

Winter School Entrepreneurship 2022 Auf dem Weg zum eigenen Unternehmen



Diese Winter 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 Winter 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	<p>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.</p> <p>Es ist nicht notwendig, bereits eine Geschäftsidee zu haben oder bereits unternehmerisch aktiv zu sein. Das Interesse am Thema ist entscheidend.</p> <p>Die Winter School ist auf 60 Personen beschränkt (Mindestgrösse zur Durchführung sind 15 Studierende).</p>
-------------------	--

Datum Ort	Montag 14. bis Freitag 18. Februar 2022 Campus Brugg-Windisch, Freitag, 18. September: Rheinfelden bei Feldschlösschen											
Ziele	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none"> - können verschiedene Geschäftsmodelle erkennen und ihr Erfolgspotenzial abschätzen; - können reflektieren, inwiefern 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"> <thead> <tr> <th data-bbox="440 1019 644 1061"></th> <th data-bbox="644 1019 971 1061">Vormittag, 8.30 - 12.00</th> <th data-bbox="971 1019 1380 1061">Nachmittag, 13.15 - 17.00</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="440 1061 644 1704"> Montag 14. Feb. </td> <td data-bbox="644 1061 971 1704"> Einführung/Ideation/ Geschäftsmodell Einführung Winter School Geschäftsmodelle/ Entwicklung von Geschäftsideen Pitches der Geschäfts-Ideen Kreativitätstechniken – Ideen weiterentwickeln </td> <td data-bbox="971 1061 1380 1704"> Geschäftsmodellentwicklung/ Marktanalyse Magisches Dreieck 5 Kräfte im Markt Konkurrenzanalyse Marktsegmentierung Persona Gruppenarbeiten Startup Event </td> </tr> <tr> <td data-bbox="440 1704 644 2069"> Dienstag 15. Feb. </td> <td data-bbox="644 1704 971 2069"> Pitching Wie präsentiere ich eine Idee überzeugend? Erfolgsfaktoren Geschäftsmodell auf Erfolgsfaktoren abschätzen </td> <td data-bbox="971 1704 1380 2069"> Markteintritt Wie komme ich zu meinen Kunden? Marketing-Strategie Offline/Online/Verkauf Pricing Gruppenarbeit </td> </tr> </tbody> </table>				Vormittag, 8.30 - 12.00	Nachmittag, 13.15 - 17.00	Montag 14. Feb.	Einführung/Ideation/ Geschäftsmodell Einführung Winter School Geschäftsmodelle/ Entwicklung von Geschäftsideen Pitches der Geschäfts-Ideen Kreativitätstechniken – Ideen weiterentwickeln	Geschäftsmodellentwicklung/ Marktanalyse Magisches Dreieck 5 Kräfte im Markt Konkurrenzanalyse Marktsegmentierung Persona Gruppenarbeiten Startup Event	Dienstag 15. Feb.	Pitching Wie präsentiere ich eine Idee überzeugend? Erfolgsfaktoren Geschäftsmodell auf Erfolgsfaktoren abschätzen	Markteintritt Wie komme ich zu meinen Kunden? Marketing-Strategie Offline/Online/Verkauf Pricing Gruppenarbeit
	Vormittag, 8.30 - 12.00	Nachmittag, 13.15 - 17.00										
Montag 14. Feb.	Einführung/Ideation/ Geschäftsmodell Einführung Winter School Geschäftsmodelle/ Entwicklung von Geschäftsideen Pitches der Geschäfts-Ideen Kreativitätstechniken – Ideen weiterentwickeln	Geschäftsmodellentwicklung/ Marktanalyse Magisches Dreieck 5 Kräfte im Markt Konkurrenzanalyse Marktsegmentierung Persona Gruppenarbeiten Startup Event										
Dienstag 15. Feb.	Pitching Wie präsentiere ich eine Idee überzeugend? Erfolgsfaktoren Geschäftsmodell auf Erfolgsfaktoren abschätzen	Markteintritt Wie komme ich zu meinen Kunden? Marketing-Strategie Offline/Online/Verkauf Pricing Gruppenarbeit										

		<p>Bewertung Geschäftsideen</p> <p>Gruppenarbeit</p>	
	<p>Mittwoch 16. Feb.</p>	<p>Minimal Viable Product MVP/Agiles Vorgehen</p> <p>Wie kann ich sehr schnell und günstig überprüfen, ob und wie meine Geschäftsidee funktioniert? Wie kann ich mich ständig verbessern?</p> <p>Gruppenarbeit</p>	<p>Finanzierung</p> <p>Wie komme ich zu Kapital? Wie viel Kapital benötige ich? Unter welchen Bedingungen wird meine Geschäftsidee finanziell funktionieren?</p> <p>Gruppenarbeit</p>
	<p>Donnerstag 17. Feb.</p>	<p>IPR/Rechtsformen/ Gründung</p> <p>Wie kann ich meine Ideen schützen? Welches ist die passende Rechtsform für mich? Wie gehe ich für eine Gründung konkret vor?</p> <p>Gruppenarbeit</p>	<p>Ich als Gründungsperson und Team/Personalthemen</p> <p>Was macht eine Gründerperson aus? Was ist bei Gründerteams zu beachten? Wie rekrutiere ich die passenden Mitarbeitenden?</p> <p>Gruppenarbeit</p>
	<p>Freitag 18. Feb.</p> <p>Feldschlösschen, Rheinfelden</p>	<p>Pitches (ab 9.00 Uhr)</p> <p>Abschlusspräsentationen der Geschäftsideen</p> <p>Feedbacks</p>	<p>Abschluss</p> <p>Was gehört in einen Business Plan?</p> <p>Unternehmerisches Ökosystem, zusätzliche Tools & Angebote der FHNW</p> <p>Präsentation Case Intrapreneuership Feldschlösschen</p> <p>Führung / Degustation</p>

ECTS	Die Winter 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	Link zur Anmeldung Anmeldeschluss ist der 6. Februar 2022. Die Platzzahl ist beschränkt.