



Europas größte Messe für kreatives Gestalten

CREATIVA StartUpDay



Wer sich im Kreativsektor selbstständig machen will, muss vorab viele Fragen klären. Oft ist nicht absehbar, wie sich ein Markt entwickeln wird, Chancen müssen genutzt und zugleich die damit verbundenen Risiken beachtet werden. Hilfreiche Tipps und Infos bietet am Samstag, 17. März 2018 ab 10 Uhr der „StartUpDay“ im Rahmen der Messe CREATIVA

Dortmund.

Überblick

>> Zur Programmübersicht

>> Zu den Speakern

>> Zur Anmeldung

Für die eigene Entwicklung sind Themen wie die Vereinbarkeit von Familie und Beruf, rechtliche Rahmenbedingungen, Möglichkeiten der Marktbearbeitung und Selbstständigkeit in Teilzeit wichtige Punkte.

Sie mit diesen Fragen nicht allein zu lassen ist Ziel des CREATIVA StartUpDay.

Reservieren Sie sich Samstag, den 17. März 2018 für Ihre Idee.

Das Programm des CREATIVA StartUpDay beginnt um 10:00 Uhr auf der Aktionsbühne in Halle 4. Nach einer kurzen Pause geht es am Nachmittag mit der Gelegenheit zu Workshop-Besuchen, zum Austausch untereinander und mit der Möglichkeit, Gespräche mit Experten zu führen, weiter.

In den kommenden Wochen finden Sie hier und im Messe-Blog nähere Informationen. Freuen Sie sich wieder auf ein informatives und abwechslungsreiches Programm.

Anmelden können Sie sich via PDF oder mit formloser Mail an [creativa\[at\]westfalahallen\[dot\]de](mailto:creativa@westfalahallen.de).

Die Teilnahme am StartUpDay ist im Eintrittspreis für die Messe CREATIVA enthalten.

Ihr CREATIVA StartUpDay-Team

Anmeldung: StartUpDay 2018

Anmeldung: StartUpDay 2018

Anmeldefrist: verlängert bis 12.3.2018

236 KB

Termin & Ort

- Samstag, der 17.03.2018
- Halle 4: Aktionsbühne, Halle 3A

Zeiten

10:00 - 13:30 Uhr - Halle 4 Aktionsbühne

- Expertenvorträge
- Podiumsgespräch
- Gründer- und Wachstumsstories

14:00 -17:00 Uhr - Halle 3A

- Workshops
- Austausch untereinander und mit Experten

Programmübersicht

Ungefähre Zeitangaben, Änderungen und Verschiebungen sind vorbehalten

10 - 13:30 Uhr, Aktionsbühne Halle 4

10:00 Uhr – Opening

- Christian Plothe | Geschäftsführer, [Messe Westfalenhallen Dortmund GmbH](#)

10:05 Uhr – Eröffnungsvortrag

- Mut zur Selbstständigkeit | Alexa Jünkerling - [Beratungsbüro Selbstständigkeit](#)

10:30 Uhr - Podiumsgespräch: Rechte und Pflichten - kurz und knapp informiert

- Onlinevertrieb & Marketing | Elke Dohmann - [DORTEX](#)
- Design- und Urheberrecht | Christel Jedamzik, [Rechtsanwältin](#)
- Produktfotografie | Bart Siegner - [DORTEX](#)
- Preis- und Angebotskalkulation | Dirk Gostomski - [fimovi](#)

11:00 Uhr – KEYNOTE

- Ina Fischer | [pattydoo](#), Mit Herzblut und Community ein erfolgreiches Geschäftsmodell aufbauen

11:45 Uhr – Gründer- und Wachstumsstories

- Martin Christopher Welker | [Upcycling Lights](#) - Kunst, Beruf + Familie
- Stefan Niehues-Ellermann | [BeeSputtY](#) - Modellieren - Vom Profi für den Profi
- Esther Kurzok | [private MYSTERY](#) - Gründerstory: Spielend zum Erfolg

12:30 Uhr – Abschlussvortrag

- Effectuation | Vom Denken ins Tun kommen|Eva-Maria Wobbe, [STARTERCENTER Kreis Recklinghausen](#)

13:00 Uhr - Überraschungsgast

- Aimie-Sarah Carstensen-Henze | [ArtNight](#) – bekannt aus der Fernsehserie „Höhle der Löwen“ zum Thema „Empowerment“

13:30 Uhr - Überleitung zum Nachmittagsprogramm

Pause

14.00 - 17 Uhr, Halle 3A

Workshops / Impulse / Gewusst wie

- **14:00 Uhr - Marketing**
Elke Dohmann, [DORTEX](#)
- **14:40 Uhr Preis- bzw. Angebotskalkulation für Selbstständige**
Dirk Gostomski, [fimovi](#)

- **15:15 Uhr Design- und Urheberrecht**
Christel Jedamzik, Rechtsanwältin
- **16:00 Uhr Produktfotografie**
Bart Siegner, DORTEX

Austausch

- mit Experten und untereinander

Speaker



Ina Fischer

Keynote

Ina Fischer, Gründerin und Geschäftsführerin

www.pattydoo.de

Keynote - Mit Herzblut und Community ein erfolgreiches Geschäftsmodell aufbauen

Seit mehr als 5 Jahren entwickelt und verkauft Ina Fischer erfolgreich Schnittmuster und Anleitungen für Nähanfänger und HobbyschneiderInnen. In ihrer Keynote berichtet sie wie sie gemeinsam mit ihrem Mann und Partner die Marke pattydoo zu einem festen Bestandteil der Nähcommunity etabliert hat. Dabei spielen die Leidenschaft für das Hobby Nähen und das Bedürfnis, Wissen professionell und zeitgemäß zu vermitteln, stets die größte Rolle. Die wachsende Fangemeinde beweist, dass ausgetüftelte Marketingstrategien und Investorengelder nicht immer nötig sind, um erfolgreiche Produkte auf den Markt zu bringen.



Beratungsbüro
Selbstständigkeit

Alexa Jünkerling

Impulse:

Alexa Jünkerling

www.beratungsbuero-selbststaendigkeit.de

Einstiegsvortrag: Mut zur Selbständigkeit

Was sind die ersten Schritte von der Idee zum Konzept? Reichen meine Idee und persönlichen Voraussetzungen zur Umsetzung? Was befördert meinen Plan und wo lauern die Fallen und Hürden? Referentin: Alexa Jünkerling, Beratungsbüro Selbstständigkeit, Dortmund.

In kaum einer anderen Branche ist die Selbstständigkeit als eine Form der beruflichen Tätigkeit so naheliegend wie in der Kreativ- und Kulturwirtschaft. Alexa Jünkerling greift auf einen großen Schatz an Wissen und Erfahrungen zurück, den sie in ihrer 20-jährigen Beratungstätigkeit für Selbständige, kleine Unternehmen, Gründerinnen und Gründer vor allem in der Kreativwirtschaft, für Freie Berufe und Dienstleister aufgebaut hat.



Elke Dohmann



Podium:

Elke Dohmann

Marketingleitung, www.dortex.de

Einfach online verkaufen und dabei professionell auftreten

Mit Hilfe von Sozialen Medien oder Marktplätzen wie Ebay, DaWanda, Etsy oder Amazon ist der Onlineverkauf heute kein Hexenwerk mehr. Auch für die einfache Erstellung eines eigenen Onlineshop gibt es diverse Anbieter. Fallstricke und Chancen des Onlinehandels kennt Elke Dohmann, Marketingleiterin bei DORTEX. Dabei geht sie auch auf gesetzliche Vorgaben wie Preisauszeichnungs- oder Textilkennzeichnungspflicht ein.

Marketingleiterin, DORTEX Als weltweit agierender Hersteller von individuellen Textiletiketten setzt DORTEX bereits seit 1996 auf den Online-Vertrieb.



Christel Jedamzik

Christel Jedamzik

Fachanwältin für gewerblichen Rechtsschutz, www.ra-jedamzik.de

Design-, Urheber- und Markenrecht

Christel Jedamzik ist Fachanwältin für gewerblichen Rechtsschutz. Sie gibt fundiert und verständlich Auskunft zu allen relevanten Fragen. Langjährige Erfahrung und Praxis in der Beratung von Gründerinnen und Gründern zeichnen sie aus.



Martin Christopher Welker



www.upcyclinglights.com

Upcycling Lights

Martin Christopher Welker

<http://upcyclinglights.com>

<http://www.martinchristopherwelker.de/>

Gründerstory: Beruf, Leidenschaft, Kunst – und Familie!

Der Künstler und studierte Fotodesigner setzt mit Upcycling Lights seltene Fundstücke und Alltagsgegenstände ganz neu in Szene. Zunächst nur im privaten Umfeld in Berlin, doch die Nachfrage nach den ausgefallenen Exponaten wuchs. Inzwischen arbeitet Martin Christopher Welker neben seinem Fotografen-Beruf als Künstler und hilft Interessierten, ihre Lieblings- oder Fundstücke in einzigartige Leuchtobjekte zu verwandeln. Die Vereinbarkeit von Familie, Kunst und Beruf ist für den jungen Familienvater ein wichtiges Thema. Gern gibt er dazu Tipps.



BeeSPuttY

Stefan Niehues-Ellermann

Wachstumsstories

Stefan Niehues-Ellermann

<https://www.facebook.com/beesputty/>

BeeSPuttY – vom Profi für den Profi

Als Miniaturendesigner fertigte Stefan Niehues-Ellermann bereits 1997 Urmodelle wie Elfen, Zwerge und Orks für ein Brettspiel im 15mm Maßstab. Im Grunde hatte er damit sein Hobby zum Beruf gemacht.

Im Dezember 1999 wagte er den Schritt in die Selbständigkeit und gründete den Urmodellservice StudioWorx. Im Laufe der Jahre änderte sich der Schwerpunkt von der Modellierung von Urmodellen für Zinnminiaturen auf das Modellieren von Urmodellen für die Spielzeug- und Zugabeartikelindustrie. Zu seinen Kunden zählen z.B. Ferrero (Ü-Ei), Schleich S, der Coppenrath Verlag Münster und diverse andere namenhafte Unternehmen, deren Auftragsabwicklung über Werbeagenturen läuft.

Da seine Haut immer sensibler auf das Material reagierte, begann er nach Alternativen zu suchen. Der Zufall half durch den Kontakt zu einem Chemiker. Die erste im Labor hergestellte Kleinmenge BeeSPuttY (Bienen Kitt) war geboren. Durch Investitionen in Maschinen und Material konnte die Masse zur Marktreife entwickelt werden. Inzwischen plant der Designer, die Vermarktung des Materials zu seinem Kerngeschäft zu machen und mit seiner fast 20 jährigen Erfahrung als Profimodelleur zu untermauern.



Private Mystery

Esther Kurzok

Esther Kurzok

www.private-mystery.com

Gründerstory: Spielend zum Erfolg

Manchmal ist es wichtig, einfach einmal etwas auszuprobieren, sich langsam vorwärts zu bewegen und seinen eigenen Markt zu entwickeln.

Ein Beispiel dafür ist »**Private Mystery**«. Kennen Sie noch nicht?

Schon als Kind schrieb Esther Rollenspiele für sich, ihre Familie und Freunde. Daraus entwickelte sie nun ihre Geschäftsidee. Mit Erfolg. Ein wesentlicher Baustein für diesen Erfolg war ein Vortrag, den sie im Rahmen einer Gründerwoche besuchte. Endlich hörte sie, dass es durchaus o.k. ist, wenn man mal nicht weiß, wie der nächste Schritt aussehen wird oder wenn der Businessplan nicht komplett bis ins letzte Detail ausgearbeitet vor einem liegt und Leitlinie für die nächsten Schritte ist.

Was für ein Vortrag das war? Es ging um »**Effectuation**« – und unter anderem darum, Entscheidungen zu treffen in einem unsicheren Umfeld.



Kreis Recklinghausen

Eva-Maria Wobbe
©Tim Simon Photography

Abschlussvortrag

Eva-Maria Wobbe
Wirtschaftsförderung Recklinghausen

Bei der Existenzgründung vom Denken ins Tun kommen – Effectuation, die unternehmerische Methode

Egal wie weit Sie mit Ihrer Gründungsvorbereitung sind und unabhängig davon, ob Sie eine konkrete Gründungsidee haben oder nicht, wenn Sie noch nicht genau wissen, wo und wie Sie anfangen sollen, können Sie in diesem Vortrag eine Methode kennen lernen, Ihre nächsten Schritte festzulegen. Kognitionsforscher haben die Denk- und Entscheidungsprozesse von erfolgreichen Unternehmerinnen und Unternehmern untersucht und zum Teil erstaunliche Muster gefunden. Die Ergebnisse entzaubern die Mythen des Unternehmertums und bieten geeignete Werkzeuge für das Handeln unter unsicheren Bedingungen. Die Zukunft ist durch immer schnellere Veränderungen immer weniger prognostizierbar, deshalb kann ein risikobegrenzendes frühes Eintreten in den Gründungsprozess sinnvoller sein als eine lange Planungsphase. Der Vortrag stellt die Prinzipien des Effectuation-Modells vor und wendet sie auf die Entwicklung von Geschäftsmodellen an.

Eva-Maria Wobbe
Dipl. Betriebswirtin (FH)
STARTERCENTER Kreis Recklinghausen, Fachdienst Kreisentwicklung und Wirtschaft



Dirk Gostomski



Workshops

Dirk Gostomski

www.fimovi.de

Preis- bzw. Angebotskalkulation für Selbstständige

Wie muss die Preiskalkulation aussehen, damit nicht nur die eigene Leistung wertgeschätzt wird sondern auch die tatsächlichen Kosten gedeckt sind? Nicht alle Kosten hängen direkt mit dem Produkt zusammen. Auch Miete, Sozialabgaben und ein "Puffer für schlechte Zeiten" sind bei der Festlegung von Preisen zu berücksichtigen. Damit die Selbstständigkeit auf Dauer Freude macht, sollte nach einer zu überbrückenden Anlaufzeit auch ein angemessener Gewinn erwirtschaftet werden. Für junge UnternehmerInnen und Gründungswillige ist die Abschätzung dieser Zahlen häufig schwer. Nicht jeder Preis ist am Markt auch zu erzielen.

Der Workshop erläutert den Weg zu einer soliden Kalkulation. So stellen Sie sicher, dass Ihre Preise in Zukunft nicht nur die Kosten decken, sondern dass Sie im Einzelfall auch den Spielraum für Verhandlungen kennen.

Dirk Gostomski hat mehr als 15 Jahr Erfahrung in der betriebswirtschaftlichen Beratung und Unterstützung von Gründern und Start-ups vor allem im Bereich Finanzplanung und

Finanzierung. Sein in zahlreichen Projekten gewonnenes Fachwissen vermittelt der Dipl. Ökonom regelmäßig als Trainer in Seminaren und Workshops. Er ist außerdem Lehrbeauftragter an der Fachhochschule Dortmund für Investition und Finanzierung. Das von ihm gegründete Unternehmen "Financial Modelling Videos" bietet Excel-Vorlagen, Video-Kurse und weitere Dienstleistungen zum Thema Finanz- und Liquiditätsplanung an.



Bart Siegner

Bart Siegner

www.dortex.de

Produktfotografie: Wie rücke ich meine Produkte ins rechte Licht?

Wenn es um Vertrieb und Marketing geht, ist es nicht nur wichtig, die angebotenen Produkte einzigartig und wiedererkennbar zu gestalten, sie müssen auch erfolgreich präsentiert werden. Nur so kann dauerhaft eine Marke aufgebaut werden. Auch mit einfachen Mitteln lassen sich gute Produktfotos erstellen. Tipps und Tricks zeigt Bart Siegner an praktischen Beispielen.

Creative Head, DORTEX

Bart Siegner ist Creative Head und Fotograf bei DORTEX und u.a. zuständig für die ansprechende Produktpräsentation



Aimie-Sarah Carstensen-
Henze

Aimie-Sarah Carstensen-Henze

www.artnight.com

Eventmarketing und Frauenpower

Empowerment - das ist ein Stichwort, über das Aimie viel erzählen kann. In ihrem früheren Tätigkeitsfeld bei der Bertelsmann Stiftung hat Aimie Carstensen-Henze ein Unternehmen im Unternehmen aufgebaut. Empowerment – das heißt für sie inspire – empower – share. Aus ihrem privaten BLOG gründete sie zusammen mit Kira Siefert neben dem Beruf ihr Unternehmen FIELFALT.

Mit ArtNight startet sie nun kräftig durch. Zusammen mit Co-Founder David Neisinger hat die Powerfrau ihr StartUp „ArtNight“ in der Höhle der Löwen vorgestellt und einen Investor für Ihre Idee gewonnen.

Eine passende Beschreibung für diese Frau?

Founder of ArtNight | Entrepreneur and Startup-Enthusiast | Blogger at FIELFALT and supporter of women empowerment | travel lover

Als Überraschungsgast des CREATIVA StartUpDay spricht Aimie ab 13:00 Uhr zum Thema Empowerment – auch da mit einer zusätzlichen Überraschung.



Business Coaching | Wirtschaftsmediation

Petra Hövelborn

Coaching, Mediation

Petra Hövelborn

Moderation:

Petra Hövelborn

www.business-coaching-mediation.de

Als Coach und Mediatorin ist Petra Hövelborn für unterschiedliche Unternehmen aktiv. Sie initiiert und fördert den Gedankenaustausch untereinander. Bei Ihrer Moderation legt sie besonderen Wert auf kreatives und zugleich zielorientiertes Vorgehen.



Christian Plothe

Eröffnung

Christian Plothe

Geschäftsführer Messe Westfalenhallen Dortmund GmbH, www.westfalenhallen.de

Opening StartUpDay 2018

Für diejenigen, die Ihre berufliche Laufbahn im Bereich des kreativen Gestaltens beginnen oder weiter ausbauen möchten, bildet der CREATIVA StartUpDay ein hochkarätiges Forum. Im Rahmen der CREATIVA professional bietet er Fakten und Tipps zu wichtigen Themen der beruflichen Selbständigkeit und zugleich die Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen und sich zu vernetzen.

Rückschau: StartUpDay 2017