

Verzeichnis der akkreditierten Coaches

Coaching in der Vorgründungsphase



Inhalt

Coaching in der Vorgründungsphase	3
Nicole Aßmann-Rimpau.....	4
Gabriele Bergmann.....	5
Gisela Enders	6
Britta Fechner	7
Sonia Flöckemeier	8
Brigitte Gelbke	9
Ute Großmann	10
Peter Haas.....	11
Michael Häfelinger	12
Karin Kirschner	13
Romy Müllenberg.....	14
Eberhard Mutscheller.....	15
Gönül Nar	16
Ilona Orthwein.....	17
Jutta Overmann	18
Ulrich Pinkert	19
Barbara Pillath	20
Maximilian Pöpl.....	21
Sigrun Schön	22
Harald von Trotha	23
Stefan Wahl	24
Schifra Marina Wittkopp.....	25
Impressum	26

Coaching in der Vorgründungsphase

Nach einer Coachingempfehlung im Auswahlverfahren, die nach einem viertägigen Assessment von einem Assessment Center ausgesprochen wird, kann ein Coaching im Umfang von maximal 30 Stunden beauftragt werden.

Coachingleistungen können nur durch Coaches erbracht werden, die im Rahmen eines Interessenbekundungsverfahrens ausgewählt wurden und bei der zgs consult GmbH gelistet sind.

Zu den Coachingleistungen zählen vor allem die Entwicklung und Umsetzung von Gründungskonzepten vor der Gründung. Behandelt werden unter anderem Themen wie

- Produktentwicklung
- Identifizierung des Kundenkreises
- Entwicklung von Marketing- und Preisstrategien
- begleitende Kompetenzentwicklung der „Unternehmerpersönlichkeit“

Die im Programm tätigen Coaches stellen wir Ihnen in diesem Dokument mit ihren jeweiligen Tätigkeitsschwerpunkten vor.

Mehr Informationen zum Programm Coaching in der Vorgründungsphase finden Sie im Internet auf den Seiten der [zgs consult GmbH](#).



Nicole Aßmann-Rimpau

info@unternehmungslust.berlin

Mobil: 0173 / 6218266

www.unternehmungslust.berlin

Marketing, Positionierung, Gründerpersönlichkeit

Spezialisierung:

Marketing, speziell Positionierung unter Einbeziehung der Gründerpersönlichkeit; Außerdem: Meine spezielle Leidenschaft und Kompetenz ist das Thema „Positionierung durch Begeisterung“. Ausgangspunkt für die Erarbeitung Ihrer Positionierung sind Sie und das, was Sie begeistert. Gemeinsam formen und verfeinern wir Ihre Geschäftsidee, finden Ihre Kunden und schreiben – auf Wunsch – einen Businessplan.

Branchen:

Dienstleistungsbranche, Kreativbranche, Gesundheit, Wellness und Sport

Profil:

Nicole Aßmann-Rimpau ist seit 10 Jahren Coach und Beraterin im Existenzgründungsbereich. Sie war Key Accounterin, hat ein BWL-Studium, eine Coachingausbildung und eine handwerkliche Ausbildung abgeschlossen.

Persönlich wichtig ist ihr, Ihre Begeisterung in professionelle Bahnen zu lenken, dabei sind ihr Wertschätzung, Vertrauen, Empathie, Kreativität, Leichtigkeit, Spaß, Weiterentwicklung und Respekt sehr wichtig. Mit ihr erarbeiten Sie Ihr individuelles Businessmodell, damit Sie Lust haben, jeden Morgen dafür aufzustehen!



Gabriele Bergmann

Diplom-Medienberaterin mit Vertiefung
BWL/Marketing/Personal
info@bu-bergmann.de

Telefon: 030 / 62738906

www.bu-bergmann.de

Entwicklung Businessplan / Finanzierungsplanung, Marketing, Unternehmerperson

Spezialisierung:

Entwicklung Businessplan / Finanzierungsplanung, Marketing, Unternehmenspersönlichkeit; Außerdem: Sehr gute theoretische und praktische Kenntnisse bei der Förderung aus ALG I und II (Agentur für Arbeit und Jobcenter)

Branchen:

Groß- u. Einzelhandel, Gastronomie, Kreativbranche (Mode / Design / Kultur), Wellness, sonstige Dienstleistungen

Sprachen:

Deutsch, Englisch

Profil:

Seit 15 Jahren berät und coacht Frau Bergmann im Bereich Gründung und Wachstum in verschiedenen Branchen und den freien Berufen. Als NLP Master und Business Coach arbeitet sie dabei immer am Bedarf der Gründungsperson orientiert, begleitet kritisch konstruktiv, emphatisch und zielgerichtet.

Sie ist Mitglied beim Bund der Steuerzahler e. V. und Trainerversorgung e. V., Kooperationspartnerin der Gründerinnenzentrale Berlin, arbeitet(e) in verschiedenen Projekten; z. B. „Gründung mit Migrationshintergrund“ und drei Jahre bei enterability / Integrationsfachdienst Berlin „Gründung für Menschen mit Schwerbehinderung“; Lehrbeauftragte im Bereich integrative Lösungen betriebswirtschaftlicher Fragestellungen für Gründungen / Gender; anerkannt und gelistet beim BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) - Förderung für Unternehmensberatung.



Gisela Enders

info@gisela-enders.de

Telefon: 030 / 12024940

www.gisela-enders.de

Marketing

Spezialisierung:

Marketing; Außerdem: Werbestrategie, Kundenansprache, Zielgruppenfestlegung, Guerilla-Marketing

Branchen:

Grafik, Design, Mode, Dienstleistungen, Handwerk

Profil:

Gisela Enders ist Coach und Trainerin mit einem Schwerpunkt im Bereich der Existenzgründung. Sie hat Coachingkenntnisse aus dem Bereich des integrativen Coachings, des NLPs sowie mit Wingwave und dem sozialen Panorama, letztere als Sonderstrategien bei Ängsten, Sorgen und Blockaden.



Britta Fechner

b.fechner@vis-a-vis-cc.de

Telefon: 030 / 95602036

www.vis-a-vis-cc.de

Businessplanung, Marketing und Vertrieb, Finanzierung, Persönlichkeit

Spezialisierung:

Businessplanung, Marketing und Vertrieb, Finanzplanung und Finanzierung; Außerdem: Unternehmensstrategie, Positionierung und Profilschärfung, Zielgruppen, Kundennutzen, Akquise und Formen der Kundenansprache, Stärken/Schwächen – Chancen/Risiken-Analyse, Stärkung der Unternehmerpersönlichkeit, Überwindung von Blockaden und Optimierung des eigenen unternehmerischen Auftritts

Branchen:

Kreativwirtschaft (Mode/Design, Kunst/Kultur, Werbung/Medien, Verlage, Architektur);

Gesundheit und Soziales; qualifizierte Dienstleistungen (Bildung, Beratung, Therapie)

Profil:

Britta Fechner ist Coach und Beraterin, u. a. im Bereich Existenzgründung (auch aus der Arbeitslosigkeit). Sie verfügt über eine kaufmännische Ausbildung in einem Industrieunternehmen, ist studierte Betriebswirtin und Fachfrau für Marketing und Kommunikation.

Frau Fechner unterstützt Sie praxis- und ergebnisorientiert bei betriebswirtschaftlichen, organisatorischen und persönlichen Fragestellungen. Sie begleitet Sie u. a. bei der Businessplanerstellung, der Entwicklung Ihrer Marketingstrategie sowie der Finanzplanung – individuell auf Ihre Situation und Ihr Vorhaben zugeschnitten.



Sonia Flöckemeier

sonia@floeckemeier.de

Telefon: 030 / 8267172

Mobil: 0177 / 8032699

www.floeckemeier.de

Businesskonzept und Finanzierung

Spezialisierung:

Businesskonzept, Finanzierung; Außerdem: Geschäftsmodell, Positionierung, Zielgruppenanalyse, Controlling, Businessplanerstellung, Stärkung der Unternehmenspersönlichkeit

Branchen:

Gastronomie, (Lebensmittel-) Einzelhandel, Kreativbranche (Schwerpunkt Mode und Kultur), Wellness und Sport, Dienstleistungen

Profil:

Die Basis der Coachings von Sonia Flöckemeier besteht aus drei Erkenntnissen: Unternehmer brauchen Ziele. Ziele brauchen Klarheit. Klarheit entsteht durch intensives Beleuchten von Chancen, Bedürfnissen und Stärken. In ihrem Coaching möchte sie Menschen beraten und begleiten, die sich beruflich verändern wollen.

Veränderungen erfordern Mut, das ist jedem bekannt. In diesem besonderen Prozess möchte Sonia Flöckemeier sie strategisch unterstützen, bestärken und Lösungen an die Hand geben. Unter dieser Prämisse betreut sie seit 2003 Unternehmen und Einzelpersonen als selbstständige Unternehmensberaterin und Coach. Sie ist nach VDG testierte Gründungsberaterin und zertifizierte systemische Coach und hat bisher mehr als 300 Gründerinnen und Gründer auf dem Weg in die Selbständigkeit unterstützt.



Brigitte Gelbke

info@taurus-konzept.de

Telefon: 030 / 65762702

Mobil: 0177 / 6545340

www.taurus-konzept.de

Businessplan, Finanzierung und Fördermittel

Spezialisierung:

Unternehmenskonzepte, Finanzierung, Fördermittel, Controlling, Nachfolgeregelung, Unternehmensorganisation, Personalpolitik, Zeitmanagement, Bankgespräche

Branchen:

Dienstleistung und Handwerk, technisch geprägte Unternehmen (Bauwesen, Elektronik, Elektrotechnik, Freie Berufe (technisch und kreativ) Einzelhandel, Gastronomie, Gesundheit

Profil:

Brigitte Gelbke ist seit zwölf Jahren als Beraterin für Existenzgründer*innen sowie kleine und mittelständische Betriebe tätig. Als Beraterin und Coach ist sie gelistet bei der KfW und dem BAFA, sowie zugelassen als Coach im Coaching Bonus Programm der IBB für technisch / technologische Projekte und für Nachfolgeregelungen und seit 2012 zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2008. Es gibt Ideen ohne Geld und Geld ohne Ideen – beides bringt sie zusammen.



Ute Großmann

ug-mpr@ipn.de

Telefon: 030 / 206073915

www.mpr-unternehmensberatung.de

Akquise und Vertrieb

Spezialisierung:

Akquise und Vertrieb, Analysen und Konzepte zur Markterschließung, Erfassen des Kundennutzens

Branchen:

Gesundheit, Wellness, Sport, Werbung, Grafik, Design, Handwerk

Profil:

Ute Großmann ist seit 18 Jahren Beraterin und systemische Beraterin. Motto: „Als ausgebildete Volkswirtin habe ich auch die Zahlen im Griff. Dabei spielt CSR (Corporate Social Responsibility) im Unternehmen eine nicht mehr weg zu denkende Rolle, vor allem auch bei Gründungsideen.“



Peter Haas

Coach für Unternehmen in
Bewegung
haas@phaas.de

Telefon: 030 / 68810238
Mobil: 0174 / 3094261

www.unternehmensbeweglichkeit.de

Marketing und Vertrieb

Spezialisierung:

Marketing und Vertrieb; Außerdem: Geschäftsmodell, Alleinstellung, Kundendefinition, Nutzenargumentation, persönlichkeitsorientiertes Marketing, Marketingstrategie, Controlling/Finanzplanung

Branchen:

Internet, Software, Apps, IT-Support, Multimedia, Gesundheit, Wellness, Sport, Energie, Umwelt; Dienstleistung und Handel

Profil:

Als „Coach für Unternehmen in Bewegung“ fokussiert Peter Haas auf die Positionierung von Unternehmen, auf deren Wachstumsstrategien und die persönliche Motivation, die Unternehmensziele zu erreichen. Er ist Diplom-Wirtschaftsingenieur, Integraler Business Coach und nutzt viele weitere Coaching- und Beratungsweiterbildungen, um sich und seine Kernkompetenzen weiterzuentwickeln. Er kann Sie effektiv unterstützen gut aufgestellt zu gründen und zu wachsen.

Seit 1999 hat er mehrere Startups in intensiven Phasen vom Stand Null an operativ aufgebaut. Hierzu gehören verantwortlich geführte Abteilungen wie Customer Service, Controlling und Netznutzung / Operation. Daher kennt er wirkungsvolle Aufstellungen – und typische Fallstricke und Fehler, die viele Gründer*innen machen. Er kann Ihnen mit Herz und Verstand helfen, sich besser vorzubereiten und Ihr Unternehmen mit Freude aufzubauen.



Michael Häfelinger

kontakt@haefelinger.de

Telefon: 030 / 29770393

www.haefelinger.de

Marketing und Persönlichkeitsentwicklung

Spezialisierung:

Positionierung, Marketing, Kommunikation, Persönlichkeits- und Teamentwicklung; Außerdem: Alleinstellungsmerkmal (USP), Marke, Außendarstellung, Internet-Auftritt, Kundennutzen, Markteintritt, Akquise, Unternehmer*innen-Persönlichkeit, Zusammenarbeit

Branchen:

Kreativbranche, Soziales und Gesundheit, Wirtschaft und Technik, Ingenieurs- und Naturwissenschaften

Profil:

Michael Häfelinger ist zertifizierter Existenzgründungsberater mit Erfahrung von rund 200 beratenen Gründungen. Er entwickelt die Geschäftsidee vom Markt her. Ziel ist es, dass die Gecoachten als ernst zu nehmende Unternehmer*innen ihr Unternehmen und ihre Produkte oder Dienstleistungen erfolgreich am Markt platzieren. Die das Coaching leitende Frage ist deshalb: „Wie komme ich als Unternehmer*in auf den Markt?“. Daraus leitet er gemeinsam mit den Gründern die anderen Erfordernisse beim Unternehmensaufbau wie Produktion, Organisation und Finanzierung ab.

Die zweite Spezialisierung liegt im Bereich Persönlichkeit und Teamaufbau. Dazu gehört die Stärkung der Gründer*innen in den unternehmerischen Fähigkeiten und der Unternehmer*innen-Persönlichkeit sowie Teamaufbau, -entwicklung und -kommunikation.



Karin Kirschner

info@kirschner-berlin.de

Telefon: 030 / 68810404

www.kirschner-berlin.de

Konzept und Strategie

Spezialisierung:

Konzept und Strategie; Außerdem: Erstellung Businessplan, strategische Aufstellung des Unternehmens, Finanzplanung, Verhandlungsführung, unternehmerische Persönlichkeit.

Branchen:

Gesundheit, Kunst, Kultur, qualifizierte Dienstleistungen, Handwerk

Profil:

Karin Kirschner ist seit 13 Jahren in Berlin als freiberufliche Unternehmensberaterin und Coach tätig. Als Kooperationspartnerin der Gründerinnenzentrale und des Bildungs- und Beratungszentrums für Frauen – Raupe und Schmetterling e. V. hat sie sich auf besondere Aspekte der weiblichen Herangehensweise bei Existenzgründungen spezialisiert. Sie gilt als Expertin darin, knifflige sozialversicherungs- und steuerrechtliche Aspekte in die Gründungsplanung einzubeziehen.

Jede Existenzgründung erfordert eine neue Orientierung und persönliche Ausrichtung der gründenden Person. Das individuelle Coaching unterstützt und begleitet bei der Weiterentwicklung der Geschäftsidee zum Businesskonzept und bei den zu treffenden Entscheidungen. Ihre Kunden schätzen die Mischung aus Inspiration und Motivation und die Fähigkeit, betriebswirtschaftliches Denken als lustvollen Bestandteil eines Geschäftsplans zu vermitteln.



Romy Müllenberg

Diplom Betriebswirtin (FH)
kontakt@romy-muellerberg.de

Telefon: 030 / 81 29 42 45
Mobil: 0178 / 8860375

www.romy-muellerberg.de

Unternehmerpersönlichkeit, Entwicklung der Geschäftsidee, Vermarktung

Spezialisierung:

Unternehmerpersönlichkeit, Entwicklung der Geschäftsidee, Vermarktung

Branchen:

Dienstleistungen, Kreativwirtschaft (Kunst und Kultur, Design, Medien), Gesundheitswirtschaft, Unternehmensgründungen mit dem Fokus auf nachhaltigen und sozial-verträglichen Geschäftsideen

Profil:

Als Gründungs- und Unternehmensberaterin ist Romy Müllenberg seit mehr als acht Jahren für Gründer*innen, Unternehmen und Hochschulen tätig. Dabei hat die zertifizierte BAFA-Beraterin einen hohen Qualitätsanspruch und verfügt über ein breites Kontaktnetz in die Wirtschaft.

In ihren Kompetenzen vereint sie wirtschaftswissenschaftliche Qualifikationen mit kreativen Lösungsansätzen und einer pragmatisch-strukturierte Herangehensweise. Sie schafft es, gemeinsam mit den Gründer*innen aus einer ersten Idee ein konkretes Geschäftskonzept zu erarbeiten. Dabei werden bei den Gründer*innen vorhandene Ressourcen (Finanzen, Know-how, Kompetenzen, Zeit, etc.) und Rahmenbedingungen in die Planung mit einbezogen. Wichtig ist die Klärung der Frage: Wie kommen die GründerInnen an ihre ersten Kunden, ihre ersten Aufträge, ihr erstes Geld? Basis dafür ist ein klar definiertes Ziel, auf dem die Strategie mit einer praxistauglichen Umsetzungsplanung aufbaut. All das ermöglicht eine zügige Umsetzung der Geschäftsidee mit nachhaltig und klar erkennbaren Ergebnissen.



Eberhard Mutscheller

em-mpr@ipn.de

Telefon: 030 / 206073914

www.mpr-unternehmensberatung.de

Businessplan und Finanzierung

Spezialisierung:

Finanzierung, Businessplan; Außerdem: Vorbereitung Bankunterlagen und Bankgespräche, strategische Planung, Standortanalysen, Nachfolge, Businessplan, App/mobile Seiten

Branchen:

Einzel-Großhandel, Gastronomie und Beherbergung, Dienstleistungen aller Art

Profil:

Eberhard Mutscheller hat 20 Jahre Erfahrung als Coach und Gründungsberater. Motto: "Aus Gründerinnen und Gründern mache ich Unternehmerinnen und Unternehmer!"



Gönül Nar

info@goenuel-nar.de

Mobil: 0173 / 7869500

www.gönül-nar.de

Businesskonzept, Finanzierung, Unternehmenspersönlichkeit, Strategieentwicklung

Spezialisierung:

Businessplan, insbesondere Finanzplanung, Preiskalkulation, Stärkung der Unternehmenspersönlichkeit, Arbeits- und Büroorganisation, Unterstützung bei Konflikten, Teamgründung

Branchen:

Dienstleistung, Kreatives, Frauen, Gastronomie, Handel, Gesundheit und Soziales

Profil:

Gönül Nar ist seit 25 Jahren als Gründungsberaterin, Business Coach und Dozentin im Gründungsbereich tätig. Ihre berufliche Laufbahn startete sie als Steuerfachgehilfin, studierte Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Finanzierung und Investition und Erziehungswissenschaften. Darauf aufbauend folgte die Ausbildung als NLP Business Coach. Sie weiß also um die Herausforderungen, die einem im Leben begegnen und um den Impuls zur Veränderung. Aufgrund ihrer eigenen Biografie kennt sie die kulturspezifische Relevanz bei der Gründung und Entwicklung der Selbständigkeit.

Ihr Handlungsansatz ist personenzentriert, ganzheitlich, qualitätsbewusst, effizient sowie bedarfs- und ergebnisorientiert. Sie legt Wert darauf, Menschen zu stärken und die notwendige Unterstützung anzubieten, damit sie ihre Selbständigkeit eigenständig und erfolgreich bewältigen können.



Ilona Orthwein

info@orthwein-beratung.de

Telefon: 030 / 78006874

Mobil: 0151 / 52268129

www.orthwein-beratung.de

Marketing, Strategieentwicklung und unternehmerische Kompetenzen

Spezialisierung:

Businessplan, Finanzierungsberatung, insbes. auch zu Crowdfunding und anderen alternativen Finanzierungsmethoden, Präsentationstechniken (Pitching), Digitalisierungsthemen wie Einsatz von Social Media, Prozessmanagement oder eCommerce-Software im Unternehmen; Beratung von Gründungen im Rahmen einer Unternehmensnachfolge; mehrjährige Erfahrung in der Beratung von Gründer*innen mit Migrations- bzw. Fluchthintergrund

Branchen:

Groß- und Einzelhandel, einschließlich Online-Handel, Im- und Export, IT-Branche (Vermarktung von Webentwicklung, Software und Apps), Social Entrepreneurship, Tourismus, Bildungsbereich (Sprachschulen)

Profil:

Ilona Orthwein ist Kauffrau und graduierte Sozialwissenschaftlerin (M.A., FU Berlin 1990). Nach ihrem Studium und einer zusätzlichen wirtschaftswissenschaftlichen Weiterbildung war sie von 1991 – 2003 im internationalen Bankengeschäft tätig. 2003 gründete sie die „Ilona Orthwein Unternehmens- und Organisationsberatung“.

In ihren Beratungen verfolgt sie einen ganzheitlichen und systemischen Ansatz. Ein besonderer Interessenschwerpunkt sind Digitalisierungsthemen, soziale Medien und neue Finanzierungsmöglichkeiten wie z. B. Crowdfunding.

Ilona Orthwein spricht Deutsch und Englisch fließend und hat gute Kenntnisse in Arabisch und Spanisch



Jutta Overmann

bbu consult
info@bbu-consult.de

Telefon: 030 / 54714739

www.bbu-consult.de

Marketing, Strategieentwicklung und unternehmerische Kompetenzen

Spezialisierung:

Marketing, Strategieentwicklung und unternehmerische Kompetenzen; Außerdem: Gründen im sozialen Bereich, Schaffung von Strukturen sowie Arbeitsorganisation, Teamgründung

Branchen:

Dienstleistungen, Soziales, Gesundheit und Bildung, Frauen, Verlagswesen und Medien

Profil:

Seit über 10 Jahren berät, coacht und trainiert Jutta Overmann mit ihrem prozess- und praxisorientierten Ansatz Unternehmer*innen und Existenzgründer*innen. Seit vielen Jahren arbeitet sie erfolgreich in den Bereichen Marktorientierung, Kundengewinnung und -bindung, Profilschärfung sowie strategische Unternehmensentwicklungen.

Neben ihrer Tätigkeit als Unternehmensberaterin und Coach führt sie Workshops und Seminare an Hochschulen durch. Seit 2007 ist sie in der KfW-Berater*innen-Datenbank im Rahmen des Gründercoaching Deutschland gelistet und seit zehn Jahren Kooperationspartnerin der Gründerinnenzentrale.



Ulrich Pinkert

info@update-coach.de

Mobil: 0179 / 2010239

www.update-coach.de

Neuromarketing und Finanzierung

Spezialisierung:

Neuro-Marketing und Finanzierung von Antrag bis zur schnellen Auszahlung; Außerdem: „Mental geht vor Funktional“, Persönlichkeits-coaching, Präsentation, Marketingstrategien

Branchen:

Kreativwirtschaft, Handwerk, verarbeitendes Gewerbe

Profil:

Ulrich Pinkert ist studierter Maschinenbauer, TU Dresden (Dipl.-Ing.), seit 1991 Unternehmensberater, seit 1996 Unternehmenssanierung, seit 1998 Krisenprävention, seit 2003 Nachfolgeregelung, seit 2006 Gründungsberatung.

Seine Hobbys sind Politik, Wandern und Pflanzen.



Barbara Pillath

info@barbarapillath.com

Mobil: 0178 / 3331686

www.barbarapillath.com

Marketing- und Online-Business-Strategie

Spezialisierung:

Unternehmer*innen-Persönlichkeit stärken, Online-Business-Fahrplan und Marketing-Strategie entwickeln und umsetzen, Kunden finden und Kundennutzen definieren, Kommunikation und Branding, Alleinstellungsmerkmal / Positionierung herausarbeiten, Website erstellen, Social Media Strategie entwerfen und umsetzen, Businessplan, Elevator Pitch

Branchen:

Berater, Coaches, Trainer, PR, sonstige Dienstleistungen, Werbung / Marketing, Grafikdesign

Profil:

Barbara Pillath unterstützt Sie darin, Ihre Gründungsidee auf den Punkt zu bringen. Gemeinsam finden sie heraus, was Sie und Ihr Business einzigartig macht (Positionierung), wo und wie Sie Ihre Kunden finden und wie Sie unwiderstehliche Angebote entwickeln. Neben einer Marketing- und Online-Strategie bekommen Sie alle wichtigen Werkzeuge an die Hand, um Ihr Business zum Erfolg zu führen.

Barbara Pillath ist als Systemische Organisationsberaterin, Coach und Expertin für Marketing und Projektmanagement im Bereich Existenzgründung seit über 10 Jahren selbstständig für verschiedene Branchen tätig. Davor verantwortete sie über 12 Jahre in leitenden Positionen globale Marken in nationalen und internationalen Unternehmen. Sie ist Diplom-Betriebswirtin (FH) und hat eine kaufmännische Ausbildung als Werbekauffrau. Frau Pillath bietet Coachings in Deutsch und in Englisch an.



Maximilian Pöpl

Diplom- Betriebswirt
Hotel & Restaurantmeister

kontakt@maxpoepl.de

Telefon: 030 / 24723346

www.maxpoepl.de

Businessplanentwicklung, Entwicklung der Unternehmensstrategie, Marketingstrategie

Spezialisierung:

Businessplanentwicklung (v. a. Rentabilitäts- und Liquiditätsrechnung), Entwicklung der Unternehmensstrategie, Marketingstrategie

Branchen:

Gastronomie, Hotellerie, Einzelhandel

Profil:

Maximilian Pöpl versteht sich als Praktiker. Er redet nicht um den Brei herum, kommuniziert direkt, offen und sofort. Sie erhalten von ihm eine professionelle Einschätzung über die Stärken und Schwächen Ihres geplanten Unternehmens. Die langjährige Führungserfahrung in unterschiedlichen Funktionen von Gastronomie und Hotellerie macht Maximilian Pöpl seit mehr als 15 Jahren zu einem fachkompetenten Ansprechpartner.



Sigrun Schön

post@schoen-beraten.de

Mobil: 0171/ 2410660

www.schoen-beraten.de

Persönlichkeitsentwicklung und Profilschärfung von Heilpraktiker*innen und Therapeut*innen

Spezialisierung:

Ich unterstütze vor allem Menschen aus therapeutischen und beratenden Berufen darin, sich auf dem Markt zu positionieren und ihr Profil zu schärfen. Die Entwicklung der Unternehmer*innenpersönlichkeit zählt genauso dazu, wie die Angebotsausgestaltung und die Schaffung von Strukturen und einem geeigneten Zeitmanagement. Ebenso unterstütze ich bei der Betrachtung betriebswirtschaftlicher Belange sowie die Erstellung eines Business- bzw. Finanzplanes.

Branchen:

Heilpraktiker*innen und Therapeut*innen, Coaches, Senior Entrepreneure

Profil:

Seit mehr als 10 Jahren ist Frau Schön sowohl als Beraterin als auch als Dozentin und Assessorin im Bereich Existenzgründung tätig. Sie kennt die persönlichen Anforderungen ebenso gut wie die betriebswirtschaftlichen Belange, die einer Gründung zugrunde liegen.

Besonders am Herzen liegt ihr das Wahrnehmen und Entwickeln des eigenen Potenzials und dessen Ausrichtung in der Verwirklichung der Gründungsidee zwischen Vision und Realität.

Dies geschieht in einer wertschätzenden Umgebung unter Einbeziehung der vorhandenen Ressourcen wie Zeit, Geld und Skills sowie systemischer Gegebenheiten, so dass Gründen und die Ausübung der selbstständigen Tätigkeit mit Freude und Elan erfüllt sind.



Harald von Trotha

harald@trotha-coaching.de

Telefon: 030 / 81488952

www.trotha-coaching.de

Finanzierung und Marketing

Spezialisierung:

Finanzierung, Marketing / Vertrieb, Organisation, Recht; Übernahme, Teamgründung; Außerdem: Planung, Fördermittel, Bank, Geschäftsmodell, Werbung

Branchen:

Dienstleistung, Handel, online Business, Kreativwirtschaft, Produktion

Profil:

Harald von Trotha hat bald 20 Jahre Erfahrung mit Gründungen und ist ein erfahrener Kaufmann mit viel praktischem Wissen. Außerdem ist er zertifizierter Mediator für Wirtschaft.



Stefan Wahl

gruendungsberatung@gmail.com

Telefon: 030 / 82309745

Preiskalkulation, Finanzplanung, Finanzierung

Spezialisierung:

Preiskalkulation, Finanzplanung, Finanzierung, Business Model Canvas; Außerdem: Geschäftsmodellentwicklung, Anpassung Businessplan für Bankfinanzierung

Branchen:

Freiberufler, Therapieberufe, Wellness, Gastronomie, Handwerk

Profil:

Seit 13 Jahren arbeitet Stefan Wahl vorrangig mit Gründer*innen, die aus der Arbeitslosigkeit gründen möchten. Wichtig ist ihm, Hilfe zur Selbsthilfe anzubieten, persönliche Stärken und Motivationen zu erkennen und Risiken von Vorhaben offen zu besprechen, um passende Lösungen und mögliche Alternativstrategien zu entwickeln. Arbeitsfeld ist spezialisierend die Beschreibung und Konkretisierung des Leistungsangebots und Identifizierung von Kunden-/Zielgruppen passend zu Vorhaben und Gründer*in. Verbindung von Strukturierungsmodellen wie Business Model Canvas mit der Business-/Geschäftsplanung. Entwicklung von Kalkulationsmodellen in Leistungsberechnung, Darstellung in Finanzplanungen. Gestaltung der Unternehmensdarstellungen für Finanzierer. Es bestehen gute Kenntnisse der Fördermöglichkeiten und -politiken von Arbeitsagentur und Jobcentern sowie mehrerer Förderprogramme für Gründer*innen zur Unternehmensfinanzierung. Listungen bei KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) und BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) als Gründungs-/Nachgründungsberater bestehen. Der Berater unterstützt bei Themen der Organisation der Buchführung und Vermittlung von steuerlichen Grundlagenkenntnissen zur unternehmerischen Selbstverwaltung und gegebenenfalls Kooperation mit einer steuerlichen Beratung.



Schifra Marina Wittkopp

info@wittkopp.com

Telefon: 030 / 32703971

www.wittkopp.com

Vertrieb und vertriebsorientiertes Marketing, Kundengespräche

Spezialisierung:

Vertrieb und vertriebsorientiertes Marketing; Außerdem: Neue Märkte erobern, Markteintrittsstrategie, Kunden- und Zielgruppen gewinnen, Vertriebsaufbau planen, Vertriebsstrategien und Vertriebsmaßnahmen entwickeln, Positionierung, USPs, Kundennutzen formulieren, Vertriebsprozesse optimieren, Kundengespräche und Verhandlungen führen, Elevator Pitch Präsentationen, Kunden mit Argumentation und Körpersprache überzeugen, Vorträge vor großen Gruppen halten

Branchen:

T. I. M. E. S. (Telekommunikation, Informationstechnologie, Multimedia, Entertainment, Sicherheit) sowie Handel und Dienstleistungen, technische Investitionsgüter

Profil:

Vertrieb ist die Leidenschaft und Stärke von Schifra Marina Wittkopp. Seit 2002 berät sie Unternehmen im Mittelstand, Selbständige sowie Gründer/innen. Ende der 1980er Jahre war sie Mitgründerin und Gesellschafterin eines IT-Start-Ups. Später baute sie für den größten europäischen Distributor das Fachhandelsnetz in den neuen Bundesländern auf. Ihre Kunden schätzen – neben der fachlichen Expertise – besonders ihre klare Sprache und Kommunikation sowie die Fähigkeit, die vielen Gedanken, Fragen und Aufgaben zu strukturieren und auf den Punkt zu bringen. Sie ist gut vernetzt und kann auf verschiedene Förderprogramme zugreifen. Das Coaching kann in deutscher und englischer Sprache stattfinden.

Impressum

Erstellt von der

zgs consult GmbH
Zentraleinheit Fördermanagement
Bernburger Straße 27
10963 Berlin

Tel.: 0049-30-69008514
Fax: 0049-30-69008515

E-Mail: office@zgs-consult.de
Web: www.zgs-consult.de

Als Treuhänderin und beliehenes Unternehmen des Landes Berlin verwaltet und vergibt die zgs consult GmbH im Rahmen der Zentraleinheit Fördermanagement Mittel der Senatsverwaltung für Integration, Arbeit und Soziales und der Europäischen Union.

Senatsverwaltung
für Integration, Arbeit
und Soziales



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds

