



GRÜNDERKONGRESS

24.08. - 28.08.2020

5 TAGE | 40+ EXPERTEN | 50.000 TEILNEHMER



PROGRAMM

Unsere Keynotes



CHRISTINA & WALTER HOMMELSHEIM

Herz über Kopf ist ihr Motto. Sie lieben es Menschen in ihr ganzes Potential zu führen. Dabei das Herz und den Kopf wieder miteinander zu verbinden und beide Instanzen als kraftvolles Team in uns zu nutzen, löst kombiniert mit den richtigen Methoden, alle alten Erfolgsverhinderer und Bremsen. Es führt automatisch in die schönste und größte Vision des jeweiligen Menschen. Sie haben ihre eigene Coaching-Methode entwickelt und machen auch dich zu einem erfolgreichen Coach.



DR. STEFAN FRÄDRICH

Seit 2003 ist Dr. Stefan Frädrich als Trainer, Redner, Coach und Consultant erfolgreich. Er ist Bestseller-Autor, erfand das beliebte Motivations-Maskottchen „Günter, der innere Schweinehund“ und entwickelt erfolgreiche Seminare. Viele kennen ihn auch aus dem Fernsehen, wo er immer wieder als Coach und Talkshowgast auftritt. Gemeinsam mit Alexander Müller hat er 2012 Greater (ehemals GEDANKENTanken) gegründet und bildet dort zahlreiche Menschen zu großartigen Speakern und Coaches aus.

Unsere Keynotes



DANIELA BEN SAID

Ihre Vorträge sind Gedankenrevolutionen in puncto Führung, Kundenverblüfung und Persönlichkeitsentwicklung. Ihre Botschaften sind authentisch. Ob als Keynote-Speakerin, Trainerin oder als Coach: Daniela Ben Said begeistert ihre Zuhörer und Seminarteilnehmer mit Energie, Glaubwürdigkeit, mit ihren klaren Einschätzungen sowie den sofort umsetzbaren Ideen sowie Konzepten. Daniela Ben Said studierte Psychologie, hat eine Ausbildung zur Heilpraktikerin für Psychotherapie absolviert und zahlreiche Zusatzqualifikationen in den Bereichen NLP, Transaktionsanalyse und Business Consulting erworben. Sie hat mehrere Bücher geschrieben und mit „Quid agis*“ 1998 ein eigenes Weiterbildungsinstitut gegründet, das sie bis heute erfolgreich führt.



HERMANN SCHERER

Über 3.000 Vorträge vor rund einer Million Menschen in mehr als 3.000 Unternehmen in über 30 Ländern, 50 Bücher in 18 Sprachen, 1.000 Presseveröffentlichungen, 50.000.000 Euro Umsatz, Forschung und Lehre an 18 europäischen Universitäten, mehr als 30 erfolgreiche Firmengründungen, die meist zur Marktführerschaft führten, eine anhaltende Beratertätigkeit, immer neue Impulse und Inspiration für Welt und Wirtschaft – das ist Hermann Scherer.

Die **VIP-Lounge**

DEINE VORTEILE ALS VIP LOUNGE MITGLIED

- 🏆 Zugang zu über 130 Video-Aufzeichnungen der letzten Jahre
- 🏆 Zugriff zu allen Video-Aufzeichnungen aus 2020
- 🏆 Unbegrenzter Zugang zu allen Audio-Dateien
- 🏆 Zugriff auf die Präsentationsfolien der Referenten
- 🏆 Zugang zur Facebook-Gruppe
- 🏆 Persönlicher Ansprechpartner
- 🏆 Stelle Fragen an die Referenten

JETZT ZUGANG SICHERN

<https://kongress.gruender.de/vip-lounge-angebot>



Die Moderatoren



CHANNEL SÜD

CHRISTOPH J. F. SCHREIBER

Als Founder und CEO der Digital Beat GmbH und von Gründer.de hat Christoph J.F. Schreiber langjährige Erfahrung in den Bereichen Business und Online Marketing.

Seine Fachgebiete sind Conversion Optimierung und Strategisches Online Marketing. Zu diesen Themen hat er bereits zahlreiche Bücher und Fachartikel veröffentlicht. Er organisiert nicht nur die One Idea Mastermind und One Idea Masterclass, er ist auch Erfinder und Veranstalter der Conversion- und Traffic Konferenz Contra.

Durch eigene Erfahrung, seine Studien und den permanenten Austausch mit Experten verfügt er über entscheidendes Wissen in allem rund um Conversion Optimierung.



CHANNEL WEST

THOMAS KLUSSMANN

Thomas Klußmann ist Seriengründer und Buchautor. In den letzten 10 Jahren hat er 11 Bücher veröffentlicht, 8 Unternehmen und eines der größten Expertennetzwerke Deutschlands aufgebaut.

Als Founder und CEO von Gründer.de unterstützt er Menschen mit seiner Expertise dabei, sich neue Einkommensquellen zu erschließen und mit dem eigenen Business selbständig zu werden. Sein hohes Expertenwissen im Bereich Online Marketing, Gründung und Unternehmertum hat Gründer.de mittlerweile zum Marktführer in Sachen Wissensvermittlung und anwendungsorientierter Produkte für Gründer gemacht.

Neue Geschäftsmodelle on- und offline zu entwickeln oder zu erschließen ist sein tägliches Geschäft. Diese Erfahrung will Gründer.de an dich weitergeben: Stets praxisnah und erprobt.

Unsere **Speaker** 2020



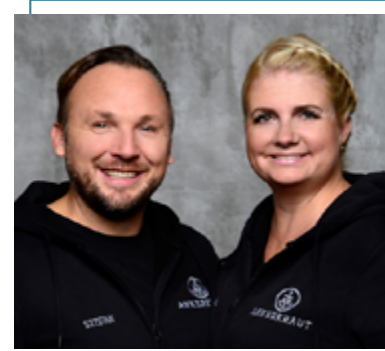
Alexander Christiani



Alexander Hartmann



Alexander Kronic



Anne & Stefan Lemcke



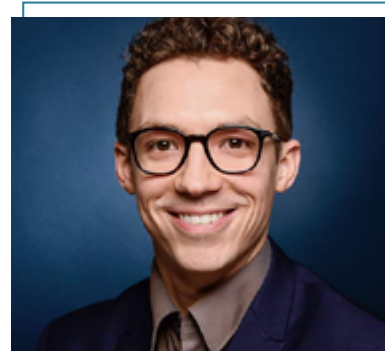
Astrid Gräve



Barbara Kaiser



Benjamin Mandos



Carsten Koch



Christoph J. F. Schreiber



Daniela Ben Said

Unsere **Speaker** 2020



Danny Ziegler



Dr. Renée Moore



Dr. Jens Tomas



Dr. Stefan Frädrich



Elvira Schiemenz-Höfer



Eugen Marquard



Florian Pachaly



Hendrik Gottschalk



Hermann Scherer



Holger Grünhagen

Unsere **Speaker** 2020



Isabella Herzig



Julia Bock



Jürgen Höller



Kathrin Härle



Konrad Knops &
Jin-Woo Bae



Kristin Woltmann



Lasse Krüger



Lev Lexow



Marko Miosic

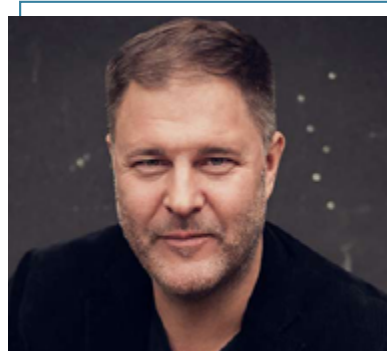


Marvin Berndt

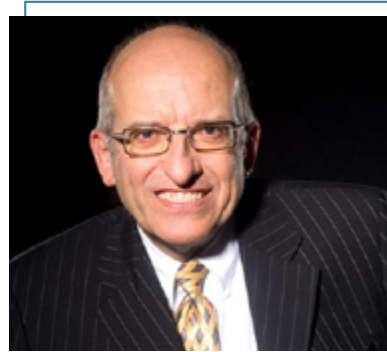
Unsere Speaker 2020



Michael Kienzle



Philipp J. Müller



Prof. Dr. Jörg Knoblauch



Prof. Dr. Lothar Seiwert



Robert Ermich



Scarlett Lüning



Sonja Kreye



Steffen Preuß

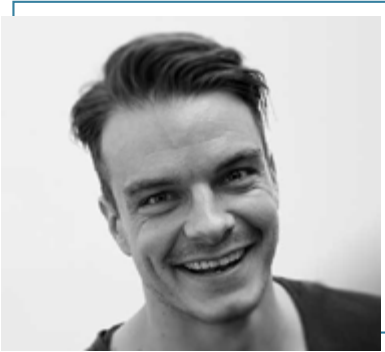


Stephy Beck

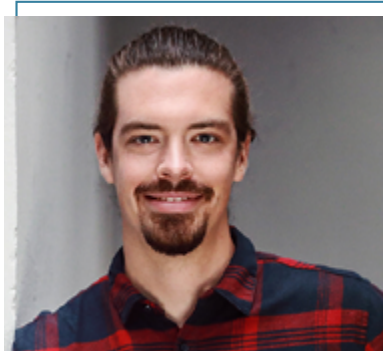


Thomas Klußmann

Unsere **Speaker** 2020



Timo Bäcker



Tobias Hagenau



Christina & Walter
Hommelsheim



Contra, das steht für Conversion und Traffic. Genau diese beiden Stellschrauben sind die Hebelpunkte, an denen Exzellentes Marketing ansetzt. Nur Exzellentes Marketing führt zu erheblichen Umsatzsteigerungen. Und genau das gibt es auf der Contra. Maximierter Umsatz, gesteigerte Verkaufsraten und nachweislich mehr Besucher, das ist das Resultat der Contra.

Bereits seit einigen Jahren zeigt diese Online Marketing Messe, wie Marketing wirklich funktioniert. Conversion Optimierung, Traffic und innovative Ansätze stehen hier auf dem Programm.

TICKET SICHERN

<https://www.die-contra.de/konferenz/>





SÜD

CHANNEL

WEST

TAG

1

18:00 Uhr

Thomas Klußmann

Dein Online Business Kickstart - Der beste Weg um dir 2020 ein automatisiertes und profitables Online Business aufzubauen

19:15 Uhr

Daniela Ben Said

Mitarbeitergewinnung 2020: Wir wollen dich

19:45 Uhr

Julia Bock

Maximiere mit Hilfe von Facebook deine Umsätze - So stärkst du als Online Unternehmer deine Chancen und verringerst deine Risiken

20:20 Uhr

Carsten Koch

Erfolgsfaktor Nr. 1 - Du und dein Gründungskonzept

21:00 Uhr

Sonja Kreye

Online Coaching Business leicht gemacht - So vermeidest du typische Fehler und startest ruck-zuck durch

21:40 Uhr

Christina & Walter Hommelsheim

Wie werde ich erfolgreicher und selbstsicherer Coach

22:15 Uhr

Gewinnspiel

Mit Thomas Klußmann und Christoph J. F. Schreiber

18:00 Uhr

Thomas Klußmann

Dein Online Business Kickstart - Der beste Weg um dir 2020 ein automatisiertes und profitables Online Business aufzubauen

19:15 Uhr

Hermann Scherer

Mindset: Typische Fehler

19:45 Uhr

Isabella Herzig

Sehen was andere nicht sagen

20:15 Uhr

Danny Ziegler

Wie dich Videomarketing 2020 einen Schritt nach vorne bringt

21:00 Uhr

Prof. Dr. Lothar Seiwert

Noch mehr Zeit für das Wesentliche für Gründer

21:40 Uhr

Christina & Walter Hommelsheim

Wie werde ich erfolgreicher und selbstsicherer Coach

22:15 Uhr

Gewinnspiel

Mit Thomas Klußmann und Christoph J. F. Schreiber



SÜD

CHANNEL

WEST

TAG

2

18:00 Uhr

Philipp J. Müller

Geldrichtig - Der Schlüssel zu unternehmerischem Erfolg

19:00 Uhr

Dr. Renée Moore

Erfüllt + Erfolgreich - Mit nur 3 Arbeitstagen pro Woche zur halben Million € Umsatz pro Jahr

19:50 Uhr

Stephy Beck

Konkurrenzlos positioniert - Wie du ein Angebot kreierst, dass dir deine Wunsch-Kunden aus den Händen reißen

20:30 Uhr

Benjamin Mandos

Benjamin, Gründer von Got Bag, erzählt von seinem Weg zum CEO des Mainzer Start-Ups

20:50 Uhr

Prof. Dr. Jörg Knoblauch

Mutmacher - Mitmacher - Miesmacher: Warum die ABC-Strategie funktioniert

21:20 Uhr

Thomas Klußmann

Dropshipping Fix und Fertig

22:10 Uhr

Gewinnspiel

Mit Thomas Klußmann und Christoph J. F. Schreiber

18:00 Uhr

Philipp J. Müller

Geldrichtig - Der Schlüssel zu unternehmerischem Erfolg

19:00 Uhr

Kathrin Härle

Preisstrategie: Die fünf häufigsten Pricingfehler und wie du sie vermeidest

20:00 Uhr

Scarlett Lüning

Influencer Marketing und Recht und Corporate Influencer

20:30 Uhr

Tobias Hagenau

Don't stop until you're proud: Warum Qualität bei der Gründung wichtiger ist als Geschwindigkeit

20:50 Uhr

Eugen Marquard

Franchise - die unterschätzte Alternative für deinen Start in die Selbstständigkeit und die Skalierung deines Geschäfts

21:20 Uhr

Thomas Klußmann

Dropshipping Fix und Fertig

22:10 Uhr

Gewinnspiel

Mit Thomas Klußmann und Christoph J. F. Schreiber



SÜD

CHANNEL

WEST

TAG

3

18:00 Uhr

Dr. Stefan Frädrich

Wie du es schaffst deine Message auf die Bühne zu bringen

18:45 Uhr

Kristin Woltmann

Wie finde ich eine einzigartige und erfolgreiche Businessidee?

19:15 Uhr

Alexander Kronic

Wie jeder in 8 bis 12 Wochen sein eigenes Business auf Amazon aufbauen und - nebenberuflich - 2.500, 5.000, 10.000 Euro und mehr im Monat verdienen kann

19:50 Uhr

Holger Grünhagen

Mit deinem Business Plan dein Business planen

20:50 Uhr

Christoph J.F. Schreiber

Mehr Umsatz mit gezielter Funnel Optimierung

21:20 Uhr

Gewinnspiel

Mit Thomas Klußmann und Christoph J. F. Schreiber

18:00 Uhr

Dr. Stefan Frädrich

Wie du es schaffst deine Message auf die Bühne zu bringen

18:45 Uhr

Dr. Jens Tomas

Die ultimative Verkaufsformel für Nichtverkäufer - Wie du Menschen überzeugst und begeisterst

19:30 Uhr

Marvin Berndt

Turbulenzfrei in bewegten Zeiten - die ersten 7 Meilensteine gegen Pleiten, Pech und Pannen

19:50 Uhr

Lev Lexow

AGB, Verträge & Co. - Was brauche ich wirklich?

20:50 Uhr

Christoph J.F. Schreiber

Mehr Umsatz mit gezielter Funnel Optimierung

21:20 Uhr

Gewinnspiel

Mit Thomas Klußmann und Christoph J. F. Schreiber



SÜD

CHANNEL

WEST

TAG

4

18:00 Uhr

Christoph J.F. Schreiber

10 Experten-Tipps für eine erfolgreiche Gründung

18:30 Uhr

Robert Ermich

Dein Weg zu erfolgreichen Mitarbeitern

19:15 Uhr

Elvira Schiemenz-Höfer

10 Erfolgsgeheimnisse erfolgreicher
Mitarbeiterführung

19:45 Uhr

Marko Miosic

Wie ich mit Copy Paste in einer Woche 16.733,76 €
verdiene

20:20 Uhr

Florian Pachaly

RECUP Story - vom MVP, über die Finanzierung zum
Erfolg

20:50 Uhr

Alexander Christiani

Blockbuster Storytelling

21:20 Uhr

Gewinnspiel

Mit Thomas Klußmann und Christoph J. F. Schreiber

18:00 Uhr

Christoph J.F. Schreiber

10 Experten-Tipps für eine erfolgreiche Gründung

18:30 Uhr

Barbara Kaiser

Impuls Mindset für die Selbstständigkeit

19:15 Uhr

Anne & Stefan Lemcke

ANKERKRAUT - Geschichte - Marke - Leidenschaft

19:30 Uhr

Michael Kienzle

Die Komposition der rhetorischen Überzeugung
- Vom Experten zum Überzeuger

20:10 Uhr

Astrid Gräve

Dem Mangel keinen Raum geben

20:50 Uhr

Alexander Christiani

Blockbuster Storytelling

21:20 Uhr

Gewinnspiel

Mit Thomas Klußmann und Christoph J. F. Schreiber



SÜD

CHANNEL

WEST

TAG

5

18:00 Uhr

Hendrik Gottschalk

Die drei Zutaten für ein erfolgreiches Start-up

18:30 Uhr

Jürgen Höller

10 Power-Tipps wie du ein erfolgreiches Unternehmen gründest

19:15 Uhr

Timo Bäcker

Insekten (fr)essen – Unser Weg zur nachhaltigen Proteinversorgung

19:40 Uhr

Konrad Knops & Jin-Woo Bae

Wie kommst du in deine Kraft, damit du die Welt mit deiner Idee verändern kannst?
– Erprobte Methoden der Brox-Gründer

20:40 Uhr

Thomas Klußmann

Die ultimative Online Business Schnellstartanleitung

22:15 Uhr

Awardverleihung

Gründer des Jahres Award 2020

22:50 Uhr

Gewinnspiel

Mit Thomas Klußmann und Christoph J. F. Schreiber

18:00 Uhr

Hendrik Gottschalk

Die drei Zutaten für ein erfolgreiches Start-up

18:30 Uhr

Alexander Hartmann

Alexander Hartmann - Das O.C.E.A.N. Modell

19:30 Uhr

Steffen Preuß

Gründungsgeschichte icho systems. Wie gründe ich eigentlich und starte mein Unternehmen?

20:00 Uhr

Lasse Krüger

TikTok: Nur ein Trend oder die Zukunft?

20:40 Uhr

Thomas Klußmann

Die ultimative Online Business Schnellstartanleitung

22:15 Uhr

Awardverleihung

Gründer des Jahres Award 2020

22:50 Uhr

Gewinnspiel

Mit Thomas Klußmann und Christoph J. F. Schreiber



Von Anfang an perfekt organisiert.

Das Projektmanagement-Tool, mit dem Gründer erfolgreich ihre Teams organisieren.
Jetzt kostenlos testen und Gründer-Rabatt sichern.

Webbasierte Cloud-Software
aus Deutschland: [//awork.io](https://awork.io)

10 % Rabatt
GRUENDEN2020

Unsere Sponsoren

 CONTRA.

orgaMAX[®]
BÜROSOFTWARE



 DIGITALBEAT.

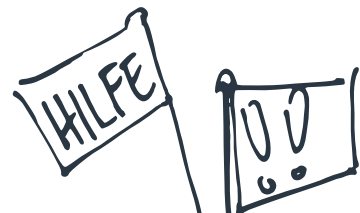
 GRÜNDER.DE

Unsere Medienpartner

 JUNGE
GRÜNDER

selbststaendigkeit.de
Ihr Erfolg ist unser Ziel

**Hilfe bei der Erstellung
Ihrer Website gesucht?**



**Die Hilfe
gibt's hier:**



hosting-web-design

Hosting / Domains / Webdesign

Ziegeleiweg 31 27283 Verden
Tel.: 04231 / 90 13 083

service@hosting-web-design.de
www.hosting-web-design.de

Leseprobe: Passives Einkommen Kickstart

EIN ÜBERZEUGENDES GESCHÄFTSMODELL FINDEN



Im Laufe dieses Buches wirst du noch öfters lesen, wie wichtig es ist, einfach zu starten. Doch das ist für die meisten gar nicht mal so einfach. Wie startet man denn am besten?

Im Grunde beginnt alles mit einer Idee. Einer Geschäftsidee. Eine gute Geschäftsidee ist nur dann wirklich wertvoll, wenn sie in einen Plan übertragen und anderen verständlich gemacht werden kann. Hierbei hat das Geschäftsmodell eine entscheidende Bedeutung, denn dessen Entwicklung ist die Grundlage für den wirtschaftlichen Erfolg und dient zur Überprüfung der Tragfähigkeit des Konzepts.

Solltest du bereits ein potenziell tragfähiges Businessmodell entwickelt haben, dann kannst du dieses Kapitel einfach überspringen. Musst du diese Hürde noch nehmen, dann folge nun meinen Tipps.

Im ersten Schritt erkläre ich dir, wie du dein Geschäftsmodell entwirfst und welche Punkte entscheidend für den Erfolg sind. Im zweiten Schritt werfe ich einen Blick auf die Zahlen und zeige dir, wie du dein Geschäftsmodell evaluieren kannst, um Kapitalbedarf, Cashflow und das langfristige Potential deines Konzepts abschätzen zu können.

SCHRITT 1: DIE ENTWICKLUNG DEINES GESCHÄFTSMODELLS

Für viele Gründer ist es schwierig, ein passendes Geschäftsmodell zu entwerfen und dieses in das enge Korsett eines Businessplans zu zwingen. Viel einfacher geht die Entwicklung eines Konzepts nach dem Business Model Canvas. Denn das Business Model Canvas hilft dir bei der Visualisierung und Ausformulierung deines Geschäftsmodells und kann somit deutlich schneller und vor allem effizienter zum Ziel führen.

Thomas Klußmann

11

Passives Einkommen - Kickstart

“Ein Bild sagt manchmal mehr als tausend Worte.“ Dieser einfache und dennoch äußerst wahre Satz ist praktisch die Grundlage des Modells. Zur Entwicklung deines persönlichen Geschäftsmodells solltest du dir dementsprechend ein sehr großes Blatt Papier nehmen und anfangen, dein Konzept zu visualisieren. So kannst du nicht nur die verschiedenen Verknüpfungspunkte besser integrieren, sondern siehst oftmals auf einen Blick, in welchen Bereichen dein Geschäftsmodell noch schwächelt und in welchen du besonders gut aufgestellt bist.

Der größte Vorteil beim Business Model Canvas liegt jedoch in dessen Geschwindigkeit. Anstatt tage- oder sogar wochenlang über einem Businessplan zu brüten und diesen in allen Details auszuformulieren, kann ein gleiches oder sogar besseres Ergebnis mit dem Business Model Canvas in nur wenigen Stunden erreicht werden. Besonders vorteilhaft ist dabei, dass alle wesentlichen Elemente eines Geschäftsmodells in ein skalierbares System integriert werden können, sodass du nicht nur die erste Planung des Konzepts vornehmen, sondern auch unterschiedliche Varianten und verschiedene Schwerpunkte gegenüberstellen und vergleichen kannst. Somit bist du in der Lage, ein individuelles Geschäftsmodell deutlich effektiver auszuarbeiten und die Entwicklung deines Unternehmens mit den richtigen Schwerpunkten voranzutreiben.

Das Business Model Canvas

Das Business Model Canvas besteht aus neun Feldern für die wichtigsten Schlüsselfaktoren deines Unternehmens. Zu jedem deiner Schlüsselfaktoren kannst du nun Ideen und Stichwörter notieren, welche mittels Post-It-Zetteln in die jeweiligen Felder geklebt werden können. Die Klebezettel sind deswegen so wichtig, weil sie dir eine einfache Veränderung des Systems erlauben. Du kannst verschiedene Inhalte unterschiedlichen Schlüsselbereichen zuordnen und somit effektiv verschiedene Geschäftsmodelle miteinander vergleichen. So kannst du wie bei einem Baukasten die verschiedenen Ideen und Möglichkeiten zusammensetzen und die Inhalte jeweils zueinander in Relation setzen.

Besonders gut dabei: Du kannst mit einem solchen Modell auch deine Geschäftsidee visualisieren und sie anderen Menschen verständlich machen. Diese können anhand des Business Model Canvas ebenfalls ihre Ideen einbringen und somit dein Geschäftsmodell ergänzen oder erweitern.

Am besten funktioniert das Business Model Canvas im Team, da so verschiedene Ideen einfließen und dein Konzept effektiv verbessern können. Doch auch alleine kannst du mit diesem Modell schnell und effizient an deinem Geschäftsmodell arbeiten und es passend zu deinem Unternehmen entwickeln. Dieses Modell setzt sich aus neun Schlüsselfaktoren zusammen, die du nacheinander abarbeiten kannst.

12

Thomas Klußmann

Ein überzeugendes Geschäftsmodell finden

Die 9 Schlüsselfaktoren beim Business Model Canvas

1. Die Kundensegmente

- ☐ Wer sind meine wichtigsten Kunden?
- ☐ Für wen möchte ich Werte oder Nutzen schaffen?
- ☐ Bediene ich Nischenkunden oder einen Massenmarkt?



2. Das Wertversprechen

- ☐ Welchen Nutzen haben meine Kunden, wenn sie sich für mein Produkt oder meine Dienstleistung entscheiden?
- ☐ Welche Probleme helfe ich den Kunden zu lösen?
- ☐ Welche Produkte biete ich den verschiedenen Kundensegmenten an?



3. Die Kanäle

- ☐ Wie erfahren meine Kunden von dem Angebot?
- ☐ Welche Kommunikations- und Vertriebskanäle präferieren meine Kundensegmente?
- ☐ Wie bekommen meine Kunden ihre Produkte?
- ☐ Welche Kommunikations- und Vertriebskanäle funktionieren am besten?



4. Die Kundenbeziehung

- ☐ Welche Art von Kundenbeziehung bevorzugen die unterschiedlichen Kundensegmente?
- ☐ Wie kann ich diese Beziehung aufbauen?
- ☐ Wie können meine Kunden gewonnen und gehalten werden?



5. Die Einkommensströme

- ☐ Wie wird der Umsatz generiert?
- ☐ Gibt es weitere Wege, um Umsatz zu generieren?
- ☐ Für was und wieviel sind meine Kunden bereit zu zahlen?
- ☐ Wie zahlen meine Kunden heute?
- ☐ Wie würden sie lieber zahlen?
- ☐ Welchen Anteil liefert jede Einkommensquelle zum Gesamtergebnis?



Thomas Klußmann

13

JETZT GRATIS BUCH SICHERN

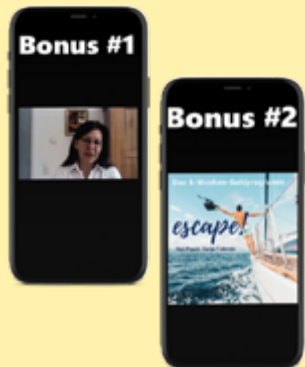
<https://start.gruender.de/kickstart-buch/>

move on!

DIE SELBSTÄNDIGKEIT IST WEIBLICH



- ✓ Alle Strategien für deinen Erfolg in 6 Monaten
- ✓ Optimierte deine Selbstpräsentation & Rhetorik
- ✓ Nutze Erfolgsorientierung zu deinem Vorteil
- ✓ Beseitige Ängste, Zweifel, Unentschlossenheit
- ✓ Dein Videokurs startet am 20.9.2020



- #1 monatliche Live-Gruppen-Coaching Calls
- #2 escape! Dein 6-Wochen-Geldprogramm - Dein neues Mindset zu Geld

**jetzt
zugreifen**

www.braindesigner.de



GRÜNDER DES JAHRES AWARD



Wir verleihen den Gründer des Jahres Award 2020.

In den Kategorien Food, Technology, Female Empowerment, Lifestyle und Companies for Future konnten die verschiedensten Start-Ups stimmen für sich sammeln. Aus allen Erst- und Zweitplatzierten hat eine Jury den Gründer des Jahres 2020 gewählt, der von uns mit 5.000€ unterstützt wird.



MATHIAS
HÄRCHEN

Vertreter der IHK Köln



CHRISTINA &
WALTER
HOMMELSHEIM

Coach, Autoren und
Geschäftsführer der Herz
über Kopf GmbH



JASCHA HABECK

Vertreter der
Handwerkskammer Köln



ULJANA ENGEL

Vertreterin von digihub
Düsseldorf Rheinland



DIPL.-ING.
KLAUS HINRICH
VATER

Geschäftsführer der Vater
Holding GmbH,
Vizepräsident der IHK



DR. ALEXANDER
VON
FRANKENBERG

Geschäftsführer von
Hightech-Gründerfonds

Unsere Themenbereiche



MINDSET



LEADERSHIP



ONLINE MARKETING



STEUERN & RECHT



TOOLS



POSITIONIERUNG



HUMAN RESOURCES



VERTRIEB



FINANZIERUNG



MANAGEMENT

Der Designworkshop für Gründerinnen und Gründer

**MARKEN
WACHSTUM
.COM**

**Wir unterstützen Dich beim Aufbau
von Corporate Design & Werbung**

|||||
**1 Wochenende
+ 1 Hotel (Ü/HP)
+ 2 Trainer
+ 5 Gründer (max.)**

|||||
**= Logo, Slogan, Markenkern, USP,
CD, Kommunikationsstrategie**

Trainer



Lars Russig
Design und
Strategie



Marion Russig
Konzeption
und Beratung

Workshops: DORTMUND & HAMBURG

Anmeldung →



MARKENWACHSTUM.COM



Der Gastgeber



Mit über 1.300 veröffentlichten Artikeln und jährlich über 1 Millionen Besuchern zählt Gründer.de zu den ältesten und bekanntesten deutschsprachigen Plattformen für Gründer, Selbstständige und Startups.

Dafür wurden wir von Statista und Capital zu einem der „Innovativsten Unternehmen Deutschlands 2020“ gekürt. Daneben haben wir in den letzten 2 Jahren über 75.000 Bücher verkauft, in denen zahlreiche namhafte Autoren zu Wort gekommen sind.

