

## Winter School Entrepreneurship 2024 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.

<b>Zielgruppe</b>	<p>Studierende aller Stufen der FHNW; insbesondere Studierende mit wenig betriebswirtschaftlichen Kenntnissen. Studierende, die sich überlegen, in Zukunft ein eigenes Unternehmen aufzubauen. Studierende, 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>
-------------------	--

<b>Datum</b> <b>Ort</b>	Montag 12. bis Freitag 16. Februar 2024 Campus Brugg-Windisch, ausser Freitag, 16. Februar: Rheinfelden bei Feldschlösschen											
<b>Ziele</b>	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none"> <li>- können verschiedene Geschäftsmodelle erkennen und ihr Erfolgspotenzial abschätzen;</li> <li>- können reflektieren, inwiefern sie sich als Unternehmerin bzw. Unternehmer eignen;</li> <li>- können verschiedene Methoden, wie Kunden gewonnen werden können, unterscheiden;</li> <li>- können die verschiedenen Möglichkeiten, wie Unternehmen zu Geld kommen, erklären;</li> <li>- können verschiedene Methoden anwenden, um Geschäftsideen zu entwickeln und zu testen;</li> <li>- sind sich der wichtigen rechtlichen Fragen einer Unternehmensgründung bewusst;</li> <li>- können Ideen überzeugend präsentieren.</li> </ul>											
<b>Programm</b>	<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 12. Feb.</td> <td style="vertical-align: top;"> <b>Einführung/Ideation/ Geschäftsmodell</b>   Einführung Winter School   Geschäftsmodelle/ Entwicklung von Geschäftsideen   Pitches der Geschäfts-Ideen / Ideation   Kreativitätstechniken – Ideen weiterentwickeln </td> <td style="vertical-align: top;"> <b>Geschäftsmodellentwicklung/ Marktanalyse</b>   Magisches Dreieck   5 Kräfte im Markt Konkurrenzanalyse Marktsegmentierung Persona   Gruppenarbeiten   <b>Startup Event</b> </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;">Dienstag 13. Feb.</td> <td style="vertical-align: top;"> <b>Pitching</b>   Wie präsentiere ich eine Idee überzeugend?   <b>Erfolgsfaktoren</b> Geschäftsmodell auf Erfolgsfaktoren abschätzen </td> <td style="vertical-align: top;"> <b>Markteintritt</b>   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 12. Feb.	<b>Einführung/Ideation/ Geschäftsmodell</b>  Einführung Winter School  Geschäftsmodelle/ Entwicklung von Geschäftsideen  Pitches der Geschäfts-Ideen / Ideation  Kreativitätstechniken – Ideen weiterentwickeln	<b>Geschäftsmodellentwicklung/ Marktanalyse</b>  Magisches Dreieck  5 Kräfte im Markt Konkurrenzanalyse Marktsegmentierung Persona  Gruppenarbeiten  <b>Startup Event</b>	Dienstag 13. Feb.	<b>Pitching</b>  Wie präsentiere ich eine Idee überzeugend?  <b>Erfolgsfaktoren</b> Geschäftsmodell auf Erfolgsfaktoren abschätzen	<b>Markteintritt</b>  Wie komme ich zu meinen Kunden? Marketing-Strategie Offline/Online/Verkauf Pricing  Gruppenarbeit
	Vormittag, 8.30 - 12.00	Nachmittag, 13.15 - 17.00										
Montag 12. Feb.	<b>Einführung/Ideation/ Geschäftsmodell</b>  Einführung Winter School  Geschäftsmodelle/ Entwicklung von Geschäftsideen  Pitches der Geschäfts-Ideen / Ideation  Kreativitätstechniken – Ideen weiterentwickeln	<b>Geschäftsmodellentwicklung/ Marktanalyse</b>  Magisches Dreieck  5 Kräfte im Markt Konkurrenzanalyse Marktsegmentierung Persona  Gruppenarbeiten  <b>Startup Event</b>										
Dienstag 13. Feb.	<b>Pitching</b>  Wie präsentiere ich eine Idee überzeugend?  <b>Erfolgsfaktoren</b> Geschäftsmodell auf Erfolgsfaktoren abschätzen	<b>Markteintritt</b>  Wie komme ich zu meinen Kunden? Marketing-Strategie Offline/Online/Verkauf Pricing  Gruppenarbeit										

		<p>Bewertung Geschäftsideen</p> <p>Gruppenarbeit</p>	
	<p>Mittwoch 14. Feb.</p>	<p><b>Minimal Viable Product MVP/Agiles Vorgehen</b></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><b>Finanzierung</b></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 15. Feb.</p>	<p><b>IPR/Rechtsformen/ Gründung</b></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><b>Ich als Gründungsperson und Team/Personalthemen</b></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 16. Feb.</p> <p><b>Feldschlösschen, Rheinfelden</b></p>	<p><b>Pitches (ab 9.00 Uhr)</b></p> <p>Abschlusspräsentationen der Geschäftsideen</p> <p>Feedbacks</p>	<p><b>Abschluss</b></p> <p>Unternehmerisches Ökosystem, zusätzliche Tools &amp; Angebote der FHNW</p> <p>Präsentation Case Intrapreneuership Feldschlösschen</p> <p>Führung/Degustation</p>
<b>ECTS</b>	<p>Die Winter School gibt 2 ECTS. Eine aktive Teilnahme in der ganzen Woche ist Voraussetzung zum Erhalt der Credits.</p>		

	Bezüglich Anerkennung setzen Sie sich bitte mit Ihrer Hochschule in Verbindung.
<b>Dozierende</b>	Prof. Dr. Rolf Meyer, Dario Meyer, Thérèse Schmutz, Gründungspersonen und Unternehmerinnen und Unternehmer.
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Anmeldung</b>	<a href="#">Link zur Anmeldung</a> Anmeldeschluss ist der 29. Januar 2024. Die Platzzahl ist beschränkt.