

## VON DER IDEE ZUM ERFOLGREICHEN START-UP !



### Berufsbegleitende Fortbildung | INTENSIV-Workshop in 3 Modulen

- BASIS-Workshop zum Thema „Businessplanung“ und Erstellung einer individuellen 360 Grad Analyse
- AUFBAU-Workshop BP „Vom Bierdeckel bis zur tragfähigen Geschäftsplanung“
- AUFBAU-Workshop FP „Mit System zur Finanzplanung“

## VON DER IDEE ZUM ERFOLGREICHEN START-UP!

### **Berufsbegleitende Fortbildung & persönliche Weiterbildung**

#### **Sie haben bereits eine Geschäftsidee und wollen diese in einen tragfähigen Businessplan überführen?**

In unserer Workshop-Serie lernen Sie die Inhalte und den Aufbau eines Businessplans kennen, entwickeln basierend auf einer individuellen Potenzialanalyse Ihre Unternehmensstrategie, erstellen ein Markteintrittskonzept und definieren Ihre Meilensteine bis zur Unternehmensgründung. Das Gelernte können Sie sofort in Ihren eigenen Businessplan überführen, den Sie im Rahmen des Workshops und parallel zu Hause erstellen.

#### **Gleichzeitig zeigen wir Ihnen, dass ein guter Businessplan nicht „nur“ für die Hausbank wichtig ist, sondern auch für Sie!**

Ein systematisch und detailliert ausgearbeiteter Businessplan ist neben der „zündenden Geschäftsidee“ die wesentliche Voraussetzung für eine erforderliche Darlehensgewährung. Er hilft Ihnen aber auch, Ihre Geschäftsidee von allen Seiten (unter Einschluss aller pro und contra Punkte) möglichst objektiv zu betrachten. Stärken und Schwächen sowie Chancen und Risiken sorgfältig zu analysieren.

Im Rahmen umfangreicher Recherchearbeiten lernen Sie alles über den Markt (Zielgruppen, Marktpotential, Alleinstellungsmerkmal Ihrer Geschäftsidee etc.), über den Wettbewerb und mögliche Vertriebswege und können sich und Ihre Geschäftsidee optimal positionieren. Sie bestimmen Ihre Markteinstiegsstrategien und finden auf diese Weise automatisch Ihren erfolgreichen Weg in den Markt.

#### **Die systematische Marktanalyse hilft Ihnen auf dem Weg zu einer tragfähigen Finanzplanung!**

Absatzpotentiale; mittelfristige Umsatzprognose; Plan-GuV (Gewinn- und Verlustrechnung) für die nächsten 24 Monate; Liquiditäts- und Kapitalbedarfsplanung: eine solide Finanzplanung muss mehr sein als nur „der berühmte Blick in die Glaskugel“.

Der größte Kritiker sollte immer der Gründer selbst sein. Je qualifizierter Sie Ihre Annahmen hinterfragen und auf diesem Wege beantworten, je systematischer Sie Ihr Geschäftsmodell analysieren, planen und darstellen umso leichter fällt es Ihnen im nächsten Schritt die einzelnen Komponenten realistisch zu bewerten und die Zahlen gegenüber Dritten (Banken, Investoren, Geschäftspartnern) zu vertreten.

Optimierte Zahlen, nur um das benötigte Darlehen der Hausbank zu erhalten, fallen Ihnen kurzfristig auf die eigenen Füße und erschweren den erfolgreichen Start in die Selbständigkeit. Eine realistische Finanzplanung hilft Ihnen in den ersten Jahren die Orientierung zu behalten.

Entwickeln Sie Ihren Business- und Finanzplan so, dass er ein „lebendiges“ und zentrales Planungsinstrument für Sie wird. Häufig wird der Fehler gemacht, dass der Businessplan nach der erfolgreichen Finanzierung durch die Hausbank abgeheftet und nicht mehr angeschaut wird, obwohl Sie mit einem guten Finanzplan ein ideales Planungsinstrument haben, das Ihnen den ständigen Soll-Ist-Vergleich ermöglicht!

## ■ BASIS-Workshop zum Thema „Businessplanung“ und Erstellung einer individuellen 360 Grad Analyse

Der BASIS-Workshop soll Ihnen einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Schritte und Aufgaben sowie die wesentlichen Grundlagen vermitteln. Gleichzeitig sollen Ihre zentralen Fragen beantwortet werden, die Ihnen vor dem Schritt in die Selbständigkeit „auf den Nägeln brennen“.

Im Rahmen einer individuellen 360 Grad Analyse untersuchen wir Ihre bisherigen Schritte und Ihre gleichen Ihre persönlichen Voraussetzungen mit Ihrer Gründungsidee ab:

- Finden und Erarbeiten Ihrer Vision, erarbeiten einer Unternehmensstrategie.
- Was sind Ihre Stärken und Erfolgsfaktoren als Unternehmer?

### Ziel:

Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen ein Grobkonzept für die beiden AUFBAU Workshops bzw. schärfen Ihr ggf. schon ausgearbeitetes Manuskript.

### Aufbau und Termine:

		Umfang	Termin	Uhrzeit
<b>ES I</b>	BASIS-Workshop Teil I - Themen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• „Selbstvermarktung“</li> <li>• „Selbstreflektion“</li> </ul>	4 Std.	Fr., 13.01.2012	17.00 Uhr - 21.00 Uhr
<b>ES II</b>	BASIS-Workshop Teil II - Themen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• „Ideen-Tuning“</li> <li>• „USP - Alleinstellungsmerkmal“</li> </ul>	4 Std.	Fr., 20.01.2012	17.00 Uhr – 21.00 Uhr
<b>ES III</b>	BASIS-Workshop Teil III - Themen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• „Formale Anforderungen“</li> <li>• „Starthilfepartner“</li> <li>• „Gründungsförderung“</li> </ul>	4 Std.	Mi., 25.01.2012	17.00 Uhr - 21.00 Uhr
<b>ES IV</b>	BASIS-Workshop Teil IV - Thema: <ul style="list-style-type: none"> <li>• „Business- und Finanzplanung“</li> </ul>	4 Std.	Fr., 27.01.2012	17.00 Uhr – 21.00 Uhr

### Profil:

Die Teilnehmer werden stark praxisbezogen ausgebildet. Die Gründungsidee sollte allerdings bereits schriftlich skizziert sein - die Vorlage eines detailliert ausgearbeiteten Grobkonzeptes ist nicht erforderlich.

## Sie beenden den BASIS-Workshop mit

einem schriftlich ausgearbeiteten Grobkonzept als Grundlage für die Teilnahme an dem AUFBAU-Workshop BP.

## Gesamtpreis für die vier BASIS-Workshops:

€ 640,00 inkl. der gültigen Mehrwertsteuer

(Ratenzahlung auf Anfrage möglich)

## ■ AUFBAU-Workshop BP „Vom Bierdeckel bis zur tragfähigen Geschäftsplanung“

Theorie und Praxis! Innerhalb des AUFBAU-Workshops BP werden Ihnen alle Voraussetzungen vermittelt, die Sie für die Erstellung eines Businessplanes benötigen. Gleichzeitig wird schrittweise auf dem vorliegenden Grobkonzept ein strukturierter und detaillierter Businessplan erarbeitet. Daneben besteht ausreichend Zeit für den intensiven Dialog um Ihre Gründungsidee zu schärfen und um Ihnen praktische Umsetzungstipps mit auf den Weg in die erfolgreiche Selbständigkeit zu geben.

- Meilensteinplanung bis zur Gründung
- Executive Summary
- Konkretisierung Produkt- bzw. Dienstleistung
- Markt und Wettbewerb
  - ✓ Marktsituation und Marktpotential
  - ✓ Alleinstellungsmerkmal (USP)
  - ✓ Strategien für den Markteintritt: Wer ist meine Zielgruppe?
  - ✓ Konkurrenzanalyse: Wer ist meine Konkurrenz? Was macht der Wettbewerb? Wie positioniere ich mich richtig?
  - ✓ SWOT-Analyse
- Marketing und Vertrieb
  - ✓ Wie plane ich meine Werbung?
  - ✓ Marketingmix – Preispolitik – Produktauswahl – Distributionspolitik – Kommunikationspolitik
  - ✓ Online-Marketing-Strategien
- Organisatorische Rahmenbedingungen
  - ✓ Das (richtige) Gründerteam
  - ✓ Nie genug Know-how
  - ✓ Formale Gründungsvoraussetzungen
  - ✓ Fair-sicherung – welche Absicherungen sind notwendig
  - ✓ Standortauswahl
- Erkennen von Chancen- und Risiken

## Ziel:

Am Ende des AUFBAU-Workshops BP hat jeder Teilnehmer seinen individuellen Businessplan auf der Basis der persönlichen Geschäftsidee ausgearbeitet.

## Aufbau und Termine:

		Umfang	Termin	Uhrzeit
<b>BP I</b>	AUFBAU-Workshop BP Teil I - Themen: <ul style="list-style-type: none"> <li>„Vision / Die (Produkt-)Idee“</li> <li>„Executive Summary“</li> <li>„Realisierungsfahrplan“</li> </ul>	4 Std.	Mi., 08.02.2012	17.00 Uhr - 21.00 Uhr
<b>BP II</b>	AUFBAU-Workshop BP Teil II - Thema: <ul style="list-style-type: none"> <li>„Produkt und Dienstleistung“</li> </ul>	4 Std.	Mi., 15.02.2012	17.00 Uhr – 21.00 Uhr
<b>BP III</b>	AUFBAU-Workshop BP Teil III - Thema: <ul style="list-style-type: none"> <li>„Markt und Wettbewerb I“</li> </ul>	4 Std.	Fr., 24.02.2012	17.00 Uhr - 21.00 Uhr
<b>BP IV</b>	AUFBAU-Workshop BP Teil IV - Thema: <ul style="list-style-type: none"> <li>„Markt und Wettbewerb II“</li> </ul>	4 Std.	Mi., 07.03.2012	17.00 Uhr – 21.00 Uhr
<b>BP V</b>	AUFBAU-Workshop BP Teil V - Themen: <ul style="list-style-type: none"> <li>„Standort“</li> <li>„Unternehmensorganisation“</li> <li>„Wesentliche Grundlagen der Gesellschaft“</li> <li>„Rechtliche Grundlagen“</li> <li>„Unternehmensform“</li> <li>„Unternehmerteam, -profil“</li> <li>„Gründertätigkeiten, Vorleistungen“</li> </ul>	4 Std.	Fr., 16.03.2012	17.00 Uhr – 21.00 Uhr
<b>BP VI</b>	AUFBAU-Workshop BP Teil VI - Thema: <ul style="list-style-type: none"> <li>„Chancen und Risiken“</li> </ul>	4 Std.	Mi., 21.03.2012	17.00 Uhr – 21.00 Uhr
<b>BP – S</b>	Individuelle Supervision*	4 Std.	Nach Vereinb.	

## \*Individuelle Supervision:

Am Ende des AUFBAU-Workshops BP findet mit jedem Teilnehmer ein individuell vereinbarter Einzelberatungstermin statt, in dem der Businessplan abschließend besprochen wird.

## Profil:

Die Teilnehmer werden stark praxisbezogen ausgebildet. Für die Teilnahme an dem AUFBAU-Workshop BP ist die Vorlage eines schriftlich ausgearbeiteten Grobkonzeptes erforderlich.

Sie beenden den AUFBAU-Workshop BP mit

einem schriftlich ausgearbeiteten Businessplan als Grundlage für die Finanzplanung.

**Gesamtpreis für die sechs AUFBAU-Workshops BP incl. individueller Supervision:**

€ 1.120,00 inkl. der gültigen Mehrwertsteuer  
(Ratenzahlung auf Anfrage möglich)

## ■ AUFBAU-Workshop FP „Mit System zur Finanzplanung“

Ihre Finanzplanung muss besser sein, als der berühmte „Blick in die Glaskugel“. Innerhalb des AUFBAU-Workshops FP ermitteln und erarbeiten Sie Ihr tragfähiges Zahlengerüst für Ihre detaillierten Plan- und Kennzahlen. Ganz oben steht der Grundsatz „jede Zahl muss für einen externen Leser nachvollziehbar und transparent sein“.

Gleichzeitig vermitteln wir Ihnen praktische Recherche- und Analysemethoden und geben Ihnen beim Einsatz von Microsoft Excel. Auch in diesem Seminarteil besteht ausreichend Zeit für den intensiven Dialog.

- Individueller Aufbau Ihrer Finanzplanung mit Microsoft Excel
- Recherche von Vergleichs- und Analysezahlen
- Zahlengerüst zum Businessplan
- Plan GuV (Gewinn- und Verlustrechnung)
  - ✓ Formale Anforderungen
  - ✓ 3-Szenarien-Modell (Worst-, Best-, Normalcase)
  - ✓ Erläuterungen | Nebenrechnungen
- Kapitalbedarfsplanung
  - ✓ Investitionen
  - ✓ Betriebsmittel
- Liquiditätsplanung
  - ✓ Worin unterscheidet sie sich von der Plan GuV ?
  - ✓ 3-Szenarien-Modell (Worst-, Best-, Normalcase)
  - ✓ Erläuterungen | Nebenrechnungen
  - ✓ Annuitätische Zins- und Tilgungsrechnung
- Öffentliche Förderprogramme
- Vorbereitung auf das Bankgespräch

### Ziel:

Am Ende des AUFBAU-Workshops FP hat jeder Teilnehmer seine individuelle Finanzplanung auf der Basis der Businessplanes ausgearbeitet.

## Aufbau und Termine:

		Umfang	Termin	Uhrzeit
<b>FP I</b>	AUFBAU-Workshop FP Teil I - Themen: <ul style="list-style-type: none"> <li>„Grundlagen Microsoft Excel“</li> <li>„Recherche und Analyse“</li> <li>„Zahlengerüst“</li> </ul>	4 Stdn.	Mi., 28.03.2012	17.00 Uhr - 21.00 Uhr
<b>FP II</b>	AUFBAU-Workshop FP Teil II - Thema: <ul style="list-style-type: none"> <li>„Plan GuV“</li> </ul>	4 Stdn.	Mi., 11.04.2012	17.00 Uhr – 21.00 Uhr
<b>FP III</b>	AUFBAU-Workshop FP Teil III - Themen: <ul style="list-style-type: none"> <li>„Kapitalbedarfsplanung“</li> <li>„Liquiditätsplanung“</li> </ul>	4 Stdn.	Mi., 18.04.2012	17.00 Uhr - 21.00 Uhr
<b>FP IV</b>	AUFBAU-Workshop FP Teil IV - Themen: <ul style="list-style-type: none"> <li>„Öffentliche Förderprogramme“</li> <li>„Bankgespräch“</li> </ul>	4 Stdn.	Fr., 27.04.2012	17.00 Uhr – 21.00 Uhr
<b>FP – S</b>	Individuelle Supervision*	4 Stdn.	Nach Vereinb.	

### \*Individuelle Supervision:

Am Ende des AUFBAU-Workshops FP findet mit jedem Teilnehmer ein individuell vereinbarter Einzelberatungstermin statt, in dem die Finanzplanung abschließend besprochen wird.

### Profil:

Die Teilnehmer werden stark praxisbezogen ausgebildet. Für die Teilnahme an dem AUFBAU-Workshop FP ist die Vorlage des schriftlich ausgearbeiteten Businessplanes erforderlich.

### Sie beenden den AUFBAU-Workshop FP mit

einer ausgereiften Finanzplanung. Nach der Teilnahme an allen drei Seminarmodulen (BASIS, AUFBAU BP und AUFBAU FP) wird jede Business- und Finanzplanung von einem externen Dritten geprüft und erhält eine Tragfähigkeitsbescheinigung.

### Gesamtpreis für die vier AUFBAU-Workshops FP incl. individueller Supervision und Tragfähigkeitsbescheinigung:

€ 800,00 inkl. der gültigen Mehrwertsteuer  
(Ratenzahlung auf Anfrage möglich)

## Veranstaltungshinweise:

Anzahl Teilnehmer: mindestens 3 TN – maximal 7 TN

Die Anzahl der Plätze ist begrenzt, durch die Reihenfolge der Zahlungseingänge werden die Teilnehmer festgelegt. Teilnehmer die nicht berücksichtigt werden können, werden umgehend informiert – die Zahlung wird selbstverständlich unverzüglich zurück überwiesen.

Erst nach Zahlungseingang ist die Anmeldung verbindlich erfolgt und der Teilnehmerplatz damit reserviert (vgl. auch AGB).

## Gesamtpreis für die drei Workshop-Module (BASIS-Workshop, AUFBAU-Workshop BP, AUFBAU-Workshop FP)

Bei Buchung und Teilnahme an allen drei Modulen betragen die Gesamtkosten:

€ 2.300,00 inkl. der gültigen Mehrwertsteuer (statt: € 2.560,00) – Sie sparen € 250,00.  
(Ratenzahlung auf Anfrage möglich)

## Fördermaßnahmen:

Es besteht die Möglichkeit, dass die Teilnahme durch die Bildungsprämie finanziell gefördert wird; Informationen erhalten Sie unter:

### **Bildungsberatung der Landeshauptstadt München**

Schwanthalerstraße 40/ 1. Stock  
80336 München  
<http://www.muenchen.de/bildungsberatung>

Berater / Beraterin:

Frau Gerlinde Reiter (089/233-83301) [gerlinde.reiter@muenchen.de](mailto:gerlinde.reiter@muenchen.de)  
Frau Claudia Döring (089/233-83305) [claudia.doering@muenchen.de](mailto:claudia.doering@muenchen.de)  
Frau Svea Fuchs (089/233-83304) [svea.fuchs@muenchen.de](mailto:svea.fuchs@muenchen.de)

Zusätzlich kann der INTENSIV-Workshop aus Mitteln des Europäischen Sozialfond (ESF) gefördert werden:



## Der Veranstalter

Die Veranstaltung wird von der dykiert beratung und der Fördermittelberatung Taphorn durchgeführt.

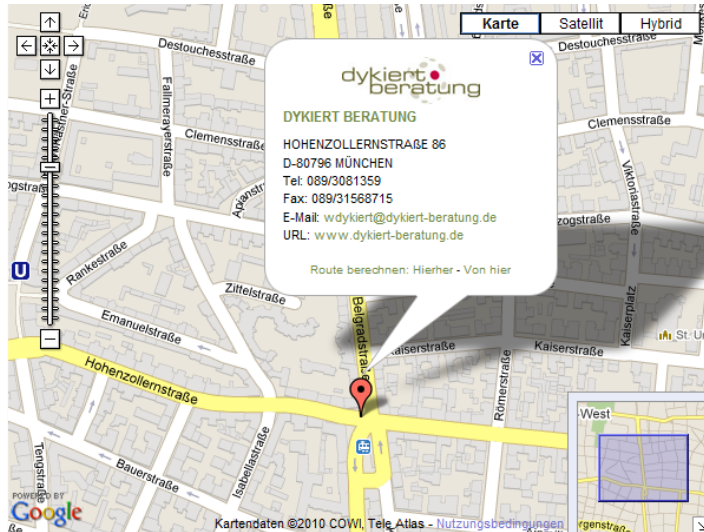
Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme und ein persönliches Gespräch:

dykiert beratung	Fördermittelberatung Taphorn
Wolfgang Dykiert	Gabriele Taphorn
Hohenzollernstraße 86	Dietersheimer Str. 52
80796 München	85716 Unterschleißheim
Tel. +49 (89) 308 13 59	Tel. +49 (89) 638 59 611
Fax +49 (89) 315 68 715	Fax +49 (89) 638 51 851
<a href="mailto:wdykiert@dykiert-beratung.de">wdykiert@dykiert-beratung.de</a>	<a href="mailto:taphorn@foerdermittel-guide.de">taphorn@foerdermittel-guide.de</a>

Informieren Sie sich auch über unsere weiteren Veranstaltungen und Seminare und besuchen Sie uns im Internet unter [www.dykiert-beratung.de](http://www.dykiert-beratung.de) und [www.foerdermittel-guide.de](http://www.foerdermittel-guide.de).

## Der Veranstaltungsort

Die Seminare finden in den Räumen der dykiert beratung, Hohenzollernstraße 86, 80796 München statt.



Öffentliche Verkehrsanbindung (MVV): Mit der U2 bis Hohenzollernplatz – danach 3 Minuten zu Fuß oder mit der Trambahn Linie 12 oder Linie 27 bis Kurfürstenplatz. Gebührenpflichtige Parkplätze sind eingeschränkt verfügbar.

## Seminarvertrag

Zwischen der **dykiert beratung** und

.....  
(Name, Vorname, berufliche Tätigkeit)

.....  
(Strasse u. Hausnummer, PLZ, Wohnort)

.....  
(Telefon tagsüber)

.....  
(Telefon abends)

.....  
(Mobiltelefon)

.....  
(Emailadresse)

.....  
(Geburtsdatum)

im Weiteren Teilnehmer genannt, wird folgender Vertrag geschlossen:

Der Teilnehmer nimmt an den nachfolgend angekreuzten Modulen teil (bitte ankreuzen):

- BASIS-Workshop                      640,00 €
- AUFBAU-Workshop BP            1.120,00 €
- AUFBAU-Workshop FP            800,00 €

oder

an der kompletten Veranstaltungsreihe (BASIS-Workshop, AUFBAU-Workshop BP, AUFBAU-Workshop FP) zum reduzierten Gesamtpreis:

- Intensiv-Workshop                2.300,00 €

Die genannten Seminarpreise verstehen sich inkl. der gültigen Mehrwertsteuer. Ggf. anfallende Kosten für Kost und Logis sind nicht enthalten.

Durch meine Unterschrift melde ich mich verbindlich zu den oben genannten Seminaren an und erkläre, dass ich die Allgemeinen Geschäftsbedingungen akzeptiere.

Die vereinbarten Gesamtkosten überweise ich nach Rechnungserhalt auf folgendes Konto:  
⇒ dykiert beratung, Stadtparkasse Niederbayern-Mitte, BLZ 742 500 00, Kontonummer 718 932.

**Datum:** .....

**Unterschrift:** .....

Eine Anmeldung in schriftlicher und / oder mündlicher Form ist in jedem Falle für den Teilnehmer verbindlich, die ausgefüllten Anmeldeunterlagen müssen vom Teilnehmer unaufgefordert nachgereicht werden.

**Erst mit Zahlungseingang wird der Teilnehmerplatz von Veranstalterseite verbindlich reserviert.**

## Allgemeine Geschäftsbedingungen der dykiert beratung

- (1) **HAFTUNG:** Die dykiert beratung übernimmt für Personen- oder Sachschäden keinerlei Haftung, insbesondere werden Regressansprüche aufgrund selbstverschuldeter Unfälle oder Schäden ausgeschlossen. Verloren gegangene Gegenstände können nicht ersetzt werden.
- (2) **VERSICHERUNG:** Die dykiert beratung schließt generell keinerlei Versicherungsleistungen ein.
- (3) **ABSAGE UND RÜCKTRITTS- / STORNIERUNGSBEDINGUNGEN:** Die dykiert beratung behält sich das Recht vor, aus zwingenden Gründen (z.B. „höhere Gewalt“, gefährdete Sicherheit o.ä.) die Veranstaltungen abzusagen. Sofern eine Veranstaltung abgesagt werden muss, bemüht sich die dykiert beratung um einen geeigneten Ausweich-, Ersatztermin. Im Falle dass kein Ersatztermin gefunden werden kann, werden die Seminargebühren zu 100% zurückerstattet. Ansprüche auf vergebliche Fahrkosten werden jedoch abgelehnt.

Die dykiert beratung kann vom Vertrag mit einem einzelnen Teilnehmer ohne Anspruch auf Rückzahlung der Teilnahmegebühren zurück treten, insbesondere dann, wenn sich der Teilnehmer vertragswidrig verhält oder wenn durch das Verhalten des Teilnehmers eine Gefährdung für die ordnungsgemäße Durchführung der Veranstaltung oder für andere Seminar Teilnehmer ausgeht.

Jeder Teilnehmer hat das Recht seine Teilnahme an einem Seminar / einer Aus- oder Fortbildung (Veranstaltung genannt) zu stornieren. Bei einer Stornierung der Anmeldung durch den Teilnehmer fallen folgende Stornogebühren an:

- bis 21 Tage vor Beginn der Veranstaltung: .....30 % der Teilnahmegebühr
- ab dem 20. Tag vor Beginn der Veranstaltung: .....100 % der Teilnahmegebühr

Sofern ein vom Teilnehmer benannte Ersatzteilnehmer rechtsverbindlich an der Veranstaltung teil- und die Zahlungsverpflichtung übernimmt, entfallen die Stornierungsgebühren.

Die Absage von Supervisions- oder Einzelberatungsterminen muss mindestens 48 Stunden vorher erfolgen. Bitte nutzen Sie dazu unsere Festnetznummer +49 (89) 308 13 59 und hinterlassen Sie auf jeden Fall Ihre Nachricht auf dem Anrufbeantworter. Termine, die nicht rechtzeitig abgesagt werden, müssen vollständig bezahlt werden.

- (4) **TEILNAHMEGEBÜHR:** Die Teilnahmegebühr entnehmen Sie bitte dem aktuellen Anmeldeformular bzw. dem Seminarvertrag. Bei der erfolgreichen Vermittlung eines weiteren Teilnehmers für eine unsere Fortbildungen, Seminare oder Workshops gewähren wir dem /der Vermittler/-in jeweils einen Rabatt i.H.v. 5 % der vermittelten Auftragssumme auf dessen/deren Seminarvertrag bei der dykiert beratung. Dieser Anspruch besteht bis zu 1 Jahr nach Vertragsunterzeichnung durch den/die Vermittler/-in.
- (5) **ANMELDUNG:** Die Anzahl der Plätze ist begrenzt, durch die Reihenfolge der Zahlungseingänge werden die Teilnehmer festgelegt. Teilnehmer die nicht berücksichtigt werden können, werden umgehend informiert – die Zahlung wird selbstverständlich umgehend zurück überwiesen. Erst nach Zahlungseingang ist die Anmeldung verbindlich erfolgt und der Teilnehmerplatz damit reserviert. Bei Zahlungsverzug entfällt die Teilnahmeberechtigung, nicht jedoch die Zahlungsverpflichtung. Ab dem Moment des Verzugs kommen die banküblichen Verzugszinsen zur Anrechnung.
- (6) **AN- UND ABREISE:** Die An- und Abreise erfolgt für die Teilnehmer auf eigene Gefahr / eigenes Risiko.
- (7) **UNTERBRINGUNG UND VERPFLEGUNG:** Für mehrtägige Seminare und Workshops werden Unterbringungsempfehlungen ausgesprochen, eine Verfügbarkeit von Räumen kann jedoch nicht zugesichert werden. Die Teilnehmer tragen die Verantwortung und die Kosten für Unterbringung und Verpflegung.
- (8) **VERHALTENSREGELN:** Der Hausordnung der gastgebenden Einrichtung und den Anweisungen der dykiert beratung bzw. von ihr beauftragten Referenten und/oder Seminarleitern ist Folge zu leisten.
- (9) **GENEHMIGUNG DER BILDVERÖFFENTLICHUNG:** Sie erklären sich einverstanden, dass Teil- und/oder Ganzbildaufnahmen, die während der Teilnahme an einer Veranstaltung gemacht werden, zur Veröffentlichung in sämtlichen Medien (Print, TV, Internet) verwendet werden dürfen.
- (10) **VERSCHWIEGENHEITSPFLICHTUNG:** Der Teilnehmer verpflichtet sich sämtliche, im Rahmen des Workshops zur Kenntnis erhaltenen personenbezogenen Daten und Geschäftskonzepte anderer Teilnehmer vertraulich zu behandeln.
- (11) **VERJÄHRUNG DER ANSPRÜCHE:** Ansprüche verjähren nach den gesetzlichen Bestimmungen.
- (12) **UNWIRKSAMKEIT EINZELNER BESTIMMUNGEN:** Die Unwirksamkeit einzelner Bestimmungen hat nicht die Unwirksamkeit des gesamten Vertrages zur Folge.
- (13) **GERICHTSSTAND:** Gerichtsstand ist München.