

Beschreibung des Qualifizierungsprogramms von Herausforderung Unternehmertum

Auftaktseminar (zentral)

Das Seminar bildet den Auftakt in ein ereignisreiches Jahr bei „Herausforderung Unternehmertum“. Inhaltlich geht es einen Tag um Lean Start Up inkl. Einführung in das Lean Canvas Poster. Nach einer ausführlichen Vorstellung des Qualifizierungsprogramms des gesamten Jahres von Herausforderung Unternehmertum, gibt es eine Einführung in die Finanzen und Öffentlichkeitsarbeit mit der sdw. An diesem Wochenende lernen sich die Gründungsteams auch gegenseitig kennen.

Teambuilding / Teamentwicklung (dezentral) – jedes Team einzeln

Erfolgreiche Teamarbeit ist eine der Grundlagen für eine erfolgreiche Gründung. In den separaten Teamentwicklungsworkshops wird jedes Team für sich, anhand der Potenzialanalyse nach dem Golden Profiler of Personality, betrachtet. Besonderes Augenmerk liegt hierbei darauf, dass sich die Teammitglieder selbst noch besser verstehen lernen, um dann im nächsten Schritt die Vorteile ihrer Unterschiede im und für das Team herausfinden. Ziel dieses Tagesworkshops ist es, gemeinsam eine Strategie zu erarbeiten, um die Gründung mit den einzelnen Persönlichkeiten so erfolgreich wie möglich auszurichten. Die Workshops werden an den Standorten der Teams von erfahrenen Coaches durchgeführt.

Teamführung (zentral)

Mit der Frage, wie aus Kommiliton*innen Geschäftspartner*innen werden und was das insbesondere für die Projektleiter*innen heißt, beschäftigt sich dieser anderthalbtägige Workshop. Theoretische Grundkenntnisse werden vermittelt und Reflexionsübungen von den Teilnehmenden – ausschließlich den Projektleiter*innen – durchgeführt.

Projektmanagement (dezentral) – jedes Team einzeln

Der eintägige Workshop zum Thema Projektmanagement bietet den Teams die Möglichkeit, gemeinsam mit ihren beiden Coaches das Projekt zeitlich und inhaltlich zu strukturieren und Meilensteine zu bestimmen. Der Workshop wird federführend von den Coaches einer Unternehmensberatung (z. B. McKinsey), in Zusammenarbeit mit dem Gründercoach, gestaltet. Es findet am Standort der Teams statt. Auch die/der sdw-Betreuer*in ist vor Ort. Die Coaches kommunizieren und beraten die Teams über das gesamte Förderjahr.

Blockseminar I UND II (zentral): Businessplan, Geschäftsmodellentwicklung, Einführung in die Pressearbeit

Den wunderbaren Nebeneffekt des Stiftens eines Corporate Spirits „Herausforderung Unternehmertum“ mit inbegriffen, liefert das Blockseminar I eine Einführung in die Thematik des Businessplans: Grundlagen, wozu dient er und wie wird er aktuell gehalten, wie ist die Methode des Business Model Canvas? Auf die Marktpositionierung der eigenen Gründung abgestimmt, gibt es eine Einführung ins Marketing mit der Fragestellung „Wer sollen, wer können meine Kund*innen sein? Wo finde ich sie? Wie spreche ich sie genau an? Wie mache ich auf mich aufmerksam?“ Zweieinhalb Tage im ländlichen Ambiente validieren die Teams gemeinsam ihre Geschäftsideen und überarbeiten sie anhand der neuen Impulse aus den Workshops. Darüber hinaus gibt es eine Einführung in die Öffentlichkeitsarbeit.

Im Blockseminar II stellen die Teams denselben Referent*innen des ersten Seminars sowie auch den restlichen Gründer*innen ihre Businesspläne und ihre Marketingstrategien vor und arbeiten weiter an diesen Themen.

Juristische Grundlagen (zentral)

Die Kanzlei Gibson, Dunn & Crutcher LLP bietet einen Workshop zu allen juristischen Fragen des Gründungsvorhabens im Sinne einer sozialen Unternehmung – insbesondere Haftungsfragen, Vereinsgründungen, Vertragsabschlüsse mit Referent*innen etc. – sowie im Sinn einer for-profit Unternehmensgründung – inklusive Rechtsform, Patent- und sonstige Schutzrechte, Steuerfragen und Arbeitsrecht – an. Der Workshop mit dem Titel „Projektarbeit und Unternehmensgründung: erfolgreich starten, Risiken minimieren, Chancen nutzen“ ist so konzipiert, dass die Teams ihre eigenen, konkreten Fragestellungen im Vorfeld an die Kanzlei richten, so dass sie neben den juristischen Grundlagen bei der eigentlichen Veranstaltung eine sehr individuelle und zielgerichtete Beratung erhalten.

Gründungsfinanzierung (zentral)

In diesem Workshop in der Frankfurt School of Finance and Management wird die Welt der Unternehmensfinanzierung vorgestellt. Angefangen bei der Finanzplanung, über die Bewertung von Start-ups geht es auch um die Charakteristika der verschiedenen Kapitalarten und die Anreize der unterschiedlichen Kapitalgeber*innen. Fachexpert*innen für for- und non-profit Unternehmungen konkretisieren die theoretischen Inhalte und Modelle in eigenen Vorträgen. Die unterschiedlichen Perspektiven von Eigenkapitalinvestor*innen werden erläutert.

Präsentationstechnik (zentral)

Zur Vorbereitung auf den Kongress, auf dem die Teams ihre Gründungsprojekte einem großen Publikum präsentieren, geben wir den Teams die Gelegenheit, Schwerpunkte ihrer Gründung zu identifizieren, Storytelling zu lernen und beides in ihren Präsentationen miteinander zu verbinden. Ein/e professionelle/r Trainer*in führt durch den Tag und gibt den einzelnen Teams wertvolles Feedback.

An der Schwelle zur Gründung – Überlegungen zu Rechtsform und anderen Fragestellungen (zentral)

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers AG (PWC) berät die Gründungsteams, welche Rechtsform speziell für sie sinnvoll ist, welche steuerlichen Vor- bzw. Nachteile es dazu gibt und welche Schritte bzw. Schrittreihenfolge für die eigentliche Gründung notwendig sind.

Kongress (zentral)

Einmal jährlich bietet der Kongress „Herausforderung Unternehmertum“ den Teams die Möglichkeit, ihr Gründungsvorhaben einem großen Publikum zu präsentieren. Die Präsentationen sind eingebettet in ein Rahmenprogramm mit einem jährlich wechselnden, gründungsspezifischen Thema, das immer mit hochkarätigen Referent*innen besetzt ist. Dabei werden häufig neue Kooperationspartner*innen, Investor*innen, Kund*innen oder Redakteur*innen, die einen Bericht über die eine oder andere Gründung veröffentlichen, gefunden.

Wahlpflichtseminar (dezentral) – jedes Team einzeln

Mindestens ein Seminar, in Absprache mit der sdw, ist zu einem vom Team gewählten Zeitpunkt selbst zu organisieren. Dieses dient dazu, dem Team noch mehr gezielte inhaltliche Unterstützung zu geben, die nicht im allgemeinen Qualifizierungsprogramm abgebildet ist.

Außerdem im Programm:

GuF (Gründer- und Unternehmerforum der sdw Alumni)

Coming soon: Seminar zu Sales und Vertrieb