

Die Sommeruni-Workshops 2019 im Überblick

Gründer-Assessment / 05.08. bis 07.08.2019

Unabhängig von Branche, Unternehmensgröße und Dynamik des Umfelds lassen sich Kompetenzen identifizieren, die über den Erfolg oder Misserfolg der Existenzgründung entscheiden. Wer sich für eine Existenzgründung entscheidet ist in aller Regel fachlich exzellent ausgebildet. Das allein entscheidet im Wettbewerb aber nicht über den Erfolg.

Ziel

In dem Assessment Center werden die Teilnehmenden zum einen diejenigen übergeordneten Kompetenzen von Existenzgründerinnen, Existenzgründern oder Gründerteams kennen lernen, die den Erfolg einer Existenzgründung nachweislich beeinflussen. Zum anderen erhalten sie Feedback über ihr individuelles Kompetenzprofil von Expertinnen und Experten ebenso wie ein Peerfeedback der anderen AC-Teilnehmer. Zusammen mit der Selbsteinschätzung bekommen die Teilnehmenden ein umfassendes Bild über ihre persönlichen Stärken, die sie in ihrem Gründungsvorhaben voran bringen. An sichtbar gewordenen fehlenden oder unzureichenden Potenzialen kann nach dem Workshop gezielt gearbeitet werden.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Vermittlung benötigter Gründerkompetenzen
- Potenzialanalyse
- Arbeiten mit Feedbacks
- Entwicklung individueller Kompetenzprofile

Methoden

Kurz-Inputs und Praxisbeispiele, Assessment Center mit: Präsentationen, Gruppenarbeit, Übungen, Rollenspielen und Feedback.

Dozentinnen

Katrin Stufler und Sabine Lipski

Vom Business Modell Canvas zum Businessplan / 08.08. bis 09.08.2019

Das BMC bietet den idealen Startpunkt, eine Geschäftsidee der ersten validen Prüfung zu unterziehen. Mit diesem Tool ist es möglich, alle Geschäftsaktivitäten auf einem modularen gegliederten "Canvas" darzustellen und miteinander zu verbinden. In der nächsttieferen Ebene beschäftigt man sich danach mit der "Value Map" und dem "Customer Profile", um den sogenannten Fit zwischen Kundenbedürfnissen und Nutzenversprechen herzustellen. Damit ist gerade in der frühen Gründungsphase ein erster Test möglich und die Validität der Gründungsidee zu prüfen.

Ziel

Die kreative, inhaltliche Verbindung der Elemente des BMC mit dem zu entwickelnden BP ist ein Hauptziel dieses Workshops. Die Teilnehmer sollen in der Lage sein, ihre Geschäftsideen auf dem BMC darzustellen und sich kritisch mit dem Nutzenversprechen und den Kundenbedürfnissen auseinanderzusetzen. Es soll ein Verständnis für die Komplexität des zu gründenden Unternehmens geschaffen werden, ohne die Machbarkeit in Frage zu stellen. Zudem werden die grundlegenden Inhalte eines Business Planes in Theorie und Praxis vermittelt. Jeder Teilnehmer soll ein eigenes, personifiziertes BP-Template erhalten, welches er inhaltlich versteht und im nächsten Schritt ausfüllen kann.

Inhaltliche Schwerpunkte

- BMC- Einführung und Geschichte des Tools
- Ideen-Generierung / Vorstellung eigener Ideen
- Übertragung der Ideen ins BMC
- Vorstellung Businessplan – Zweck, Ziele, Inhalte
- Verbindung zw. BP und BMC
- Überführung der Building Blocks des BMC in den BP

Methode

Theorieinput, Kreativtechniken, praktische Anwendungen, Praxisbeispiele

Dozent

Rafaela Kunz

Buchführung / 12.08. bis 13.08.2019

Der Kurs soll die Grundgedanken der Buchführung näherbringen und aufzeigen, warum die Buchführung nicht nur „lästige“ Pflicht, sondern überlebenswichtig ist. Sie sind Freiberufler oder Gewerbetreibender, nebenberuflich oder voll selbstständig, umsatzsteuerpflichtig oder umsatzsteuerbefreit und dementsprechend kommen z.T. unterschiedliche Buchführungspflichten und Steuern auf Sie zu.

Ziel

Der Kurs soll den Teilnehmern die Grundgedanken der Buchführung und der Kosten- und Leistungsrechnung näherbringen und aufzeigen, wie diese Arbeitsfelder sowohl ihr Unternehmen zahlenmäßig gegenüber Banken, anderen Kapitalgebern und dem Finanzamt darstellen, aber auch die Grundlagen für eine vernünftige Preiskalkulation schaffen.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Belege als Grundlage und Ausgangsbasis der Buchführung
- Anforderungen an die Ordnungsmäßigkeit von Belegen
- Beleghaltung und damit verbundene Organisationsfragen
- Einnahmen-Überschussrechnung und Führen eines Kassenbuchs
- Führung des Geschäftskontos und damit verbundene Fragestellungen

Methode

Praxisbeispiele, Übungen, Theorieinput

Dozent

Thorsten Wicha

Zeit- und Selbstmanagement / 14.08.2019

Was sind meine Gründungsziele und wie erreiche ich diese? Was motiviert mich und was hindert mich daran, mein Gründungsvorhaben zielsicher umzusetzen?

Selbstmanagement bedeutet, sich selber zu führen, Verantwortung für das eigene Tun zu übernehmen und sich selbst gut zu organisieren. Wer seine Wünsche kennt, daraus Ziele formuliert und einzelne Arbeitsschritte gliedert, organisiert sich selbst. Wer dabei Wichtiges von Unwichtigem unterscheidet, Störungen reduziert und Blockaden überwindet, kommt in Führung und damit ins Handeln.

Ziel

Der Workshop zielt auf die Verbesserung des eigenen Selbst- und Zeitmanagements, wobei es darum geht, Stress und Druck abzubauen.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Wünsche und Ziele
- Zieldefinition (Teil- und Leitziele, messbar und machbar)
- Planung und Priorisierung (Skalierung, Zeitplanung, Eisenhower-Prinzip)
- Umgang mit Aufschieben, Störungen und Blockaden

Methode

Während des Workshops werden Methoden vermittelt und ausprobiert, die darin unterstützen, Prioritäten zu setzen, Ziele klar zu definieren und Entscheidungen bewusst zu treffen, um die Gründung motiviert durchzuführen. In Einzel- und Gruppenarbeit erarbeiten Sie sich Ihre nächsten Schritte und entwickeln Ihre eigene Strategie zum Umgang mit "Ihrer" Zeit, mit Zeitfressern und Blockaden.

Dozentin

Esther Schaefer

Ideen finden, prüfen und bewerten / 15.08.2019

Der Bedeutung der Idee für den Erfolg einer Gründung wird viel zu wenig Aufmerksamkeit gewidmet. Der ökonomisch orientierte Businessplan überlagert die kreative Phase der Auseinandersetzung mit Ideen, verhindert das Drehen und Wenden von Ideenbausteinen, deren unkonventionelle Zusammensetzung, Entwicklung und Reifung.

Ziel

Die Teilnehmenden lernen Methoden und Techniken, um kreativ und lösungsorientiert Ideen zu entwickeln. Die Entwicklung beginnt mit der Ideenfindung. Ideen müssen jedoch auch geprüft werden: Löst die Idee ein Problem? Ist die Idee umsetzbar? Es werden Kriterien erarbeitet anhand derer Ideen grundsätzlich oder im Speziellen bewertet werden können.

Inhaltliche Schwerpunkte

1. Die richtige Denkmethode für die richtige Idee.
Kreativität ist gefragt. Kreativität kann durch das Training bestimmter Fähigkeiten und eines bestimmten Mind-Sets gefördert werden. Es werden verschiedene Methoden, Aspekte und Modelle vorgestellt und ausprobiert: Brainstorming, Storyboard, 6 W-Methode, Brainwriting, Morphologischer Kasten, SCAMPER-Fragen, erzwungene Verbindung, 4 Action Framework u.a.
2. Ideen prüfen – wann ist eine Idee gut?
Es gibt klassische Methoden, um die Idee zu analysieren. Bevor man jedoch zum Methodenkoffer greift sollte klar sein, was die Kriterien und Kategorien sind, nach denen man die Idee prüfen möchte. Wenn die Kriterien festgelegt worden sind, kommen folgende Methoden zur Anwendung:
Ressourcen Analyse, Komponenten Analyse, Kraftfeld Analyse, Framework Visualisierung, SWOT, DRIVE-Methode, QMICP-Methode u.a.
3. Idee bewerten – Umsetzen oder verwerfen
Die in den Analysen und Prüfmethode gewonnen Ergebnisse müssen auf ihren Praxisbezug getestet werden. Welche Schwächen der Idee können überwunden werden? Lohnt sich die Umsetzung der Idee trotz einiger Schwächen? Kann man eine Idee verwerfen, auch wenn schon viel Zeit, Geld und Energie investiert worden sind?

Dozenten:

Dr. Anna Kollenberg

Finanzplanung und Finanzen / 16.08.2019

Ideen sind der Motor eines jeden Start-Ups. Wenn das Team zusammengestellt ist und die ersten Prototypen am Markt getestet wurden, geht es um die Finanzierung der Unternehmung. Liquiditätsplan, Financial Forecasting, Working Capital Management und viele weitere Begriffe sind für viele Gründer Fremdworte. Unternehmer, die ihre Finanzen nicht genau im Blick haben, laufen Gefahr den "Liquidität-Tod" zu sterben. Egal ob es die Fremdfinanzierung über Eigen- und Fremdkapital geht, eine ordentliche Finanzplanung hilft nicht nur potenziellen Kapitalgebern zu überzeugen, sondern liefert auch einen wertvollen Beitrag zur Unternehmensentwicklung.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Business Modelling
 - Business Model Canvas: Aufbau und Strategie hinter der Leinwand.
 - Finanzplan: Aufbau und Validierung des Business Model in Zahlen.
 - Liquiditätsplan: Aufbau und Steuerung der liquiden Mittel.
 - Kapitalbedarf: Außenfinanzierung oder doch besser Bootstrapping? Wann eine Außenfinanzierung in Frage kommt.
- Controlling 1x1
 - Die Lebensader des Start-Up: Burn Rate und Financial Runway. Wann geht dem Start-Up die Puste aus.
 - Vertriebscontrolling und Innenfinanzierung: Die wichtigsten Kennzahlen.
 - Financial Reporting: Analyse der wichtigsten Finanzkennzahlen und
 - Aufbereitung eines geeigneten Reportings.

Methode

Konzept des "Gehirngerechten Lernens". Spezielle Formen der Visualisierung und Assoziierung über ungewöhnliche Bilder helfen beim nachhaltigen Verständnis und Merken der neuen Materie.

Theorieinput, Praxisbeispiele

Dozent

Michael Katzmann

Marktforschung / 19.08.2019

„Der Wurm muss dem Fisch schmecken – und nicht dem Angler“ – deshalb muss sich das Angebot an den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden orientieren und sich gegenüber der Konkurrenz abgrenzen. Eine solide Marktforschung, die den Markt und die Markttrends, die Konkurrenz und die Zielgruppe beleuchtet und dabei den Blick auf die eigenen Ressourcen nicht vergisst, ist die Grundlage, um das eigene Angebot zielgruppenadäquat und eigenständig innerhalb des Konkurrenzumfelds zu positionieren.

Ziel

In diesem Workshop lernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer hilfreiche Quellen der Sekundärforschung sowie kostengünstige und zeiteffiziente Methoden der Sekundär- und Primärforschung kennen. Sie lernen, Marktforschungsergebnisse zu interpretieren und auf ihr eigenes Startup anzuwenden und basierend auf den Ergebnissen den USP und / oder Kundennutzen ihres Angebots zu formulieren bzw. zu schärfen.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Anforderungen an eine marktfähige Geschäftsidee mit Best Practice Beispielen
- Anforderungen an wirtschaftlich relevante Zielgruppen
- Überblick über die Methoden und Quellen der Marktforschung zur pragmatischen Markterkundung und Umfeldanalyse
- Konkurrenzanalyse
- Auswertung und Interpretation von Ergebnissen der Marktforschung
- Vom Produkt / Angebot zum Alleinstellungsmerkmal (USP) und zum Kundennutzen (Consumer Benefit)
- und die Rolle der Marktforschung dabei
- Formulierung von USP und Consumer Benefit

Methode

Inputphasen wechseln sich mit Arbeitsphasen in Kleingruppen, Einzelarbeit, Selbstreflexion und Diskussion im Plenum ab.

Dozentin

Barbara Hertwig

Marketing / 20.08.2019

„In unserer Fabrik produzieren wir Kosmetik, über den Ladentisch verkaufen wir Hoffnung auf Schönheit“, sagte Charles Revson, Gründer des Kosmetik-Konzerns Revlon einmal. Und genau um diese Verwandlung eines Produkts oder einer Dienstleistung in einen rationalen oder emotionalen Kundennutzen geht es im Marketing.

Ziel

In dem Workshop lernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Grundlagen des Marketingkonzepts kennen. Sie erfahren, wie man eine Marketingstrategie in konkrete, zeit- und kosteneffiziente Marketingmaßnahmen umsetzt und üben, den Consumer Benefit zielgruppenadäquat zu kommunizieren.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Marketing als Unternehmenskonzept
- Marketingkonzept im Überblick: Marktanalyse, Zielgruppe, Marketingziele, Marketingstrategie, Marketingmix, Marketingcontrolling
- Marketingkonzept konkret: Vom Angebot über die Positionierung und den USP zum Consumer Benefit
- Marketingmix im Einzelnen und im Zusammenspiel: Produktpolitik, Preispolitik, Distributionspolitik und Kommunikationspolitik
- Kostengünstige Maßnahmen für Existenzgründer einschließlich Online-Marketing
- Typische Fehler, Problemzonen und Stolperfallen sowie Best Practice
- Marketingmix konkret: Inszenierung des Consumer Benefits

Methode

Inputphasen wechseln sich mit Arbeitsphasen in Kleingruppen, Einzelarbeit, Selbstreflexion und Diskussion im Plenum ab.

Dozentin

Barbara Hertwig

Soziale und betriebliche Absicherung / 21.08.2019

Der Schritt in die Selbstständigkeit ist für viele eine spannende Herausforderung. Bei der Planung stehen berufliche Ziele, Fragen der Organisation und die geschäftlichen Kosten zunächst im Vordergrund. Selbstständigkeit bedeutet in der Regel aber auch die Altersvorsorge eigenständig aufzubauen und Ausfallrisiken selbst abzusichern. Ein Thema, das viele nicht ausreichend beachten.

Ziel

Ziel des Workshops ist es, einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten des Vermögensaufbaus und der Risikoabsicherung zu geben. Dabei werden die Grundstrukturen der Anlage in Immobilien, Versicherungen und Geldanlage vorgestellt. Chancen und Risiken, Modelle der staatlichen Förderung und der Weg zur passenden Beratung sind ebenfalls Thema.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Grundregeln der Finanzplanung
- Langfristiger Vermögensaufbau
 - Eine eigene Alterssicherung aufbauen
 - Staatliche Förderungen nutzen
 - Chancen + Risiken – das passende Verhältnis finden
- Vermögensaufbau / Vermögensabsicherung – welche Versicherung muss sein?
 - Private Absicherung von Risiken, z.B.: Haftpflicht, Krankenversicherung, Berufsunfähigkeit
 - Geschäftliche Absicherung von Risiken, z.B.: Betriebshaftpflicht, Betriebsausfall, Geschäftsinhalt, Technik.
- Die passende Beratung / zur eigenen Entscheidung finden.
 - Wie sieht eine gute Finanzberatung aus?
 - Eigenständige Recherche von Informationen, z.B. im Internet
 - Kosten und Nutzen von Finanzprodukten

Methode

Theorieinput, Übungen, Fallbeispiele

Dozent

Michael Gleitz

Recht und Vertrag / 22.08. bis 23.08.2019

Im Gründungsprozess muss eine Rechtsform gewählt werden. Diese Entscheidung hat finanzielle, steuerliche und rechtliche Auswirkungen, die man kennen sollte. Ein Vertragsabschluss bringt Besonderheiten entsprechend seiner Form mit sich: Gesellschaftsverträge, Kaufverträge, Werkverträge, Arbeitsverträge, Kooperationsverträge, Allgemeine Geschäftsbedingungen usw. müssen dementsprechend besonders beleuchtet werden.

Ziel

Die Teilnehmenden erhalten einen Überblick über die wichtigsten Rechtsformen, ihre Vor- und Nachteile und Empfehlungen anhand von Auswahlkriterien. Die wichtigsten Verträge werden anhand von Musterverträgen besprochen, so dass sie Grundlagenkenntnisse darüber erwerben, worauf bei diesen Verträgen geachtet werden sollte.

Inhaltliche Schwerpunkte

Gründungsphase

- Wahl der Rechtsform
- Marken, Domain- und Firmennamen
- Zusammenarbeit mit Partnern
 - Atelier- und Bürogemeinschaft
 - Kooperationen

Operatives Geschäft

- Einführung ins BGB / Recht der Schuldverhältnisse
- Allgemeine Geschäftsbedingungen/Einzelaufträge
 - Materialeinkauf, Lieferanten
 - Erstellung, Auftragsarbeiten
 - Verkauf/Vertrieb
 - Rechnungslegung, Mahnverfahren
- Typische Vertragskonstellationen verschiedener Branchen
- Wettbewerbsrecht, Werberecht
- Gewerbliche Schutzrechte
- Arbeitsrecht und Subunternehmer (Freie Mitarbeiter)

Methode

Theorieinput, Fallbeispiele

Dozent

Marc-Thilo Schott

Kundenorientiertes Verhandeln / 26.08. bis 27.08.2019

Gründende müssen ihr Unternehmenskonzept in den verschiedensten Situationen präsentieren und schon in der Vorbereitungsphase Gespräche und Verhandlungen führen. Dieser Workshop dient der bewussten Vorbereitung auf die Führung von sicheren Gesprächen und Verhandlungen. Ein wichtiger Punkt zur positiven Geschäftsentwicklung ist die erfolgreiche Verhandlungsführung mit Auftraggebern, Kreditinstituten oder Kooperationspartnern. Die Teilnehmenden sammeln Argumente für ihren eigenen Standpunkt, sie versetzen sich in die Situation ihrer Verhandlungspartner und lernen, Situationen für sich zu nutzen und zu steuern.

Ziel

Es werden Grundlagen gelegt und verschiedene Strategien, Prinzipien und zu vermeidende Fehler betrachtet. Zusätzlich wird ein Modell aus der Persönlichkeitspsychologie vorgestellt, was helfen kann, sich schneller auf den Gesprächs- oder Verhandlungspartner einzustellen. Ein wichtiger Aspekt hierbei ist herauszufinden, auf welcher Ebene und mit welchen Argumenten der Gründende überzeugen kann.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Kommunikation in der Verhandlungsführung
- Grundprinzipien des professionellen Verhandelns
- Persönlichkeitspsychologie
- Verhandlungstechniken
- Stressmanagement

Methoden

Theorieinputs, Praxisbeispiele, Kommunikationsübungen und Verhandlungssimulationen.

Dozentin

Andrea Kress

Steuern und Formalitäten / 28.08. bis 29.08.2019

Sie haben eine Geschäftsidee entwickelt und geprüft. Nun wollen Sie richtig starten. Sie müssen sich nur noch anmelden – aber wo und wann und mit welchen Konsequenzen? Sie sind Freiberufler oder Gewerbetreibender, nebenberuflich oder voll selbstständig, umsatzsteuerpflichtig oder umsatzsteuerbefreit und dementsprechend kommen z.T. unterschiedliche Steuerpflichten auf Sie zu.

Ziel

Der Kurs soll Ihnen die wichtigsten Steuerarten näher bringen und aufzeigen, warum diese Arbeitsfelder nicht nur "lästige" Pflicht, sondern überlebenswichtig sind – auch für kleine Unternehmen und Gewerbetreibende.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Einkommensteuer
- Ermittlung der Steuerschuld
- Gewinnermittlung und Private Ausgaben
- Mehrwertsteuer
- Umsatzsteuer/ Vorsteuer
- Umsatzsteuervoranmeldung (Erstellung & Dauerfristverlängerung)
- Gewerbesteuer
- Berechnung und Freibeträge

Methode

Praxisbeispiele, Übungen, Theorieinput

Dozent

Thorsten Wicha

In 100 Schritten zur Gründung / 30.08.2019

Gründen bietet große Chancen und beherbergt viele Risiken. Erfahre an einem praxiserprobten Modell wie eine erfolgreiche Gründung strukturiert ablaufen kann. Vermeide das Verpassen wichtiger Schritte, dass dich später zurückwirft.

Das Modell taucht in die Grundlagen der Neugründung ein, indem es diese in 100 konkreten Aufgaben in 100 Tagen darstellt und somit als konkreter Anwendungsplan dient, der sich von üblichen Frameworks abhebt. Die 3 Phasen (Setup – Launch – Scale) bieten sowohl High Level, wie auch Detailtiefe.

In diesem Workshop werden wir nicht alle 100 Schritte intensiv durchgehen, sondern die Vollständigkeit einhalten und auf die wichtigsten Themen eingehen.

Inhaltliche Schwerpunkte

Vorstellung des Modells:

- Setup-Phase (Mission planen & Ideen sammeln und validieren)
- Launch-Phase (Personal, MVP Entwicklung, KPI-Berichte)
- Scale Phase (Ständige Mitarbeiter, Funktionen optimieren, Best Practices, Unabhängigkeit)

Methode

Gruppen-Brainstorming für Phasen und Elemente bei Gründung; Praxisbeispiele, Theorieinput

Dozent

Johannes Matthias

Existenzgründerplanspiel / 02.09. bis 04.09.2019

Unternehmensführung bedeutet, alle Fäden in der Hand zu haben, das Unternehmen auf ein Ziel hin zu steuern. Trotz innovativer Produkte und guter Geschäftsideen machen es Wettbewerber, Unternehmensumfeld oder die Marktentwicklungen häufig schwer, dieses Ziel kontinuierlich anzusteuern und zu erreichen. Eine erfolgreiche Unternehmensführung basiert auf Erfahrungen. Erfahrungen sammeln bedeutet auch Fehler zu machen, diese zu analysieren, neue Strategien zu entwickeln und auszuprobieren, bis der Erfolg eintritt. Viele Unternehmen halten dieses Prinzip leider nicht bis zum Erfolg durch und verlassen der Markt (gezwungenermaßen) innerhalb der ersten fünf Geschäftsjahre wieder.

Ziel

Die Teilnehmenden können eigene Plan- und Kontrollmechanismen entwerfen und mit ihnen arbeiten. Ganz "nebenbei" haben sie während des Planspiels Teamfähigkeit, Präsentationstechnik und andere soziale Kompetenzen trainiert.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Unternehmensführung
- Fördermöglichkeiten für Existenzgründer
- Finanzplanung, kurz- und langfristig
- Gewinn- und Verlustrechnung
- Personalplanung und -steuerung

Methode

Ausprobieren und aus Erfahrungen Lernen ist leicht und macht Spaß. Leider kann man dieses Prinzip in der Realität nur bedingt nutzen. Umso besser, dass im Planspiel Fehler gemacht werden dürfen, ohne das Unternehmen dabei ernsthaft zu gefährden. Dabei tasten sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer spielerisch an betriebswirtschaftliche Kennzahlen heran und lernen so, "ihr" Unternehmen zu steuern. Die Vorteile von Planungs- und Controllingssystemen ergeben sich aus den sichtbaren Erfolgen.

Dozentin

Sandra Dressler

Risikomanagement / 05.09.2019

Sich unternehmerisch zu betätigen bzw. ein Unternehmen zu gründen, bietet viele Chancen - ist aber zugleich auch mit einigen Risiken verbunden. Ziel dieses Workshops ist es daher aufzuzeigen, welchen Risiken potenzielle Gründer ausgesetzt sein können, welche Tools und Techniken zum Managen dieser Risiken zum Einsatz kommen können und wie Entscheidungen unter Beachtung des persönlichen Risikotyps getroffen werden.

Ziel

Nach dem Besuch des Workshops sind die Teilnehmer somit in der Lage, ihr eigenes Risikoverhalten und das Ihrer Geschäftspartner besser einzuschätzen und einfache Methoden für das Risikomanagement in der Gründungs- und Entwicklungsphase ihres Unternehmens bzw. ihrer Geschäftsidee sicher und effizient einzusetzen.

Inhaltliche Schwerpunkte

Nach einer kurzen Einführung steht im ersten Teil des Workshops das persönliche Risikoverhalten im Vordergrund. Die Teilnehmer erhalten hier die Möglichkeit, individuelles Risikoverhalten zu beurteilen und entsprechende Strategien abzuleiten. Im zweiten Teil des Workshops werden einfache Techniken zur Erfassung und Beurteilung von einzelnen Risikofeldern und deren Bedeutung für den Business Plan anhand einer case-study-orientierten Gruppenarbeit vorgestellt.

Methoden

Theorieinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Case-Study

Dozenten Ilka Heinze, Thomas Henschel

Preise kalkulieren / 06.09.2019

Die richtigen Preise zu kalkulieren ist eine Kunst und stark davon abhängig, wie sich das Unternehmen in dem jeweiligen Kundensegment positioniert. Des Weiteren ist die Preiskalkulation einer der größten und effektivsten Hebel, um angemessene Umsatzrenditen für ein Unternehmen zu erwirtschaften.

Generische Produkte, die rein über den Preis konkurrieren, sind dem gnadenlosen weltweiten Wettbewerb ausgeliefert. Hier steht Kosteneffizienz im Mittelpunkt und führt damit zu einem kapitalintensiven Geschäft um Skaleneffekte zu nutzen bzw. zu Auslagerung der Lohnarbeit in Billiglohnländer.

Im Gegensatz dazu steht das Wertebasierte Pricing, die den Kundennutzen genau analysieren und entsprechend des Kundensegments Preise kalkulieren.

Ziel

Im Seminar werden die Vor- und Nachteile beider Strategien besprochen und die damit einhergehenden Kalkulationen unter die Lupe genommen. Des Weiteren werden die Auswirkungen verschiedener Pricing Methoden auf die Plan G&V illustriert, damit die Teilnehmer ein Verständnis für den hohen Wirkungsgrad verschiedener Pricing Methoden erhalten

Ziel des Seminars ist, dass sich die Teilnehmer ein genaues Bild machen können, welche Strategie sie für ihr Produkt verwenden, um anschließend erste Preise für Ihr Wertangebot zu kalkulieren.

Methode

Theorieinput, Übungen, Fallbeispiele

Dozentin

Michael Katzmann