

Summer School Entrepreneurship 2022 Auf dem Weg zum eigenen Unternehmen



Diese Summer School gibt aus erster Hand Einblicke in die dynamische Arbeitswelt der Unternehmerinnen und Unternehmer. Während einer Woche werden die grossen Fragestellungen jeder Unternehmung aus der Praxis beleuchtet: Was ist mein Geschäftsmodell? Wie verdiene ich Geld? Woher stammt das Kapital? Wie kann ich genügend Kundinnen und Kunden gewinnen? Eigne ich mich als Unternehmerin bzw. Unternehmer? Was ist ein Businessplan? Wie gewinne und motiviere ich Mitarbeitende?

Diese Summer School wird in enger Zusammenarbeit mit verschiedenen Gründungspersonen, insbesondere von FHNW-Absolventinnen und Absolventen, gestaltet und durchgeführt.

Der Unterricht ist interaktiv und jeden Tag gibt es Zeit, um das Gelernte in interdisziplinären Teams auf Geschäftsideen aus der Klasse anzuwenden. Zusätzlich werdet ihr Vorbereitungsaufträge erhalten, damit wir am ersten Tag gleich mit der Ideenfindung beginnen können.

Zielgruppe	Studierende und Mitarbeitende aller Stufen der FHNW; insbesondere Studierende mit wenig betriebswirtschaftlichen Kenntnissen. Studierende und Mitarbeitende, die sich überlegen, in Zukunft ein eigenes Unternehmen aufzubauen. Studierende und Mitarbeitende, die verstehen wollen, was es heisst, ein Unternehmen zu gründen und zu führen. Es ist nicht notwendig, bereits eine Geschäftsidee zu haben oder bereits unternehmerisch aktiv zu sein. Das Interesse am Thema ist entscheidend. Die Summer School ist auf 60 Personen beschränkt. (Mindestgrösse zur Durchführung sind 15 Studierende).
-------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Datum Ort	Montag 5. bis Freitag 9. September 2022 Campus Brugg/Windisch														
Ziele	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none"> - Können verschiedene Geschäftsmodelle erkennen und ihr Erfolgspotenzial abschätzen. - Können reflektieren, in wie fern sie sich als Unternehmerin bzw. Unternehmer eignen. - Können verschiedene Methoden, wie Kunden gewonnen werden können, unterscheiden. - Können die verschiedenen Möglichkeiten, wie Unternehmen zu Geld kommen, erklären. - Können verschiedene Methoden anwenden, um Geschäftsideen zu entwickeln und zu testen. - Sind sich der wichtigen rechtlichen Fragen einer Unternehmensgründung bewusst. - Können Ideen überzeugend präsentieren. 														
Programm	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 15%;"></th> <th style="width: 35%;">Vormittag, 8.30-12.00</th> <th style="width: 50%;">Nachmittag, 13.15-17.00</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="vertical-align: top;">Montag 5. Sept.</td> <td style="vertical-align: top;"> Einführung / Ideation / Geschäftsmodell Entwicklung von Geschäftsideen mit verschiedenen Kreativitätstechniken </td> <td style="vertical-align: top;"> Geschäftsmodellentwicklung in Gruppen Auswahl der Ideen, welche während der Woche bearbeitet werden, Gruppeneinteilung und Ausarbeitung des Geschäftsmodells Startup Event 16-18 Uhr </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;">Dienstag 6. Sept.</td> <td style="vertical-align: top;"> Marktanalyse 5 Kräfte im Markt Konkurrenzanalyse Marktsegmentierung Persona </td> <td style="vertical-align: top;"> Markteintritt Wie komme ich zu meinen Kunden? Marketing-Strategie Offline / Online / Verkauf Pricing </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;">Mittwoch 7. Sept.</td> <td style="vertical-align: top;"> Minimal Viable Product MVP / Agiles Vorgehen Wie kann ich sehr schnell und günstig überprüfen, ob und wie meine Geschäftsidee funktioniert? Wie kann ich mich ständig verbessern? </td> <td style="vertical-align: top;"> Finanzierung Wie komme ich zu Kapital? Wie viel Kapital benötige ich? Unter welchen Bedingungen wird meine Geschäftsidee finanziell funktionieren? </td> </tr> </tbody> </table>				Vormittag, 8.30-12.00	Nachmittag, 13.15-17.00	Montag 5. Sept.	Einführung / Ideation / Geschäftsmodell Entwicklung von Geschäftsideen mit verschiedenen Kreativitätstechniken	Geschäftsmodellentwicklung in Gruppen Auswahl der Ideen, welche während der Woche bearbeitet werden, Gruppeneinteilung und Ausarbeitung des Geschäftsmodells Startup Event 16-18 Uhr	Dienstag 6. Sept.	Marktanalyse 5 Kräfte im Markt Konkurrenzanalyse Marktsegmentierung Persona	Markteintritt Wie komme ich zu meinen Kunden? Marketing-Strategie Offline / Online / Verkauf Pricing	Mittwoch 7. Sept.	Minimal Viable Product MVP / Agiles Vorgehen Wie kann ich sehr schnell und günstig überprüfen, ob und wie meine Geschäftsidee funktioniert? Wie kann ich mich ständig verbessern?	Finanzierung Wie komme ich zu Kapital? Wie viel Kapital benötige ich? Unter welchen Bedingungen wird meine Geschäftsidee finanziell funktionieren?
	Vormittag, 8.30-12.00	Nachmittag, 13.15-17.00													
Montag 5. Sept.	Einführung / Ideation / Geschäftsmodell Entwicklung von Geschäftsideen mit verschiedenen Kreativitätstechniken	Geschäftsmodellentwicklung in Gruppen Auswahl der Ideen, welche während der Woche bearbeitet werden, Gruppeneinteilung und Ausarbeitung des Geschäftsmodells Startup Event 16-18 Uhr													
Dienstag 6. Sept.	Marktanalyse 5 Kräfte im Markt Konkurrenzanalyse Marktsegmentierung Persona	Markteintritt Wie komme ich zu meinen Kunden? Marketing-Strategie Offline / Online / Verkauf Pricing													
Mittwoch 7. Sept.	Minimal Viable Product MVP / Agiles Vorgehen Wie kann ich sehr schnell und günstig überprüfen, ob und wie meine Geschäftsidee funktioniert? Wie kann ich mich ständig verbessern?	Finanzierung Wie komme ich zu Kapital? Wie viel Kapital benötige ich? Unter welchen Bedingungen wird meine Geschäftsidee finanziell funktionieren?													

	<table border="1"> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Donnerstag 8. Sept.</td> <td> IPR / Rechtsformen / Gründung Wie kann ich meine Ideen schützen? Welches ist die passende Rechtsform für mich? Wie gehe ich für eine Gründung konkret vor? </td> <td> Ich als Gründungsperson und Team / Personalthemen Was macht eine Gründerperson aus? Was ist bei Gründerteams zu beachten? Wie rekrutiere ich die passenden Mitarbeitenden? Pitching Wie präsentiere ich eine Idee überzeugend? </td> </tr> <tr> <td>Freitag 9. Sept.</td> <td> Pitches Abschlusspräsentationen der Geschäftsideen </td> <td> Abschluss Persönliche Feedbacks Unternehmerisches Ökosystem, zusätzliche Tools & Angebote der FHNW Abschluss und Prämierung Summer School </td> </tr> </table>				Donnerstag 8. Sept.	IPR / Rechtsformen / Gründung Wie kann ich meine Ideen schützen? Welches ist die passende Rechtsform für mich? Wie gehe ich für eine Gründung konkret vor?	Ich als Gründungsperson und Team / Personalthemen Was macht eine Gründerperson aus? Was ist bei Gründerteams zu beachten? Wie rekrutiere ich die passenden Mitarbeitenden? Pitching Wie präsentiere ich eine Idee überzeugend?	Freitag 9. Sept.	Pitches Abschlusspräsentationen der Geschäftsideen	Abschluss Persönliche Feedbacks Unternehmerisches Ökosystem, zusätzliche Tools & Angebote der FHNW Abschluss und Prämierung Summer School
Donnerstag 8. Sept.	IPR / Rechtsformen / Gründung Wie kann ich meine Ideen schützen? Welches ist die passende Rechtsform für mich? Wie gehe ich für eine Gründung konkret vor?	Ich als Gründungsperson und Team / Personalthemen Was macht eine Gründerperson aus? Was ist bei Gründerteams zu beachten? Wie rekrutiere ich die passenden Mitarbeitenden? Pitching Wie präsentiere ich eine Idee überzeugend?								
Freitag 9. Sept.	Pitches Abschlusspräsentationen der Geschäftsideen	Abschluss Persönliche Feedbacks Unternehmerisches Ökosystem, zusätzliche Tools & Angebote der FHNW Abschluss und Prämierung Summer School								
ECTS	Die Summer School gibt 2 ECTS. Eine aktive Teilnahme in der ganzen Woche ist Voraussetzung zum Erhalt der Credits. Bezüglich Anerkennung setzen Sie sich bitte mit Ihrer Hochschule in Verbindung.									
Dozierende	Martin Schwitter, Dozent und Unternehmer, martin.schwitter@fhnw.ch Prof. Dr. Rolf Meyer, Dozent Entrepreneurship rolf.meyer@fhnw.ch Gründungspersonen und Unternehmerinnen und Unternehmer.									
Sprache	Deutsch									
Anmeldung	Anmeldeschluss ist der 31. Juli 2022. Die Platzzahl ist beschränkt.									