung). Zum Abschluss seiner beruflichen Tätigkeit war er 4 Jahre Finanz-Vorstand in der Fa. Polyamid 2000 AG, Premnitz. Der Vortragende ist Mitglied im „Arbeitskreis Senioren helfen Junioren“.

▶ **Silke Rommel**

Ist Expertin im Bereich Öffentlichkeitsarbeit. 20 Jahre war sie in der Automobilindustrie tätig. Ihre Stärke ist die Arbeit für Klein- und Mittelstand. Sie zeigt, wie mit einem kleinem Budget vieles möglich ist. Ihr Credo: Kreativität und Begeisterung entscheiden.

www.commaufdenpunkt.de

Das Tagesprogramm ▶▶

▶ **8.30 Uhr**

Dieter K. Zimmermann (Vorstand ShJ) Einführung

▶ **8.45 Uhr**

Gerhard Gieschen
SOS Neukunden „Wie man Kunden gewinnt ohne anrufen zu müssen“

Zielradar / Neukunden-Gewinnung / Internet-Marketing / Kampagne-7 / erfolgreiche Großwildjagd

▶ **10.15 Uhr** Kaffeepause

▶ **10.35 Uhr**

Silke Rommel
Öffentlichkeitsarbeit „Ohne Moos nichts los?“
Außenauftritt/-darstellung / Pressearbeit / Handwerkszeug / Einfallsreichtum

▶ **12.05 Uhr** Mittagspause

▶ **12.50 Uhr**

Sebastian Meindl
Neue Produkte für das künftige Wachstum
Wertanalyse / Value Management / Optimierung des Kundennutzens / Praxisbeispiel „Reengineering von Produkten“ / Herstellkostensenkung und Funktionsoptimierung

▶ **14.20 Uhr** Kaffeepause

▶ **14.40 Uhr**

Dr. Bodo Passmann
Finanzplanung und Controlling
Sicherstellen einer permanenten Liquidität (Finanzplanung) / Rentable Unternehmensführung durch Plan-/Ist-Vergleiche (Controlling) / Liquidität und Rentabilität: Beispielrechnung

▶ **15.55 Uhr** Letzte Fragen / Schlusswort

▶ **16.15 Uhr** Ende der Veranstaltung