

BVMW Rhein-Main



Unternehmer für Unternehmer

**Praxis-Seminare aus
eigener Erfahrung**

2011/12

Was Sie erwartet.

2

Wenn es dem Mittelstand gut geht, geht es auch der Wirtschaft gut.

Allerdings sind die Zeiten für den Mittelstand härter geworden. Im Zeitalter der Globalisierung haben Konzerne die besseren Voraussetzungen auf dem Weltmarkt. Es gilt, den Mittelstand zu stärken – wie kann das gelingen?

Die weitaus meisten mittelständischen Unternehmen sind auf der Basis eines sehr spezifischen Know-hows entstanden. Dieses Know-how ist über die Jahre mit viel Erfahrung angereichert worden – ein enormes wirtschaftliches Potential. Und vor allem ein Potential, das man in Konzernen kaum finden kann.

Das sollte der Mittelstand viel besser nutzen. Indem er sein Wissen untereinander austauscht und weitergibt. Das fördert das Image des eigenen Unternehmens und hilft Anderen, (teure) Fehler zu vermeiden.

Der BVMW Rhein-Main bietet daher mit der Initiative „Unternehmer für Unternehmer“ Seminare und Workshops an, in denen erfahrene Unternehmer ihr in der Praxis angesammeltes Wissen weitergeben.

Das unterscheidet „Unternehmer für Unternehmer“ wesentlich von den meist theoretisch orientierten Seminaren, die auf dem Markt angeboten werden.

Es ist dabei unerheblich, ob ein Unternehmer sich selbst fortbildet oder seine Mitarbeiter auf diese Seminare schickt. In jedem Fall wird ein kompetenter Trainer mit eigener Erfahrung referieren.

Wie Sie es bekommen.

3

Mit "Unternehmer für Unternehmer" schafft der BVMW eine gemeinsame Plattform für Seminare seiner Mitglieder. Die Seminare sind offen für alle mittelständischen Unternehmen. Der BVMW tritt als Koordinator auf, Veranstalter sind die jeweiligen Seminaranbieter.

Mehr Informationen über die angebotenen Seminare bietet Ihnen unsere Homepage: b2b-seminare.de. Dort finden Sie auch weitere Seminarangebote.

Bei Stornierung der Anmeldung bis 30 Tage vor dem Veranstaltungstermin wird keine Gebühr erhoben; danach ist die gesamte Gebühr fällig. Ersatzteilnehmer können zu jedem Zeitpunkt gestellt werden.

Muss eine Veranstaltung z. B. wegen Ausfalls des Referenten oder zu geringer Teilnehmerzahl abgesagt werden, ist die Haftung auf die Teilnahmegebühr begrenzt. Sofern diese bereits überwiesen wurde, erfolgt Rückerstattung. In Ausnahmefällen behält sich der BVMW Rhein-Main den Wechsel von Referenten sowie Änderungen im Programm vor.

Bitte beachten Sie, dass die angegebenen Preise Nettopreise sind, die sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer verstehen.

Kontakt:

BVMW Rhein-Main GbR
Kay Lied, Horst Schneider, Hans-Jürgen Volz
Alte Gärtnerei 2
55128 Mainz
www.bvmw-akademie.info

**Anmeldung für alle Seminare:
069 - 93540018
anmeldung@bvmw-akademie.info**

Inhalt

	Seite
Energy in Business	6
Pro und Contra Personen- und Kapitalgesellschaft	7
Ausbildung zum Energiemanagementbeauftragten	8
Ausbildung zum Sicherheitsbeauftragten	9
Erfolgreiches Forderungsmanagement	10
Kaufen? Leasen? Finanzieren?	11
Reisekostenabrechnung	12
Arbeitsrecht im Fokus	13
Betriebliches Sozialwesen als arbeitsrechtliche Gestaltung	14
Praktisches Transportrecht und Arbeitsrecht für Logistiker	15
CRM Manager für Marketing, Vertrieb, Service	16
Telefon - Akquise - Training	17
Strategische Vertriebssteuerung & CRM	18

**Weitere Seminare und Informationen
unter: www.b2b-seminare.de**



Christina Hoffmann
Dipl. Kauffrau

Frau Christina Hoffmann ist seit 15 Jahren Unternehmensberaterin, Energy-Coach im Business und Coach für persönliche Veränderung.

Noch mehr Erfolg durch Energy Coaching

Inhalt:

- Zustandsmanagement:
Energie für alle Herausforderungen -
so versetzen Sie sich selbst in optimale mentale,
emotionale und körperliche Zustände
- Raus aus Tiefs mit der Klopftechnik
- Energiebilanz und -management:
nutzen Sie Ihre Energiequellen – in jeder Situation.
- Selbsterforschung:
Kennen Sie Ihr eigenes Energiesystem?

Zielgruppen:

Unternehmer, Führungskräfte,
Menschen in Veränderung

Termine und Veranstaltungsorte:

Einzelcoaching:
19.10.2011 oder 20.10.2011
oder nach Vereinbarung

Workshop:
04./05.11.2011 Darmstadt oder
25./26.11.2011 Großkarben,
bei Schloß Leonhardi oder
09./10.12.2011 Wiesbaden oder
20./21.01.2012 Wiesbaden oder
11./12.02.2012 Frankfurt,
jeweils Fr. 17-20.00 Uhr, Sa. 10-14.00 Uhr

23./24.03.2012 Großkarben,
bei Schloß Leonhardi, 10-17.00 Uhr

Gebühr:

Einzelcoaching + Workshop
Mitglieder: 399,- € / Gäste: 499,- €



Pro und Contra Personen- und Kapitalgesellschaft



Kristina Kern
Steuerberaterin (re.)
Dr. Karin Schenk
Rechtsanwältin (li.)

Frau Kern betreibt seit über 20 Jahren eine eigene Steuerkanzlei und kennt die Probleme aus dem täglichen Alltag. Daneben ist sie seit ca. 15 Jahren für IHKs und Verbände als Dozentin tätig.

Frau Dr. Schenk, Fachanwältin für Bank- und Kapitalmarktrecht und mit den Tätigkeitsschwerpunkten Gesellschafts- und Allgemeines Wirtschaftsrecht berät mittelständische Unternehmen in allen rechtlichen Belangen von der Gründung bis zur Nachfolgeregelung.

- **Einzelunternehmen**
- **GbR**
- **GmbH / AG**

Inhalt:

- Soll ich ein Personenunternehmen gründen oder lieber eine GmbH?
- Kommt vielleicht sogar die AG oder die UG haftungsbeschränkt für mich in Frage?
- Steuerliche und juristische Fragen einschließlich Geschäftsführerhaftung werden aufgezeigt und leicht verständlich gegenüber gestellt

Zielgruppen:

- Unternehmer,
- Gesellschafter,
- Geschäftsführer

Termine:

24.11.2011, 16-19 Uhr
19.01.2012, 16-19 Uhr
29.02.2012, 16-19 Uhr
29.03.2012, 16-19 Uhr

Veranstaltungsort:

Mainz 55130 , Weberstraße 21

Gebühr:

Mitglieder: 90,- € / Gäste: 120,- €



Ausbildung zum Energiemanagementbeauftragten

8

Management und Qualitätssicherung



Daniel Braun
Qualitäts- und Umweltmanagementbeauftragter

Herr Braun arbeitet seit 4 Jahren in den Bereichen des Qualitäts-, Umwelt-, Energie- und Facility-Managements.

▪ Energiemanagementsystem nach DIN 16001

Inhalt:

Durch die Teilnahme an diesem Seminar werden Sie befähigt ein Energiemanagementsystem nach DIN 16001 konform der Norm aufzubauen und ziel führend weiterzuentwickeln. Des Weiteren erlernen Sie an praxisbezogenen Beispielen die notwendigen Methoden (wie Prozessbeschreibungen, Betriebsanweisungen, Analysetools,...) der betreffenden Teilbereiche anzuwenden. Dies ist die Grundvoraussetzung für mögliche Effizienzsteigerungen und damit verbundene Kosteneinsparungen im Unternehmen. Schwerpunkte: Einführung des Managementsystems, Dokumentation und Effektivitätskontrolle, KVP, Überprüfung, Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen (Kosten/Nutzen), Rechte und Pflichten.

Zielgruppen:

Bereichsleiter, Beauftragte für Energie- und Umweltmanagement

Termine:

29. + 30.11.2011

Veranstaltungsort:

Umwelt-Campus Birkenfeld

Gebühr:

Mitglieder: 600,- € / Gäste: 700,- €

Ausbildung zum Sicherheitsbeauftragten



Hans-Jürgen Frommhold
Fachkraft für
Arbeitssicherheit

Herr Frommhold ist seit 2005 selbständiger Unternehmensberater in den Bereichen Qualitätsmanagement und Arbeitssicherheit. Als ausgebildete Fachkraft für Arbeitssicherheit berät und betreut er kleine und mittelständische Unternehmen in der Arbeitssicherheit.

- Ausbildung gem. SGB VII § 22

Inhalt:

§ 22 des Sozialgesetzbuches VII fordert von Unternehmen mit mehr als zwanzig Mitarbeitern die Bestellung eines Sicherheitsbeauftragten. Das Ziel des Seminars besteht im Erwerb der notwendigen gesetzlichen Qualifikation und endet mit dem Zertifikat zum geprüften Sicherheitsbeauftragten. In der Ausbildung werden die Themen: Rechtsgrundlagen, Stellung und Aufgaben des Sicherheitsbeauftragten, die Berufsgenossenschaften und deren Leistungen bei Arbeits- und Wegeunfällen sowie bei Berufskrankheiten, Allgemeine Vorschriften, Pflichten der Versicherten, Persönliche Schutzausrüstung, Organisation der betrieblichen Sicherheitsarbeit und der Ersten Hilfe, Gefährdungsbeurteilungen im Arbeitsschutz, Maßnahmenhierarchie in der Arbeitssicherheit und Ergonomie behandelt.

Zielgruppen:

Personen, welche vom Unternehmer als Sicherheitsbeauftragte bestellt wurden oder bestellt werden sollen.

Termine:

16. + 17.11.2011

Veranstaltungsort:

Umwelt-Campus Birkenfeld

Gebühr:

Mitglieder: 600,- € / Gäste: 700,- €

Erfolgreiches Forderungsmanagement

10

Kosten-Management



Jörg Hickethier
Rechtsanwalt & Mediator
GF der Gothia GmbH

Jörg Hickethier ist seit 1992 erfolgreich im Forderungsmanagement tätig. Sein Schwerpunkt liegt dabei auf einem wirtschaftlichen und zügigen Vorgehen unter Einbeziehung des Schuldners und der Vermeidung von zeit- und kostenintensiven Gerichtsverfahren.

Von der Bonitätsprüfung bis zur Zwangsvollstreckung

Inhalt:

Den Teilnehmern wird anschaulich und praxisbezogen vermittelt, worauf es im Risiko- und Forderungsmanagement ankommt: Von der Zusammenarbeit mit Auskunftsteilen über die korrekte Rechnungsstellung und erfolgreiches Mahnen bis hin zu Empfehlungen für geschicktes Verhandeln mit schwierigen Schuldnern und einer effektiven Beitreibung. Im Anschluss werden Fragen der Teilnehmer aus ihrer Praxis behandelt.

Zielgruppen:

Geschäftsleitung, Finanzbuchhaltung, Sachbearbeiter, Vertrieb

Termine:

Immer am letzten Donnerstag eines Monats
9:00 bis 16:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Meeting Room Gothia Deutschland, Mainz

Gebühr:

Mitglieder: 99,- € / Gäste: 149,- €

(Findet ab 4 Teilnehmern statt.)

Kaufen? Leasen? Finanzieren?



Kristina Kern
Steuerberaterin (rechts)
Dr. Karin Schenk
Rechtsanwältin (links)

Frau Kern betreibt seit über 20 Jahren eine eigene Steuerkanzlei und kennt die Probleme aus dem täglichen Alltag. Daneben ist sie seit ca. 15 Jahren für IHKs und Verbände als Dozentin tätig.

Frau Dr. Schenk, Fachanwältin für Bank- und Kapitalmarktrecht hat über mehrere Jahre hinweg Leasinggesellschaften insbesondere in der prozessualen Auseinandersetzung vertreten.

- **Finanzierungsmöglichkeiten von Wirtschaftsgütern**
- **Vorteil und Risiken der Alternativen**

Inhalt:

- Welche Form ist beim Erwerb von Wirtschaftsgütern am sinnvollsten?
- Welche steuerlichen und juristischen Folgen ergeben sich?
- Welche betriebswirtschaftlichen Punkte sollte ich beachten?
- Anhand von Beispielen werden diese Fragen übersichtlich und leicht verständlich beantwortet.

Zielgruppen:

- Jeder Unternehmer
- Führungskräfte, die Investitionsentscheidungen treffen

Termine:

27.10.2011, 16-19 Uhr
11.01.2012, 16-19 Uhr
09.02.2012, 16-19 Uhr
22.03.2012, 16-19 Uhr

Veranstaltungsort:

Mainz 55130, Weberstraße 21

Gebühr:

Mitglieder € 90,- / Gäste € 120,-





Kristina Kern
Steuerberaterin

Frau Kern betreibt seit über 20 Jahren eine eigene Steuerkanzlei und kennt die Probleme aus dem täglichen Alltag. Daneben ist sie seit ca. 15 Jahren für IHKs und Verbände als Dozentin in diesem und anderen Themen tätig.

- **Steuerliche Möglichkeiten nutzen**
- **Nachforderungen durch Finanzamt und Sozialversicherung vermeiden**

Inhalt:

Die steuerlichen Vorschriften für Reisekosten und Kfz ändern sich ständig. Nur bei ihrer Kenntnis ist es möglich, steuerliche Möglichkeiten zu nutzen und Nachforderungen durch das Finanzamt und die Sozialversicherung weitestgehend zu vermeiden.

- Verpflegungs- und Übernachtungskosten bei Reisen ins In- und Ausland
- Besonderheiten bei Bewirtungen und unentgeltlichen Mahlzeiten
- Übernachtungskosten
- Vorsteuerabzug
- Private Kfz-Nutzung

Zielgruppen:

- Mitarbeiter des Personalwesens und der Lohnabrechnung
- Selbstständige Unternehmer (maximal 20 Teilnehmer)

Termine:

12.10.2011, 9-17 Uhr
03.11.2011, 9-17 Uhr
26.01.2012, 9-17 Uhr

Veranstaltungsort:

Mainz 55130, Weberstraße 21

Gebühr:

Mitglieder: 190,- € / Gäste: 220,- €





Marcus Menster
Fachanwalt für Arbeitsrecht

Herr Menster ist spezialisiert auf sämtliche Fragen des Arbeitsrechts aus Unternehmenssicht. Zu seinen Schwerpunkten zählt die konzeptionelle Gestaltungsberatung bei Reorganisation und Sanierung sowie Betriebsneugründungen.

- **Die alltäglichen Fragen im laufenden Arbeitsverhältnis**
- **Was muss der Arbeitgeber wirklich und was kann er vom Arbeitnehmer verlangen?**

Inhalt:

- A. Ansprüche des Arbeitnehmers
 - Arbeitsvertrag
 - Betriebsvereinbarungen
 - Tarifverträge
 - Gesetz
- B. Einzelfragen
 - Arbeitszeit
 - Urlaub
 - Krankheit
 - Fortbildungen
 - Teilzeitverlangen
 - Altersteilzeit
 - Schwangerschaft
 - Schwerbehinderung
 - Befristungsrecht
- C. Arbeitsverhältnis in der Krise
 - Ermahnung, Abmahnung, Kündigung
 - Schadensersatzansprüche

Zielgruppen:

Alle Unternehmer und Mitarbeiter in der Personalleitung

Termine:

24.11.2011 und 08.03.2012
jeweils 9:30 bis 17:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Mainz 55130, Weberstraße 21

Gebühr:

Mitglieder € 190,- / Gäste € 220,-

Betriebliches Sozialwesen als arbeitsrechtliche Gestaltung

14

Recht



Marcus Menster
Fachanwalt für Arbeitsrecht

Herr Menster ist spezialisierter Fachmann in sämtlichen Fragen des Arbeitsrechts aus Unternehmenssicht. Zu seinen Schwerpunkten zählt die konzeptionelle Gestaltungsberatung bei Reorganisations- und Sanierungsprojekten sowie Betriebsneugründungen. Darüber tritt er für Unternehmen als Verhandler gegenüber Tarif- und Betriebsparteien auf.

- **Qualifizierte Mitarbeiter zu finden wird zunehmend schwieriger.**
- **Gut ausgebildete im Unternehmen zu halten ebenso.**
- **Hier muss man mehr bieten als andere Arbeitgeber.**

Inhalt:

Das Seminar gibt Ihnen einen Überblick über das Recht im Arbeitsverhältnis und zeigt Gestaltungsmöglichkeiten auf.

- A. Arbeitsrechtliche Gestaltungsspielräume
 - Arbeitsvertrag
 - Betriebsvereinbarungen
 - Tarifverträge
- B. Maßnahmen betrieblicher Sozialpolitik
 - individuelle Sozialleistungen
 - kollektive Sozialleistungen
 - betriebliche Altersversorgung
- C. Aufbau eines Betrieblichen Sozialwesens
- D. Betrieblicher Unfallschutz und Gesundheitsfürsorge

Zielgruppen:

Alle Unternehmer und Mitarbeiter in der Personalleitung

Termine:

19.01.2012, 9:30 bis 17:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Mainz 55130, Weberstraße 21

Gebühr:

Mitglieder: 190,- € / Gäste: 220,- €



Marcus Glatzel
Karin Kopton-Glatzel
Rechtsanwälte und Partner
Kanzlei Glatzel & Partner

Glatzel & Partner vertritt Speditionen, Versicherungen und Logistikunternehmen im Transport-, Speditions- und Arbeitsrecht. Herr Glatzel gründete die Kanzlei 2004. Zuvor war er in einer internationalen Kanzlei tätig. Er ist Mitglied der ARGE Transport- und Speditionsrecht. Frau Kopton-Glatzel war zuvor Niederlassungsleiterin einer renommierten Frankfurter Rechtsanwalts-GmbH. Sie ist für Arbeits-, Inkasso und Vertragsrecht zuständig.

- **Haftungsfragen bei Transporten**
- **Effektive Forderungsdurchsetzung**
- **Vermeidung arbeitsrechtlicher Fehlerquellen**

Inhalt:

Im 1. Teil des Seminars werden die Haftungsrisiken aufgezeigt und wie diese bei nationalen und internationalen Transporten (HGB, CMR und ADSp) begrenzt werden können. Ferner werden Lösungen für eine professionelle Forderungsdurchsetzung aufgezeigt.

Im 2. Teil des Seminars werden die typischen Fehler und Probleme in der arbeitsrechtlichen Praxis behandelt und fundierte Handlungsanweisungen und Lösungen für den Transportbereich geboten.

Zielgruppen:

Unternehmer sowie Mitarbeiter aus dem Transportbereich

Termine:

2.11.2011 / 11.1.2012 / 7.3.2012, 9.00 -13.00 Uhr
sowie nach Absprache

Veranstaltungsort:

Hanau

Gebühr:

100,- € für Mitglieder / 130,- € für Gäste



CRM Manager für Marketing, Vertrieb, Service

16

Marketing



Edgar Reh

Edgar Reh ist einer der erfahrensten CRM-Berater und Projektleiter in Deutschland. Zu seinen Kunden zählen namhafte Unternehmen wie die Messe Frankfurt, Henkel, Sparkassenverlag, Häfele uvm., die bis zu 65% Performanceverbesserungen durch eine CRM-Einführung hatten. Mit Bildungsexperten konzipierte er diese einmalige CRM-Weiterbildung mit höchstem Erkenntnistransfer in den Berufsalltag.

- **Einmalige Theorie-Softwarepraxis-Kombination**
- **Abschlußzertifikat „CRM Manager (TÜV Hessen)“, das Headhunter als „Jobgarantie“ bezeichnen**
- **Einzigiger vom Arbeitsamt geförderter CRM Kurs**
- **Bisher 100% Vermittlungsquote für Arbeit suchende Teilnehmer.**

Inhalt:

Entwickeln Sie Ihre Kundenorientierung zum Umsatzmotor und neue Strategien zur Interessentengewinnung mit offensivem Netzwerken/SOCIAL-MEDIA, konzentrieren sich auf aussichtsreiche Chancen und verwerfen Zeiträuber; entwickeln Ihre Angebotsalleinstellungen; wenden Reklamationen positiv; nutzen CRM-Software und bewährte Verkaufsprozesse.

Zielgruppen:

Unternehmer, Geschäftsführer, ambitionierte Mitarbeiter aus Vertrieb, Marketing, Service und Helpdesk.

Termine:

13.-15.10. / 27.-29.10.2011

17.-19.11. / 1.-3.12.2011

Do. 16-21, Fr-Sa. 9-17:00,

täglich 2 Std. Selbststudium mit CRM-Software +eLearning

Veranstaltungsort:

Frankfurt

Gebühr:

Zertifikatskurs normal: 2.490,- €,

Mitglieder: 1.990,- €,

SKILL software 



Warren P. van Hasz
IWP-Vertragspartner

Herr van Hasz ist Verkaufs- und Managementtrainer sowie Partner des Instituts für Wirtschaftspädagogik IWP. Besondere Praxisnähe, d. h. sofort in die Praxis umsetzbare Werkzeuge und Techniken, vermittelt dieses Training.

- **Telefonische Terminakquisition auf Entscheiderebene**
- **Endlich raus aus dem Verschiebebahnhof**
- **Optimale Telefon-Verkaufsgespräche mit neuen Interessenten.**

Inhalt:

Lernen Sie! Und überwinden Sie bereits im Training, durch Ihre Life-Telefonate, die bekannten Hürden: Telefonzentrale und Vorzimmer und gelangen Sie zum Entscheider.

Es wird life telefoniert, d.h. bringen Sie bitte Ihre Adressen (mind. 50 Stück) mit. Ihre Adressen sind für keinen anderen Teilnehmer oder den Trainer sichtbar. Nutzen Sie die Chance und bringen Sie Adressen von für Sie interessanten Zielkundenunternehmen mit, bei denen tatsächlich die oben genannten Hürden (Telefonzentrale und Vorzimmer vorhanden sind).

Zielgruppen:

Geschäftsführer, Bereichsleiter, Vertriebs-/Verkaufsleiter, KeyAccountManager, Verkäufer

Termine:

Mi. 1. + Do.2.2.

Do. 8. + Fr. 9.3.

Mo. 26. + Di. 27.3.2012

2 Tage von 9 – 17 Uhr

Anzahl TN: mind. 10, max. 15

Anmeldung: Bis 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn

Veranstaltungsort:

Mainz

Gebühr:

Mitglieder: 449,- € / Gäste: 499,- €





Rolf Burkert
Markus Laurenz

Herr Burkert hat 18 Jahre Führungserfahrung in Vertriebssteuerung, -support, -marketing sowie Business Development von Dienstleistungen und Konsumgütern. Herr Laurenz hat über 20 Jahre Erfahrung im Vertriebs-Management von Dienstleistungen, Konsumgütern, sowie Telko/IT mit nachweislichen Umsatzsteigerungen. Beide sind erfahrene und erfolgreiche Projektmanager für die Einführung von CRM-/Vertriebssteuerungssystemen (Siebel / salesforce.com / SAP-CRM...).

- **Up`n cross selling „neue Potenziale entdecken“**
- **Kampagnenmanagement als taktisch-effizientes Werkzeug**
- **Multi-Kanal-Vertrieb**

Inhalt:

Wir bringen Ihnen die Grundlagen der strategischen Vertriebssteuerung näher. Sie erfahren in praktischen Beispielen, mit welchen Instrumenten der strategischen Vertriebssteuerung Sie Ihren Vertrieb deutlich effizienter steuern, Umsätze und Margen steigern sowie die Vertriebskosten senken können. CRM-Systeme im Überblick, wie sie Ihren Vertrieb positiv beeinflussen und was sie an Nutzen bringen. Besuchen Sie uns auf: www.gvsb.de

Zielgruppen:

Vorstände, GF, Fach- und Führungskräfte der Bereiche Vertrieb, Controlling, HR, Marketing, Business Development

Termine:

27.-28.10.2011 / 24.-25.11.2011 / 15.-16.12.2011 /
26.- 27.01.2012 / 23.- 24.02.2012; auch Inhouse
Veranstaltungen n.V. möglich

Veranstaltungsort:

Ramada Hotel; Diedenbergen (A66)

Gebühr:

Paketpreis für beide Veranstaltungstage:
Mitglieder 998.- € / Gäste 1.249.- €

