

3 x 2 VIP-Karten für
NO LIMITS mit **Joey Kelly**
am 30. Oktober zu gewinnen!

ペチャクチャ
14. BVMW pechakucha Nacht
[20 X 20]

21. Oktober 2014 ■ Vineria ■ Nürnberg

ペチャクチャ
pechakucha
[20 X 20]

Mit freundlicher Unterstützung von



Einladung zu BVMW [PechaKucha]

Die BVMW Pecha Kucha Nacht – das bedeutet spannende Projekte, interessante Unternehmen, neue Ideen, tragfähige Strategien, wertvolle Impulse – und vieles mehr! Lassen Sie sich an einem Abend von mehreren Präsentationen inspirieren – kurz, prägnant, informativ, unterhaltsam!

Nur auf den ersten Blick handelt es sich bei Pecha Kucha um ganz gewöhnliche Powerpoint-Vorträge. Denn es gibt hier ein wichtiges Prinzip: Jeder Vortrag dauert exakt sechs Minuten und 40 Sekunden!

Pecha Kucha ペチャクチャ

kommt aus dem Japanischen und heißt soviel wie „Stimmengewirr“ oder „wirres Geplapper“. Dabei gelten ganz strikte Regeln, an die sich weltweit jeder halten muss, egal ob in London, Tokio, Berlin oder Nürnberg: Jeder Redner hat für jede seiner 20 Folien genau 20 Sekunden Zeit. Die Folien wechseln automatisch, der Referent hat keinen Einfluss darauf. So ergibt sich ein abwechslungsreicher, informativer, kurzweiliger und unterhaltsamer Abend!

Auch bei der 14. BVMW Pecha Kucha Nacht treffen frische Ideen und kreative Köpfe auf interessierte Unternehmer und potenzielle Geschäftspartner - ein Treffpunkt, um sich miteinander auszutauschen und sich inspirieren zu lassen! Ich lade Sie herzlich dazu ein!



Edgar Jehnes
BVMW Metropolregion Nürnberg



Folgende spannende Themen erwarten Sie:

- Innovative medizinische und sportwissenschaftliche Behandlungstherapie
- Warum Unternehmensnachfolgen nicht scheitern müssen
- UnitCity – die sprechende Stadt – bringt Handel und Kunden, Verwaltung und Bürger zusammen
- Stiften/Spenden? - Kommt nicht in Frage, ich zahle doch mehr als genug Steuern!
- Sind Sie artig oder einzig-artig? Geben Sie Ihrem schlummernden Geschäftspotential den Kick
- Wie empfehlenswert sind Sie und Ihr Unternehmen?
- Clevere Vertriebssteuerung durch CRM-Leadmanagement
- Gemeinsam wird mehr draus: Gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Nutzen verbinden
- Industrie 4.0 - Chancen und Potentiale für den Mittelstand
- Genetische Codes – Der Schlüssel zum Verkaufserfolg
- Circular Economy - powered by Cradle to Cradle

Alle Präsentationen im Überblick



Innovative medizinische und sportwissenschaftliche Behandlungstherapie

Uwe H. Abendroth | BEMER Int. AG



UnitCity – die sprechende Stadt – bringt Handel und Kunden, Verwaltung und Bürger zusammen

Herbert Galster | bewegtbild-plus



Gemeinsam wird mehr draus: Gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Nutzen verbinden

Alexander Roth | lokalherz



Stiften/Spenden? - Kommt nicht in Frage, ich zahle doch mehr als genug Steuern!

Helmut Gierse | Stiftung Persönlichkeit



Sind Sie artig oder einzig-artig? Geben Sie Ihrem schlummernden Geschäftspotential den Kick

Ariane Graetzsch | Potential Kick, Marketing Werkstatt



Vom Lead zum Kunden – Clevere Vertriebssteuerung durch CRM-Leadmanagement

Jörg Madloch | ISC it & software consultants GmbH



Wie empfehlenswert sind Sie und Ihr Unternehmen?

Barbara Morschl und Ramona Schneider | davero akademie



Industrie 4.0 - Chancen und Potentiale für den Mittelstand

Andreas Schulz | CERTA Systems GmbH



Genetische Codes – Der Schlüssel zum Verkaufserfolg

Katja Seemeier | K-S-Training



Circular Economy - powered by Cradle to Cradle

Erik van Buuren | OmniCert Umweltgutachter GmbH



Warum Unternehmensnachfolgen und –übernahmen nicht scheitern müssen

Sandra Wallmann | Dr.-Ing. Volker Emmerich | emtecon



Diese [20X20]-Präsentationen erwarten Sie



UnitCity – die sprechende Stadt – bringt Handel und Kunden, Verwaltung und Bürger zusammen

Herbert Galster | bewegtbild-plus

Sprechende Läden bieten neue Einkaufserlebnisse, sprechende Produkte erklären sich selbst. Gemeinsame Aktivitäten der Einzelhändler in Fußgängerzonen, Altstadtbereichen und Einkaufszentren ermöglichen die bezahlbare Durchführung umfangreicher Werbemaßnahmen und den Einsatz neuester Technologien in der Kundenkommunikation.

Die dazugehörige UnitCity-App, mit kompletter Wunsch- und Bedürfnissteuerung durch den Kunden, führt direkt zum ausgewählten Angebot, vermeidet ungewollten Werbemüll und bietet umfangreiche Informationen rund ums städtische Leben. Lassen Sie sich von 20 Bildern über ein zukunftsorientiertes Konzept begeistern! www.bewegtbild-plus.de



Warum Unternehmensnachfolgen und –übernahmen nicht scheitern müssen

Sandra Wallmann und Dr.-Ing. Volker Emmerich | emtecon gmbh

Zahlreiche Unternehmer/Unternehmen suchen Nachfolger und finden sie nicht. Manchmal ist das die „bessere“ Lösung. Denn 30 - 50 % der Unternehmensnachfolgen bzw. –übernahmen scheitern, obwohl sie angeblich von den Eigentümern, den Anwälten und Steuerberatern und/oder den Hausbanken sorgfältig vorbereitet und begleitet werden.

Woran das liegen könnte und wie erfolgreiche Nachfolgeregelungen erreicht werden, darüber sprechen Dipl.-Psych. Sandra Wallmann und Dr.-Ing. Volker Emmerich. www.emtecon.de



Sind Sie artig oder einzig-artig? Geben Sie Ihrem schlummernden Geschäftspotential den Kick

Ariane Graetzsch | Potential Kick, Marketing Werkstatt

Hat Ihre Marke eine Persönlichkeit, die sie einzigartig in Kopf und Herz Ihrer Kunden macht? Erzählt Ihr Unternehmen oder Ihr Produkt eine Geschichte? Ist diese so relevant für Ihre Kunden und Zielgruppen, dass sie zum Kauf anregt? Auch wenn das Marketing des 21. Jahrhunderts sehr vielfältig geworden ist – das Handwerkszeug bleibt dasselbe. In Zeiten von zunehmend austauschbaren Produkten spielt die strategische Positionierung einer Marke eine große Rolle. Sie dient als Kompass für alle Unternehmensaktivitäten und bildet die Basis für nachhaltiges Wachstum. In diesem Vortrag zeigt Ariane Graetzsch, wie Sie der Einzigartigkeit näher kommen. www.potential-kick.de



Innovative medizinische und sportwissenschaftliche Behandlungstherapie: Jünger werden geht nicht. Jünger fühlen schon!

Uwe H. Abendroth | BEMER Int. AG

Vitalität, Leistungsfähigkeit, Gesundheit - Schlagwörter, die immer mehr an Bedeutung gewinnen und für deren Zustand wir oft selber verantwortlich sind. Dies gilt nicht nur für unsere persönliche Tatkraft, sondern auch für die Performance in unseren Unternehmen. „Gesundheit ist ein Geschenk, das man sich selber machen muss“. Mal angenommen es gäbe einen Knopf an Ihrem Bett (oder Sofa), den Sie nur zweimal am Tag drücken müssten, der in acht Minuten am Morgen und acht Minuten am Abend Ihren Gesundheitszustand verbessert, Ihre Leistungsfähigkeit und Vitalität steigert, Ihr Immunsystem maßgeblich stärkt und Sie ruhig und regenerativ schlafen lässt. Würden Sie diesen „Knopf“ drücken? Mehr über diesen „Knopf“ erfahren Sie im Vortrag von Uwe H. Abendroth. www.bemer-gesundheit.de



Stiften/Spenden? - Kommt nicht in Frage, ich zahle doch mehr als genug Steuern!

Helmut Gierse | Stiftung Persönlichkeit

Über die Verwendung der persönlich geleisteten Steuern kann jeder einzelne nicht tatsächlich mit Hilfe seiner Stimmabgabe bei Wahlen entscheiden. Gezielte Spenden bzw. eine eigene Stiftung zu Lebzeiten ermöglicht die Wirkmächtigkeit des eigenen Handelns nicht nur als Unternehmer, sondern als Innovator auf dem gesellschaftspolitischen / sozialen Feld unmittelbar zu erleben. www.stiftung-persoenlichkeit.de



Wie empfehlenswert sind Sie und Ihr Unternehmen?

Barbara Morschl und Ramona Schneider | davero akademie



Ihre begeisterten Kunden sind ein kraftvoller Motor für die Gewinnung von Neukunden. Wenn diese Ihr Unternehmen mit Begeisterung weiterempfehlen, profitieren Sie mehrfach davon. Barbara Morschl und Ramona Schneider zeigen Ihnen, wie Sie eine solche Empfehlungskultur schaffen. www.davero-akademie.de



Circular Economy - powered by Cradle to Cradle

Erik van Buuren | OmniCert Umweltgutachter GmbH



Eine neue Wirtschaft bricht an. Eine Wirtschaft, die gesunde Produkte produziert, die Ressourcen der Zukunft werden. Erik van Buuren erläutert in seinem Vortrag die Cradle to Cradle Prinzipien und legt dar, wie sich diese strategisch in Unternehmen integrieren lassen. Innovationspotenziale für Unternehmen werden anhand von Best Practice-Beispielen aufgezeigt: Qualitätssteigerung, Detox Produktgestaltung, Ertragssteigerung, Kostensenkung, Risikominimierung. www.umweltgutachter.de



Industrie 4.0 - Chancen und Potentiale für den Mittelstand

Andreas Schulz | CERTA Systems GmbH



Der Vortrag von Andreas Schulz gibt einen ersten Einstieg in das Thema der „Industrie 4.0 – die vierte industrielle Revolution“. Dabei werden die unterschiedlichen Meilensteine von der Dampfmaschine hin zu Big Data und Cloud Computing beleuchtet. Der Schwerpunkt des Vortrags beschreibt die Chancen und Potentiale für den deutschen Mittelstand, die sich mit dem digitalen Wandel ergeben. Des Weiteren werden Best-Practices und Handlungsempfehlungen ausgesprochen. www.certa-systems.com



Vom Lead zum Kunden – Clevere Vertriebssteuerung durch CRM-Leadmanagement

Jörg Madloch | ISC it & software consultants GmbH

Sie wollen wissen, wie Sie mit E-Mail-Kampagnen, Web2Lead-Forms und Telefonmarketing-aktionen Leads generieren und diese dann in Verkaufschancen umwandeln können? Jörg Madloch verrät es Ihnen in seinem Vortrag. Er zeigt Ihnen, wie Sie Ihrem Vertrieb diese Verkaufschancen nach Team und Qualifikation zur strukturierten Bearbeitung zusteuern und Folgeergebnisse wiederum in Folgekampagnen einfließen lassen. Um so Ihren Kunden und Interessenten weitere bedarfsgerechte Angebote unterbreiten zu können und um damit Ihre Konversionsraten valide zu erhöhen. www.isc-ub.de



Gemeinsam wird mehr draus: Gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Nutzen verbinden

Alexander Roth | lokalherz



Unternehmen engagieren sich gerne für soziale Projekte in Ihrer Region. Doch oft fehlt ein Überblick über passende Förderprojekte, gleichzeitig wird das Engagement der Unternehmen nur unzureichend wahrgenommen. Wie lässt sich lokales Sponsoring vereinfachen, die digitale Sichtbarkeit erhöhen und dadurch der Nutzen für alle Beteiligten steigern? www.lokalherz.de



Genetische Codes – Der Schlüssel zum Verkaufserfolg

Katja Seemeier | K-S-Training

Haben Sie sich auch schon oft gefragt, warum Sie mit manchen Kunden wie von selbst zum Abschluss kommen und mit anderen gleich nach wenigen Minuten feststellen, dass es nicht klappt? Sie haben die beste Nutzenargumentation und Einwandbehandlung, aber Ihr Kunden will sie einfach nicht verstehen. Möglicherweise scheitern Sie dabei immer am „gleichen“ Typ Mensch. Dieser Vortrag hilft Ihnen zu verstehen, warum solche Situationen immer wieder auftreten und wie Sie durch das Erkennen und den Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitsstrukturen diese in Zukunft erfolgreich meistern. Die in den genetischen Codes von Geburt an unwiderruflich hinterlegten Eigenschaften der einzelnen Persönlichkeitsstrukturen lesen zu können, ist eine Grundvoraussetzung für jeden erfolgreichen Verkäufer, Vertriebler, Unternehmer und Selbständigen. Freuen Sie sich auf eine spannende Reise durch unser Gehirn. www.katja-seemeier-training.de

Das ist Pecha Kucha!

Welche Möglichkeit gibt es, sich an einem Abend, kurz und kompakt über neue Ideen, Geschäftskonzepte, Produkte, Dienstleistungen, Innovationen usw. zu informieren? Die Antwort: **Pecha Kucha!**

Pecha Kucha (sprich: "Petschatschka" oder "Petscha Kutscha") ist ein spannendes, aufregendes Präsentations- und **Veranstaltungsformat**, das Spaß macht. Eine Art Elevator Pitch für spannende, kreative, innovative Ideen!

Entstanden ist Pecha Kucha (jap. ペチャクチャ, "wirres Geplauder, Stimmengewirr") vor sieben Jahren in **Tokyo**, wo ein Architekturbüro Pecha Kucha erfand, um jungen Designern die Möglichkeit zu geben, sich schnell und kompakt mit anderen Kreativen auszutauschen.

Mittlerweile treffen sich in vielen Städten weltweit Menschen zu Pecha Kucha: Von Bangalore bis Honolulu, von Kuwait-City bis Zagreb. In London kamen einmal über 2000 Besucher zu einer Veranstaltung!

Die Ursprungsidee steckt auch hinter der BVMW Pecha Kucha Nacht. Allerdings haben wir das Konzept erweitert. Wir dehnen Pecha Kucha auf den gesamten Businessbereich aus. So soll Präsentatoren aus ganz **unterschiedlichen Sparten** Gelegenheit gegeben werden, Projekte, Arbeiten, Geschäftsideen, Produkte, Dienstleistungen oder Recherchen vorzustellen.



Eine Pecha Kucha Nacht besteht aus 8 – 12 **Powerpoint-Präsentationen**. Jeder Präsentator stellt seine Ideen, Arbeiten, Dienstleistungen etc. in exakt **20 x 20** Sekunden (also genau 6 Minuten und 40 Sekunden) vor! Die Vorteile dieser Technik liegen auf der Hand: Langatmige Vorträge – vergessen Sie's! "Death by powerpoint"-Syndrom – keine Chance!

Die BVMW Pecha Kucha soll damit zur **Plattform** für interessante, innovative, kreative Unternehmen werden, die etwas zu sagen und etwas zu bieten haben.

Ziel ist es, die **Kreativität** und Vielfalt der Wirtschaft in der Metropolregion Nürnberg, aber auch kompatibler anderer Bereiche, zu präsentieren und den Gästen einen Einblick in verschiedene Projekte und Bereiche zu gewähren. Damit will der Bundesverband mittelständische Wirtschaft das wirtschaftliche Potenzial der Stadt wecken und sichtbar machen sowie Unternehmen noch stärker vernetzen.

Kurzum: Bei einer "BVMW Pecha Kucha Nacht" treffen **frische Ideen** und kreative Köpfe auf interessierte Unternehmer und potenzielle Geschäftspartner – ein Treffpunkt, um sich miteinander austauschen und inspirieren zu lassen!

Sie wollen Ihr Thema, Ihre Idee oder Ihr Projekt präsentieren? Dann nehmen Sie mit [Edgar Jehnes](#) Kontakt auf!

Mehr Infos unter www.nuernberg-ost.bvmw.de.

Ablauf

- 18.00 Uhr **Check-in**
- 18.30 Uhr **Warm-up**
Edgar Jehnes, BVMW
- 18.40 Uhr **Pecha Kucha**
11 spannende Präsentationen

Moderation: Julia Hayn, Die Gedächtnistrainerin
- 20.20 Uhr **Möglichkeit zum Dialog**
mit den Referenten und anderen Gästen
und/oder Intensivierung der Kontakte. Außerdem:
Verlosung von 3 x 2 Karten für Joey Kelly – NO LIMITS!

Termin | Ort | Infos

- Termin: Dienstag, 21. Oktober 2014
- Zeit: 18.30 – ca. 20.20 Uhr
- Ort: [Vineria](#), Eventsalon, Kleinreuther Weg 87, 90408 Nürnberg,
Telefon 0911 – 300 19 50
- Kosten: Keine Teilnahmegebühr (Getränke und Snacks NICHT
inklusive, bitte selbst bestellen und bezahlen!)
- Anmeldung: Anmeldung erforderlich - bis spätestens 18. Oktober 2014. Bitte
online unter www.nuernberg-ost.bvmw.de oder per E-Mail an
edgar.jehnes@bvmw.de.
- Infos: www.nuernberg-ost.bvmw.de

Die Vineria

Elemente der Lebensfreude unter einem Dach

Genießen Sie leckere und gesunde mediterrane Speisen im einmaligen Ambiente der Vineria. Alle Speisen werden frisch ohne Geschmacksverstärker und Konservierungsstoffe für Sie zubereitet. Die dafür benötigten Zutaten kommen bevorzugt aus der Region. Dazu genießen Sie ausgezeichnete Weine aus aller Herren Länder. Sie haben die Auswahl aus 30 offenen Weinen und bis zu 600 Flaschenweinen.

www.vineria.de



Veranstalter: BVMW, Edgar Jehnes, Schopenhauerstraße 21, 90409 Nürnberg,
Tel. 0911 – 2 87 90 46, Mobil 0172 – 8 24 06 67,
E-Mail edgar.jehnes@bvmw.de, Internet www.nuernberg-ost.bvmw.de

Anfahrt

Mit dem Auto...

von Norden/Nordwesten: über BAB A 3, Ausfahrt Tennenlohe Richtung Nürnberg (B 4), dann nach ca. 7 km am Nordring (B 4R) links und dann nach ca. 200 Metern links in den Kleinreuther Weg; Vineria nach ca. 100 Metern links.

von Norden/Nordosten: über BAB A 3, Ausfahrt Nürnberg-Nord Richtung Nürnberg (B 2), dann nach ca. 4km an der Kreuzung Kilianstraße (rechter Hand Aral Tankstelle) rechts und dann nach gut zwei Kilometern an einer Ampelkreuzung (TEVI-Elektronikmarkt) links in den Kleinreuther Weg. Die Vineria liegt nach ca. 250 Metern auf der rechten Seite.

von Südwesten kommend über BAB A 6 bis Autobahnkreuz Nürnberg-Süd, dann auf A 73 Richtung Erlangen/Bamberg, dann am Kreuz Nürnberg-Hafen rechts auf Frankenschnellweg (A 73) bis Nürnberg Westring, dort rechts ab und dann dem Ring (B 4R) ca. 4 km folgen (vorbei an Schölller und dann nach ca. 200 Metern an der ersten Ampel links in den Kleinreuther Weg).

von Osten und Südosten kommend über BAB A 6 (oder BAB A9) bis Autobahnkreuz Nürnberg-Ost und dann ca. 1 km (weiter) auf BAB A 9 Richtung Berlin bis Nürnberg Fischbach, dort abfahren und der Regensburger Straße (B 4) ca. 6 km bis zur Kreuzung Ben-Gurion-Ring (B 4R) folgen, dort rechts und dem Ring ca. 6 km bis zur Kreuzung Kleinreuther Weg folgen, dort rechts ab.



Mit öffentlichen Verkehrsmitteln ...

von **Nordwesten, Süden, Südwesten und dem Zentrum** (Dutzendteich, Südstadt, Hauptbahnhof, Nordstadt und Thon) mit der Straßenbahn Nr. 9 bis Haltestelle Bucherstraße/Nordring (Schölller), von dort zu Fuß (5 Minuten) zur Vineria.

aus dem Westen und Fürth mit der U1 oder U11 bis zum Plärrer, von dort mit der Straßenbahn Nr. 4 bis Bucherstraße/Nordring (weiter siehe oben).

aus dem **Südwesten und Süden** (Röthenbach, Schweinau, Eibach, Südstadt) mit der U2, U21 oder U3 oder bis Plärrer, weiter siehe oben. Oder mit der Straßenbahn Nr. 4 bis Bucherstraße/Nordring (weiter siehe oben).

mit den **Buslinien** 35 (Bucherstraße/Nordring) und 45 (Nordring/Röthensteig).

Schienennetz Nürnberg hier downloaden:

<https://www.vag.de/Verkehrszentrum/m2811/Verkehrszentrum.html>



Parken: am Kleinreuther Weg , Röthensteig oder A.T.U.- Parkplatz (Nordring)



Teilnahmebedingungen: Keine Teilnahmegebühr. Getränke und Verzehr sind NICHT inklusive, bitte beim Servicepersonal bestellen und bezahlen. Anmeldung erforderlich. Teilnehmerzahl begrenzt. Vergabe der freien Plätze nach Eingang der Anmeldungen. Sollte die Veranstaltung ausgebucht sein, werden Sie von uns benachrichtigt. Die Veranstaltung kann wegen zu geringer Teilnehmerzahl, wegen kurzfristiger Nichtverfügbarkeit von Referenten oder aufgrund höherer Gewalt durch den Veranstalter abgesagt werden. Die angemeldeten Teilnehmer werden in diesem Fall unverzüglich benachrichtigt.