



Mut zur Unternehmensgründung

Forschungsverwertung und Selbständigkeit als berufliche Meilensteine

Heute an der Hochschule – morgen UnternehmerIn
Informationen für StudentInnen, DoktorandInnen und MitarbeiterInnen

Aus dem Inhalt

Seite 2	Prof. Dr. h.c. Lothar Späth ... zum Gründungsklima
Seite 4	Kompaktkurs „Existenzgründung“
Seite 7	Förderprogramme für Gründungen
Seite 10	Aktuelle Termine des Gründerverbundes



Prof. Dr. h.c. Lothar Späth zum Gründungsklima

Ehrengast und Redner beim gemeinsamen Sommerfest von PUSH! und BioRegioSTERN im Juli 2009, wo er die Keynote „Die aktuelle wirtschaftliche Lage für wissensintensive junge Start-up-Unternehmer“ hielt.



Prof. Dr. h.c. Lothar Späth, Ministerpräsident a.D. und ehemaliger Geschäftsführer und Vorstandsvorsitzender der Jenoptik AG.

„Wir müssen in Deutschland ein besseres Gründungsklima schaffen“, sagt Lothar Späth. Viele junge Leute seien im Prinzip gründungswillig, schreckten aber vor dem Weg durch die Instanzen und Behörden zurück. Der ehemalige Ministerpräsident von Baden-Württemberg und erfahrene Unternehmer plädiert deshalb vor allem für den Abbau von Bürokratie und schlägt vor, Studenten bereits an der Universität stärker mit wirtschaftlichen Lebenswirklichkeiten zu konfrontieren. Am wichtigsten aber sei es, ein Klima gegenseitigen Vertrauens zu schaffen. „Vertrauen ist der Sozialkitt unserer Gesellschaft“, zitiert Späth den Philosophen Hermann Lübbe. Nur so könne ein Klima erzeugt werden, in dem neue Dinge entstehen.

Herr Späth, das Gründungsklima in Deutschland erhält im internationalen Vergleich regelmäßig schlechte Noten. Ist ein Klimawandel in Sicht?

Uns bleibt gar nichts anderes übrig. Wenn wir es nicht schaffen, die Zahl der Gründungen gewaltig zu erhöhen, kriegen wir niemals die Wachstumsraten hin, die wir brauchen. Wir werden zwar durch kürzere Produktionszeiten und stärkeren Maschineneinsatz eine weitere Rationalisierungswelle bekommen, die auch die Produktivität steigern wird, noch wichtiger ist aber eine neue Innovationswelle: wir brauchen neue

Produkte, neue Problemlösungen. Und die können nur aus der neuen Generation und aus dem Forschungssektor kommen.

Eine internationale Studie hat gezeigt, dass die Risikobereitschaft in unternehmerischen Fragen in Deutschland wesentlich niedriger ist als in anderen Ländern. Eine Frage der Mentalität oder das Ergebnis gesellschaftlicher und politischer Rahmenbedingungen?

Ich würde sagen, dass es eine Mentalitätsfrage ist. Allerdings kann diese Grundhaltung erheblich beeinflusst werden. Wir müssen Ängste abbauen. Da sind unsere Banken genauso gefragt wie Fördereinrichtungen. Auch der Respekt vor unternehmerischen Leistungen muss steigen. Viele Jungunternehmer verzichten in der Anfangsphase ihrer Gründung auf vieles und haben dafür mehr Anerkennung verdient, als sie hierzulande erhalten.

Solche Anerkennung erhalten Gründer ja zum Beispiel durch Wettbewerbe.

Ich halte solche Programme für wichtig und gut. In den Forschungszentren entstehen viele Forschungsergebnisse, die sozusagen als Nebenwirkung starkes wirtschaftliches Potenzial bergen. Solche Ergebnisse bleiben zu häufig ungenutzt. Organisationen wie beispielsweise die BioRegio-Initiativen, aber auch Business Angels, können hier in der Anfangsphase viel Unterstützung bieten.

Trotz zahlreicher Programme zur Gründungsförderung und zum Wissenstransfer sinkt die Zahl der High-Tech-Gründungen in Deutschland konstant. Woran liegt das Ihrer Meinung nach?

Uns fehlt die Begeisterung für mutige Selbstgründungen. Viele junge Leute wollen zwar gründen, fürchten aber den Weg durch die Instanzen und Behörden.

Wer in Deutschland ein Unternehmen gründet, ist unentwegt mit bürokratischen Dingen beschäftigt, Dingen also, die nichts mit dem eigentlichen Produkt und seiner Entwicklung zu tun haben. Als erstes müssen wir deshalb bürokratische Hürden aus dem Weg räumen. Die meisten jungen Unternehmer werden in ihrem Studium außerdem kaum mit den Lebenswirklichkeiten der Wirtschaft konfrontiert. Um das zu ändern, sollten wir den Studierenden den Austausch mit Unternehmern ermöglichen, die von ihren Erfahrungen berichten.

Im Rahmen des Science2Start-Programms vermittelt BioRegio STERN gründungswilligen Wissenschaftlern den Kontakt zu MBA-Studenten, die das Projekt in ihre Masterarbeit integrieren und den Forschern bei Themen wie Finanzplanung oder Businessplan unter die Arme greifen. Kann das eine Lösung sein, um die Kluft zwischen Wissenschaft und Wirtschaft zu überbrücken?

Es geht auf jeden Fall in die richtige Richtung. Der Austausch mit erfahrenen Praktikern ist wichtig. Eine Idee wären zum Beispiel Treffen mit älteren Unternehmern, die in einer Clubatmosphäre ihre Erfahrungen mit Studenten beider Richtungen teilen. Ich kenne viele Leute, die mit Freude bereit wären bei so etwas mitzumachen.

Auch in Sachen Gründungsklima haben andere Länder die Nase vorn. Was können wir von ihnen lernen?

Die USA haben hier einen großen Vorsprung und auch einige europäische Länder haben ein besseres Gründungsklima. Das ist aber noch nicht tragisch. Mir ist wichtig, dass wir begreifen, wie abhängig Deutschland von neuen Technologien und Innovationen ist.

Ausschnitte aus dem Interview von Dietrich von Richthofen mit Prof. Späth im Auftrag von BioRegio STERN



Referentin für Existenzgründung berät Studierende und MitarbeiterInnen

Die Gründung eines Unternehmens ist sehr komplex. Diese Komplexität können wir nicht verringern – jedoch können wir Sie durch unser Angebot auf dem Weg der Gründung beraten, begleiten und aktiv unterstützen durch:

- eine umfangreiche Erstberatung,
- Erstellung eines Gründerkompetenzprofils,
- Entwicklung eines Coachingfahrplans,
- Analyse und Weiterentwicklung Ihrer Geschäftsidee,
- Unterstützung bei der Erstellung eines Businessplans,
- aktive Hilfe bei der Beantragung von Fördergeldern,
- Vorbereitung auf die jeweiligen Auswahlverfahren der Förderprogramme,
- Vermittlung von Netzwerkpartnern, wie z. B. KapitalgeberInnen und MentorInnen.

Kontakt: PD Dr. Anette Fomin, Universität Hohenheim, 0711-451017211, fomin@uni-hohenheim.de

Fachgebiete werden ab sofort an Einnahmen aus Verwertung einer Erfindung beteiligt

Auf Vorschlag der Abteilung Forschungsförderung hat das Rektorat beschlossen, ein Anreizsystem zur Erhöhung der Anzahl und Qualität von verwertbaren Forschungsergebnisse zu schaffen. Nicht nur die Erfinder selbst, sondern auch das Fachgebiet werden nun an den Einnahmen beteiligt. Damit wurden die Anregungen der TeilnehmerInnen aus der Informationsveranstaltung „Erfindungen lohnen sich“ aufgegriffen und umgesetzt.

Die Einnahmen aus der Verwertung einer Erfindung (Lizenzen/ Verkauf) verteilen sich im Einzelnen wie folgt:

1. Erfinder: 30% gemäß § 42 Nr. 4 Arbeitnehmererfindergesetz
2. evtl. TLB GmbH: 30% gemäß Gesellschaftervertrag
3. Verteilung der restlichen 40% bzw. 70% (abzüglich der entstanden und absehbar entstehenden Kosten):

Fachgebiet: 75% und Universität /zentrale Mittel: 25%

NEU NEU NEU NEU NEU NEU

Kontakt: Aline Oleschkewitz, Universität Hohenheim, 0711-459-22014, oleschkewitz@zentrale.uni-hohenheim.de

Die Kontaktbörse für ExistenzgründerInnen „www.gruender-suchen-gruender“

An der Hochschule für Medien in Stuttgart wurde eine Kontaktbörse für Gründungsinteressierte eingerichtet, die für alle Gründungszentren im Raum Stuttgart zugänglich ist. Ziel ist es, die kooperative Zusammenarbeit zwischen gründungswilligen StudentInnen zu fördern. Dabei steht die Vermittlung von Kontakten im Mittelpunkt.

Als GründerIn mit einer eigenen Geschäftsidee besteht die Möglichkeit, ein geplantes Gründungsvorhaben kurz vorzustellen und potenzielle Partner zu suchen. Und jede/r Gründungsinteressierte ohne eigene Geschäftsidee kann ein Kurzprofil von sich mit speziellen Kenntnissen bzw. Fähigkeiten hinterlegen und in der Datenbank ein zum eigenen Profil passendes Gründungsvorhaben abfragen.

Kontakt: Veit Rambacher, Hochschule der Medien Stuttgart, 0711-8923-2617, rambacher@hdm-stuttgart.de

Gründer suchen Gründer

Ziel der Kontaktbörse „Gründer suchen Gründer“ ist es, die kooperative Zusammenarbeit zwischen gründungswilligen StudentInnen zu fördern.

Dabei steht die Vermittlung von Kontakten zwischen GründerInnen mit einer eigenen Geschäftsidee und StudentInnen bzw. AbsolventenInnen die sich gerne an einem Gründungsvorhaben beteiligen möchten im Mittelpunkt.

Als GründerIn mit einer eigenen Geschäftsidee haben Sie hier die Möglichkeit, Ihr Gründungsvorhaben kurz vorzustellen und potenzielle Partner zu suchen. Und als Gründungsinteressierte/r ohne eigene Geschäftsidee können Sie ein Kurzprofil von sich mit Ihren speziellen Kenntnissen bzw. Fähigkeiten hinterlegen und in der Datenbank ein zu Ihrem Profil passendes Gründungsvorhaben abfragen.

Die Kontaktaufnahme erfolgt jeweils über die hinterlegten E-Mail Adressen. Für die Nutzung der Kontaktbörse ist ein Passwort notwendig, dass Sie über das für Sie zuständige Gründerzentrum erhalten.

Login



Das F.I.T.-Programm der Universität Hohenheim

„F.I.T. zur Existenzgründung“

Das F.I.T.-Programm (F.I.T. = Fähigkeiten, Interessen, Talente) zielt darauf ab, Studierenden der Universität Hohenheim die notwendigen Soft Skills für ein erfolgreiches Studium und den Berufseinstieg zu vermitteln und somit ergänzend zu den fachlichen Kenntnissen fit für den Arbeitsmarkt zu machen.

Die vielfältigen Weiterbildungsangebote an der Universität sollen gebündelt und transparent in die bestehende Struktur der Uni-Homepage eingebunden werden. Das systematische Veranstaltungs-, Seminar- und Beratungsprogramm wird den Studierenden für die Qualifizierungsphase als Orientierung dienen.

Auf Initiative des CareerCenters wird gegenwärtig in einer Arbeitsgruppe an der inhaltlichen und technischen Umsetzung gearbeitet. Es ist geplant, dass Studierende dieses neue Tool auf der Webseite ab dem Sommersemester 2010 nutzen können.

Kontakt: Corinna Hucke, Universität Hohenheim, 0711-459-23598, hucke@zentrale.uni-hohenheim.de





Der Kompaktkurs „Existenzgründung“ - ein Muss für alle Gründungsinteressierten an der Universität

Bereits seit 11 Jahren wird an der Universität Hohenheim der Kompaktkurs für Existenzgründung einmal pro Semester angeboten. Studierende wie auch MitarbeiterInnen aller Fachrichtungen werden in einem mehrtägigen Seminar in das große Einmaleins einer Unternehmensgründung eingeführt. Kompetente ReferentInnen aus Wirtschaft und Forschung sprechen über Themen wie Businessplan, Marktanalysen, Rechts- und Versicherungsfragen sowie Buchführung und Steuern. Die nächsten Kompaktkurse finden vom 25.03.-30.03.2010 sowie 07.10.-12.10.2010 statt (siehe auch Seite 10).

Referenten und Referentinnen stellen sich vor:



Der individuelle „meister-plan“ - erfolgreiches Marketing für ExistenzgründerInnen

Bettina Meister, Jahrgang 1969, studierte Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Handelsmarketing.

Als Zusatzqualifikationen erlangte sie die Ausbildereignungsprüfung der IHK sowie das Wine and Spirit Education Trust® (WSET)-Intermediate-Zertifikat (Vorstufe zum Master of Wine) mit Auszeichnung.

Im Jahr 2005 gründete sie die Werbe- und PR-Agentur **meister-plan**. Zu den Kunden zählen überwiegend klein- und mittelständische Unternehmen aus den Branchen Wein, Genuss und Design, doch auch internationale Kunden betreut die Agentur. Der Schwerpunkt liegt im Bereich Marketing-Kommunikation. Alle Themen rund um die zielgruppengerechte Kommunikation, sei es zum Beispiel ein Internetauftritt, eine Pressemitteilung oder eine Broschüre, sind besonders für Existenzgründer wichtig. Denn schließlich sollen potenzielle Kunden wissen, wen es neu am Markt gibt.

Seit 1992 arbeitet Bettina Meister im Bereich Marketing & PR für Industrie- und Handels-Unternehmen sowie für Erzeuger und Dienstleister. Aus dem Markenkern heraus entwickelt Bettina Meister den individuellen „meister-plan“, d.h. eine effiziente Marketing- und PR-Strategie.

Aber auch die Realisierung von Maßnahmen, wie zum Beispiel wirkungsvolle Pressearbeit und Texte, Veranstaltungen, Geschäftsausstattung, Internetauftritte, sowie Schulungen gehören mit zu ihrem Leistungsangebot.



Dipl.-Betriebswirtin (BA)
Bettina Meister
Rötestraße 44
D-70197 Stuttgart
Tel. 0711-2635443
info@meister-plan.de
www.meister-plan.de

Buchhaltung ist nicht immer ein Vergnügen, aber auch keine Geheimwissenschaft

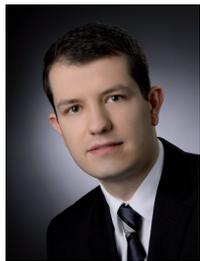
Ist es möglich, Existenzgründern in drei Stunden Buchführung, Bilanzierung und das Steuerrecht umfassend zu erklären? Das ist so utopisch wie eine Steuererklärung auf einem Bierdeckel anzufertigen. Ziel des Seminars ist es daher, den Teilnehmern einen Überblick über die Besonderheiten der betrieblichen Steuern zu ermöglichen und abstrakte Begriffe wie „Soll und Haben“ oder „Aktiva und Passiva“ mit Leben zu füllen. Neben der Kurzdarstellung der Steuerarten Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer und Einkommensteuer wird der Schwerpunkt darauf gelegt, die Teilnehmer auf die typischen steuerlichen Fallstricke in der Startphase hinzuweisen.

Im zweiten Seminarteil Buchführung und Bilanzierung wird der Weg vom einzelnen Geschäftsvorfall bis zur fertigen Bilanz erläutert. Unter Zuhilfenahme anschaulicher Beispiele wie z.B. eines Wassertanks wird erklärt, wie die doppelte Buchführung funktioniert. Damit bleibt die mitunter schwer zugängliche Materie nicht ganz so trocken.

Seit 2001 führt Herr Stekeler, Steuerberater seit 7 Jahren, den Seminarteil zweimal jährlich durch und freut sich auf die Begegnung mit den Existenzgründern. Er wünscht sich, „dass die Teilnehmer nach dem Seminar ein ausbaubares Grundwissen mitnehmen und vor allem in der Gründungsphase keine vermeidbaren Steuernachteile erleiden müssen. Wenn ich das erreiche, sind die drei Stunden für jeden Teilnehmer eine lohnende Investition.“



Dipl.-Ing (TU),
Dipl.-Wirt.-Ing. (FH)
Joachim Stekeler,
Benzstr. 3
71672 Marbach a.Neckar
Tel. 07144-8075-0
stb.stekeler@datevnet.de



SCHAUDT
RECHTSANWÄLTE
RA Wolf-A. Wegener
Alexanderstraße 5
70184 Stuttgart
Tel.: 0711-24898113
wegener@schaudt.eu

Umgang mit Recht und Steuern - sich auskennen und Geld sparen

Für ExistenzgründerInnen sind grundlegende Kenntnisse der rechtlichen Rahmenbedingungen von erheblicher Bedeutung. Ohne das nötige Wissen drohen finanzielle Einbußen und sogar das Scheitern der Gründung.

Mitarbeiter der Kanzlei Schaudt Rechtsanwälte aus Stuttgart engagieren sich seit vielen Jahren beim Kompaktkurs. Die Kanzlei blickt auf ein über 75-jähriges Bestehen in Stuttgart zurück, wobei Schwerpunkt der Tätigkeit das Zivil- und Wirtschaftsrecht ist.

Der Seminarbeitrag informiert über die rechtlichen Aspekte der Existenzgründung und der anschließenden Geschäftstätigkeit. Inhalte des Seminars sind z.B. Rechtsform, Auswahl des Firmennamens, Pflichtangaben in Geschäftsbriefen, Pflichtangaben im Internet, Behördenkontakt, Mitarbeiterbeschäftigung, Vertragswesen, Organpflichten und Verbraucherschutz.

Die größten Risiken ab Gründung eines Unternehmens absichern

Know how allein genügt nicht – als UnternehmerIn stehen Sie in der Haftung!

Ein Bereich der bei Unternehmensgründungen oft unterschätzt wird. In dem Seminar vermitteln wir Ihnen einen Überblick über die grundlegenden Möglichkeiten einer Risikoabdeckung, damit im Schadenfall eine drohende Insolvenz oder Regressansprüche abgewendet werden. Sie erhalten Grundkenntnisse über Gewerbeversicherungen, Absicherung des Firmeninhabers sowie über die betriebliche Altersversorgung für Ihre Mitarbeiter.

Versicherungskauffrau Sylvia Roswag kann auf eine 30-jährige Praxiserfahrung zurückblicken und leitet seit 1988 sehr erfolgreich das Unternehmen ASSEKURANZ ROSWAG. Zu deren Kunden zählen mittelständische Betriebe, Ärzte, Rechtsanwälte, Steuerberater, Freiberuflicher und Arbeitnehmer aus allen Berufssparten im gesamten Bundesgebiet. Sylvia Roswag sieht ihre Dozententätigkeit als soziale Aufgabe, um Gründungsinteressierte an ihrem großen Erfahrungsschatz teilhaben zu lassen und Jungunternehmen gut versichert zu wissen. Dieser lebendige und praxisnahe Vortrag wurde mit sehr guten Bewertungen der letzten SeminarteilnehmerInnen honoriert.



Versicherungskauffrau
Sylvia Roswag
Flößerstraße 62
75339 Höfen/Enz
Tel. 07081-78955
info@assekuranz-roswag.de
www.assekuranz-roswag.de



Ideen im Kopf? Lust auf Selbständigkeit? Du willst Feedback?

...die Idee

Du hast eine spannende, innovative oder einfach verrückte Geschäftsidee?

Du spielst - alleine oder im Team - mit dem Gedanken, die Idee auch zu verwirklichen?

Du willst Feedback?

Du hast schon eine Idee und ein Konzept, suchst aber kompetente Beratung?

Du suchst eine neue Herausforderung - sie lautet: Unternehmensgründung!

... der Wettbewerb

Eingeladen sind Studierende, AbsolventInnen und WissenschaftlerInnen aller Universitäten in Baden-Württemberg sowie der Deutsch-Schweiz.

Die 3-seitige Ideenskizze sollte vor allem enthalten:

- » Die Geschäftsidee
- » Der relevante Markt
- » Die anvisierte Zielgruppe
- » Der Kundennutzen
- » Die Kompetenzen des Gründer(teams)
- » Die ersten Ansätze zur Umsetzung

... Dein Nutzen

Die Gründungsidee wird von einer interdisziplinär zusammengesetzten Jury aus Wissenschaft und Praxis geprüft und bewertet.

Die 6 TeilnehmerInnen der Finalrunde erhalten ein ausführliches Feedback der Jury und auf Wunsch eine konkrete Unterstützung bei der Umsetzung der Idee.

Die aussichtsreichsten Ideen werden mit attraktiven Preisen prämiert.

... die Organisation

Wird von der University Entrepreneurship Corporation gGmbH (UEC) in Kooperation mit dem Stiftungslehrstuhl SEH der Universität Hohenheim sowie der Universität Stuttgart organisiert.

Die Anmeldung erfolgt über www.test-your-ideas.de

Deadline für die Einreichung ist der 30. Juni 2010 in digitaler Form.

Das Finale findet am 29. September 2010 in Stuttgart statt.

Dann Tu es! TEST YOUR IDEAS!

Kontakte: christoph.mueller@unisg.ch; bach@ito.uni-stuttgart.de



Wie vermarkte ich meine Idee, wie gründe ich ein erfolgreiches Unternehmen und welche Marketing-Strategien setze ich ein?

Persönlichkeitstest durchführen

Warum Selbstständigkeit?
Bin ich ein Unternehmertyp?

Finden einer Geschäftsidee

Wie kann die Idee personell und strukturell umgesetzt werden?
Ist die Idee aussichtsreich?

Marktbedingungen

Was sind die Kundenbedürfnisse?
Wer ist meine Konkurrenz?
Was sind die Marketing-Ziele?

Organisatorische Planung

Für welche Rechtsform entscheide ich mich? Haftungsfragen, geplanter Geschäftsumfang

Planung der Finanzierung

Wie sieht die Finanzierung aus?
Anträge für öffentliche Fördermittel,
Fremdkapitalerwerb

Businessplan

Darstellung der Geschäftsidee, Struktur und Finanzierung,
Wie teuer darf mein Produkt sein?

Standort des Unternehmens

Wo soll der Standort meines Unternehmens sein?

Marketing

Allgemein

Dem Marketing kommt im Rahmen einer Existenzgründung eine besondere Bedeutung zu, da die Marktorientierung eines Gründungsunternehmens ganz entscheidend zu einer langfristigen Positionierung auf dem Markt beiträgt. Der Begriff „Marketing“ entstand zu einem Zeitpunkt, als Unternehmen gezwungen waren, auf die Bedürfnisse der Kunden sowie des Marktes einzugehen und ihre Leistungen dementsprechend anzugleichen. Der Käufermarkt entwickelte sich zu einem Verkäufermarkt. Um ein Unternehmen marktorientiert führen zu können, ist eine intensive Beschäftigung mit der Thematik der Vermarktung eines Produktes nötig. Die hierzu genutzten Instrumente und Vorgehensweisen werden heute durch den Begriff Marketing zusammengefasst.

Marketing-Konzeption

Ein schlüssiges Konzept ist die Basis für erfolgreiches und effektives unternehmerisches Handeln. Der Marketing-Plan bildet die Grundlage für alle Aktivitäten und Entscheidungen innerhalb eines Unternehmens und umfasst die Summe aller Marketing-Maßnahmen, welche ergriffen werden, um eine Kunden- beziehungsweise Marktorientierung erreichen zu können. Marketing-Konzeptionen definieren Marketing demnach als eine umfassende Denk- und Handlungsweise. Die **Marketing-Ziele** konkretisieren den Zweck der geplanten Maßnahmen, die **Marketing-Strategien** legen die Vorgehensweise fest und der **Marketing-Mix** fixiert die Instrumente, welche eingesetzt werden, um die angestrebten Ziele zu erreichen.

Marketing-Ziele

Die angestrebten Ziele des Marketings leiten sich von den Unternehmenszielen ab, um wechselseitige Abhängigkeiten mit anderen unternehmensinternen Richtungspunkten zu erkennen und etwaige Zielkonflikte auszuschalten. Als Folge dessen müssen alle Marketing-Ziele die Unternehmensziele unterstützen und mit den anderen Bereichszielen abgestimmt sein. Qualitative Marketing-Ziele sind zum Beispiel der Bekanntheitsgrad, das Image oder die soziale Verantwortung, während die quantitativen Ziele den Umsatz, den Gewinn und die Kosten betreffen.

Marketing-Strategien

Sie dienen als grober, flexibler Handlungsrahmen, in dem man sich schnell und zielgerichtet bewegen kann. Die Strategie definiert einen langfristigen Verhaltensspielraum für den kurzfristigen Einsatz von Marketing-Instrumenten. Es ist notwendig, strategie-geleitetes Handeln auf mehreren Ebenen festzulegen, die sich in Marktfeldstrategien, Markt simulationsstrategien, Marktparzellierungsstrategien und Marktarealstrategien gliedern.

Speziell - Entrepreneurial Marketing

Für das Marketing eines jungen Unternehmens ergibt sich die Herausforderung, ein neues Unternehmen und ein neues Produkt und damit eine neue Idee in den Markt zu transportieren. Das Entrepreneurial Marketing geht von zwei unterschiedlichen Grundvoraussetzungen aus: entweder das Unternehmen möchte sich auf einem bereits bestehenden Markt positionieren oder es möchte einen neuen Markt schaffen. Die Mehrzahl neugegründeter Unternehmen passt sich an bestehende Marktverhältnisse an. Eine Minderheit innovativer Existenzgründer schafft jedoch mit dem Markteintritt einen neuen Absatzmarkt, welcher zuvor noch nicht existiert hat (verändert aus Bleiler 2008).

» Zertifikaturs Entrepreneurship-Woche: Die Grundlagen.

Was zeichnet ein cleveres Marketing-Konzept aus. 15. April 2010, Universität Hohenheim, Informationen bei: christoph.mueller@unisg.ch, www.unipreneur.de



Förderprogramm: EXIST-Forschungstransfer

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie hat reagiert und die bisherige Finanzierungslücke bei der Umsetzung wissenschaftlicher Forschungsideen in marktfähige Produkte und Dienstleistungen geschlossen!



Das Förderprogramm EXIST unterstützt seit Januar 2008 herausragende forschungsbasierte Gründungsvorhaben, die mit aufwändigen und risikoreichen Entwicklungsarbeiten verbunden sind.

Ziel der **Förderphase I** ist die Durchführung von Entwicklungsarbeiten zum Nachweis der technologischen Machbarkeit, Entwicklung von Prototypen, Ausarbeitung des Businessplans und Gründung des Unternehmens.

Wer wird gefördert?

- » Forschungsteams an Hochschulen und Forschungseinrichtungen (max. 3 WissenschaftlerInnen, TechnikerInnen, LaborantInnen)
- » Nach einem Jahr kann das Team um eine Person mit betriebswirtschaftlicher Kompetenz erweitert werden
- » Antragstellung durch Hochschule oder Forschungseinrichtung

Wie wird gefördert?

- » Übernahme der Personalkosten für maximal drei WissenschaftlerInnen
- » nicht-rückzahlbarer Zuschuss bis zu 50.000 € für Sachausgaben, Patentanmeldungen, Coachingmaßnahmen des Forschungs- bzw. Gründerteams, Aufträge zur Validierung bestimmter Forschungsergebnisse sowie ggf. auch Geräte
- » in begründeten Einzelfällen auch Geräte mit einem Anschaffungswert über 50.000 €
- » 18 Monate mit Verlängerungsoption

Ziel der **Förderphase II** sind weitere Entwicklungsarbeiten bis zur Marktreife und Aufnahme der Geschäftstätigkeit sowie Schaffung der Voraussetzungen für eine externe Anschlussfinanzierung.

Wer wird gefördert?

- » Technologieorientierte Unternehmen, die im Verlauf der Förderphase I gegründet wurden

Wie wird gefördert?

- » nicht-rückzahlbarer Zuschuss von bis zu 150.000 €, höchstens 75 Prozent der vorhabensspezifischen Kosten
- » Unternehmerteam stellt eigene Mittel sowie ggf. Beteiligungskapital im Verhältnis 1:3 (max. 50.000 €) zur Verfügung
- » 18 Monate Förderung

» Die Einreichung einer Projektskizze ist zum 30.06.2010 sowie 31.12.2010 möglich.





Förderprogramm: EXIST-Gründerstipendium

Das EXIST-Gründerstipendium ist ein bundesweites Förderprogramm, das innovative Unternehmensgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen in der Frühphase unterstützt. Es werden die Umsetzung der Geschäftsidee und die Ausarbeitung eines Businessplans bis zur Unternehmensgründung durch finanzielle Zuwendungen gefördert. Die Antragstellung kann jederzeit erfolgen.

Wer wird gefördert?	Was wird gefördert?	Wie wird gefördert?
<ul style="list-style-type: none">» WissenschaftlerInnen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen» HochschulabsolventInnen oder Ehemalige (Alumni) bis zu 5 Jahre nach Abschluss/Ausscheiden» Studierende, die zum Zeitpunkt der Antragstellung mindestens die Hälfte ihres Studiums absolviert haben» Gründerteams bis max. 3 Personen	<ul style="list-style-type: none">» Innovative technologieorientierte Gründungsvorhaben» Innovative Dienstleistungen mit hohem Kundennutzen, die auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen sowie auf Alleinstellungsmerkmalen am Markt	<ul style="list-style-type: none">» die maximale Förderdauer beträgt ein Jahr» Sicherung des persönlichen Lebensunterhaltes über ein Stipendium je nach Graduierung pro Monat<ul style="list-style-type: none">• Promotion: 2.500 €• Hochschulabschluss: 2.000 €• Studierende: 800 €» Kinderzuschlag: 100 €/Monat pro Kind» Sachausgaben: bis zu 10.000 € für Einzelgründungen, 17.000 € für Teams» Gründungsbezogenes Coaching: 5.000 €

Das Landes-Förderprogramm „Junge Innovatoren“

Das Programm wird vom Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst Baden-Württemberg (MWK) aufgelegt. Gefördert wird nicht die Existenzgründung als solche, sondern die gezielte Vorbereitung darauf. GründerInnen erhalten eine Unterstützung zur Sicherung ihres Lebensunterhaltes und ein begleitendes Coaching durch praxiserfahrene Personen. Die Antragstellung kann vorbehaltlich einer neuen Ausschreibung Ende August 2010 erfolgen.

Wer wird gefördert?	Was wird gefördert?	Wie wird gefördert?
<ul style="list-style-type: none">» Wissenschaftliche MitarbeiterInnen, die ihre Tätigkeit an der Hochschule nicht länger als ein Jahr unterbrochen haben» Ab Abgabe der Dissertation bei Promotionsvorhaben	<ul style="list-style-type: none">» Innovatives Produkt oder Verfahren» Vorlage eines detaillierten Unternehmenskonzeptes» Betreuung durch einen Hochschullehrer	<ul style="list-style-type: none">» Sicherung des Lebensunterhaltes für die Dauer von in der Regel 2 Jahren, Vergütung 0,5 E 11–13» Kostenlose Nutzung der Räumlichkeiten bzw. technischen Infrastruktur der Hochschule» Vermittlung betriebswirtschaftlicher Kenntnisse durch Gruppen- oder Einzelcoaching



Die Unterstützung bei der Antragstellung für MitarbeiterInnen und AbsolventInnen der Universität Hohenheim erfolgt durch PD Dr. Anette Fomin.



„Unternehmergeist - Weiterbildung für Gründer und Unternehmer an Hochschulen in der Region Stuttgart“ SS 2010

herausgegeben von PUSH! e.V., Wirtschaftsförderung
Region Stuttgart GmbH

Gründungsinteressierte finden darin alle Veranstaltungen/Vorlesungen und hochschulspezifische Anlaufstellen zum Thema Existenzgründung. Die Broschüre kann bei der IBH, der KWW und beim SEH abgeholt oder im Internet (www.ibh-hohenheim.de) herunter geladen werden.

» Kontakt: sandra.ulitze@ibh-hohenheim.de, Tel. 0711-451017204

Gründerwettbewerb WECONOMY

Einsendeschluss 31. Mai 2010

WECONOMY ist eine gemeinsame Initiative von Wissensfabrik-Unternehmen für Deutschland e. V. und dem Handelsblatt.

Der Gründerwettbewerb bietet eine einmalige Chance, denn als Gewinn winkt ein Netzwerkwochenende mit Vorstandsvorsitzenden und Geschäftsführern deutscher Top-Unternehmen. Die Experten nehmen sich Zeit für persönliche Gespräche.

» Kontakt: www.weconomy.de/

**Science2Start - der Ideenwettbewerb
BioRegion STERN, Stuttgart**

Einsendeschluss 15. Mai 2010

Ideenskizzen aus den Life Sciences werden auf wissenschaftliche Exzellenz und wirtschaftliches Potenzial geprüft. Alle Teilnehmer erhalten ein fachlich fundiertes Feedback. Außerdem werden sie zu Science2Start-Lounges eingeladen und können beim Science2Business-Programm mitmachen.

» Weitere Informationen unter: www.science2start.de

**7. Ideenwettbewerb
„Test Your Ideas!“**



Einsendeschluss bis 30. Juni 2010

Der Wettbewerb richtet sich an kreative Köpfe und innovative UnternehmensgründerInnen aus allen Universitäten und Hochschulen Baden-Württembergs und der Deutschschweiz. Ziel ist es, die innovativsten Geschäftsideen zu ermitteln und bei ihrer Umsetzung zu begleiten. Eingereicht werden soll eine dreiseitige Ideenskizze mit Beschreibung u.a. der Idee, der Zielgruppe und des Kundennutzens.

» Weitere Informationen unter: www.seh.uni-hohenheim.de

**Newcome – Messe und
Landeskongress rund um die
Selbständigkeit**

01.–02. April 2011,
Neue Messe Stuttgart

Mit dem Konzept der Mischung von Fachvorträgen, Workshops und persönlichen Beratungsgesprächen zu allen Belangen des Themas Gründung gilt die NewCome als beste Kontakt- und Informationsbörse Süddeutschlands. Auf Grund dieser positiven Resonanz wird das Programm der Veranstaltung um den Landeskongress erweitert. Dort geht es um Themen wie Finanzierung und Förderung sowie aktuelle Trends des Gründungsgeschehens.

» Kontakt: <http://www.messestuttgart.de/NEWCOME/>

**Professional-Cup
Wirtschaftsministerium Baden-
Württemberg, ifex**

23.–24. September 2010,
Haus der Wirtschaft, Stuttgart

Der Professional-Cup ist die dritte Stufe des vierstufigen EXIST-priME-Cup Planspielwettbewerbs. Gespielt wird über das gesamte Bundesgebiet.

Studentische Teams legen die Strategie einer fiktiven Firma fest und führen die Geschäfte im Wettbewerb mit anderen Teams über mehrere Perioden. Sieger und Zweitplatzierte nehmen mit anderen Hochschulteamen im Oktober am Finale in Berlin teil.

» Weitere Informationen unter: www.prime-projekt.de



Kompaktkurs Existenzgründung

25.–30. März 2010 und
07.–12. Oktober 2010

Immer häufiger wird die berufliche Perspektive in der Selbständigkeit gesehen. Unabhängig davon, ob eine innovative Erfindung oder eine Geschäftsidee im Bereich der Dienstleistung vermarktet werden soll – eine nachhaltig erfolgreiche Existenzgründung verlangt gründliche fachliche und persönliche Vorbereitung. Folgende Themen werden u.a. behandelt: Marketing und Akquisitionstechniken, Rechts- und Versicherungsfragen, Businessplan, Finanzierung, Insolvenzrecht, Buchführung.

» Kontakt: sandra.ulitze@ibh-hohenheim.de, www.ibh-hohenheim.de

Marketing und Vertrieb – erfolgreich neue Kunden und Aufträge gewinnen

16. April 2010, 10–17 Uhr

Wer als ExistenzgründerIn eine Dienstleistung oder ein Produkt entwickelt, muss sie auch verkaufen. Internet, Direktmarketing, Werbung, Druckerkolonnen – alles ist möglich, nicht alles seriös. Am besten funktioniert Vertrieb mit einer ganz persönlichen Akquisitionsstrategie, die Sie in diesem Workshop erarbeiten können. Das Mitmachseminar für alle, die ihre ganz persönliche Marketingstrategie entwickeln wollen.

» Kontakt: www.mec-stuttgart.com, menzel@hdm-stuttgart.de

Bin ich eine Unternehmerpersönlichkeit?

13. April 2010, 10-17 Uhr

Dass die eigene Persönlichkeit entscheidenden Einfluss darauf hat, ob eine Unternehmensgründung langfristig gelingt oder auch nicht, klingt selbstverständlich. Was aber heißt das in der Praxis? Was sind „Unternehmereigenschaften“? In diesem Seminar entwickeln die Teilnehmer ein Bewusstsein dafür, welche ihrer eigenen Fähigkeiten und Eigenschaften Einfluss auf Gelingen oder Scheitern einer Selbständigkeit haben können.

» Kontakt: www.mec-stuttgart.com, menzel@hdm-stuttgart.de

Geschäftsideen und Businesspläne überzeugend präsentieren

30. März 2010, 10-18 Uhr

Unternehmensgründern und unternehmerischen ForscherInnen wird ein intensives Coachingseminar als Vorbereitung zur Präsentation vor Investoren und Entscheidern angeboten. Die Seminarangebote werden anhand von Videoanalysen eingeübt.

» Information: doit-online.de

Zertifikatkurse „Entrepreneurship Basic und Advanced“ an baden-württembergischen und Deutschschweizer Hochschulen

Basic: April - Juni 2010, 2 x 5 Tage
Advanced: Oktober - Dezember 2010

Beide Kurse sind Bestandteil eines Projektes des Center of Entrepreneurial Excellence (St. Gallen) und der University Entrepreneurship Corporation UEC gGmbH mit dem Ziel, die Anzahl und die Qualität innovativer Unternehmensgründungen aus der Wissenschaft weiter zu steigern. Die mehrtägigen Seminaren und Workshops richten sich an Studierende, wissenschaftlichen MitarbeiterInnen sowie ProfessorInnen.

» Kontakt: www.unipreneur.de, christoph.mueller@unisg.ch

Verhandlungsstrategien

08. April 2010, 16 Uhr

Ein Kompromiss funktioniert nur, wenn beide Seiten fair spielen. Wenn es darum geht, die andere Seite von der eigenen Position zu überzeugen, Mitarbeiter zu Zusatzleistungen zu motivieren und Kunden für Produkte zu begeistern ist nachgeben nicht immer das Klügste. Wie sehen erfolgreiche Verhandlungsstrategien aus und was tun, wenn das Gegenüber mit gezinkten Karten spielt?

» Kontakt: www.mec-stuttgart.com, menzel@hdm-stuttgart.de

Existenzgründerseminar Erfolgreich gründen - Machen Sie Ihre Karriere zur Chefsache

17.-18. Juni 2010, ganztägig

In zwei Tagen werden wichtige Schritte und Voraussetzungen für eine erfolgreiche Gründung vertieft. Das Seminar bietet Informationen, Checklisten und Tools, damit ein Gründungsvorhaben von Anfang an auf einer soliden Basis aufgebaut wird. Tipps und Vorlagen helfen, den Ämtermarathon zu meistern und in den Bereichen Gewerbeordnung, Fördermittel, Zuschüsse, rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen, das Beste für sich und Ihr Unternehmen herauszuholen.

» Kontakt: www.mec-stuttgart.com, menzel@hdm-stuttgart.de



Selbstständigkeit wagen – mit der Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen

Gut beraten zum Erfolg

Die Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen begleitet Studenten auf dem Weg in die berufliche Selbstständigkeit.

Julia Biedermann hat es gewagt. Auch Michael Dirks. Gemeinsam haben sie die H.A.N. GmbH (Haus der angewandten Naturwissenschaften) im Esslinger Life Science Center gegründet. Seit 2007 produzieren sie die Jubian Pflegeserie, (Kosmetika auf rein pflanzlicher Basis) und Tätowierfarben, die physiologisch verträglich sind. Das Existenzgründungsbüro der Hochschule Esslingen ermutigte beide zur Selbstständigkeit. Begleitet wurden sie von Anfang an von der Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen. Annette Hecht, Leiterin des Teams Existenzgründungsberatung, ist die direkte Ansprechpartnerin der Jungunternehmer. Sie erinnert sich: „Die Geschäftsidee hat mich gleich überzeugt.“ Doch die Geschäftsidee ist natürlich nur ein Erfolgskriterium. Seit zehn Jahren berät Annette Hecht Jungunternehmer bei ihren ersten Schritten in die Selbstständigkeit und stellt klar: „Unverzichtbar ist ein umfassender und strukturierter Businessplan.“ Denn dieser zeigt schnell, ob sich eine noch so gute Idee wirklich trägt. Auf Herz und Nieren prüft sie daher immer den Businessplan eines jeden potenziellen Firmengründers. Kenntnisse, die sie auch beim Ideen- und Gründerwettbewerbs der Universität Hohenheim einbringt: Bei der Auswahl der Preisträger des „Test Your Ideas!“-Wettbewerbes ist sie als Jurorin mit Praxiserfahrung gefragt. Allen Teilnehmern des Wettbewerbs bietet die Kreissparkasse ihr Know-how bei Unternehmensgründungen an. Und die drei Existenzgründungsberaterinnen der Kreissparkasse ermuntern die Jungunternehmer auch dazu, ihre überzeugenden Geschäftskonzepte beim Gründerwettbewerb der Kreissparkasse einzureichen.

So wie es Julia Biedermann und Michael Dirks getan haben. 2008 gewannen sie den Gründerpreis (Bild siehe unten) und nahmen automatisch auch am landesweiten Wettbewerb des Sparkassenverbandes teil – wo sie den 2. Platz abräumten.

Doch die Kreissparkasse öffnet nicht nur Türen zu Wettbewerben und prüft Businesspläne. „Wir kennen uns natürlich auch im Fördermittelschunzel aus“, erklärt Annette Hecht. Sie und ihre Kolleginnen wissen, wie und welche Förderpöfpe man auf dem Weg in die Selbstständigkeit anzapfen kann. Auch für Julia Biedermann gab es in Windeseile Fördermittel. „Natürlich erstellen wir auch individuelle Finanzierungspläne für das geplante Vorhaben“, erklärt Annette Hecht. Doch die Existenzgründungsberatung punktet auch mit weiteren Angeboten: „Wir bieten Informationsveranstaltungen an den Hochschulen an oder halten Seminare für Existenzgründer, Betriebsnachfolger und Betriebsübernehmer“, listet Annette Hecht auf. Darüber hinaus verfügt das Team über umfangreiche Netzwerke: „Wir sind Netzwerkpartner vom Fraunhofer Institut und der Steinbeis-Stiftung, sind Partner der Unternehmensbörse nexxt-change und fördern kommunale Gründerzentren wie beispielsweise das Life Science in Esslingen.“ In jedem Fall ist das Existenzgründerteam der beste Ansprechpartner, wenn Studenten sich selbstständig machen wollen. „Rufen Sie uns einfach an – wir stehen gerne parat“, sagt Annette Hecht und gibt noch einen wertvollen Tipp: „Schließen Sie vor diesem ersten Gespräch noch keine verpflichtenden Verträge ab – Sie verlieren sonst Ihre Chancen auf öffentliche Fördermittel!“



Einfach anrufen und Beratungstermin vereinbaren: das Team Existenzgründungsberatung der Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen (v. l.): Sandra von Fugler (0711 398-4421), Annette Hecht (0711 398-4843) und Susanne Wieland (0711 398-4615).



Die Preisträger Julia Biedermann (Zweite v. r.) und Michael Dirks (Mitte) mit Annette Hecht (Zweite v. l.) und mit den Mitgliedern des Vorstandes Bernd Georges (l.), Willy Roßbach (r.)

Im Überblick – das Angebot der Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen für Existenzgründer (Infos im Internet: www.ksk-es.de):

Checklisten Existenzgründung, Broschüren zur Existenzgründung, Businessplanprüfung, Kapitalbedarfsrechnung, Liquiditätsplan, Rentabilitätsprüfung, Wissenstransfer durch Seminare und Veranstaltungen, enge Zusammenarbeit mit der Bürgerschaftsbank Baden-Württemberg GmbH

Herausgeber

Universität Hohenheim
70599 Stuttgart
Telefon: 0711-451017211
Telefax: 0711-451017220

E-Mail: fomin@uni-hohenheim.de
sandra.ulitze@ibh-hohenheim.de
silvija.celig@ibh-hohenheim.de
www.uni-hohenheim.de
www.ibh-hohenheim.de

Wir danken dem Sponsor, der Kreissparkasse
Esslingen-Nürtingen, die maßgeblich diese
Broschüre gefördert hat.



Impressum

Erscheinungstermin: März 2010
Auflage: 1000

Gestaltung: Dr. Anette Fomin, Sandra Ulitze, Silvija Celig
Druck: Buch- und Offsetdruckerei Paul Schürle GmbH & Co. KG