

**STARTER-
PROGRAMM
IT-DIENST-
LEISTER:INNEN**

UBIT Salzburg

FÖRDERUNG 50%
FÜR NEUGRÜNDER:INNEN (2021-2024)



Mag. Hansjörg Weitgasser, CMC, CSE (l.)
Nikolaus Lasser-Andratsch, MSc (r.)

IN KOOPERATION UBIT SALZBURG & INCITE

Gemeinsam mit Ihrem Berufsgruppensprecher für Informationstechnologie der Fachgruppe UBIT Salzburg, Nikolaus Lasser-Andratsch, MSc und UBIT Salzburg Fachgruppenobmann Mag. Hansjörg Weitgasser, CMC, CSE wünschen wir Ihnen viel Erfolg in Ihrem Unternehmertum! Nutzen Sie diese außergewöhnliche Möglichkeit, die wir Ihnen, als Ihre Fachgruppe UBIT gemeinsam mit der UBIT-Akademie incite bieten. Wir freuen uns auf Sie!



**Mag. Andreas
Schweighofer**
Geschäftsführer
UBIT-Akademie incite



Nikolaus
Lasser-Andratsch

Informationstechnologie,
QUADRATDENKER e.U.

WILLKOMMEN BEIM STARTERPROGRAMM FÜR SPEZIALIST:INNEN DER INFORMATIONSTECHNOLOGIE

Sie haben soeben Ihren großen Schritt gesetzt und sich mit Ihrem Unternehmen selbstständig gemacht. Als Spezialist:in der Informationstechnologie sind Sie somit Mitglied der Fachgruppe UBIT. Herzliche Gratulation zu dieser Entscheidung!

Als Ihre Fachgruppe UBIT Salzburg haben wir dieses Starterprogramm gemeinsam mit der UBIT-Akademie incite speziell für Sie als Neugründer:in ins Leben gerufen und fördern Ihre Teilnahme **in Höhe von 50 Prozent**. Das Starterprogramm soll Sie bei Ihrem beruflichen Einstieg begleiten, inspirieren und unterstützen. Profitieren Sie von der langjährigen Branchenerfahrung unserer (IT)-Expert:innen. Sie stehen Ihnen mit umfassender Marktkenntnis, wichtigen Inputs, persönlichem Feedback und umfangreichen Praxiserfahrungen zur Seite.



Unternehmensberatung · Buchhaltung · IT

DEFINIEREN SIE IN IHREN MODULEN WESENTLICHE PUNKTE WIE:

- Was ist mein unternehmerisches Alleinstellungsmerkmal? Wie positioniere ich mich am Markt?
- Wie erreiche ich meine Zielgruppe bestmöglich?
- Worauf muss ich hinsichtlich Liquidität, Profitabilität oder Unternehmensentwicklung achten?
- Worauf ist beim Vertragsabschluss mit Kunden zu achten?
- Wie reagiere ich, wenn mein Kunde eine Rechnung nicht begleicht?
- Welche Minimalanforderungen sind bei der DGSVO zu beachten?
- Welche Möglichkeiten habe ich ein IT-Projekt zu planen und zu steuern?
- Wie lautet das A und O für die Verhandlung mit dem Kunden?

ZIEL & ZIELGRUPPE

Dieses Programm richtet sich an **neue Mitglieder** der Fachgruppe Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie (UBIT) Salzburg und somit an IT-Dienstleister:innen, die noch am Beginn ihrer Selbstständigkeit stehen (Gründungsjahr ab 2021). Die Absolvent:innen sollen ein maßgeschneidertes Leistungspaket für Neugründer:innen erhalten. Neben fachlich relevanten Themen werden auch Grundlagen in der Verhandlungs- und Beratungskompetenz vermittelt.

STRUKTUR UND AUFBAU

Das Starterprogramm besteht aus acht Modulen, die über einen Zeitraum von drei Monaten in einem hybriden Format stattfinden. Beginn und Abschluss finden in Präsenz statt. Da einige Module aufeinander aufbauen, wird für den optimalen Lernerfolg die regelmäßige Anwesenheit an allen Terminen empfohlen. Der Gesamtumfang des Starterprogramms umfasst **34 Lehreinheiten**.





METHODIK

- Seminaristische Vorträge
- Interaktive Webinare
- Diskussionen und Erfahrungsaustausch im Plenum
- Wechsel aus theoretischen Inputs, Kleingruppenarbeiten, Rollenspielen, Übungen und Selbsterfahrungen

ABSCHLUSS

Die Absolvent:innen des Startprogramms erhalten im feierlichen Rahmen eine Teilnahmebestätigung überreicht.

SEMINARORT

Die Präsenzveranstaltungen finden in WIFI Salzburg statt. Die Webinare werden über das Online-Tool Zoom abgewickelt.

KOSTEN & FÖRDERUNG

Die Kosten für das Starterprogramm betragen EUR **1.530,-** (zzgl. USt.)

Für Neugründer:innen (Gründungsjahr 2021 bis jetzt):

Das Startprogramm wird von der UBIT Salzburg **in Höhe von 50 Prozent** gefördert (**EUR 765,-** zzgl. USt.).

Bitte beachten Sie, dass für die Rückerstattung eine **Mindestanwesenheit bei 6 von 8 Modulen** notwendig ist. Eine zusätzliche Einlösung des UBIT Salzburg Bildungsscheck ist beim Starterprogramm nicht möglich. Gegen Vorlage der Teilnahmebestätigung und Einzahlungsbeleg werden 50% der Kosten rückerstattet.

Für alle anderen UBIT Salzburg Mitglieder:

Sie können gerne am Starterprogramm teilnehmen und den UBIT Salzburg Bildungsscheck (EUR 300.-) einlösen.

In den Kosten sind Kursunterlagen in digitaler Form sowie Verpflegung während der Präsenzveranstaltungen enthalten. Sie erhalten vor Kursbeginn eine erste Teilrechnung an die von Ihnen angegebene Rechnungsadresse (Teilnahme ohne vorherige Bezahlung ist nicht möglich), die zweite Teilrechnung folgt gegen Ende des Starterprogrammes.

TERMINE IM ÜBERBLICK

Modul	Fachgebiete IT	Trainer:in
1	Begrüßung Einführung Methodik in der Beratung & Verhandlung & Konflikte	Mag. Hansjörg Weitgasser, CMC, CSE Dr. Monika Veith, CMC Mag. Guido Czeija
2	Projektmanagement	Mag. (FH) Horst Rysavy, MBA CMC
3	Geschäftsmodell - Strategie	Mag. Michael Schützenhofer, CMC
4	Erfolgsfaktoren - Marketing & Vertrieb	Dkkff. Barbara Niederschick, CMC
5	Requirements Engineering - Grundprinzipien guter RES	Dipl. Ing. Mag. Dr. Michael Tesar
6	Auftragsmanagement - von der Anforderung zum Projekt	Dipl. Ing. Mag. Dr. Michael Tesar
7	DSGVO+IT-Recht	Mag. Ursula Illibauer
8	Methodik in der Beratung Verhandlung & Konflikte	Dr. Monika Veith, CMC Mag. Guido Czeija
	anschließende Urkundenverleihung	Mag. Hansjörg Weitgasser, CMC, CSE

ANMELDUNG

Bitte melden Sie sich über unsere Webseite www.incite.at/it-sbg zum Starterprogramm an.

Wir weisen darauf hin, dass die Anmeldungen nach Datum des Einlangens berücksichtigt werden. Aufgrund der begrenzten Teilnahmeplätze wird eine rasche Anmeldung empfohlen.

Der Lehrgang findet mit mindestens 10 Teilnehmenden statt.



Termine	Uhrzeit	Lehreinheiten	Setting
11.03.2024	9.00 - 18.00	8	in Präsenz
25.03.2024	17.00 - 19.30	3	Webinar
08.04.2024	17.00 - 19.30	3	Webinar
22.04.2024	17.00 - 19.30	3	Webinar
06.05.2024	17.00 - 19.30	3	Webinar
27.05.2024	17.00 - 19.30	3	Webinar
03.06.2024	17.00 - 19.30	3	Webinar
18.06.2024	9.00 - 18.00	8	in Präsenz
18.06.2024	ab 18.30 Uhr		in Präsenz

KONTAKT

Wenn Sie Fragen haben, kontaktieren Sie uns bitte.
Ulrike Fuchshuber, MA
05 90900-3791
ulrike.fuchshuber@incite.at



PROGRAMM

IM DETAIL

Modul 1 – Einführung Methodik in der Beratung | Verhandlung & Konflikte

- Was ist Beratung, welche zwei zentralen Beratungsstile gibt es, wie werden diese angewendet?
- Grundlogik des Ablaufs einer Beratung
- Fragenstellen als eine der wichtigsten Methoden
- Verhandlungsfelder in der Beratung
- Konfliktverständnis als Basis von Verhandeln
- Grundlagen erfolgreichen Verhandelns

Modul 2 – Projektmanagement

- Was ist mein geeigneter Projektmanagementansatz?
- Betrachtung gängigster Ansätze und Standards im Projektmanagement
- Klassische Projektmanagementmethoden sowie agile und hybride Ansätze

Modul 3 – Geschäftsmodell – Strategie

- Warum ist ein eigenes Leitbild wichtig und was lese ich aus den Leitbildern potenzieller Kund:innen heraus?
- Was ist eine Strategie, und wie sieht ein Strategieprozess in Zeiten der digitalen Transformation und des gesellschaftlichen Wandels aus?
- Welches Bedürfnis will ich zukünftig besser als mein Mitbewerb, befriedigen, und wie verdiene ich damit Geld?
- Welche digitalen Werkzeuge benötige ich von Beginn an?

Modul 4 – Erfolgsfaktoren - Marketing & Vertrieb

- Geschäftsmodell und das Business Model Canvas als Grundlage für das Marketing
- Fokus auf Wertangebot und die richtige Zielgruppe
- Wie erreiche ich meine gewünschten Kund:innen, was sind die richtigen Kanäle und Kommunikationsmittel um meinen eigenen Verkauf steuern?

Modul 5 – Requirements Engineering - Grundprinzipien guter REs

- Was ist Requirements Engineering und welchen Nutzen erzeugt es?
- Grundlegenden Begriffe des Requirements Engineerings
- Neun Grundprinzipien guten Requirements Engineerings

Modul 6 – Auftragsmanagement: von der Anforderung zum Projekt

- Charakterisierung und Benennung wesentlicher Einflussfaktoren zur Gestaltung eines Requirements-Prozesses
- Einführung in die Aufwandschätzung
- Einflussfaktoren auf die Auftragsgestaltung

Modul 7 – DSGVO & IT-Recht

- Basics im Datenschutz und in der Datensicherheit
- Anwendung von Urheberrecht und Vertragsrecht
- Praxisnahe Beispiele, z. B. Wie reagiere ich, wenn ein Kunde nicht zahlt?

Modul 8 – Methodik in der Beratung

- Hypothesenbildung – Kunden- und Beratungssituationen klar erfassen
- Informationserzeugende Fragen als zentrales Tool im Werkzeugkasten der Beratungskompetenz
- Eine passende Haltung einnehmen, um wirkungsvoll beraten zu können

VORTRAGENDE ALPHABETISCH



Mag. Guido Czeija

Guido Czeija ist Unternehmensberater und geschäftsführender Gesellschafter der komunariko KG. Er ist Mitglied der Österr. Gesellschaft für Gruppendynamik und Organisationsberatung (ÖGGO), Certified Coach nach International Organization for Business Coaching (IOBC) und leitet den Universitätslehrgang interpersonelle Kommunikation „Beratung. Coaching. Führung“ in Kooperation mit der Universität Salzburg. Schwerpunkte: Gestaltung und Begleitung von Veränderungsprozessen für Organisationen und Teams, Gestaltung und Durchführung von Trainings und Programmen zur Qualifizierung von Führungskräften und Berater:innen, Coaching von Führungskräften, Executives und Change Managers.



Dkkff. Barbara Niederschick, CMC

Barbara Niederschick ist Geschäftsführerin von Niederschick, Wolfram und Partner. Sie ist seit 1999 als Unternehmerin tätig, war davor bei einem internationalen Konzern im Marketing & Sales beschäftigt und ist Unternehmensberaterin, Trainerin und Coach. Ihr Fokus liegt in der Innovationsberatung, Geschäftsmodellentwicklung, (Service) Design Thinking und Marketing. Mittels Kreativtechniken und analytischen Tools, eingebettet in dynamische Prozesse, erarbeitet sie mit ihren Kunden Wege, um bestmögliche und umsetzbare Ergebnisse zu erlangen.



Mag. Ursula Illibauer, MA

Mag. Ursula Illibauer ist seit April 2015 als Juristin in der Bundessparte Information und Consulting der Wirtschaftskammer Österreich beschäftigt. Zu ihren Aufgabengebieten zählen insbesondere Konsumentenschutzrecht, E-Commerce Recht und Datenschutz. Hauptaugenmerk liegt hierbei in der Beratung von Unternehmen sowie in der Gesetzesbegutachtung, sie trägt weiters auch vor und ist publizistisch tätig.

Mag. (FH) Horst Rysavy, MBA CMC

Seit 2001 ist Horst Rysavy als selbständiger IT- und Organisationsberater mit Fokus auf KMU in der Automotive Branche tätig (Systemisches Projektmanagement * IT- und Organisationsberatung). Seine Beratungsschwerpunkte liegen dabei im Prozess- und Projektmanagement von IT- und Logistikvorhaben sowie im Projektaudit und -coaching von IT-Projekten. Er ist zertifizierter Projektmanager (IPMA und PMI) und diplomierter Trainer in der Erwachsenenbildung. Seit mehr als 14 Jahren lehrt er an der FH des bfi Wien, seit 4 Jahren an der FH Technikum zu den Themen Projektmanagement, Portfolio und Programm Management, Internationales Projektmanagement und IT-Beratung.



Mag. Michael Schützenhofer, CMC

Als Agenturleiter einer Marken- und Digitalagentur hat Michael Schützenhofer Kunden bei deren Websites, Onlineshops und Online-Marketing Maßnahmen beraten und die Umsetzung der Maßnahmen geleitet. Heute ist er freiberuflicher Unternehmensberater für die Entwicklung von Produkten, Dienstleistungen und Geschäftsmodellen in der digitalen Transformation. Da einzelne digitale Maßnahmen nicht mehr isoliert betrachtet werden können, berät er Kunden im eBusiness ganzheitlich.



Dipl.-Ing. Mag. Dr. Michael Tesar

Michael Tesar studierte Informatik an der TU Wien und promovierte am Fachbereich Rechtswissenschaften der TU Wien in Informatik. Er ist selbständiger Unternehmensberater und IT-Dienstleister (see-it.at) sowie zertifizierter Requirements Engineer. Seine Tätigkeits- und Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Requirements Engineering, Systemmodellierung, Projektmanagement, Usability, E-Learning sowie Qualitätsmanagement. Darüber hinaus ist er Lektor an Hochschulen und Vortragender auf Fachkonferenzen.



Dr. Monika Veith, CMC

Seit 1991 geschäftsführende Gesellschafterin von Conecta - Wiener Schule der Organisationsberatung, seit 2014 eigenes Unternehmen Veith Consulting, Studium der Soziologie und der Handelswissenschaften, internationale Erfahrung im Bereich Produktmanagement. Expertise: Begleitung von Organisations- und Teamentwicklungsprozessen, Begleitung und Beratung von bereichsübergreifenden Projekten, Begleitung von Leitbild- und Strategieentwicklungsprozessen, Unterstützung bei der Konzeption von Workshops, Tagungen und Sitzungen, ggf. Moderation, Evaluation von Meetings, Konzeption und Durchführung von innerbetrieblichen Qualifizierungsprogrammen für interne Berater:innen, Konzeption und Durchführung von Trainings im Bereich der Führungskräfte- und Persönlichkeitsentwicklung, Coaching.



DIE QUALITÄTSAKADEMIE INCITE INITIATIVE DES FACHVERBAND UBIT

Als eigenes Weiterbildungs- und Zertifizierungsinstitut des Fachverbandes Unternehmensberatung, Buchhaltung und IT bietet incite seit 2001 themenspezifische Lehrgänge, Seminare und MBA-Programme an. Zertifizierungen und Rezertifizierung sichern ein qualitativ hochwertiges Dienstleistungsniveau in den drei Branchen. Das Weiterbildungsangebot in Online- und Präsenz-Formaten reagiert auf wirtschaftliche und regulatorische Herausforderungen

incite Ausbildungs- und Schulungsveranstaltungen GmbH
1040 Wien, Wiedner Hauptstraße 57/ III EG
Tel.: +43 (0) 5 90 900 3792
E-Mail: office@incite.at
www.incite.at

