



Unternehmer/innen Seminar

Wintersemester 2011/12

- Übersicht -

Hintergrund

Entstanden ist das Seminar im Rahmen des Scientreprenneur-Projekts, das durch das BMWi und den ESF von 2007 bis 2011 gefördert wurde. Inzwischen ist es fester Bestandteil der ergänzenden Lehre an der TechFak, PhilFak und NatFak. Für über 12.400 Studierende der FAU besteht darüber hinaus die Möglichkeit der Anrechenbarkeit.

Inhalt

Das „Unternehmer/innen Seminar“ ist nicht nur für Studierende geeignet die ein Unternehmen gründen möchten. Vielmehr geht es darum unternehmerische Fähigkeiten zu vermitteln und unternehmerisches Denken zu fördern. Eine/n Freund/in, Kollegen/in oder Fremde/n von einer eigenen Idee zu überzeugen hilft euch im Alltag ebenso wie im späteren Job. Wie ihr das in einem kurzen Gespräch oder auf wenigen Seiten Papier schafft, bringen wir euch hier bei.

Terminplanung

- Fr, 04.Nov 2011: Infoveranstaltung
 - Fr, 11.Nov 2011: Ideenauswahl und -bewertung
 - Fr, 18.Nov 2011: Geschäftsmodell
 - Fr, 25.Nov 2011: Der Businessplan (insbes. BPWN: Phase 1)
 - Fr, 02.Dez 2011: Projektmanagement und Elevator Pitch
 - Fr, 09.Dez 2011: Onlinerecherche, -netzwerke & -tools
 - Fr, 13.Jan 2012: Networking, Small-Talk
 - Datum folgt: Abgabefeier Businessplan-Wettbewerb Nordbayern
-
- 2 SWS / 2,5 ECTS
 - Maximal 16 Teilnehmer/innen

Infoveranstaltung

(04.11.11, 10.00-11.30 Uhr, Raum: *SR 00.020, Henkestr. 91, IZMP*)

- Informationen zu den Seminarinhalten
- Informationen zur Anrechenbarkeit
- Informationen zur Anmeldung
- Frage- und Antwortrunde

Ideenfindung und –bewertung

(11.11.11, 10.00-13.00 Uhr, Raum: *folgt*)

- Ideenfindung, wie komme ich auf gute Ideen? Welche Kreativitätstechniken gibt es?
- Ideenbewertung, wie bestimme ich die Qualität einer Idee? Welche Kriterien werden herangezogen?

→ Identifikation der Ideen, die im Rahmen des Seminars weiterverfolgt werden sollen.

→ Teambildung

Das Geschäftsmodell*

(18.11.11, 10.00-13.00 Uhr, Raum: *folgt*)

- Wie setzt sich ein Geschäftsmodell zusammen?
- Was zeichnet ein Geschäftsmodell aus?
- Wie überführe ich meine Idee in ein tragfähiges Geschäftsmodell?

*sucht Antwort auf die Fragen:

- Welchen Nutzen stiftet das Unternehmen seinen Kunden und seinen wichtigsten Partnern, die an der Wertschöpfung beteiligt sind?
- Wie erbringt das Unternehmen diesen Nutzen?
- Wie verdient das Unternehmen Geld?

Quelle: fluidminds GmbH, Patrick Stähler

Der Businessplan

(25.11.11, 10.00-13.00 Uhr, Raum: *folgt*)

- Welche Dinge muss ein Businessplan enthalten und wie baue ich ihn auf?
- Insbesondere Betrachtung von: Executive Summary, Produkt/Dienstleistung, Markt und Wettbewerb, Marketing und Vertrieb
- Welche Tipps und Tricks gibt es?
- Wer kann bei der Erstellung helfen?

Projektmanagement und Elevator Pitch

(02.12.11, 10.00-13.00 Uhr, Raum: *folgt*)

- Was ist Projektmanagement?
- Wie entwerfe ich einen Team-Zeitplan?
- Wie dokumentiere ich richtig?
- Wie erstelle ich einen Projektplan?
- Was ist ein Elevator Pitch?
- Welche Inhalte sollen beim Elevator Pitch gebracht werden?

→ Anfertigung eines Zeitplans für die Erstellung des Businessplans

→ Entwicklung eines „Standard-Pitches“ für die eigenen Ideen

Onlinerecherche, -netzwerke & -tools

(09.12.11, 10.00-13.00 Uhr, Raum: *folgt*)

- Welche Möglichkeiten bietet das Internet um nach Konkurrenten zu recherchieren?
 - Mit Hilfe welcher Datenbanken/Quellen kann ich die Größe meines Marktes berechnen?
 - Welche Software hilft mir bei der Zusammenarbeit im Team?
- Anwendung des Erlernten auf die eigene Idee/ das eigene Projekt

Networking, Small-Talk

(13.01.12, 10.00-13.00 Uhr, Raum: *folgt*)

- Wie betreibe ich Small-Talk?
- Wie betreibe ich nachhaltiges Networking?
- Wie verhalte ich mich auf Netzwerkveranstaltungen?

→ Vorbereitung auf die Abgabefeier der Phase 1
des Businessplan-Wettbewerbs Nordbayern

BPWN Abgabeparty Phase 1

(folgt)

- Ab 18.00 Uhr: Abgabeparty Phase 1 des
Businessplan-Wettbewerbs Nordbayern
- Inhalt und Umfang der Ideenskizze: 7 Seiten
 - 1 Seite „Executive Summary“
 - 4 Seiten „Produkt und Dienstleistung“
 - 2 Seiten „Markt und Wettbewerb“
- Ort: folgt

Kontakt

Für weitere Fragen stehen wir euch gerne jederzeit zur Verfügung:

- Dipl.-Kfm. Sebastian Engel
LS für Industriebetriebslehre
Lange Gasse 20
90403 Nürnberg
- Tel: 0911 5302 391
- Mail: engel@industrial-management.org
- Infos und Anmeldung:
StudOn: <http://www.studon.uni-erlangen.de/crs164172.html>