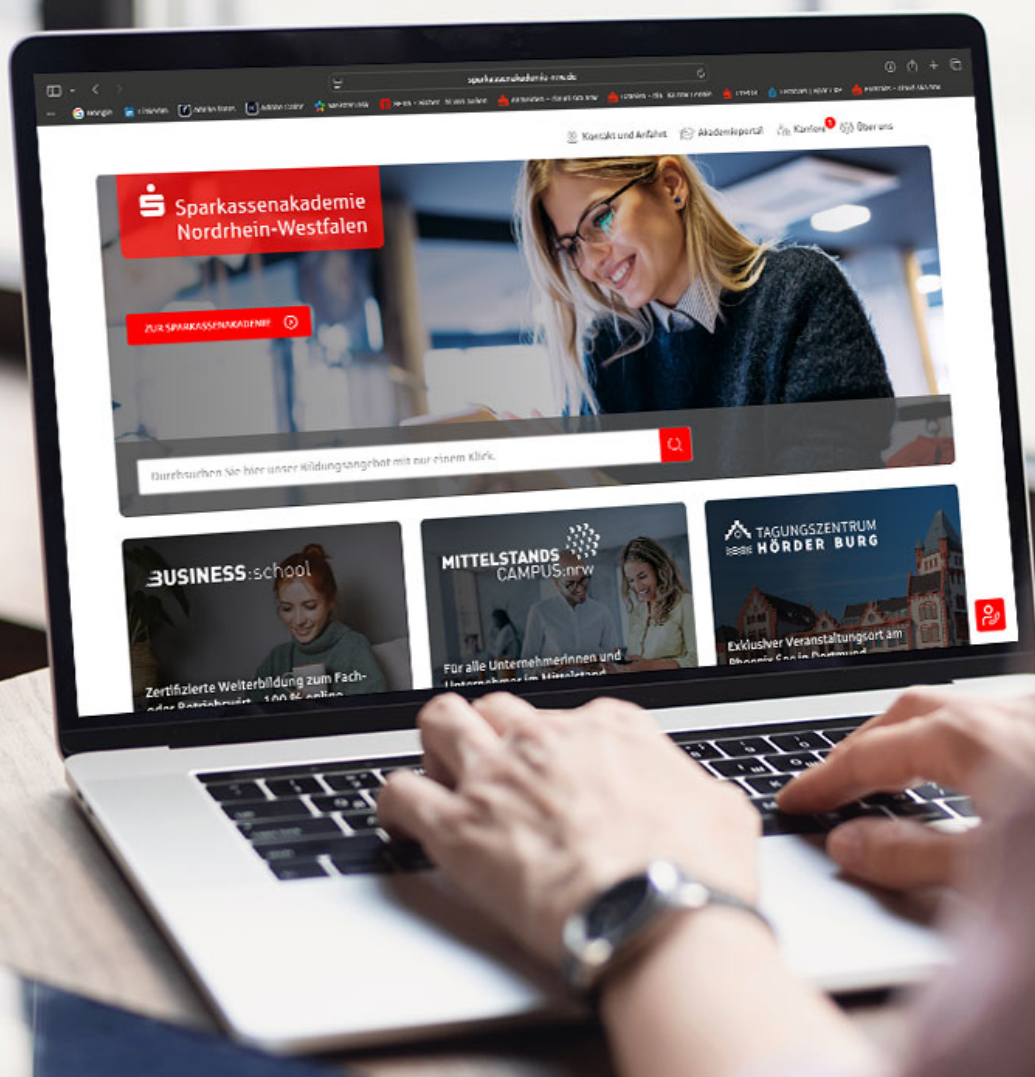




## FORTBILDUNGSPROGRAMM 2026

Tagungen und Foren



| <b>INHALTSVERZEICHNIS</b>                                             | <b>SEITE</b> |
|-----------------------------------------------------------------------|--------------|
| <b>Tagungen und Foren .....</b>                                       | <b>3</b>     |
| 12.002 Fachtagung Vertrieb Firmenkunden .....                         | 4            |
| 12.003 Praxisforum Kommunalkundengeschäft .....                       | 6            |
| 12.014 Fachtagung Agrarkundengeschäft .....                           | 8            |
| 15.009 Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid) ..... | 10           |



## **12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN**

# **Tagungen und Foren**

## Fachtagung Vertrieb Firmenkunden

In einer Zeit, in der sich die Anforderungen an das Firmenkundengeschäft ständig weiterentwickeln, ist es entscheidend, neue Wege und Lösungen zu finden, um den Anforderungen der Zukunft gerecht zu werden. Auf unserer Fachtagung bieten wir Ihnen praxisorientierte Impulse und spannende Einblicke, die Ihr Institut fit für kommende Herausforderungen machen. Im Mittelpunkt stehen zukunftsweisende Konzepte, wie der gezielte Einsatz von Künstlicher Intelligenz, welcher das Geschäft nachhaltig transformieren kann. Profitieren Sie von fachlichem Know-how und wertvollen Diskussionen mit konkreten Lösungsansätzen für Ihre tägliche Arbeit.

### ZIELGRUPPE

Führungskräfte und verantwortliche Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Firmenkundenvertrieb und Auslandsgeschäft sowie Vertriebsmanager/-innen, die für das gewerbliche und internationale Geschäft verantwortlich sind

### IHR NUTZEN

- Sie sind mit den aktuellen Entwicklungen im Firmenkundengeschäft der Sparkassen-Finanzgruppe vertraut.
- Sie wissen, welchen Einfluss die Digitalisierung und die Transformationserfordernisse auf Firmenkunden haben und was das für Ihre Praxis bedeutet.
- Sie erweitern Ihr Netzwerk und tauschen sich mit Branchenexperten und -expertinnen, Kollegen und Kolleginnen aus Sparkassen sowie Experten und Expertinnen der Verbände aus.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Experten und Expertinnen aus Sparkassen, Verbundunternehmen, der freien Wirtschaft und den Verbänden

### HINWEIS(E)

#### Tagungshotels:

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 24.03.2026 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim [Hotel](#), wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer **919** und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen“. Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail ([info@hamptondortmund.de](mailto:info@hamptondortmund.de)) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Vertrieb Firmenkunden - 919". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter [Tagungszentrum](#).



#### TERMIN(E)

Auf Anfrage



#### DAUER

1,5 Tage



#### PREIS

645,00 €



#### KONTAKT

#### ANMELDUNG



**Marie Büchner**

0231 22240-776

[marie.buechner@ska.nrw](mailto:marie.buechner@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto:vanessa.iwa@ska.nrw)



**Programm/Inhalt**

Wir werden das Programm und die Referent/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

## Praxisforum Kommunalkundengeschäft

In diesem Praxisforum Kommunalkundengeschäft greifen wir zentrale Zukunftsthemen der kommunalen Finanzierung auf. Im Fokus stehen aktuelle Herausforderungen der Transformation, nachhaltige Finanzierungsansätze für kommunalnahe Unternehmen sowie geeignete Kooperations- und Strukturmodelle. Sie erhalten fundierte Impulse, tauschen sich fachlich aus und stärken gezielt Ihr Netzwerk im kommunalen Geschäft.

### ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Berater/-innen im Kommunalkundengeschäft

### IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den wesentlichen Informationen für Ihr Geschäft mit Kommunen und kommunalnahen Kundinnen und Kunden.
- Sie verstehen die aktuellen Marktentwicklungen, welche die zukünftige Ausrichtung der Transformationsfinanzierung prägen.
- Sie sind in der Lage, Chancen und Risiken im Kontext der Transformation zu identifizieren und strategisch zu nutzen.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Die Information zu unseren Referentinnen und Referenten entnehmen Sie gerne der Agenda.

### HINWEIS(E)

Auch in diesem Jahr möchten wir Ihnen - bei ausreichendem Interesse - gerne die Gelegenheit bieten, am Vorabend des Praxisforums zu einem gemütlichen Get-together zusammenzukommen.

Bitte geben Sie bei der Buchung der Veranstaltung **verbindlich** an, ob Sie am Get-together teilnehmen werden.

Wir würden uns sehr freuen, wenn diese schöne Möglichkeit des Netzwerkens außerhalb des Tagungsgeschehens bei Ihnen auf positive Resonanz stößt und möglichst viele von Ihnen teilnehmen.



#### TERMIN(E)

Auf Anfrage



#### DAUER

1 Tag



#### PREIS

425,00 €



#### KONTAKT

#### ANMELDUNG



**Marie Büchner**

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

vanessa.iwa@ska.nrw

### Programm/Inhalt

|                   |                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ab 08:30 Uhr      | <b>Begrüßungskaffee</b>                                                                                                                                                                                       |
| 09:30 - 09:45 Uhr | <b>Begrüßung und Tagungseröffnung</b><br>Tagungsleitung                                                                                                                                                       |
| 09:45 - 10:00 Uhr | <b>Komuno – Marktdaten: individualisierbares Reporting für Sparkassen und neue Potenziale in der Kommunalfinanzierung</b><br>Thomas Eitenmüller und Tobias von Knoblauch, Komuno                              |
| 10:00 - 10:30 Uhr | <b>ÖPP/PPP und die einredefreie Forfaitierung – Tempo für die Infrastruktur</b><br>Stefan Becker, Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands                                                              |
| 10:30 - 11:00 Uhr | <b>Kaffeepause und Kommunikationszeit</b>                                                                                                                                                                     |
| 11:00 - 11:45 Uhr | <b>Die kommunalen Haushalte Nordrhein-Westfalens – von gelösten und gebliebenen Herausforderungen</b><br>Dr. Christian von Kraack, Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Digitalisierung des Landes NRW |
| 11:45 - 12:45 Uhr | <b>DSGV-Projekt: Transformationsfinanzierung</b><br>Christoph Rohrbach, SVWL                                                                                                                                  |
| 12:45 - 13:45 Uhr | <b>Mittagspause und Kommunikationszeit</b>                                                                                                                                                                    |
| 13:45 - 14:15 Uhr | <b>KI als strategischer Enabler: Unterstützungsangebote der DSV-Gruppe</b><br>Thilo Schaber, S-Management-Services                                                                                            |
| 14:15 - 14:45 Uhr | <b>Die Stadtwerke in NRW auf dem Pfad der Transformation - Chancen und Risiken!</b><br>Dr. Andreas Hollstein, VKU Verband kommunaler Unternehmen e. V.                                                        |
| 14:45 - 15:15 Uhr | <b>Kaffeepause und Kommunikationszeit</b>                                                                                                                                                                     |
| 15:15 - 16:15 Uhr | <b>Konsortialfinanzierung bei öffentlichen Kunden – ein Praxisbeispiel</b><br>Christian Robusch, Sparkasse Essen                                                                                              |
| 16:15 - 16:45 Uhr | <b>FAQ-Runde</b><br>Tagungsleitung                                                                                                                                                                            |
| 16:45 - 17:00 Uhr | <b>Tagungsabschluss</b><br>Tagungsleitung                                                                                                                                                                     |

## Fachtagung Agrarkundengeschäft

Die wirtschaftliche Bedeutung der Landwirtschaft geht weit über den aktuellen Sektor hinaus, denn die Landwirtschaft ist zentraler Knoten eines vielmaschigen Netzes von vor- und nachgelagerten Unternehmen. In unserer Fachtagung Agrarkunden, die wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen in Hannover durchführen, werden aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen dieses wichtigen Marktfeldes erörtert.

### ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Berater/-innen von/in Agrarcentern und deren Kreditanalysten

### IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den relevanten Themen für das Agrarkundengeschäft.
- Sie nutzen wertvolle Anregungen und Impulse, um diese für Ihre Sparkasse zu prüfen und anzupassen.
- Sie profitieren vom Austausch mit Kollegen/-innen und Experten/-innen.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

### HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:

[Hier klicken](#)

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse [akademiemail@svn.de](mailto:akademiemail@svn.de) oder telefonisch (Tel.: 0511 3603-501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: FT1800



### TERMIN(E)

siehe Hinweise



### DAUER

1 Tag



### PREIS

siehe Hinweise



### KONTAKT

#### ANMELDUNG



**Marie Büchner**

0231 22240-776

[marie.buechner@ska.nrw](mailto:marie.buechner@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto:vanessa.iwa@ska.nrw)

**Programm/Inhalt**

siehe Hinweise

## Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid)

### Business-Center - Die Gipfelstürmer in der digitalen Beratung von gewerbliche Kunden

Viele Business-Center und Business-Lines nehmen aktuell richtig Fahrt auf: Sie wachsen, werden weiterentwickelt und erzielen starke Ergebnisse in Vertrieb und Service. In immer mehr Sparkassen erklimmen sie neue Höhen und entwickeln sich zu echten Gipfelstürmern der digitalen Beratung im gewerblichen Kundengeschäft. Diesen Schwung greifen wir gerne auf und nehmen ihn als Motto mit in die nächste Runde der Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line.

Das BC für gewerbliche Kundengruppen ist dabei das mediale Base Camp moderner Sparkassen: der zentrale Ort, an dem digitale Beratung gebündelt, gesteuert und konsequent auf Markterfolg ausgerichtet wird. Von hier aus starten die leistungsstarke Beratungsteams in anspruchsvolle Kundensegmente - mit klarer Route, passender Ausrüstung und dem Blick auf den nächsten Höhenmeter. In dieser Tagung erhalten Sie kompakte Einblicke in aktuelle Entwicklungen und Projekte rund um die digitale Beratung im gewerblichen Kundengeschäft. Im Mittelpunkt stehen konkrete Use Cases aus der Marktbearbeitung, die Führung und Organisation digitaler Einheiten sowie vertriebliche Impulse für komplexe Kundenanliegen und wirksame Ansätze zur Prozessoptimierung. Und wie bei jeder echten Bergtour gilt: Der Gipfel wird nicht allein erreicht. Sie vernetzen sich mit Fachexpertinnen und Fachexperten, tauschen Erfahrungen aus und vergleichen Erfolgspfade - was funktioniert, was trägt, was beim nächsten Anstieg besser geht.

#### ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Teamkoordinatoren/-innen von Business-Centern bzw. in der Business-Line sowie verantwortliche Mitarbeiter/-innen für digitale Vertriebseinheiten im Bereich gewerblicher Kunden

#### IHR NUTZEN

- Sie können aktuelle Trends im Business-Center bzw. in der Business-Line bewerten.
- Sie sind in der Lage, Chancen für einen hochwertigen Service und nachhaltigen Vertrieb im Business-Center / Business-Line zu nutzen.
- Sie kennen Standards, Prozesse und Verfahren für ein effizientes Agieren im Business-Center bzw. in der Business-Line.

#### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, der Sparkassenakademie, der Finanz Informatik, der Verbände, der Verbundpartner sowie externe Trainingspartner

#### HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird neben der Präsenz-Teilnahme auch in der Online-Variante hybrid angeboten. Wählen Sie zwischen den zwei Zugangswegen zu dieser Veranstaltung:



#### TERMIN(E)

Online-Teilnahme-2602 |  
13.10.2026 – 14.10.2026 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Teilnahme-2601 |  
13.10.2026 – 14.10.2026 |  
Sparkassenakademie NRW

Online-Workshops 13.10.2026 -  
Durchgang 1 (13.10.2026)  
Präsenz-Workshops 13.10.2026 -  
Durchgang 1 (13.10.2026)  
Präsenz-Workshops 13.10.2026 -  
Durchgang 2 (13.10.2026)  
Online-Workshops 13.10.2026 -  
Durchgang 2 (13.10.2026)  
Präsenz-Workshops 14.10.2026 -  
Durchgang 3 (14.10.2026)  
Online-Workshops 14.10.2026 -  
Durchgang 3 (14.10.2026)  
Präsenz-Workshops 14.10.2026 -  
Durchgang 4 (14.10.2026)  
Online-Workshops 14.10.2026 -  
Durchgang 4 (14.10.2026)  
Teilnahme am Abendprogramm  
(13.10.2026)

Online-Teilnahme-2702 |  
12.10.2027 – 13.10.2027 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Teilnahme-2701 |  
12.10.2027 – 13.10.2027 |  
Sparkassenakademie NRW



#### DAUER

2 Tage



#### PREIS

745 Euro inkl. Bewirtungskosten

- lokal am Veranstaltungsort in Dortmund oder
- online im virtuellen Seminarraum (Video und Ton der Plenumsveranstaltung vor Ort sowie ausgewählte Workshops werden live in den virtuellen Raum übertragen).

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Vor Ort-Teilnahme**“.

Hier haben Sie auch die Möglichkeit, nach Veröffentlichung des Tagungsprogramms sich Workshops auszusuchen.

#### **Tagungshotel:**

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 13.09.2026 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim [Hotel](#), wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „93M“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen“. Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail ([info@hamptondortmund.de](mailto:info@hamptondortmund.de)) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Business-Center - 93M". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter [Tagungszentrum](#).

B. Sollten Sie online dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Online-Teilnahme**“. Eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der ausgewählten hybriden Workshops direkt „live“ auswählen.



#### **KONTAKT**

##### ANMELDUNG



**Jana Bathe**

0231 22240-709

[jana.bathe@ska.nrw](mailto:jana.bathe@ska.nrw)

##### INHALTE



**Edmund Honermann**

0231 22240-739

[edmund.honermann@ska.nrw](mailto:edmund.honermann@ska.nrw)

## Programm/Inhalt

### 1. Tag - 13.10.2026

09:30 - 09:45 Uhr

**Start im BC-Base Camp: Gemeinsam auf Kurs zu den Höhenmetern der Tagung**

09:45 - 11:00 Uhr

**Aktuelles Update: Status aller zentralen Projekte mit BC-Relevanz**

**- Neuesten Erkenntnisse aus VdZ-FK mit**

**Stoßrichtung BC**

**- Ausrichtung GdZ Gewerbliches Kreditgeschäft  
der Zukunft mit Teilaspekten für das BC**

**- Sonstige relevante Projekte mit BC-Bezug**

Jens Pittlik, DSGVO

11:00 - 11:30 Uhr

**Kaffeepause - Hüttenstopp: rasten & austauschen**

11:30 - 13:00 Uhr

**Workshops (1. Durchgang)**

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, so haben Sie die Möglichkeit, sich mit der Anmeldung vier Workshops auszusuchen.

B. Sollten Sie online dabei sein, ist eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der - wie im Programm angegebenen - Online-Workshops direkt „live“ auswählen.

Workshop 01:

Self-Service - digitale Prozesse

Meike Daßler

Workshop 02:

Vertriebliche Impulse: Welcome-Calls und GSK-Checks als Türöffner für einen nachhaltigen Erfolg

Christian Kasprowski

Workshop 03:

Mobile first - rund um die App-Sparkasse und Sparkasse-Business

Stefan Brinkmann

Workshop 04:

Ausbaustufen für Ihr BC!? - Effizienz, Automatisierung, Bots und Selbstbedienung

Nicolas Fischer

Workshop 05:

Führung im Wandel: Wie Haltung und Systemlogik Entwicklung möglich machen

Dennis Büchler

Workshop 06:

Vom Modell zur Wirksamkeit - Kooperationen im Business-Center gestalten

Ralf Schmitter, Tobias Wigge

Workshop 07:

Business-Center Sprechstunde - Dein Netzwerk-Hub für Austausch und Lösungen

Rabea Diederich-Dyckmanns, Frank Klingsporn

Workshop 08: Mit Serviceaufträgen bzw. dem Serviceportal die Effizienz steigern

Thorsten Booß

|                                                                                                                         |                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Workshop 09:<br>Muster-ISP im BC                                                                                        | Stefan Hammerath-<br>Grützmaker, Ann-Katrin<br>Murken |
| Workshop 10:<br>Geh mir weg mit KI - Warum 95% der<br>Firmenkundenberater/-innen in Sparkassen KI noch<br>falsch nutzen | Angelika Häge, Dominik<br>Sinzinger                   |
| Workshop 11:<br>Mehr als Konten: Vereins- und WEG-Kunden als<br>Wachstumstreiber im BC                                  | Ulrich Leibold, Stefan<br>Pfeiffer                    |
| Workshop 12:<br>OSPlus_neo Kreditprozesse - effizient, digital,<br>zukunftsicher im Firmenkundengeschäft                | Annemarie Lange, Dörte<br>Puckhaber                   |
| Workshop 13:<br>Payment - Bedarf und Ertragspotenziale aus dem<br>Händlergeschäft im BC erkennen                        | Axel Kleve, Thorsten<br>Kretzschmar                   |
| Workshop 14:<br>Update OBB - Online Banking                                                                             | Viktor Ilin                                           |
| Workshop 15:<br>Teamspirit im BC                                                                                        | Dr. Tim Felten, Alina<br>Gewiß                        |
| Workshop 16:<br>Business-Center im Fokus: Das BC als Vertriebooster                                                     | Maximilian Schaffrath                                 |
| Workshop 17:<br>Das Vertriebsmanagement der Zukunft - Auf dem<br>Weg zum Zielbild multikanal neu gedacht                | Daniela Jürgens, Matti<br>Klare                       |
| Workshop 18:<br>Effizienzen sichern: Potenzialorientierte Ansprachen<br>mit dem IAM FK                                  | Christopher Esser,<br>Yvonne Heuel                    |
| Workshop 19:<br>Praxis Insights Business Line - Erfolgreiche<br>Lösungen einer Sparkasse im Fokus                       | Andrea Dransfeld-<br>Recker, Holger Schmidt           |
| Workshop 20:<br>Emotionale Selbstführung - Erfolgreich Führen durch<br>Emotionsmanagement                               | Andreas Eilers                                        |

13:00 - 14:15 Uhr  
**Mittag - Verschnaufpause an der Mittelstation**

14:15 - 15:45 Uhr  
**Workshops (2. Durchgang)**

15:45 - 16:15 Uhr  
**Routenhalt - kurz pausieren & orientieren**

16:15 - 17:15 Uhr  
**FAIRänderung -  
manchmal kommt es anders, weil man denkt!**  
Johannes Warth, Ermutiger, Überlebensberater, Coach & Keynote-Speaker

Ab 17:30 Uhr  
**Bergfest auf halber Streck: Die Phoenix-Lounge der Sparkassenakademie wird zum  
Treffpunkt für Austausch, Kontakte und Genuss**

**2. Tag - 14.10.2026**

09:00 - 09:15 Uhr

**Tag 2 startet: Aufbruch im Morgenlicht zur nächsten Gipfeletappe**

09:15 - 10:30 Uhr

**Realitätscheck live - Die BC/BL im Fokus**

- Welche aktuellen Touchpoints bewegen uns im BC?
- Welche Handlungsfelder brennen unter den Nägeln?
- Was brauchen wir, um weiterzukommen?
- Welchen Netzwerkaustausch gibt es bereits und wer hat hieran Interesse?

Live diskutiert - moderiert direkt auf der Bühne von BC-Hosts aus den Sparkassen

10:30 - 11:00 Uhr

**Kaffeepause in luftiger Höhe - Krafttankstelle**

11:00 - 12:30 Uhr

**Workshops (3. Durchgang)**

12:30 - 13:30 Uhr

**Mittagspause - letzte Stärkung für den Zielanstieg**

13:30 - 15:00 Uhr

**Workshops (4. Durchgang)**

Ab 15:00 Uhr

**Gipfel erreicht: Ausklang im Panorama der Berge, mit Blick auf neue Ziele und Höhenmeter**

100% online



# DIE BUSINESS SCHOOL

## Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

Die Business School bietet zertifizierte Weiterbildungen zu Fach- oder Betriebswirten an. 100 % online und gleichzeitig persönlich betreut. Flexibel nach Deinen Wünschen, berufsbegleitend und europaweit auf Bachelor- und Master-Programme anrechenbar. Als Label der Sparkassenakademien Nordrhein-Westfalen verfügen wir über fundierte Erfahrungen in der Aus- und Weiterbildung – über 5.000 zufriedene Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben mit uns schon ihre beruflichen Perspektiven verbessert.



Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



**Rabea Hesse**  
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712  
bs@ska.nrw



**Nathalie Mädje**  
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757  
bs@ska.nrw



**Liane Stach**  
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792  
bs@ska.nrw



**Laura Freiin von Eerde**  
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795  
bs@ska.nrw

# TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

## Ob in Präsenz, digital oder hybrid: Mieten Sie unsere Räume für Ihre Veranstaltung

**Kongress, Besprechung, Seminar, Workshop oder eigene Schulung für die Mitarbeitenden? Wir bieten Ihnen den passenden Raum für Ihre Veranstaltung.**

Sie planen eine Online-Veranstaltung durchzuführen? Mit uns haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite: Unsere digitalen Räume und hausinternes Studio bieten Ihnen die optimale Basis für Ihre digitale Veranstaltung. On top übernehmen wir für Sie auf Wunsch die professionelle Begleitung Ihrer Veranstaltung durch „Co-Moderatoren“, die Schulung Ihrer Dozenten, das gesamte Teilnehmermanagement, die inhaltliche Konzeption Ihrer Veranstaltung und vieles mehr.

Für Veranstaltungen in Präsenz erwarten Sie in dem exklusiven Gebäudeensemble der Hörder Burg mit direktem Seeblick über 40 hochmoderne Seminar- und Tagungsräume mit einmaligem Flair. Ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Catering sowie hochprofessionelle Organisationsabläufe und maßgeschneiderte Rahmenprogramme runden unser Angebot perfekt ab.

Gern kombinieren wir auch das Raumangebot für Sie und führen Ihre Veranstaltung hybrid durch. Dabei ist ein Teil des Publikums physisch vor Ort, die weiteren Teilnehmer sind digital zugeschaltet. Der Vorteil: Das Online-Publikum wird aktiv in die Präsenz-Veranstaltung mit einbezogen und alle Teilnehmenden können in Echtzeit miteinander interagieren und in Kontakt treten.

### Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

#### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



**Antonia König**  
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744  
antonia.koenig@ska.nrw



**Andreas Gaida**  
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722  
andreas.gaida@ska.nrw

## MITTELSTANDSCAMPUS NRW

### Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

**Der MittelstandsCampus NRW, eine Marke der Sparkassen-akademie NRW, bietet mittelständischen Unternehmen vielfältige Bildungsangebote und Inhouse-Beratungen für zentrale Themen an, wie zum Beispiel:**

- Nachhaltigkeit,
- Digitalisierung und
- Arbeitgeberattraktivität – Führung.

Ein exklusives Kooperationsnetzwerk, beispielsweise mit der Universität Witten/Herdecke oder der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, sichert zusammen mit unserer fundierten Erfahrung die Qualität der hochwertigen sowie einzigartigen Workshops, Bildungsformate und Beratungsleistungen.

Neben unseren digitalen Veranstaltungen begrüßen wir Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen zudem in unserem Tagungszentrum Hörder Burg in einem einmaligen Ambiente. Von unserer rund 700 Jahre alten „Burg“ haben Sie einen direkten Blick auf den Phoenix See in Dortmund. Ein Ort, der wie kein anderer für Transformation und Zukunftsfähigkeit steht.

#### IHR ANSPRECHPARTNER



#### **Christian Overhage**

Projektleiter Mittelstandscampus NRW

0231 22240-717

christian.

overhage@mittelstandscampus-nrw.de



#### **Lern- und Buchungsportal**

Informieren Sie sich über unser Bildungsangebot.

#### **Digitale Transformation**