

Qualifizierungsprogramm von Herausforderung Unternehmertum

Auftaktseminar (zentral)

Das Seminar bildet den Auftakt in ein ereignisreiches Jahr bei Herausforderung Unternehmertum. Inhaltlich liegt der Fokus insbesondere auf dem Lean Startup Konzept. Darüber hinaus wird das gesamte Qualifizierungsprogramm vorgestellt und in die Finanzen und Öffentlichkeitsarbeit mit der sdw eingeführt. Das Seminar dient ausdrücklich auch zum ersten Kennenlernen zwischen den Teams.

Teambuilding / Teamentwicklung (dezentral) – jedes Team einzeln

Erfolgreiche Teamarbeit ist eine der Grundlagen für eine gelungene Gründung. Jedes Team durchläuft aus diesem Grund einen individuellen Workshop im Bereich Teamentwicklung. 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 des Workshops ist es, gemeinsam eine Strategie zu erarbeiten, um die Gründung mit den einzelnen Persönlichkeiten so erfolgreich wie möglich auszurichten. Die Workshops werden i.d.R. 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 Workshop. Theoretische Grundkenntnisse werden vermittelt und Reflexionsübungen von den Teilnehmer*innen – 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 der/dem Gründungscoach*in, gestaltet. Es findet i. d. R. am Standort der Teams statt. Auch die/der sdw-Betreuer*in ist vor Ort. Die Coaches begleiten die Teams über das gesamte Förderjahr.

Blockseminar I UND II (zentral): Businessplan, Geschäftsmodellentwicklung, Einführung in Marketing/Kommunikation

Das Blockseminar I bietet eine Einführung in die Thematik des Businessplans: Wozu dient er, wie werden adäquate Prognosen erstellt und wie arbeitet man erfolgreich mit dem 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?“

In zweieinhalb Tagen 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 anderen Gründer*innen ihre Businesspläne und Marketingstrategien vor und entwickeln diese mithilfe von gezieltem Feedback weiter.

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 Sinne 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)

Dieser Workshop beschäftigt sich mit dem Themenfeld Unternehmensfinanzierung. Angefangen bei der Finanzplanung, über die Bewertung von Startups 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 Gründer*innen-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.

Sales / Vertrieb (zentral)

Dieser Workshop bietet den Teams die Möglichkeit individuelle Vertriebsstrategien zu erarbeiten, zu hinterfragen und weiterzuentwickeln. In praxisnahen Übungen erlernen die Teilnehmer*innen fallspezifische Kommunikations-/Verkaufsstrategien.

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)

Beim Gründer*innen-Kongress präsentieren die Teams ihre Gründungsprojekte zahlreichen interessierten Mitgliedern der Startup-Community und des Netzwerks von Herausforderung Unternehmertum. Die Präsentationen sind eingebettet in ein Rahmenprogramm aus Keynotes, Diskussionen und Workshops mit erfahrenen Referent*innen aus dem Startup-Ökosystem. Der Kongress bietet den Teams die Möglichkeit neue Kooperationspartner*innen, Investor*innen, Kund*innen oder Teammitglieder für ihre Gründung zu finden.

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)