



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Technologie



Gründerland Deutschland  
Guten Start



Gründerwoche  
Deutschland

15.–21. November 2010

[www.gruenderwoche.de](http://www.gruenderwoche.de)



Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

# Gründerwoche Deutschland 2010

Dokumentation – Beispiele, Ideen, Veranstaltungstipps

[www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

**Redaktion**

PID Arbeiten für Wissenschaft und  
Öffentlichkeit GbR, Berlin

RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum  
der Deutschen Wirtschaft e. V.  
Kompetenzzentrum, Eschborn

**Gestaltung und Produktion**

PRpetuum GmbH, München

**Bildnachweis**

Zoe – Fotolia (Titelbild), BMWi (S. 4)

**Druck**

Silber Druck oHG, Niestetal

**Herausgeber**

Bundesministerium für Wirtschaft  
und Technologie (BMWi)  
Öffentlichkeitsarbeit  
11019 Berlin  
info@bmwi.bund.de  
www.bmwi.de

**Stand**

April 2011



Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie ist mit dem audit berufundfamilie® für seine familienfreundliche Personalpolitik ausgezeichnet worden. Das Zertifikat wird von der berufundfamilie gGmbH, einer Initiative der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung, verliehen.



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Technologie



Gründerland Deutschland  
**Guten Start**



Gründerwoche  
Deutschland

15.–21. November 2010

[www.gruenderwoche.de](http://www.gruenderwoche.de)

Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

# Gründerwoche Deutschland 2010

Dokumentation – Beispiele, Ideen, Veranstaltungstipps

# Inhalt

## Gründerinnen und Gründer verwirklichen ihre Träume –

### Vielfältige Unterstützung auf dem Weg in die Selbständigkeit

Rede des Bundesministers für Wirtschaft und Technologie, Rainer Brüderle, vom 12.11.2010 ..... 4

#### 1. Sieben Tage überall

Von der Global Entrepreneurship Week bis zur Gründerwoche Deutschland ..... 6

#### 2. Partner, Veranstaltungen, Themen

Daten & Fakten zur Gründerwoche Deutschland 2010 ..... 8

#### 3. Medienecho

Gute Gründe, 2011 (wieder) dabei zu sein ..... 14

#### 4. Veranstaltungsideen und Beispiele ..... 16

Teamwettbewerb

Beispiel: Gründerwoche in Dresden (Dresden) ..... 16

Lehrerfortbildung

Beispiel: Lehrerfortbildung: Jugend gründet (Pforzheim) ..... 18

Allgemeiner Beratungs- und Informationstag

Beispiel: Gemeinsamer Beratungstag der ego-Piloten des Landkreises Börde mit IHK, HWK und weiteren Netzwerkpartnern (Landkreis Börde) ..... 20

Fachtagung

Beispiel: Wie können junge Frauen und Mädchen motiviert werden, unternehmerisch zu denken und zu handeln? (Stuttgart) ..... 22

Informations- und Matching-Veranstaltung

Beispiel: Unternehmensnachfolge in Südbrandenburg (Cottbus) ..... 24

Unternehmensbesuche mit Wettbewerb

Beispiel: Berufsorientierung und Motivation zur möglichen Selbständigkeit mit Schülern der 9. und 10. Klasse (Merseburg) ..... 26

Gründertour (geführte Exkursion per Bus)

Beispiel: Bottroper GRÜNDERTOUR – Junge Unternehmen geben Einblick (Bottrop) ..... 28

Networking-Veranstaltung

Beispiel: Selbständig – aber nicht allein (Heidekreis) ..... 30

Planspiel

Beispiel: Ability UnternehmensPlanspiel (Erfurt) ..... 32

Workshop	
Beispiel: Was sagt MEIN unternehmerisches ICH? (Neumarkt i.d. Oberpfalz) .....	34
Praxis-Workshop	
Beispiel: Sich selbständig machen – gewusst wie (Waren an der Müritz) .....	36
Workshop/Seminar	
Beispiel: Existenzgründung mit Strategie – Erfolg durch Spezialisierung (Fulda).....	38
Unternehmerinnen-Gespräche	
Beispiel: Akelei e. V. bei Gründerinnen vor Ort (Berlin) .....	40
Tag der offenen Tür	
Beispiel: Marktplatz WeiberWirtschaft – Unternehmerinnen halten Hof (Berlin).....	42
Auf Draht	
Online-Veranstaltungen, Hotlines usw. ....	44
<b>5. Ideen-Börse .....</b>	<b>47</b>
<b>Weiterführende Informationen.....</b>	<b>49</b>

## Gründerinnen und Gründer verwirklichen ihre Träume



### Vielfältige Unterstützung auf dem Weg in die Selbständigkeit

Gründerinnen und Gründer haben Träume. Doch dabei belassen sie es nicht. Sie verwirklichen sie. Aus einer kleinen Geschäftsidee kann so ein großes Wirtschaftsimperium werden. So wie aus einem kleinen Samenkorn ein mächtiger Baum heranwachsen kann. So manche wirtschaftliche Erfolgsgeschichte hat einmal klein angefangen.

Nehmen Sie zum Beispiel das Unternehmen Melitta mit seinem berühmten Kaffeefilter. Anfang des 20. Jahrhunderts ärgerte sich Melitta Bentz über den in den Heißgetränken zurückbleibenden Kaffeesatz. Die Dresdner Hausfrau experimentierte deshalb mit Löschblättern. Und das mit Erfolg. Das Aroma ging in die Kanne. Der Kaffeesatz blieb im Löschpapier. 1908 meldete Melitta Bentz ihren Kaffeefilter beim Patentamt an. Noch im gleichen Jahr gründete sie ihre Firma. Heute – über 100 Jahre später – beschäftigt die Melitta-Gruppe international über 3.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die Bandbreite möglicher Neugründungen ist riesig: Ein Steuerberater kann seine eigene Praxis einrichten. Eine Friseurin kann ihren eigenen Schönheitssalon eröffnen. Und ein Ingenieur kann sein eigenes Hightech-Unternehmen gründen.

In diesem Jahr haben schon viele Menschen in Deutschland den Schritt in die Selbständigkeit gewagt. Die Gründungszahlen sind sogar etwas besser als im letzten Jahr. 2009 hatten wir 413.000 Gründungen. In 2010 rechnen wir mit 425.000 Gründungen.

Mit unserer Gründerwoche wollen wir Menschen dazu ermutigen, sich beruflich selbständig zu machen. Wir wollen Mut machen und Eigeninitiative wecken. Vom 15. bis 21. November rücken über 1.000 Veranstaltungen die unternehmerische Selbständigkeit in das Licht der Öffentlichkeit. In ganz Deutschland gibt es Angebote: von der Existenzgründermesse in München über den Lehrerkongress in Köln bis zum IHK-Aktionstag in Lübeck.

Über 600 Partner machen das möglich. Darunter sind Kammern und Verbände, Wirtschaftsförderinstitutionen, Gründungsinitiativen, Bildungseinrichtungen und Unternehmen.

Mit der Aktionswoche wollen wir vor allem die jungen Menschen ansprechen und für die Selbständigkeit begeistern. Sie sind die Unternehmerinnen und Unternehmer von morgen. Deshalb wollen wir ihre Talente wecken und fördern. Gründungsthemen müssen eine größere Rolle in der Schule und an den Universitäten spielen.

Leider gibt es in den Schulen noch kein flächendeckendes Angebot. Hier muss noch mehr getan werden! Ein wichtiger Anknüpfungspunkt wäre ein eigenes Schulfach „Wirtschaft“. Dafür müssen wir bei den Kultusministern der Länder noch stärker werben. Und ich meine: Theorie ist gut. Praxis ist noch besser. Wir haben daher zusätzliche Projekte an Schulen gestartet. Dabei geht es um mehr als nur um theoretisches Gründungswissen. Die Projekte fördern Kreativität, verantwortliches Handeln und soziale Kompetenz.

Auch an den Hochschulen besteht noch viel Potenzial. Wissenschaftlerinnen, Wissenschaftler und Studierende erzielen interessante Forschungsergebnisse. Doch werden diese Ergebnisse noch zu selten in erfolgreiche Projekte umgesetzt. Wir müssen mehr tun, um die guten Ideen erfolgreich zu vermarkten. Die Hochschulen sollten selbst Wege für die Verwertung der Forschungsergebnisse aufzeigen. Damit es heißt: Aus der Wissenschaft in die Wirtschaft. Aus dem Labor in den Markt. Mit dem EXIST-Programm unterstützt das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie diese Prozesse.

Doch das allein genügt nicht. Denn der demografische Wandel wird auch beim starken deutschen Mittelstand seine Spuren hinterlassen. In einzelnen Berufen, Branchen und Regionen zeigt sich schon heute ein Fachkräftemangel. Und das kann sich auch auf die Gründungsbereitschaft auswirken. Denn bei einer guten Arbeitsmarktlage entscheiden sich viele qualifizierte Kräfte lieber für eine vermeintlich sichere Karriere in einem Betrieb. Das wissen wir aus der Vergangenheit. Wir müssen daher alle Potenziale ausschöpfen. Wir müssen zum Beispiel Frauen stärker in den Fokus nehmen. Wir haben uns dazu mit der bundesweiten gründerinnenagentur zusammengetan. Gemeinsam ist ein spezielles Informationsangebot für Frauen entwickelt worden. Die demografische Entwicklung kann nicht nur Folgen für die Zahl der Neugründungen haben. Sie wirkt sich auch auf die Situation vieler bestehender Unternehmen aus.

Der Mann oder die Frau an der Spitze wird älter. Doch nicht immer steht ein Nachfolger bereit. In den nächsten fünf Jahren suchen 110.000 Unternehmen eine neue Chefin oder einen neuen Chef. Traditionsreiche mittelständische Unternehmen drohen einfach so zu verschwinden. Das können wir uns nicht leisten. Deshalb wollen wir mit unserer Nachfolgeinitiative „nexas“ erleichternd helfen, den Übergabeprozess attraktiver und reibungsloser zu machen.

Gründerinnen und Gründer wollen auf eigenen Beinen stehen. Sie wollen Verantwortung für sich und andere übernehmen. Und sie wollen ihre eigenen Ideen umsetzen. Mit der breiten Unterstützung von Ihnen, den Förderern und Partnern der Gründerwoche, kann das gelingen. Ich möchte Ihnen ganz

herzlich danken für Ihr tatkräftiges Engagement. Es gibt nichts Gutes, außer man tut es. Das ist von Erich Kästner, nicht von mir. Es ist trotzdem richtig.

Quelle: Auszug aus der Rede des Bundesministers für Wirtschaft und Technologie, Rainer Brüderle, anlässlich der Eröffnungsveranstaltung zur Gründerwoche Deutschland am 12.11.2010

*„In diesem und im nächsten Jahr rechnen wir mit insgesamt 800.000 Existenzgründungen in Deutschland. Das ist erfreulich. Doch noch immer wird hierzulande weniger aus Lust, sondern eher aus Frust – sprich: wegen drohender Erwerbslosigkeit – gegründet. Wir brauchen eine viel stärkere Sensibilisierung für die Chancen und Herausforderungen des Unternehmertums. Dazu bedarf es einer Bildungsoffensive für den ‚Beruf Selbständigkeit‘.“*

Dr. Martin Wansleben, Hauptgeschäftsführer des Deutschen Industrie- und Handelskammertages, anlässlich der Eröffnung der Gründerwoche Deutschland 2010

*„Spätestens in der Schule muss der Nachwuchs dringend mit der Möglichkeit vertraut gemacht werden, dass die eigene berufliche Laufbahn auch als Gründer gestartet werden kann. Bislang zeigen Schulbücher aber eher eine Arbeitswelt der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Schulbücher sind künftig fächerübergreifend ideologiefrei zu gestalten und müssen ausgewogen auch Selbständigkeit und Unternehmertum abbilden. Dabei ist auch die besondere gesellschaftliche Stellung der Freien Berufe als Scharnier zwischen Bürger und Staat herauszuarbeiten.“*

Dr. Ulrich Oesingmann, Präsident des Bundesverbandes der Freien Berufe, anlässlich der Eröffnung der Gründerwoche Deutschland 2010

*„Das Handwerk bietet mit dem Meisterbrief eine passgenaue und praxiserprobte Ausbildung zum Unternehmer an. Tausende Betriebe stehen zur Übergabe an – das sind ideale Voraussetzungen für Gründerinnen und Gründer. Die Handwerkskammern bieten mit One-Stop-Shops und Beratungsangeboten für Gründer die notwendige Unterstützung im Gründungsprozess.“*

Manfred Rycken, Zentralverband des Deutschen Handwerks, anlässlich der Eröffnung der Gründerwoche Deutschland 2010

# 1. Sieben Tage überall

## Von der Global Entrepreneurship Week bis zur Gründerwoche Deutschland

Die Gründerwoche Deutschland ist Bestandteil der Global Entrepreneurship Week. Seit dem Start des weltweiten Entrepreneurship-Events im Jahr 2007 nimmt die Zahl der teilnehmenden Länder stetig zu. Allein im Jahr 2010 haben sich 100 Länder am Veranstaltungsmarathon beteiligt: mit Ausstellungen, Fortbildungen, Konferenzen, Planspielen, Workshops und vielem mehr. Zu den Veranstaltern gehören beispielsweise Bildungseinrichtungen, Gründungsinitiativen, Verbände, Kammern und Unternehmen. Erklärtes Ziel aller Beteiligten ist es, (nicht nur) junge Menschen für unternehmerisches Denken und Handeln zu begeistern.

Die Idee für diese jährliche Aktionswoche stammt ursprünglich aus Großbritannien und den USA. Hier wurden schon zuvor mehrere Jahre hintereinander Gründerwochen auf nationaler Ebene veranstaltet. Mit großem Erfolg. Ideengeber in Großbritannien war die Organisation Enterprise UK, in den USA die Kauffman Foundation. Beide nahmen das überwältigende Interesse an den nationalen Gründerwochen zum Anlass, eine weltweite Entrepreneurship-Initiative ins Leben zu rufen.

**2007:** Am 13. November 2007 drücken der damalige britische Premierminister Gordon Brown und Carl Schramm, Geschäftsführer der Kauffman Foundation, auf einer Eröffnungsveranstaltung auf einen (imaginären) roten Knopf: Start des Countdowns für die erste „Global Entrepreneurship Week“.

**2008:** Der erste weltweite Veranstaltungsmarathon rund um das Thema „Entrepreneurship“ findet vom 17. bis zum 23. November 2008 statt. Daran beteiligt sind 77 Länder mit über 15.500 Veranstaltungen. Die „Week“ erreicht damit bereits in ihrem Debütjahr ein Millionenpublikum.

Mit dabei ist auch Deutschland. Der Bundesminister für Wirtschaft und Technologie übernimmt die Schirmherrschaft für die Veranstaltungen der „Global Entrepreneurship Week“ in Deutschland. Die Koordination liegt bei der Hochschule Wismar, der Industrie- und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg mit ihrer High-Tech-Initiative, dem MicroMountains Network e. V.

Rund 80 deutsche Partner, darunter Schulen, Hochschulen, Unternehmen und Verbände, erreichen in rund 120 Veranstaltungen bundesweit mehr als 12.000 junge Menschen: Schüler, Studierende, Azubis und junge Unternehmer, die in der Woche kreative Wege zur Umsetzung von Ideen präsentieren oder kennenlernen.

**2009:** Schon im Folgejahr mobilisiert die „Global Entrepreneurship Week 2009“ vom 16. bis zum 22. November mehr als 18.000 Partner aus 88 Ländern. Über 32.000 Veranstaltungen erreichen ca. 7,6 Millionen junge Menschen.

In Deutschland führen 259 Partner 318 Veranstaltungen durch, zu denen etwa 28.000 Teilnehmer kommen. Damit ist das Interesse an den Veranstaltungen um die Themen Existenzgründung und Unternehmergeist im Jahr 2009 schon mehr als doppelt so groß. Das Veranstaltungsspektrum reicht von kreativen Schülerfirmen-, Film- und Architekturprojekten über Wettbewerbe, Messen, Ausstellungen bis zu Diskussionsrunden, Seminaren und Fachtagungen. Hinzu kommen neue Aktionen wie ein transnationales polnisches Infomobil und gemeinsame Aktivitäten mit Südafrika.

**2010:** Mit der Week im Jahr 2010 setzt sich der Aufwärtstrend fort: In 100 Ländern sind vom 15. bis zum 21. November in 40.000 Veranstaltungen rund 10 Millionen Menschen mit von der Partie.

In Deutschland übernimmt das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie die Federführung der Aktionswoche: der Gründerwoche Deutschland. Unterstützt vom RKW Kompetenzzentrum koordiniert das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie erstmals die Aktivitäten in Deutschland. Bundesweit bieten 680 Partner – Hochschulen, Kammern, Verbände, Gründungsinitiativen und Unternehmen – über 1.000 Veranstaltungen an: Seminare, Workshops, Beratertage oder Wettbewerbe für Gründungsinteressierte, Schülerinnen und Schüler, Studierende, Erwerbslose und Fachkräfte, Frauen und Migranten. Allein die Aktion „Durchstarten! So bringe ich meine Idee an den Kunden“ der Industrie- und Handelskammern verzeichnete über 3.800 Teilnehmerinnen und Teilnehmer.



### Zukunft der Gründerwoche Deutschland

Die Gründerwoche Deutschland findet in diesem Jahr vom **14. bis 20. November 2011** statt.

Weitere Termine der Global Entrepreneurship Week für die nächsten Jahre:

**12. – 18.11.2012**    **18. – 24.11.2013**  
**17. – 23.11.2014**    **16. – 22.11.2015**

### Die Initiative „Gründerland Deutschland“

Im Jahr 2010 erhält die Global Entrepreneurship Week in Deutschland einen eigenen Namen: die Gründerwoche Deutschland. Sie ist nicht nur Bestandteil der weltweiten Entrepreneurship Week, sondern auch eine zentrale Maßnahme der bundesweiten Initiative „Gründerland Deutschland“, die im Januar 2010 vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie gemeinsam mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag, dem Zentralverband des Deutschen Handwerks und dem Bundesverband der Freien Berufe gestartet wurde.

#### Bundesverband der Freien Berufe – BFB



Der BFB als Spitzenorganisation der freiberuflichen Kammern und Verbände vertritt die Interessen der rund eine Million selbständigen Freiberufler. In den Freien Berufen gab es in den vergangenen Jahren jeweils rund 50.000 Gründungen.  
[www.freie-berufe.de](http://www.freie-berufe.de)



#### Deutscher Industrie- und Handelskammertag – DIHK



Als Dachorganisation der 80 deutschen Industrie- und Handelskammern (IHK) vertritt der DIHK im Auftrag und in Abstimmung mit den IHKs die Interessen der deutschen gewerblichen Wirtschaft – mit Ausnahme des Handwerks – gegenüber der Bundespolitik und den europäischen Institutionen. Die IHKs unterstützen jährlich mehr als 300.000 Existenzgründerinnen und Existenzgründer mit Gesprächen und Beratungen zum Businessplan.  
[www.dihk.de](http://www.dihk.de)

#### Zentralverband des Deutschen Handwerks – ZDH



Im ZDH sind 53 Handwerkskammern, 36 Zentralfachverbände, wirtschaftliche und wissenschaftliche Einrichtungen des Handwerks zusammengeschlossen. Das Handwerk unterstützt die Gründerwoche durch Informations- und Weiterbildungsveranstaltungen für Existenzgründer, Rundschreibenaktionen sowie Beratungen durch über 800 organisations-eigene Betriebsberater.  
[www.zdh.de](http://www.zdh.de)

## 2. Partner, Veranstaltungen, Themen

### Daten & Fakten zur Gründerwoche 2010

Mit dem Start der Gründerwoche Deutschland 2010 hat das RKW Kompetenzzentrum die Projektkoordination im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie in Deutschland übernommen. Eine Umfrage unter den beteiligten Partnerorganisationen sowie eine unter Teilnehmenden erlauben eine Reihe interessanter Einblicke in das Geschehen rund um die Gründerwoche Deutschland 2010.

*„Wir sind Partner der Gründerwoche Deutschland, weil wir Jugendliche, Frauen und auch Personen mit Migrationshintergrund bei ihrer Berufsfindung und ihrem beruflichen Werdegang unterstützen wollen.“*

### Engagierte Partner

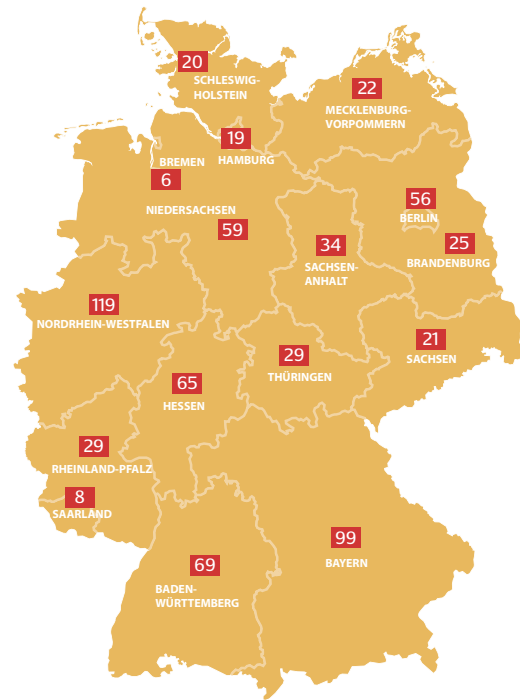
Sinn und Zweck der Gründerwoche Deutschland 2010 war, möglichst viele Akteure zeitgleich für Veranstaltungen rund um das Thema „Existenzgründung“ bzw. „Selbständigkeit“ zu mobilisieren. Es hat funktioniert: Im Jahr 2010 haben insgesamt 680 Partner an der Gründerwoche teilgenommen und sich dafür in der zentralen Veranstaltungsdatenbank unter [www.gruenderwoche.de](http://www.gruenderwoche.de) registriert. Damit hat sich die Zahl der Partner im Vergleich zum Vorjahr von ca. 300 auf 680 mehr als verdoppelt.

### Partner und Bundesländer

Die Zahl der Partner und Veranstaltungen war dabei von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich. Die folgenden Karten zeigen, wie viele Partner in den einzelnen Bundesländern beteiligt und wie viele Veranstaltungen „im Angebot“ waren.

*„Unser Bekanntheitsgrad hat sich messbar fast verdoppelt. Es folgen immer noch Gespräche, die aufgrund der Veranstaltungen in der Gründerwoche erst möglich waren.“*

### Gründerwoche Deutschland: Zahl der Partner nach Bundesländern



Quelle: RKW Kompetenzzentrum / Stand 22.11.2010

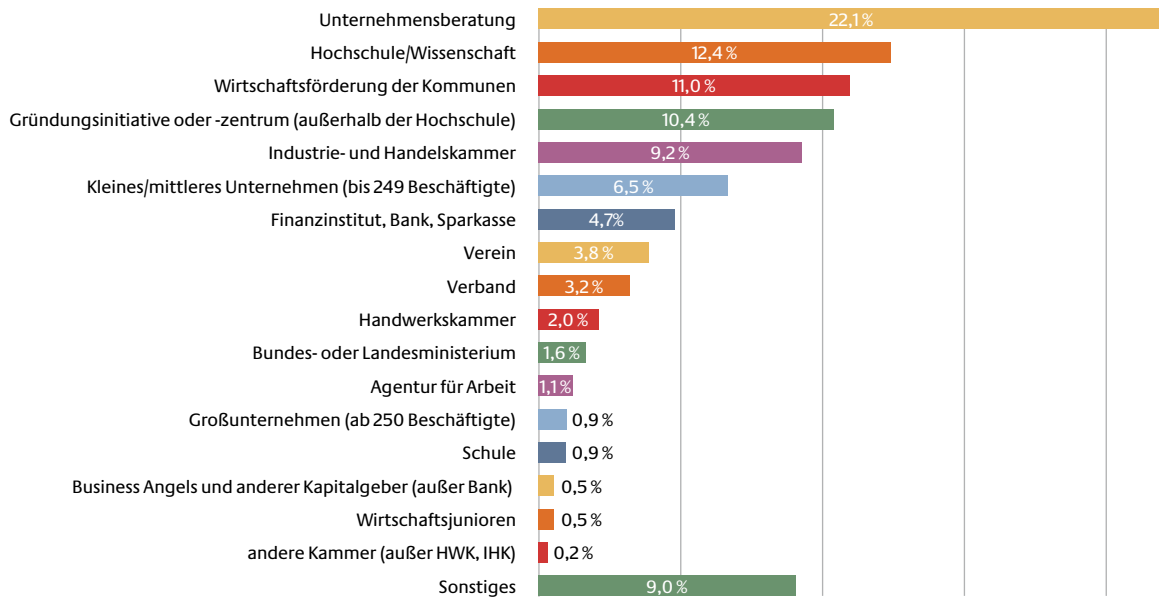
### Gründerwoche Deutschland: Zahl der Veranstaltungen nach Bundesländern



Quelle: RKW Kompetenzzentrum / Stand 22.11.2010



#### Verteilung der Partner nach Art der Partnerorganisation



Quelle: RKW Kompetenzzentrum

#### Verteilung der Partner nach Art der Partnerorganisation

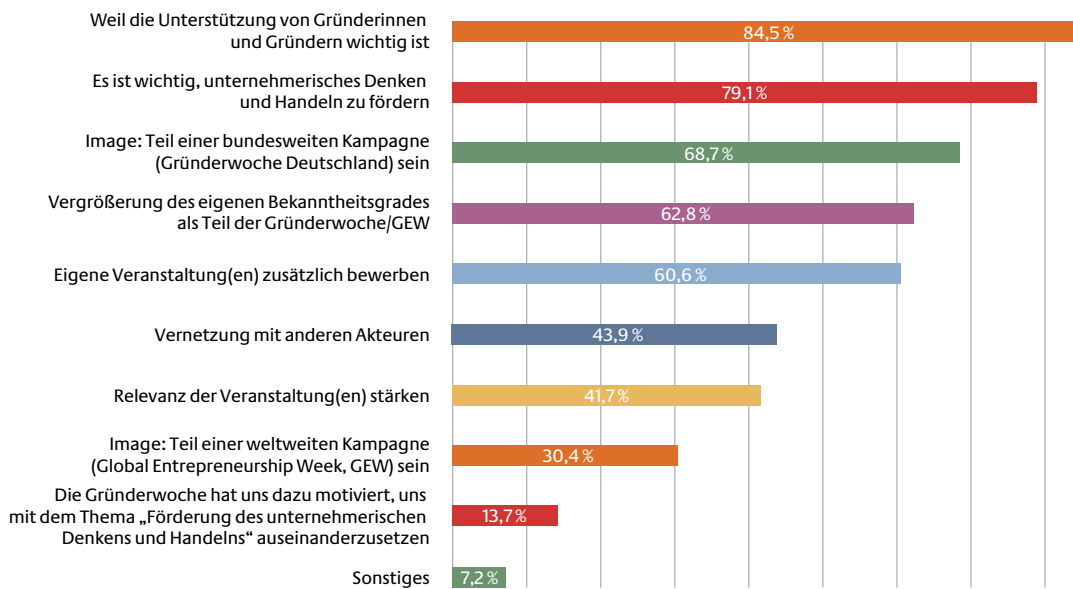
Über 100 engagierte Unternehmen haben den Gründungsinteressierten während der Gründerwoche Deutschland 2010 kostenlos ihr Know-how zur Verfügung gestellt. Und dies ist, wie ein Vergleich zeigt, eine deutlich höhere Zahl als im Vorjahr. Besonders aktiv waren Unternehmensberatungen (rd. 22 Prozent), außerdem Universitäten und Hochschulen (rd. 12 Prozent), kommunale Wirtschaftsförderungen (rd. 11 Prozent) und Gründungsinitiativen oder -zentren (rd. 10 Prozent).

„Die Gründerwoche Deutschland bietet uns eine ideale Plattform für unsere eigenen Veranstaltungen zur Gründerkultur, für die wir sonst nur schwer Aufmerksamkeit erzielen könnten.“

„Wir hatten unglaublich viel Zuspruch und positives Feedback von den Teilnehmern, und es wurde immer wieder der Wunsch geäußert, so etwas öfter zu machen.“

„Wir wollen Frauen Mut machen, den Schritt in die Existenzgründung zu wagen.“

### Vielfältige Gründe für das Engagement der Partner Mehrfachnennungen möglich



Quelle: RKW Kompetenzzentrum

*„Die Gründerwoche Deutschland schafft es, auch Studierenden das Thema ‚Existenzgründung‘ näher zu bringen.“*

*„Gründen macht Freude, und Gründerinnen und Gründer haben einen besonderen Spirit. Das macht die Gründerwoche Deutschland deutlich.“*

### Vielfältige Gründe für das Engagement der Partner

Die Gründe für die Teilnahme an der Gründerwoche Deutschland 2010 waren aus Sicht der Partner vielfältig. Unter den Top-Motiven rangierten dabei vor allem die Unterstützung von Gründerinnen und Gründern sowie die Förderung unternehmerischen Denkens und Handelns. Besonders wichtig waren den Partnern darüber hinaus auch eigennützige Effekte: der eigene Imagegewinn durch die Einbettung einer Veranstaltung in eine bundesweite bzw. weltweite Kampagne, die Vergrößerung des eigenen Bekanntheitsgrades und die Möglichkeit, eigene Veranstaltungen über neue Kanäle bewerben zu können.

*„Die Gründerwoche Deutschland eröffnet die Möglichkeit, etwas Ungewöhnliches zu tun.“*

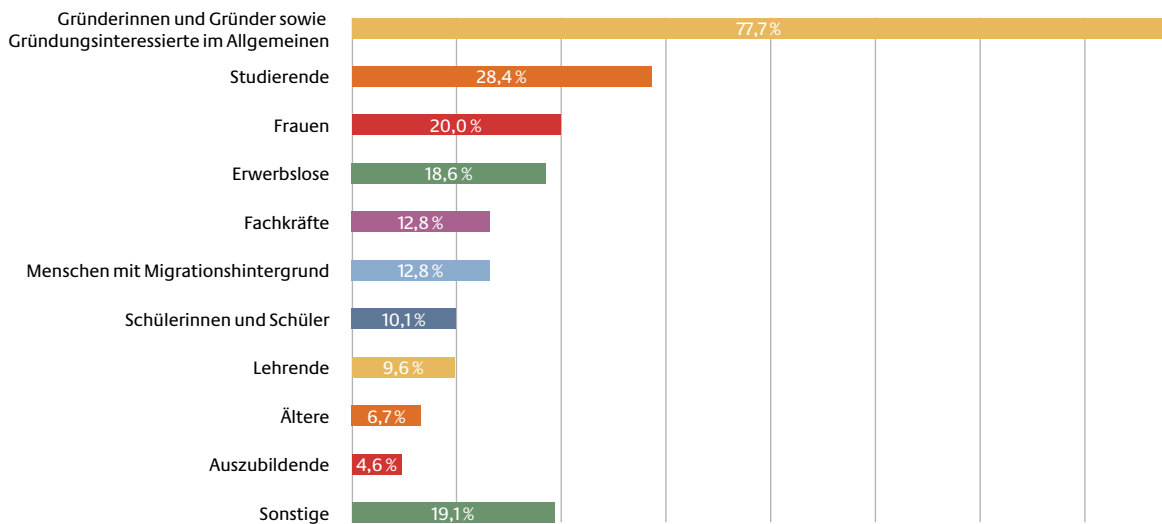
### Veranstaltungen im Rahmen der Gründerwoche 2010

Unter dem Dach der Gründerwoche Deutschland wurden insgesamt mehr als 1.300 Veranstaltungen bundesweit durchgeführt. Mehr als 1.000 davon fanden im eigentlichen Aktionszeitraum vom 15. bis zum 21. November statt. Weitere Veranstaltungen erstreckten sich vor allem auf die zwei Wochen vor und die Woche nach der Aktionswoche. Eine Reihe von Angeboten galt aber auch für die Monate Oktober (80 Veranstaltungen) und Dezember (69 Veranstaltungen).

Knapp 20 Prozent der in der Umfrage befragten Partner (444) haben zwei Veranstaltungen im Aktionszeitraum durchgeführt, mehr als die Hälfte dagegen nur eine. 56,1 Prozent schulterte die Veranstaltung(en) mit einem oder mehreren Partnern – überwiegend Kammern (IHK und HWK), Banken, Hochschulen, Unternehmensberatungen und Wirtschaftsförderungen.

### Zielgruppen der Veranstaltungen

Mehrfachnennungen möglich



Quelle: RKW Kompetenzzentrum

*„Durch die Gründerwoche Deutschland haben wir die Chance, unser Unternehmen als Anlaufstelle für Gründerinnen und Gründer bekannter zu machen.“*

Deutlich wird, dass die Gründerwoche bei der Planung bzw. Terminierung der Veranstaltungen eine bedeutende Rolle spielte. Für knapp die Hälfte der Partner war die Gründerwoche Anlass, eine Veranstaltung überhaupt in Angriff zu nehmen; weitere 37 Prozent schoben geplante Events bewusst in den Aktionszeitraum. Bei 16 Prozent der befragten Partner fiel das ohnehin geplante Event zufällig in die Gründerwoche und wurde entsprechend in den Veranstaltungskalender auf [www.gruenderwoche.de](http://www.gruenderwoche.de) eingetragen.

Der überwiegende Teil der Partner (70 Prozent) konnte in seinen Veranstaltungen bis zu 50 Personen begrüßen. Insgesamt erreichten alle Partner zusammen etwa 30.000 Gründerinnen und Gründer, Gründungsinteressierte, junge Leute und andere Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

*„Im Rahmen der Gründerwoche Deutschland können wir uns mit globalen Aktivitäten vernetzen.“*

*„Die Gründerwoche Deutschland ist wichtig, weil es wichtig ist, unternehmerisches Denken und Handeln zu vermitteln, nicht nur im Kontext Entrepreneurship.“*

### Zielgruppen der Veranstaltungen

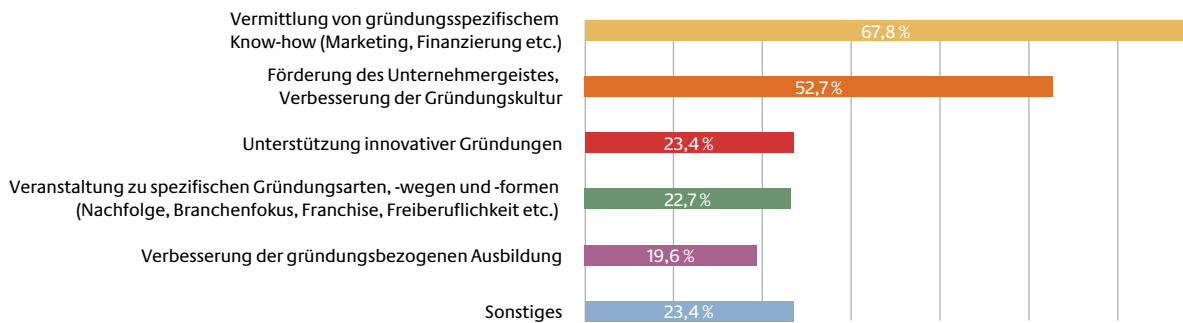
Der Großteil der Partner fokussierte mit seinen Veranstaltungen spezielle Zielgruppen: Gründerinnen und Gründer bzw. Gründungsinteressierte im Allgemeinen (77,7 Prozent). Knapp 30 Prozent der Partner führten gezielt Veranstaltungen für Studierende durch. 20 Prozent der Partner hielten spezielle Angebote für Frauen bereit, knapp 19 Prozent für Erwerbslose.

### Ziele der Veranstaltungen

Die nähere Betrachtung der Ziele der Veranstaltungen zeigt, dass im Vordergrund die Unterstützung bei der Gründung bzw. beim Aufbau junger Unternehmen stand (72,3 Prozent). Aber auch die Motivation zur Gründung, ebenso wie die Entwicklung unternehmerischer Fähigkeiten und Fertigkeiten, wurden von knapp 60 bzw. knapp 50 Prozent der Partner in den Blick genommen. Mit rund 40 Prozent trugen die Partner auch dazu bei, beim Auf- und Ausbau von Netzwerken zu unterstützen.

**Veranstaltungsthemen**

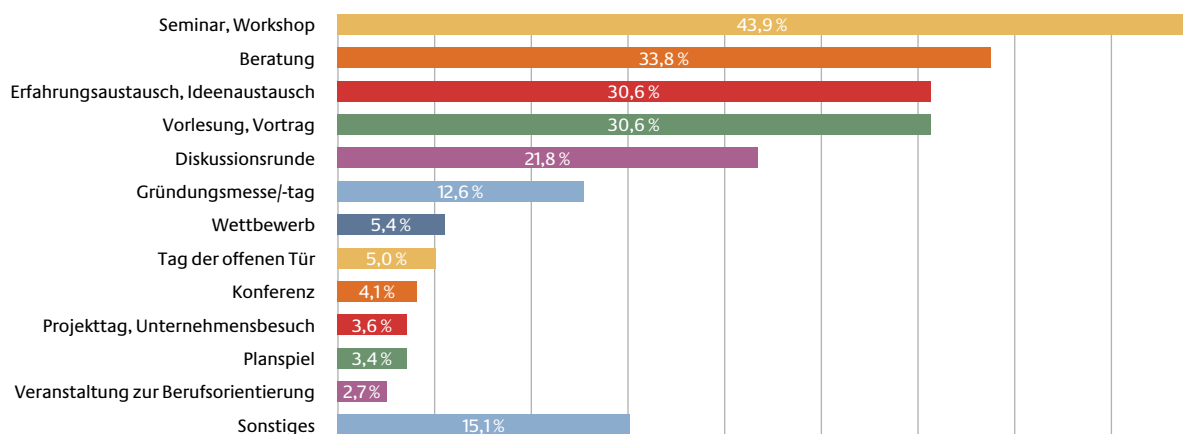
Mehrfachnennungen möglich



Quelle: RKW Kompetenzzentrum

**Veranstaltungsformate**

Mehrfachnennungen möglich



Quelle: RKW Kompetenzzentrum

**Veranstaltungsthemen**

Bei der thematischen Ausrichtung der Partner-Angebote gab es kaum Unterschiede. Kammern, Banken, Vereine, Verbände sowie Unternehmen und Unternehmensberatungen vermittelten allesamt vor allem gründungsspezifisches Know-how. Bei Schulen spielten die Verbesserung der gründungsbezogenen Ausbildung und auch die Förderung des Unternehmergeistes eine große Rolle. Auch bei den Hochschulen war der Trend, den Gründergeist zu stärken, feststellbar, wenn auch nicht so auffallend, wie dies bei den Schulen der Fall war. Bei den Wirtschaftsförderungen der Kommunen, Gründungsinitiativen bzw. -zentren sowie den Agenturen für Arbeit war kein eindeutiger Fokus erkennbar.

**Veranstaltungsformate**

Das wichtigste Motiv, sich für die Gründerwoche Deutschland 2010 zu engagieren, war für die Partner die Unterstützung von Gründerinnen und Gründern und die Förderung des unternehmerischen Denkens und Handelns. Dieses Ziel haben sie während der Gründerwoche mit Hilfe verschiedener Veranstaltungsformate umgesetzt. 44 Prozent der Partner haben beispielsweise Seminare und Workshops angeboten. Individuelle Beratung wurde von knapp 34 Prozent der Partner geleistet. Weitere Schwerpunkte bildeten Vorlesungen und Vorträge sowie Foren zum Erfahrungsaustausch (jeweils über 30 Prozent).

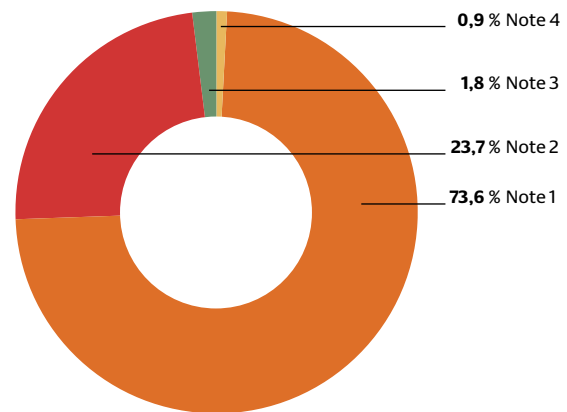
### Teilnehmerinnen und Teilnehmer

Die meisten Teilnehmerinnen und Teilnehmer waren bereits selbständig oder nebenberuflich selbständig (37,5 Prozent). Großes Interesse an den Veranstaltungen zeigten aber auch gründungsinteressierte Angestellte (26,4 Prozent) und Erwerbslose (21,3 Prozent). Erfreulich ist, dass die Gründerwoche Deutschland auch junge Leute erreichen konnte: Schülerinnen und Schüler, Studierende und Azubis stellten immerhin ein knappes Viertel (22,6 Prozent) der Teilnehmenden dar. Übrigens haben insgesamt mehr gründungsinteressierte Frauen (55 Prozent) als Männer die Veranstaltungen der Gründerwoche besucht.

### Positives Feedback

Die Auswertung der Teilnehmerumfrage zeigt, dass die Gründerwoche Deutschland 2010 bei den befragten Teilnehmerinnen und Teilnehmern sehr gut ankam. Fast alle bewerteten die Veranstaltungen mit gut bis sehr gut.

Gesamteindruck der Veranstaltungen  
aus Sicht der Teilnehmenden



Quelle: RKW Kompetenzzentrum

*„Gründerinnen und Gründer in der Kreativwirtschaft brauchen unsere besondere Unterstützung.“*

*„Wir können die Plattform Gründerwoche Deutschland auch als Ideengenerator für unsere Arbeit nutzen.“*

## 3. Medienecho

### Gute Gründe, 2011 (wieder) dabei zu sein

Die Gründerwoche Deutschland stieß sowohl bei den Veranstaltungsteilnehmern als auch in den Medien auf positive Resonanz. Für die Partner folgt daraus ein klarer Imagegewinn, der dazu motiviert, auch im Jahr 2011 wieder mit dabei zu sein. Für zukünftige potenzielle Partner könnte dies Anreiz sein, sich ebenfalls für die Gründerwoche zu engagieren.

### Wertvolle Expertentipps

23 Teilnehmer beim ersten Gründertag in der Volksbank

**SOTTRUM** • Wertvolle Tipps für den Einstieg in das Leben eines Unternehmers holten sich 23 angehende Existenzgründer kürzlich in der Volksbank Sottrum. Mit einem Gründertag beteiligte sich das Kreditinstitut erstmals an der Gründerwoche Deutschland.

Zur Seite standen den Firmen- und Gewerkekundenbetreuern der Volksbank dabei erfahrene Experten. Carina Vollmer, Unternehmensberaterin aus Scheeßel und vor Jahren selbst Existenzgründerin, gab einen Einblick in die Voraussetzungen, die man als Existenzgründer mitbringen oder erlernen sollte und nahm die Angst vor den ersten Schritten in die Selbstständigkeit. „Von der Idee bis zur Umsetzung kann einige Zeit ins Land gehen. Man sollte dabei immer den Mut haben, sich Partner und Unterstützung an die Seite zu holen,

um in die Rolle des Unternehmers hineinzuwachsen“, so Vollmer. Anschließend gaben Experten der NBank, DZ-Bank und des Landkreises Rotenburg einen ausführlichen Einblick in die Fördermöglichkeiten und den konkreten Ablauf einer Existenzgründung im Zusammenspiel mit Banken und Behörden.

Nach den Workshops lud die Volksbank noch zum gemeinsamen Imbiss und Erfahrungsaustausch ein, bei

dem weiterführende Gespräche geführt und Kontakte geknüpft werden konnten.

Aufgrund der durchweg positiven Resonanz soll der Gründertag keine einmalige Veranstaltung bleiben. Geplant sind regelmäßige Vorträge und Workshops mit verschiedenen Schwerpunkten. Wer am Gründertag nicht teilnehmen konnte, erhält alle Infos auch über Ruf 04264/8330 oder per E-Mail: info@volksbank-sottrum.de.



Volles Haus in der Volksbank beim ersten Gründertag.

Rottenburger Kreiszeitung

Das Medienecho auf die Gründerwoche Deutschland war beachtlich. Eine Medienauswertung registrierte insgesamt 2.123 Meldungen, davon Print: 1.229, Internet: 859, Hörfunk: 22, Agenturmeldungen: 13. Im Folgenden einige exemplarische Presseveröffentlichungen:

### „Mini-GmbH“ Gründerwoche mit vielen Aktionen gilt als Erfolgsmodell

Jena (dpa) • Die „Mini-GmbH“ hat sich seit ihrer Einführung vor zwei Jahren bei Unternehmensgründern etabliert. Zum 1. November waren bundesweit 41.014 solcher Gesellschaften eingetragen. Diese Zahl wurde an der Universität Jena auf Basis des elektronischen Handelsregisters errechnet. Die meisten „Mini-GmbHs“, für die schon ein Euro als Stammkapital ausreicht, gibt es in Nordrhein-Westfalen (9.444) und Bayern (6.769). Der Jenaer Wissenschaftler Walter Bayer sprach von einem Erfolgsmodell. Mit der kleinen Variante der GmbH wurde die Firmengründung billiger. Bis dahin waren 25.000 Euro Stammkapital nötig, um eine GmbH eintragen zu lassen. Die „Mini-GmbHs“ sind verpflichtet, jedes Jahr ein Viertel des Gewinns zurückzustellen und so Eigenkapital aufzubauen. Wenn ein Stammkapital von 25.000 Euro erreicht ist, kann sie in eine normale GmbH umgewandelt werden.



Im Rahmen der Eröffnung der Gründerwoche 2010 informierte sich Bundeswirtschaftsminister Rainer Brüderle gestern in seinem Ministerium in Berlin bei einem Rundgang über ein Fahrrad der Marke Vorradler. Die Gründerwoche Deutschland ist Teil der Global Entrepreneurship Week. In der Woche vom 15. bis 21. November finden in mehr als 80 Ländern tausende von Aktionen statt. Foto: dpa

Offenbacher Post

## Neue Unternehmer braucht das Land

Der Verein Gründercoach gibt Jungunternehmern die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch mit Selbstständigen



Teilnehmer der Informationsfahrt für Jungunternehmer. Der Erfahrungsaustausch fand im Rahmen der Gründerwochen Deutschland statt. Der GVB sponserte eine Fahrt mit der historischen Straßenbahn. (Foto: Ulrike Hopf)

Tour durch Gera startete und endete im Betriebshof des Geraer Verkehrsbetriebes. „Wenn Ihr während der Fahrt aus dem Fenster schaut, könnt Ihr Euch ja gleich ein leerstehendes Büro aussuchen, in das Ihr dann einziehen wollt“, scherzte einer der zwanzig Fahrgäste. Unter ihnen war auch Dietmar Schwierz. Der 58-jährige ist mit seiner Fensterbaufirma sowohl seit einem Jahr Jungunternehmer, als auch ein erfahrener Selbstständiger, da er schon vorher etwa 20 Jahre eine Firma leitete. Einfach ein Angestellter zu sein, kann er sich nicht mehr vorstellen. „Wollen sie in einem Satz wissen, warum ich selbstständig bin? Ich kann machen was ich will“, erklärte er.

Ines Bose war ebenfalls Teilnehmerin an der Informationsfahrt. Die 49-Jährige ist seit April

selbstständige Unternehmerin im Gesundheits-Wellness- und Beautybereich. „Ich bin vor allem hier, um etwas zu lernen. Und ich denke, dass es der Wirtschaft wirklich gut täte, wenn sich mehr kleinere Unternehmen für eine Zusammenarbeit anstatt Konkurrenzdenken entscheiden würden“, kommentierte sie.

„Und genau das ist auch im Sinne der Veranstalter“, erzählte Roberto Tamaska, Mitglied des Vereins Gründercoach. „Das Gute ist eben, dass wir alle auch selbst Unternehmererfahrungen haben und so auch gezielt helfen können, bei Problemen, mit denen man einfach nicht rechnet, die aber trotzdem auftreten werden“.

Die Gründerwoche reißt sich ein in eine weltweite Initiative in achtzig Staaten.

ostthüringer Zeitung



## Auf dem Weg zum eigenen Chef

Erste Gründerwoche an der Europa-Universität endet heute

Von FRAUKE ADESIYAN

**Frankfurt (MOZ)** Mit einem umfangreichen Angebot endet heute die erste Gründerwoche an der Viadrina. Anders als in den vergangenen Jahren haben die Veranstalter ihr Angebot nicht an einem einzigen Tag konzentriert, sondern über die gesamte Woche Studenten über mögliche Unternehmensgründungen in-

formiert. So hatten die Kooperationsstelle für Wissenschaft und Arbeitswelt (Kowa) und das Centre of Entrepreneurship an jedem Tag einen erfolgreichen Gründer in das Foyer des

Gräfin-Dönhoff-Gebäudes geladen, um seine Geschäftsidee vorzustellen.

Nach dem Modelabel von Moritz Cholango und der Frankfurter Firma „Wir kaufen's“, war am Mittwoch der Viadrina-Ab-solvent Michael Schmitt zu Gast, der seit einigen Jahren in Berlin den Spiele-Ver-leih „Spielweise“ betreibt. Gestern stellten dann die Studenten Güil-termo Garcia und

Jakub Plonski ihre Splasher Paintball-Anlage vor. Mit Farbpatronen, Markierern und einer Präsentation standen sie im Foyer. Einer, der sich informiert e, war Kawan Lotfi. Derzeit studiert

der Berliner Internationale Betriebswirtschaftslehre, denkt aber schon über seine eigene Firma nach. „Ich habe da drei Ideen, die ich mit Freunden verwirklichen will“, deutete er an. Zwei gingen in Richtung Nachtleben, auch auf dem Immobilienmarkt sähe er eine Zukunft.

Studenten wie Kawan Lotfi sind die Zielgruppe der ganzen Veranstaltung. „Wir wollen die Angst abbauen, eigene Firmen zu gründen“, so Dorothea Friese von Kowa. Etwa 200 Gründungen wurden in den vergangenen acht Jahren an der Viadrina bereits betreut.

Erste Überlegungen dafür konnten Studenten gestern bei einer Podiumsdiskussion über „Perspektiven in der Kultur und Kreativwirtschaft“ anstellen. Zu Gast war unter anderem die Frankfurter Kulturmanagerin Gunhild Strauch. Auch in zwei Workshops heute wird einmal mehr Praxiserfahrung vermittelt. In einem geht es erneut um Gründungen im Bereich Kultur, in einem anderen mit dem Titel „Social Entrepreneurship“ um die Möglichkeit, mit seinem sozialen Gewissen Geld zu verdienen.

Am Nachmittag wird dann der Businessplan-Wettbewerb eröffnet. In einer Einführungsveranstaltung ab 16.15 Uhr im Senatssaal geht es darum, wer in dem Wettbewerb gefördert werden kann und warum es geht. Im Anschluss findet ein Regionaltreffen statt, an dem unter anderem der langjährige Unternehmensberater Lutz Reuter und Sebastian Jacob teilnehmen. Er hat in Berlin „Quartiermeister“ gegründet und verkauft Bier für gute Zwecke in seinem Kiez.



Austausch im Foyer: Student Kawan Lotfi (r.) informiert sich bei Guillermo Garcia und Jakub Plonski von „Splash-Paintball“ über ihre Erfahrungen in der Selbstständigkeit.

Märkische Oderzeitung

## Praxistipps für Start-ups

**EXPERTENRAT Berufsschule Kelheim beleuchtete die Frage „Unternehmensgründung – Chance oder Risiko?“.**

**KELHEIM.** „Unternehmensgründung – Chance oder Risiko?“ Mit dieser Frage setzten sich unlängst Experten an der Berufsschule Kelheim auseinander. Die Veranstaltung – im Rahmen der „Gründerwoche Deutschland 2010“ – wurde von der Schule organisiert für alle, die demnächst eine Unternehmensgründung in Erwägung ziehen. Die rund 80 interessierten Gäste erhielten einen Rundblick auf eine etwaige Firmengründung.

Der Initiator, Schulleiter Bernd Moser, hatte dazu mehrere Referenten an die Schule geholt. So stellte Anton Parzefall, Vorsitzender des Berufsschul-Fördervereins und Geschäftsstellenleiter der Kelheimer Raiffeisenbank, die Unterstützung von Existenzgründern

durch Banken und Förderprogramme vor. Auf Fördermöglichkeiten ging auch IHK-Vertreter Dr. Kammerer ein. Er ermunterte potenzielle Neugründer auch, das Beratungsangebot der Kammer anzunehmen und so Anfängerfehler zu vermeiden.

„Aus dem Nähkästchen“, nämlich aus der Praxis eines Unternehmensgründers plauderte Wolfgang Kugler vom Ingenieurbüro Ziegler + Kugler. Seine Zuhörer beeindruckte er mit dem Rat, spätestens im zweiten Jahr der Gründung etwa 30 Prozent des Umsatzes nur für das Finanzamt zurückzulegen.

Einige Berufsschüler steuerten konkrete Vorschläge für Geschäftsideen bei. Sie präsentierten zwei Businesspläne, die sie in den Wochen zuvor unter Anleitung ihres Lehrers entwickelt hatten: für ein Unternehmen, das sich auf das Bedrucken von T-Shirts, Kissen und Schlüsselanhängern spezialisiert hat und für eines, das seinen Kunden Stilberatung anbietet.

Mittelbayerische Zeitung



## Gründer brauchen Mut, Ausdauer und Leidenschaft Aktionswoche gibt auch in Hamburg neue Impulse

Von Anja Arnemann

Am Sonntag geht die bundesweite Gründerwoche zu Ende. In Hamburg luden diese Woche verschiedene Veranstalter, wie etwa die Hochschule für Angewandte Wissenschaften und das Gründerforum Hamburg zu zahlreichen Aktionen ein. Angehende Gründer, Jungunternehmer, aber auch Schüler und Lehrende waren die Zielgruppe.

„Die Menschen sehen sollten, wo es Beratungsmöglichkeiten für eine Existenzgründung gibt. Damit sie Mut haben, an ihre Fähigkeiten zu glauben und ihr Schicksal selbst in die Hand nehmen“, sagt Rita Mirliantaus vom Hamburger Gründer Kompetenz Zentrum. Die Aktionswoche, die im Rahmen der Initiative „Gründerland Deutschland“ vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unterstützt wird, solle neue Impulse für das Gründungsgeschehen in Deutschland geben.

Seit Montag fanden in der Hansestadt rund 47 Veranstaltungen statt. Dazu gehörten Informations- und Beratungsangebote zu den Themen Existenzgründung, Erstellung von Businessplänen und zu Fördermöglichkeiten. Außerdem wurden verschiedene Treffen zum Austausch von Ideen und Erfahrungen mit erfolgreichen Gründern initiiert und Workshops zur Vermittlung unternehmerischer Kompetenzen angeboten.

Ein Beispiel, wie erfolgreiche Initiativen in der Aktionswoche der Öffentlichkeit in der Gründerhauptstadt Deutschlands präsentiert wurden zeigte der „Markt der Möglichkeiten“ am Donnerstag in

der Axel-Springer-Passage. Unter dem Motto „Wo ein Wille ist, ist auch Weg“ stellten 20 Hamburger Gründer ihre Unternehmen vor. Neben einem Umzugservice für Senioren (RAVO Service), einem Flammkuchenwagen (Flammkuchenraum), Backmischungen für Kekse aus der Flasche (Mozzer's Fines) und Hafenrundfahrten mit Anekdoten zu schiffrichtigen Quätschsenthen (Hamburger Elbinsel-Tour) präsentierten sich auch Beratungsunternehmen für Online-Marketing (Mediafoyer), Solaranlagen (CHC Solar) oder Stressmanagement (Shyster Coaching Impulse).

„Gerade in der Mittagszeit waren die Stände der Gründer sehr gut besucht. Doch nicht alle haben den Mut ihre Kunden direkt anzusprechen und sie auf ihre Produkte aufmerksam zu machen. Das konnten sie heute ausprobieren“, sagte Mirliantaus. Einige Unternehmer machten noch während der Präsentation positive Erfahrungen, weil neue Aufträge herinkamen. Und die Goldschmiedin Nathalie Heidtke verkaufte aus ihrer ausgestellten Kollektion einen wertvollen silbernen Ring mit Süßwasserzuchtperle.

Jeder der Existenzgründer hatte eigene Beweggründe für den Schritt in die Selbstständigkeit. So hat Barbara Wilke-Schröder von Hamburg Individuell ihr Hobby zum Beruf gemacht und bietet nun ihren Gästen exklusive, maßgeschneiderten Touren durch die Elbmündung. Ihr Ratschlag an alle Neu-Gründer: „Offen zu sein, indem was man sich vorgenommen hat. Auf Kundenwünsche eingehen, sich auch große Aufträge zutrauen und nach Kooperationspartnern Ausschau halten.“

Die Welt

## Informationen für Existenzgründer bei Arbeitsagentur Stralsund

**Vorpommern** – Die bereits im letzten Jahr gestartete „Global Entrepreneurship Week“ wird unter dem Titel „Gründerwoche“ auch in diesem Jahr vom 15. bis zum 21. November bundesweit durchgeführt. Die Arbeitsagentur Stralsund wird sich am 18. November mit einer Informationsveranstaltung an dieser Woche beteiligen. An diesem Tag wird es speziell um das Thema „Junge Existenzgründer“ gehen.

„Wir wollen mit unserer Veranstaltung über alle wichtigen Problemfelder und Fallstricke beim Aufbau einer eigenen Fir-

ma informieren, aber auch über die Chancen und Möglichkeiten eines solchen Schrittes ins Gespräch kommen“, so Dr. Jürgen Radloff, Vorsitzender der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Stralsund. Der Schritt in die eigene Firma sollte gut überlegt sein und bedarf einer umfassenden Vorbereitung. Schließlich ist die Gründung eines Unternehmens nicht nur mit vielen Chancen, sondern auch mit Risiken verbunden. Bei der Informationsrunde am 18. November sollen alle wichtigen Fragen, angefangen bei den not-

wendigen Formalitäten bis hin zu den Fördermöglichkeiten, geklärt werden. Von 16 bis 18 Uhr findet die Veranstaltung statt.

Veranstaltungsort ist der Besprechungsraum im Berufsinformationszentrum der Agentur für Arbeit Stralsund im Carl-Heydemann-Ring 98.

Die „Gründerwoche“ bietet neben der Veranstaltung in Stralsund aber noch weitere Informationsmöglichkeiten und Seminare rund um die wichtigen Themen zur Existenzgründung. Nähere Infos unter [www.gruenderwoche.de](http://www.gruenderwoche.de).

Ostsee-Anzeiger

## 4. Veranstaltungsideen und Beispiele

Genau 680 Partner haben sich mit unterschiedlichen Veranstaltungsformaten an der Gründerwoche Deutschland beteiligt. Wir stellen Ihnen hier eine Auswahl vor. Lassen Sie sich von der Vielfalt der Ideen inspirieren.

### Teamwettbewerb

Beispiel: Gründerwoche in Dresden (Dresden)

#### Veranstalter

- ▶ Lehrstuhl für Entrepreneurship und Innovation an der Technischen Universität Dresden



#### Zielgruppe

- ▶ Studierende der TU Dresden, genauer: die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der beiden GBWL-Vorlesungen

#### Ziel der Veranstaltung

Die o. g. Vorlesung soll Studierenden ein erstes Verständnis für ökonomische Zusammenhänge vermitteln. Ziel der Veranstaltung während der Gründerwoche war darüber hinaus, unternehmerisches Handeln zu fördern.

#### Inhalte der Veranstaltung

Die genannte GBWL-Vorlesung ist eine Grundlagenveranstaltung in der Betriebswirtschaftslehre. In den Wochen vor der Gründerwoche hatten die Veranstalter die rund 1.000 Studierenden während der Vorlesung, über die Lernplattform der Hochschule im Internet und durch Plakate darüber informiert, dass während der Gründerwoche anstelle der üblichen Vorlesung etwas Besonderes stattfinden sollte. 755

Studierende kamen. Sie erhielten zu Beginn der Veranstaltung einen Stift (gesponsert von der Firma Edding) mit der Aufforderung, mit dessen Hilfe und/oder rund um das Thema „Stift“ möglichst viel Mehrwert zu stiften: ökonomischen, ökologischen, sozialen oder künstlerischen. Diese Aufgabe sollte in Dreier-Teams gelöst werden. Torsten Fiegler, wissenschaftlicher Mitarbeiter der Fakultät Wirtschaftswissenschaften: „Die große Teilnehmerzahl und das hohe Maß an erforderlicher Kreativität führten nicht nur zu sehr vielen Lösungsideen. Außerdem wurde ganz Dresden auf diese Weise in den Sog der Gründerwoche gezogen. Man konnte weder über den Campus gehen, noch durch die Hauptstraße gehen, ohne auf eines der 250 Studierendenteams zu treffen: Die einen haben ein Stift-Video gedreht, die anderen ein Silent-Dating veranstaltet, bei dem nur per Stift und Papier kommuniziert werden durfte, es wurden Spiele entwickelt, Bilder gemalt und verkauft. Einige haben den Stift einfach getauscht, beispielsweise gegen eine alte Tasche oder gegen eine CD, Tasche oder CD dann wiederum gegen andere Gegenstände usw. Es gab eine Welle von Ideen aus einem sehr einfachen Impuls.“

Nach 24 Stunden mussten alle Teams auf einer Webseite zum Wettbewerb ihre Idee präsentieren und deren weitere Entwicklung Tag für Tag beschreiben. Zum Ende der Gründerwoche war ein Abschlussbericht zu bestimmten Rubriken fällig: Idee, Umsetzung, geschaffener Mehrwert, Nachhaltigkeit, Lerneffekt usw. Jedes Team erhielt vom Veranstalter eine Punktzahl. Sie ist Grundlage der Bewertung und Prämierung.

#### Praxis-Tipp

##### Inspirierender Impuls

Die Leistungsmotivation in einer großen BWL-Vorlesung ist häufig auf das für den Leistungsnachweis erforderliche Mindestmaß beschränkt. Ein außergewöhnlicher – weil extrem inspirierender und fordernder – Impuls löste hier ein ungewöhnliches Maß an Arbeitseinsatz aus (trotz eines Feiertags während der Gründerwoche).

##### Wettbewerbscharakter

Wichtig für die Dynamik der Veranstaltung war der Wettbewerbscharakter. Über den Punktestand und die Rückmeldungen von Konkurrenten zu den Prä-

sentationen auf der Internetseite konnten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erschließen, wie gut (oder weniger gut) sie im Vergleich zu anderen Teams mit Idee und Umsetzung lagen.

### Nachbereitung

Die Veranstalter boten jedem Team ein ausführliches Feedback an. Die Sieger des Wettbewerbs werden auf einer Abschlussveranstaltung am 11. April 2011 bekanntgegeben und geehrt. Verfahren: Die Veranstalter haben aus den 250 Teams die 40 besten ausgewählt. Per Abstimmung können alle Teams schließlich entscheiden, wer Sieger sein soll.

#### „Wir engagieren uns für die Gründerwoche Deutschland, weil...“

*... sie ein sinnvolles Instrument ist, um zu zeigen, wie viel Leidenschaft und Kraft nötig sind, um Ideen umzusetzen. Sie kann aber gleichzeitig auch zeigen, wie viel Freude es machen kann, Gründungsideen zu erdenken und in die Tat umzusetzen.“*

Torsten Fiegler, Fakultät Wirtschaftswissenschaften  
der Technischen Universität Dresden



#### Kontakt

Dipl.-Kfm. Torsten Fiegler  
Technische Universität Dresden  
Fakultät Wirtschaftswissenschaften  
Lehrstuhl für Entrepreneurship und Innovation  
01062 Dresden  
Tel.: 0351 463 - 3 23 42  
Fax: 0351 463 - 3 68 83  
torsten.fiegler@tu-dresden.de  
www.gruenderlehrstuhl.de

## Lehrerfortbildung

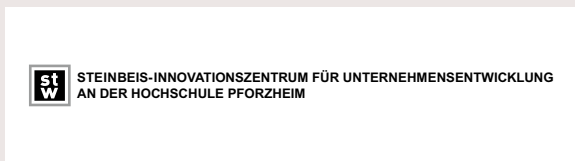
Beispiel: Lehrerfortbildung: „Jugend gründet“ (Pforzheim)

### Veranstalter

- ▶ Hochschule Pforzheim



- ▶ Steinbeis-Innovationszentrum für Unternehmensentwicklung an der Hochschule Pforzheim



### Zielgruppe

- ▶ Lehrkräfte und Referendare der Sekundarstufe II

### Ziel der Veranstaltung

Lehrerinnen und Lehrer sollten erfahren, wie mit Hilfe des Planspiels „Jugend gründet“ wirtschaftliches Handeln für Schülerinnen und Schüler sowie Auszubildende erlebbar gemacht und betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse und wirtschaftliche Zusammenhänge durch Learning by Doing vermittelt werden können.

### Inhalte der Veranstaltung

Rund ein Dutzend Lehrkräfte war der Einladung an die Gymnasien in Baden-Württemberg und über die Webseite [www.jugend-gruendet.de](http://www.jugend-gruendet.de) in die Hochschule Pforzheim gefolgt. Hier stellten die „Jugend gründet“-Planspielleiter vom Steinbeis-Innovationszentrum zunächst (Beginn: 10 Uhr) das Planspiel für Schülerinnen und Schüler sowie Auszubildende vor: Erstellung eines Businessplans mit Hilfe einer Ein-

gabemaske für eine innovative Produkt-, Handels- oder Dienstleistungsidee, Gründung einer virtuellen Schülerfirma und die Simulation der anschließenden Planspielphase auf einer Online-Spielplattform für die ersten acht Jahre der Unternehmensentwicklung. Dazu gehörten auch die Regeln und Bedingungen, unter denen die Mitspielerinnen und Mitspieler mit ihrem virtuellen Unternehmen am Wettbewerb „Jugend gründet“ teilnehmen konnten. Wie das Planspiel „funktioniert“, welche Aufgaben Schülerinnen und Schüler zu bewältigen haben und wie typische Entscheidungsrunden für sie aussehen, konnten die Lehrerinnen und Lehrer selbst erleben und erproben. Darüber hinaus erfuhren sie, wie sich das Planspiel und der Wettbewerb in den Unterricht integrieren lassen. Ende der Veranstaltung: 16 Uhr.

### Praxis-Tipp

#### Praktische Übungen

Lehrerfortbildungen leben von engagierten Referentinnen und Referenten. Abgesehen davon, WIE diese ihre Fortbildungen gestalten, ist entscheidend, WAS sie Lehrkräften anbieten. So vermittelten sie den Teilnehmenden in Pforzheim Kenntnisse und Kompetenzen, die diese in der Schulpraxis einsetzen und verwerten können. Besonders wichtig war, dass sie in praktischen Übungen unmittelbar das Erlernen und leisten konnten, was sie später ihren Schülerinnen und Schülern vermitteln und abverlangen sollen.

#### Erfahrungsaustausch

Über die reine Seminar- und Workshop-Phase hinaus sollte den Teilnehmenden Zeit für Gespräche untereinander bleiben.

### Nachbereitung

Referenten oder andere Ansprechpartner standen auch nach der Veranstaltung für Fragen zur Verfügung.

„Wir engagieren uns für die Gründerwoche Deutschland, weil...

*... wir zeigen möchten, dass der ‚Entrepreneurship-Samen‘ schon in der Schule gesät werden kann.“*

Birgit Metzbaur, „Jugend gründet“, Pforzheim



#### Kontakt

Birgit Metzbaur  
„Jugend gründet“  
Hochschule Pforzheim  
Tiefenbronner Straße 65  
75175 Pforzheim  
Tel.: 07231 4 24 46 - 27  
Fax: 07231 4 24 46 - 25  
[www.jugend-gruendet.de](http://www.jugend-gruendet.de)  
[info@jugend-gruendet.de](mailto:info@jugend-gruendet.de)

## Allgemeiner Beratungs- und Informationstag

Beispiel: Gemeinsamer Beratungstag der ego.-Piloten des Landkreises Börde mit IHK, HWK und weiteren Netzwerkpartnern (Landkreis Börde)

### Veranstalter

- ▶ ego.-Piloten des Landkreises Börde



- ▶ Handwerkskammer (HWK) Magdeburg



- ▶ Industrie- und Handelskammer (IHK) Magdeburg



Das ego.-PilotenNetzwerk ist ein Projekt des Wirtschaftsministeriums in Sachsen-Anhalt. Die ego.-Piloten begleiten Gründerinnen und Gründer auf dem Weg in die Selbständigkeit.

### Zielgruppe

- ▶ Unternehmerinnen und Unternehmer, die sich in den letzten drei Jahren selbständig gemacht haben
- ▶ Gründungsinteressierte aus allen Bevölkerungsgruppen

### Ziel der Veranstaltung

Die Besucherinnen und Besucher der Veranstaltung sollten Informationen und Orientierungshilfe zum Thema „Existenzgründung“ erhalten. Dabei ging es auch darum, das Netzwerk der Gründungsberatung

im Land Sachsen-Anhalt verstärkt ins öffentliche Bewusstsein zu rücken. Zudem sollte deutlich werden, welche Ansprechpartner im Netzwerk für welche Zielgruppe und welche Problemstellung zuständig sind.

### Inhalte der Veranstaltung

Die Besucherinnen und Besucher wurden von ego.-Piloten empfangen und nach einem Erstgespräch zu geeigneten Gesprächspartnern weitergeleitet. Mit von der Partie waren die IHK Magdeburg, die HWK Magdeburg, die Deutsche Rentenversicherung Bund, die Agentur für Arbeit Magdeburg, das Jobcenter, der Arbeitgeber-Service der Bundesagentur für Arbeit, das Amt für Wirtschaftsförderung der Stadt Magdeburg sowie das Kompetenzzentrum für Gastgewerbe und Tourismus.

Die Veranstaltung fand im Schulungszentrum des Kompetenzzentrums statt. Hier standen die einzelnen teilnehmenden Partner für Einzelberatungen zur Verfügung. Wolfgang Gehlfuß, ego.-Pilot des Landkreises Börde: „Wir haben den Leuten an diesem Tag weite Wege erspart. Sie brauchten beispielsweise nicht nach Magdeburg zu fahren, um bei der Handwerkskammer anzufragen, wie man sich in die Handwerksrolle eintragen lassen oder ob und wie man sich in seinem Gewerk auch ohne Meister selbständig machen kann.“

### Praxis-Tipp

#### Pressearbeit

Zum gemeinsamen Beratungstag der ego.-Piloten kamen mehr Interessenten als zu den üblichen Beratungen. Dafür hat vor allem eine breit angelegte Werbung gesorgt: Die regionale Presse wurde mit Pressemitteilungen und Anzeigen versorgt, die Presseabteilung des Landratsamts hat Artikel veröffentlicht, in den Arbeitsagenturen und Jobcentern wurden Informationsmaterialien ausgelegt. Dazu kamen ausführliche gemeinsame Vorabsprachen aller Netzwerkpartner: Welche Klientel wird an diesem Tag voraussichtlich kommen? Welcher Netzwerkpartner spielt welche Rolle? Welche Fragen werden wohl gestellt werden? Wer bringt welche Art von Informationsmaterial mit?

### Kompetente Gesprächspartner

Teilnehmende Institutionen sollten nicht irgendeinen Mitarbeiter als Repräsentanten „abkommandieren“. Es nützt auch nichts, wenn der Chef persönlich kommt. Wichtig ist vielmehr, dass kompetente Gesprächspartner, die mit dem Thema aus der täglichen Beratungsarbeit vertraut sind, vor Ort erscheinen.

### Nachbereitung

Nach der Veranstaltung haben sich alle Netzwerkpartner noch einmal zu einem Informations- und Erfahrungsaustausch zusammengesetzt, um zu ermitteln, welche Erfahrungen sich für die weitere Beratungsarbeit nutzen lassen: Welche Fragen haben die Besucher gestellt? Welche Beratungsprobleme wurden deutlich? Wer sollte bei wem eine begonnene Beratung fortsetzen?

#### „Wir engagieren uns für die Gründerwoche Deutschland, weil ...“

*... Selbständigkeit nicht nur in Sachsen-Anhalt eine mögliche berufliche Perspektive gerade für Menschen ist, die von Arbeitslosigkeit bedroht oder die schon arbeitslos sind. Veranstaltungen wie die Gründerwoche helfen uns dabei, über die Perspektive ‚Selbständigkeit‘ und die Hilfen auf dem Weg dorthin öffentlichkeitswirksam zu informieren.“*

Wolfgang Gehfuß, Existenzgründungsberatung im ego.-PilotenNetzwerk Sachsen-Anhalt, Oschersleben/Bode



#### Kontakt

Wolfgang Gehfuß  
Existenzgründungsberatung im  
ego.-PilotenNetzwerk Sachsen-Anhalt  
Beratungsstelle Oschersleben  
Triftstraße 9 – 10  
39387 Oschersleben/Bode  
Tel.: 03904 72 40 - 6294  
ego.pilot-boe@boerdekreis.de  
www.ego-pilotennetzwerk.de

## Fachtagung

Beispiel: Wie können junge Frauen und Mädchen motiviert werden, unternehmerisch zu denken und zu handeln? (Stuttgart)

### Veranstalter

- bundesweite gründerinnenagentur (bga)



### Zielgruppe

- Multiplikatorinnen und Multiplikatoren

### Ziel der Veranstaltung

Wie können junge Frauen und Mädchen motiviert werden, unternehmerisch zu denken und zu handeln? Zu dieser Frage sollten Antworten diskutiert werden.

### Inhalte der Veranstaltung

Die Intention war, gemeinsam neue Handlungs- und Lösungsansätze zu entwickeln bzw. zu diskutieren. Zentrale Schlüssel der Entwicklungsarbeit und Diskussionen (Beginn: 10:30 Uhr) waren Best-Practice-Schilderungen durch die Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Iris Kronenbitter, Leiterin der bga: „Über diese Praxis-Berichte, beispielsweise aus dem erfolgreichen Projekt ‚Mädchen treffen Unternehmerinnen‘ in Baden-Württemberg, ergab sich ein ergiebiger Austausch zu einer Reihe zentraler Fragen: Was sind beispielsweise die Auslöser dafür, dass man oder frau unternehmerisch denkt und handelt, eigeninitiativ wird und in die Verantwortung geht? Welche Schlüsselqualifikation müssen ihm oder ihr dafür mitgegeben worden sein? An welchen Stellschrauben kann

man als Multiplikatorin oder Multiplikator drehen? Besonders interessant war für einzelne Teilnehmerinnen und Teilnehmer zu erfahren, dass es bereits zahlreiche Angebote für den Bereich Unternehmertum und Schule gibt: etwa eine ganze Reihe von Initiativen, die beispielsweise vom BMWi im Initiativkreis ‚Unternehmergeist in die Schulen‘ moderiert werden. Und eine Fülle von Materialien für den Schulunterricht.“ Ende der Veranstaltung: 15 Uhr.

### Praxis-Tipp

#### Auswahl des Teilnehmerkreises

Um in der verfügbaren Zeit so arbeitsfähig und effizient wie möglich arbeiten zu können, war der Kreis der Akteure der Fachtagung auf Multiplikatorinnen und Multiplikatoren beschränkt worden. Die 20 teilnehmenden Expertinnen und Experten wurden von der bga gezielt kontaktiert und ins Haus der Wirtschaft in Stuttgart eingeladen. Darunter waren Unternehmensberaterinnen und -berater, Expertinnen und Experten aus dem Bereich der Wirtschaftsförderung oder auch Gleichstellungsbeauftragte.

#### Arbeitsfragen

Den Einstieg in die Entwicklungsarbeit und Diskussion bildeten Arbeitsfragestellungen, die die Moderatorin vorgab: Welche Erfahrungen haben Sie mit der Zielgruppe „junge Frauen und Mädchen“? Welche Best-Practice-Beispiele gibt es speziell zur Förderung des Unternehmergeistes bei jungen Frauen und Mädchen? Welche Bestimmungsfaktoren beeinflussen deren unternehmerisches Denken und Handeln? Welche Handlungs- und Lösungsansätze ergeben sich aus den in der Diskussion identifizierten Bestimmungsfaktoren?

#### Nachbereitung

Die Diskussionsergebnisse und Best-Practice-Beispiele der Fachtagung wurden protokolliert. Das Protokoll wurde – durch weiterführende Informationen und Links ergänzt – allen Tagungsteilnehmerinnen und -teilnehmern für ihre weitere Arbeit zur Verfügung gestellt.



**„Wir engagieren uns für die Gründerwoche  
Deutschland, weil ...**

*... es ein Ziel der bundesweiten gründerinnenagentur ist, den Unternehmergeist insbesondere bei jungen Frauen und Mädchen zu wecken, da eine selbständige Erwerbstätigkeit gut ausgebildeten Frauen Karriere-chancen auch außerhalb der klassischen Beschäfti-gungsmodelle bietet.“*

Iris Kronenbitter, Leitung bundesweite  
gründerinnenagentur, Stuttgart



**Kontakt**

Iris Kronenbitter  
Leitung bundesweite gründerinnenagentur (bga)  
Haus der Wirtschaft  
Willi-Bleicher-Straße 19  
70174 Stuttgart  
Tel.: 0711123 - 2669  
Fax: 0711123 - 2556  
[bga@gruenderinnenagentur.de](mailto:bga@gruenderinnenagentur.de)  
[www.gruenderinnenagentur.de](http://www.gruenderinnenagentur.de)

## Informations- und Matching-Veranstaltung

Beispiel: Unternehmensnachfolge in Südbrandenburg (Cottbus)

### Veranstalter

- ▶ Lehrstuhl Organisation, Personalmanagement und Unternehmensführung an der Brandenburgischen Technischen Universität Cottbus (BTU)



- ▶ Handwerkskammer (HWK) Cottbus



- ▶ Landesagentur für Struktur und Arbeit Brandenburg GmbH (LASA)



### Zielgruppe

- ▶ Unternehmerinnen und Unternehmer aller Branchen, bei denen aktuell eine Unternehmensnachfolge ansteht
- ▶ Studierende der BTU Cottbus, für die eine Unternehmensnachfolge eine Option bei der Karriereplanung ist
- ▶ Interessierte Öffentlichkeit

### Ziel der Veranstaltung

In vielen Unternehmen im Land Brandenburg steht ein Generationswechsel an. Unternehmerinnen und Unternehmer aus Südbrandenburg sollten daher mit potenziellen Nachfolgerinnen und Nachfolgern in

Kontakt kommen. Außerdem wollten die Veranstalter Studierende der BTU Cottbus (Wirtschaftsingenieurwesen, Ingenieurwesen, BWL) für die Idee gewinnen, nach dem Studium womöglich – mittelfristig – ein bestehendes Unternehmen mit Kundenstamm und Mitarbeitenden zu übernehmen.

### Inhalte der Veranstaltung

Die Veranstaltung startete (Beginn: 17 Uhr) mit einer Gesprächsrunde. So berichtete ein Unternehmer darüber, auf welche Weise er aktuell seine Betriebsübernahme vollzieht. Wie er den Übergang vom bisherigen auf den künftigen Betriebseigentümer erlebt, ergänzte der bisherige und auch zukünftige Geschäftsführer. Darüber hinaus kam auch eine ganze Reihe von Expertinnen und Experten zu Wort: zu steuerlichen Aspekten sowie zu Rechts- und Finanzierungsfragen. Es folgte eine Diskussion, an der sich alle eingeladenen Interessierten beteiligen konnten. Ein abschließendes Get-together der insgesamt 30 Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit Imbiss bot die Möglichkeit für persönliche Kontakte und Gespräche. Ende der Veranstaltung: 21 Uhr.

### Praxis-Tipp

#### Persönliche Kontakte

Besonders wichtig war die Möglichkeit der persönlichen Kontaktaufnahme zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern und potenziellen Nachfolgerinnen und Nachfolgern. Auch wenn Online-Datenbanken wie die Unternehmensbörse next-change die Suche nach geeigneten Partnern unterstützen: Für den Erfolg einer Nachfolge ist der persönliche Kontakt mitentscheidend. „Daher war es für uns von großem Vorteil“, sagt Prof. Dr. Christiane Hipp vom Lehrstuhl für Organisation, Personalmanagement und Unternehmensführung der BTU Cottbus, „dass wir Kandidaten für eine anstehende Betriebsübergabe mit Hilfe regionaler Partner ermitteln konnten, beispielsweise der Handwerkskammer, die hier vor Ort Teil eines gut funktionierenden Beratungsnetzwerkes ist und über ein gutes System der Unternehmensbewertung verfügt. Außerdem hatten wir die Veranstaltung an der BTU Cottbus schon mehrere Monate zuvor den Studierenden und wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen

und Mitarbeitern angekündigt mit der Bitte, sich bei Interesse am Thema oder einer tatsächlichen Betriebsübernahme bei uns zu melden. Bei dieser Gelegenheit konnten sie auch Fragen formulieren, die während der Forumsrunde zur Sprache kamen.“

#### **Zugangsbarrieren möglichst niedrig halten**

Nach dieser Maßgabe war der Eintritt zur Veranstaltung kostenlos. Veranstaltungsort war das Informations-, Kommunikations- und Medien-Zentrum der BTU Cottbus. Einen Gratis-Imbiss hatte die Handwerkskammer Cottbus gesponsert.

#### **Partner**

Ganz entscheidend waren kompetente und vertrauenswürdige Partner, die gute und gezielte Kontakte zu den Unternehmen der Region und den Studierenden und wissenschaftlichen Mitarbeitern der BTU Cottbus garantierten.

#### **Nachbereitung**

Bekanntnis der teilnehmenden Unternehmerinnen und Unternehmer: Eine besondere Schwierigkeit bei der Unternehmensnachfolge besteht für die Übergeber-Übernehmer-Paare generell darin, Vertrauen zueinander zu fassen. Daher war das Motto dieser Veranstaltung: „Wir beschnuppern uns erst einmal.“ Die Veranstalter haben daher ein Follow-up geplant, um zu evaluieren, was aus diesen „Schnupergesprächen“ geworden ist.

#### **„Wir engagieren uns für die Gründerwoche Deutschland, weil ...**

*... es möglich ist, unter dem Dach dieser Veranstaltung, einer der größten Entrepreneurship-Veranstaltungen weltweit, ein inspirierendes, unternehmerisches Wir-Gefühl auf dem Campus zu initiieren – das motiviert und aktiviert.“*

Prof. Dr. Christiane Hipp, Lehrstuhl für Organisation, Personalmanagement und Unternehmensführung, Brandenburg Technical University Cottbus

#### **Kontakt**

Prof. Dr. Christiane Hipp  
Brandenburg Technical University Cottbus  
Lehrstuhl für Organisation, Personalmanagement und Unternehmensführung  
Erich-Weinert-Straße 1  
LG 10 / 411a  
03046 Cottbus  
Tel.: 0355 69 - 3634  
Fax: 0355 69 - 3990  
hipp@tu-cottbus.de  
[www.tu-cottbus.de/personalmanagement](http://www.tu-cottbus.de/personalmanagement)



### Unternehmensbesuche mit Wettbewerb

Beispiel: Berufsorientierung und Motivation zur möglichen Selbständigkeit mit Schülern der 9. und 10. Klasse (Merseburg)

#### Veranstalter

- ▶ Bildungswerk der Wirtschaft Sachsen-Anhalt e. V.



#### Zielgruppe

- ▶ Schülerinnen und Schüler der 9. und 10. Klasse der Sekundarschule Johann Wolfgang v. Goethe in Merseburg
- ▶ Lehrerinnen und Lehrer der Sekundarschule Johann Wolfgang v. Goethe in Merseburg

#### Ziel der Veranstaltung

Die Veranstaltung sollte Schülerinnen und Schüler sensibilisieren und für eine mögliche spätere Selbständigkeit motivieren.

#### Inhalte der Veranstaltung

Um das Berufsbild der Unternehmerin bzw. des Unternehmers und deren Alltag kennenzulernen, nahmen die Veranstalter während der Gründerwoche 26 Schülerinnen und Schüler der Sekundarschule Johann Wolfgang v. Goethe in Merseburg an vier Nachmittagen mit auf Besichtigungstouren. Dabei besuchten die Jugendlichen (in Kleingruppen aufgeteilt und mit jeweils einer Lehrperson) 13 Unternehmen in der Region. Die Auswahl der besuchten Betriebe berücksichtigte die Berufswünsche der Schülerinnen und Schüler, die sie gegenüber ihrer Lehrerin im Rahmen der schulischen Berufsvorbereitung geäußert hatten.

Bereits einige Tage vor der Besichtigungstour hatten die Teilnehmenden durch die Veranstalter eine Einführung in das Thema „Selbständigkeit“ erhalten. Die Einführung mündete in eine Diskussion darüber, wie die Wunsch-Berufe der Schülerinnen und Schüler ausgeübt werden können: in einer selbständigen oder (nur) in einer angestellten Tätigkeit. Zum Ende der Einführung riefen die Veranstalter die Schülerinnen und Schüler auf, an einem Wettbewerb teilzunehmen. Aufgabenstellung: „Wenn Du Deinen Beruf selbständig ausüben würdest: Wie würdest Du Kunden für Dich werben?“

Präsentation und Prämierung der Wettbewerbsbeiträge bildeten den Höhepunkt der Abschlussveranstaltung zum Ende der Gründerwoche (im Anschluss an die Besichtigungstouren). Die Schülerinnen und Schüler hatten diese Wettbewerbsbeiträge – außerhalb der Unterrichtszeit und ohne Lehrerhilfen – angefertigt. Ergebnisse: Ein Rollenspiel zum Beruf des Tierpflegers und Videofilme zu den Berufen Tierpfleger, Informatiker, Raumausstatter und Bestatter sowie eine professionelle PowerPoint-Präsentation mit Videosequenz zur Vorstellung eines fiktiven Unternehmens im Personenschutz. Prämien waren ein gemeinsamer Bowlingbahnbesuch für das eine Wettbewerbs-Team, biologisch abbaubare USB-Sticks für das andere.

#### Praxis-Tipp

##### Zielgruppenbezug

Die Veranstaltungen vor und während der Gründerwoche lagen allesamt außerhalb des Unterrichts, in der Freizeit der Schülerinnen und Schüler. Dass sie dennoch so erfreulich stark nachgefragt und inhaltlich erfolgreich waren, lag daran, dass ihre Inhalte einen engen Bezug zu den Interessen und Wünschen der Schülerinnen und Schüler hatten und die vermittelten Informationen sehr praxisnah waren.

##### Vorbereitung

Die Veranstalter hatten vor allem die Unternehmensbesuche langfristig vorbereitet und für einen reibungslosen Ablauf gesorgt: Auswahl der Schule, Ermittlung der Wunsch-Berufe der Schülerinnen und Schülern, Auswahl der dazu passenden Unternehmen, Organisation der Besuche im Rahmen der Besichtigungstour.

## Nachbereitung

Die Veranstalter evaluierten das Gesamtprojekt im Rahmen der Abschlussveranstaltung. Fast alle Schülerinnen und Schüler zeigten bei einer Befragung einen enormen Wissenszuwachs über ihr gewünschtes Berufsbild und dessen Tätigkeitsbereiche und Arbeitsaufgaben sowie zu den Perspektiven, sich mit diesen Berufen selbständig zu machen.

### „Wir engagieren uns für die Gründerwoche Deutschland, weil...“

*... es wichtig ist, die Jugend des Landes Sachsen-Anhalt für das Thema ‚Selbständigkeit‘ zu sensibilisieren. Die kostenfreie Nutzung der zur Verfügung gestellten hochwertigen Werbe- und Informationsmaterialien zur Gründerwoche Deutschland trug wesentlich dazu bei, die eigene Veranstaltung bekannt zu machen.“*

Heike Drescher, Bildungswerk der Wirtschaft, Halle



### Kontakt

Heike Drescher  
Bildungswerk der Wirtschaft  
Sachsen-Anhalt e.V.  
Daniel-Vorländer-Straße 4  
06120 Halle  
Tel.: 0345 6828 - 203  
Fax: 0345 6828 - 209  
heike.drescher@bwsa.de  
www.bwsa.de

### Gründertour (geführte Exkursion per Bus)

Beispiel: Bottroper GRÜNDERTOUR – Junge Unternehmen geben Einblick (Bottrop)

#### Veranstalter

- ▶ STARTERCENTER NRW Emscher-Lippe in Bottrop



#### Zielgruppe

- ▶ Gründungsinteressierte
- ▶ Gründerinnen und Gründer
- ▶ Studierende der neuen Hochschule Ruhr West

#### Ziel der Veranstaltung

Die Teilnehmenden sollten die Möglichkeit erhalten, in reale Unternehmen hineinzuschauen, um zu erfahren, wie Selbständige ihr Unternehmen gegründet, weiterentwickelt und welche Erfahrungen sie dabei gemacht haben.

#### Inhalte der Veranstaltung

Die geführte kostenlose Gründertour startete (Beginn: 8 Uhr) mit einer Begrüßung durch den Oberbürgermeister der Stadt Bottrop. Danach ging es zu drei Unternehmen in der Stadt. Das erste war ein Sachverständigen- und Ingenieurbüro, das zweite eine PR-Agentur (als einziges Unternehmen bereits mit ersten Mitarbeitern/-innen und einer Auszubildenden), das dritte ein Präventionszentrum im Bereich Gesundheitswesen mit dem Schwerpunkt naturheilkundliche Gesundheitsvorsorge. Kriterien für die Auswahl waren erstens: Alle Unternehmen waren dem Veranstalter bekannt und hatten sich von ihm in der eigenen Vorgründungsphase beraten lassen; zweitens: Die Unternehmen kamen aus verschiedenen Branchen.

Die 16 Teilnehmenden wurden jeweils durch die Büro- oder Praxisräume der Unternehmen geführt. Im Anschluss berichteten die Unternehmerinnen und Unternehmer über ihre Gründungsvorbereitungen, die Nachgründungsphase und Unternehmensfestigung sowie über die damit verbundenen unternehmerischen Erfolge, Probleme und Lösungen.

Fragen und Anmerkungen seitens der Teilnehmenden waren erwünscht. Ein Unternehmensbesuch dauerte jeweils rund 1,5 Stunden.

Nach dem zweiten Besuch stand ein Informationsstopp bei der Sparkasse Bottrop auf dem Programm: Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erwartete ein Vortrag zum Thema „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“. Nach einem kleinen Imbiss (von der Sparkasse Bottrop gesponsert) folgte der dritte und letzte Unternehmensbesuch. Ende der Veranstaltung: 15:30 Uhr.

#### Praxis-Tipp

##### Werbung

Entscheidend für das große Interesse war die umfangreiche Veranstaltungsankündigung: durch Pressemitteilungen, Flyer, Plakate, Informationen auf der Stadt-Bottrop-Internetseite sowie persönliche Einladungen an Beratungskunden des STARTERCENTERS NRW Emscher-Lippe in Bottrop.

##### Neues Veranstaltungsformat

Entscheidend für das große Interesse war auch das neue Veranstaltungsformat, das sich von den üblichen Vorträgen, Seminaren oder Workshops wohltuend unterschied. Weiterer Vorteil der Bustour: die größere Praxisnähe im Vergleich zu theoretischen Ausführungen.

##### Branchenmix

Wichtig für die thematische Planung war ein abwechslungsreicher und der Zielgruppe angemessener Branchenmix.

##### Vorbereitung

Die ausgewählten Unternehmerinnen und Unternehmer mussten in der Lage sein, vor einer großen

Gruppe zu sprechen. In Bottrop haben die Veranstalter die Gastgeberinnen und Gastgeber daher in mehrfachen Vorgesprächen auf diese Situation, den Ablauf des Besuchs und die Fragen der Teilnehmenden vorbereitet.

### Netzwerk

Hilfreich war ein langjährig aufgebautes Netzwerk mit engem Kontakt zu den Gründerinnen und Gründern und den verfügbaren Kooperationspartnern in der Stadt: hier Oberbürgermeister, Sparkasse Bottrop.

### Kontakt

Carla Heßling  
 STARTERCENTER NRW  
 Emscher-Lippe in Bottrop  
 Kirchhellener Straße 12  
 46236 Bottrop  
 Tel.: 0204170 47 84  
 Fax: 0204170 47 89  
 startercenter@bottrop.de  
 www.bottrop.de (unter Wirtschaft)



### Nachbereitung

Die Stationen und Eindrücke der Bottroper Bustour haben die Veranstalter in einer Dokumentation in Wort und Bild festgehalten. Außerdem haben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer einen Fragebogen ausgefüllt, den die bundesweite Koordinierungsstelle der Gründerwoche im RKW Kompetenzzentrum allen Veranstaltern zur Evaluation hatte zukommen lassen. Das Feedback ist Basis für die Bottroper Veranstaltungsplanung zur Gründerwoche 2011. Das Ergebnis der Befragung wurde zudem den drei mitwirkenden Unternehmen übermittelt.

#### „Wir engagieren uns für die Gründerwoche Deutschland, weil ...“

*... nur durch die Beteiligung vieler Akteure im Land deutlich werden kann, wie viel Hilfestellung Gründerinnen und Gründern hierzulande zur Verfügung steht. Wer mit dem Gedanken spielt, sich selbständig zu machen, soll wissen, dass er sein Ziel mit allen diesen Hilfen und Helfern ruhig und Schritt für Schritt angehen und wagen kann.“*

Carla Heßling, STARTERCENTER NRW, Bottrop

## Networking-Veranstaltung

Beispiel: Selbständig – aber nicht allein (Heidekreis)

### Veranstalter

- ▶ IZB-Privates Institut für Zukunft durch Bildung (UG haftungsbeschränkt)



- ▶ Gründungswerkstatt Heidekreis



### Zielgruppe

- ▶ Unternehmerinnen und Unternehmer (auch wenn sie schon vor längerer Zeit gegründet haben)
- ▶ Gründerinnen und Gründer

### Ziel der Veranstaltung

Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Gründerinnen und Gründer sollten sich vernetzen, um Erfahrungen auszutauschen und Kooperationen einzugehen.

### Inhalte der Veranstaltung

Nach der Anmeldung zur Veranstaltung erhielten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer von den Veranstaltern einen Fragebogen zugeschickt. Aus den Antworten ergab sich ein persönliches Profil mit Angaben zur Branchenzugehörigkeit, gesuchten Kooperationspartnern, Informationsbedarf (z. B. zur Branche, in der eine Gründung geplant ist) usw. Zu Beginn der Veranstaltung (18 Uhr) hatten die Teilneh-

menden die Gelegenheit, sich allen übrigen Gruppenmitgliedern kurz zu präsentieren. Im Anschluss an diese Vorstellungsrunde konnten sie direkt auf passende Partner zugehen, um Fragen zu stellen, Erfahrungen auszutauschen oder erste Kontakte für eine eventuelle Zusammenarbeit zu knüpfen.

Um die Partnersuche zu erleichtern, hatten die Veranstalter die Profile bereits nach Branchen vorsortiert und Ausdrücke dieser Profile mit Kurzdarstellung des Unternehmens, Bild, Visitenkarte usw. auf getrennten Branchen-Pinnwänden bereitgestellt. Teilnehmenden, die nach der Vorstellungsrunde noch keine passenden Gesprächspartner entdeckt hatten, konnten diese hier identifizieren. Ergebnis: schnelles Zueinanderfinden durch Kontakt-Navigation, vielfältiges erstes „Beschnuppern“, zahlreiche vertiefende Gespräche.

Die Partnersuche und Gespräche unterbrachen die Veranstalter mit drei zeitgleichen (optionalen) Kurzworkshops. Themen: „Werbung mit kleinem Budget“, „Netzwerken, aber richtig“ und „Internetmarketing“. Ende der Veranstaltung: 22 Uhr.

### Praxis-Tipp

#### Pressearbeit

Entscheidend für den hohen Zuspruch (35 Teilnehmende, der älteste Selbständige ist seit 20 Jahren am Markt) war die breite Werbung über die regionale Zeitung durch Pressemitteilungen und Anzeigen.

#### Persönliche Einladungen

Darüber hinaus haben die Veranstalter Gründerinnen und Gründer persönlich eingeladen, die sie auf dem vorhergehenden Existenzgründertag kennengelernt hatten.

#### Nutzen

Es sollte den Teilnehmerinnen und Teilnehmern schon bei der Einladung deutlich werden, dass sie von diesem Treffen und Austausch profitieren können. Die Angst, an Konkurrenten zu viel preiszugeben, sollte angesichts dieses Nutzens zurücktreten.



## Nachbereitung

Die Profile und Kontaktdaten aller Teilnehmenden haben die Veranstalter in eine eigene Nutzergruppe bei Facebook eingetragen: „Gründungswerkstatt Heidekreis für Selbständige und Gründer“. Darüber sind im Nachgang zur Veranstaltung zwei Gründerstammtische entstanden, die für einen weiteren nachhaltigen Erfahrungsaustausch und Geschäftskontakte sorgen.

Außerdem haben die Veranstalter für ein Feedback aller Teilnehmenden gesorgt. Marion Putensen vom IZB-Institut für Zukunft durch Bildung: „Das machen wir nach Veranstaltungen immer so. Wir schreiben die Leute per E-Mail oder über eine Facebook-Gruppe an und lassen sie unsere Seminare bewerten: Wie hat es Euch gefallen? Was war gut? Was war nicht gut? Was ist für Euch dabei herausgesprungen? Hier war das Feedback durchweg positiv. Mit einer Ausnahme: Viele haben geschrieben, dass sie gern noch mehr Zeit gehabt hätten, nicht nur für fachlichen Austausch, sondern eigentlich mehr für ein gemütliches Beisammensein.“

### „Wir engagieren uns für die Gründerwoche Deutschland, weil ...“

*... das IZB-Institut für Zukunft durch Bildung solche und ähnliche Veranstaltungen zwar auch außerhalb der Gründerwoche anbietet, wir aber immer wieder feststellen müssen, dass es sehr viele Leute gibt, die davon nichts erfahren. Mit Hilfe der Gründerwoche verschaffen wir diesen Angeboten mehr Aufmerksamkeit.“*

Marion Putensen, IZB-Institut für Zukunft durch Bildung, Soltau



### Kontakt

Marion Putensen  
 IZB-Institut für Zukunft durch Bildung (UG haftungsbeschränkt)  
 Dienstleistungszentrum Winsener Straße  
 Winsener Straße 34 G  
 29614 Soltau  
 Tel.: 05191 9 39 02 64  
[kontakt@zukunft-durch-Bildung.eu](mailto:kontakt@zukunft-durch-Bildung.eu)  
[www.zukunft-durch-bildung.eu](http://www.zukunft-durch-bildung.eu)

## Planspiel

Beispiel: Ability UnternehmensPlanspiel (Erfurt)

### Veranstalter

- ▶ Industrie- und Handelskammer (IHK) Erfurt



- ▶ Projekt Ability plus (angesiedelt bei der Landesvereinigung für Kulturelle Jugendbildung in Thüringen e. V.)



### Zielgruppe

- ▶ Schülerinnen und Schüler einer 9. Klasse des Königin-Luise-Gymnasiums, Erfurt

### Ziel der Veranstaltung

Das Projekt Ability plus wird im Rahmen der Berufswahlvorbereitung eingesetzt und ist als Ergänzung für den Wirtschaftsrechtunterricht geeignet. Ziel ist, eigene Stärken und Kompetenzen einzuschätzen und in einem Planspiel sinnvoll einzusetzen.

### Inhalte der Veranstaltung

Es ging im Rahmen des Planspiels (Start: 8 Uhr) darum, ein fiktives Unternehmen zu gründen. Melanie Jehnes von Ability plus: „Um welches Unternehmen es sich handeln sollte, hatten wir der Klasse schon vor der Gründerwoche im Rahmen einer Unterrichtsstunde im Fach Wirtschaft vorgestellt: einen Betrieb, der ein kleines Luftkissenfahrzeug für eine Person produziert und verkaufen will. Danach konnten und sollten die 24 Schülerinnen und Schüler dann überlegen, welche

Aufgaben in einem solchen Unternehmen bewältigt werden müssen, welche Fähigkeiten dafür notwendig sind und welche Fähigkeiten und welche Stärken sie selbst haben und einbringen können.“

Nach den genannten Fähigkeiten und Stärken verteilten Projektverantwortliche und Wirtschaftslehrerinnen und -lehrer die Schülerinnen und Schüler daraufhin für das eigentliche Planspiel im Rahmen der Gründerwoche auf verschiedene Unternehmens-Abteilungen: Entwicklung, Produktion, Personal, Marketing und Vertrieb, Geschäftsleitung u. a. Die Geschäftsleitung erhielt von der Spielleitung Vorgaben, die diese als Arbeitsaufträge an die einzelnen Abteilungen weitergeben musste: z. B. Erstellung eines Luftkissenfahrzeug-Modells durch die Entwicklungsabteilung, Entwicklung eines Werbeplakats durch die Marketingabteilung, Kundengespräche durch die Abteilung für Marketing und Vertrieb u. a. Die Kundenrolle und Spielleitung übernahmen die Projektakteure.

Das Planspiel simuliert einen Arbeitsmonat. Am Ende dieses Monats müssen die Geschäftsleitung und die Sprecher der einzelnen Abteilungen Bilanz ziehen: Wie hoch waren die Ausgaben? Wie hoch waren die Einnahmen? Wie viele Verkäufe wurden realisiert usw. Nachdem die Teilnehmenden sich selbst einschätzen sollen, bewertet die Spielleitung, ob und wie gut die einzelnen Arbeitsgruppen ihre Aufgaben erledigt haben. Begutachtet wird dabei auch die Qualität der Teamarbeit. Den Abschluss bildete während der Gründerwoche erstmalig eine Frage- und Gesprächsrunde mit einem „echten“ Unternehmer: Wie funktioniert Unternehmertum im wirklichen Leben? Spielende: 14 Uhr.

### Praxis-Tipp

#### Vorbereitung

Ein Planspiel dieser Art funktioniert gut, wenn genügend Vorlaufzeit zur Vorbereitung zur Verfügung steht. Eine (mögliche) Ein-Tages-Variante ist nicht nur zeitlich sehr eng. Schülerinnen und Schüler, die bereits wissen, was auf sie zukommt, sind zudem motivierter.

### Räumlichkeiten

Spielort waren die Räumlichkeiten der IHK Erfurt. Sie boten genügend Räume (einer für jede Spielgruppe) und damit die erforderliche Ruhe für eine lebhafte Teamarbeit.

### Nachbereitung

Die Projektverantwortlichen halten weiterhin Kontakt zu Schule und IHK. Auf dem kommenden Schulfest werden sie Verlauf und Erfolge des Planspiels präsentieren. Der (schon vorher gute) Kontakt über die IHK Erfurt zu den Wirtschaftsunioren hat zudem einen zusätzlichen Schub bekommen: Sie wollen Mitglieder für eine regelmäßige Gesprächsrunde zum Spielschluss stellen.

#### „Wir engagieren uns für die Gründerwoche Deutschland, weil ...“

*... Schülerinnen und Schüler, die Wirtschaft kennenlernen sollen, dafür einen realen Zugang brauchen. Erst dieser konkrete Bezug sorgt für eine Nachhaltigkeit des Gelernten. Ein solcher Zugang ist hier über IHK und Unternehmer geglückt. Ermöglicht wurde er nicht zuletzt durch den Rahmen der Gründerwoche.“*

Melanie Jehnes, Projekt Ability plus, Erfurt



#### Kontakt

Melanie Jehnes  
 Projekt Ability plus  
 LKJ Thüringen e. V.  
 Marktstraße 6  
 99084 Erfurt  
 Tel.: 0361 6 01 09 49  
 Fax: 0361 5 62 33 45  
[ability@lkjthueringen.de](mailto:ability@lkjthueringen.de)  
[www.cms.lkjthueringen.de](http://www.cms.lkjthueringen.de)

## Workshop

Beispiel: Was sagt MEIN unternehmerisches ICH?  
(Neumarkt i. d. Oberpfalz)

### Veranstalter

- ▶ Landratsamt Neumarkt



- ▶ Hans Lindner Institut der Hans Lindner Stiftung



### Zielgruppe

- ▶ Gründerinnen und Gründer

### Ziel der Veranstaltung

Die Teilnehmenden sollten ihre Führungseigenschaften und ihre unternehmerischen und kommunikativen Stärken und Schwächen kennenlernen.

### Inhalte der Veranstaltung

Die Veranstaltung startete (9 Uhr) mit einer Begrüßungsrunde. Damit erwartete die acht Teilnehmenden bereits die erste Aufgabe: Sie sollten sich selbst und ihre Geschäftsidee jeweils innerhalb von 30 Sekunden vorstellen und die anderen davon überzeugen, dass es sich um eine gute Idee handelt. Daran anschließend sollte jede Teilnehmerin bzw. jeder Teilnehmer begutachten, wie sehr nach ihrer/seiner Einschätzung verschiedene Eigenschaften bei allen Gruppenmitgliedern ausgeprägt sind (Ankreuzen auf Arbeitsblatt): Kommunikationsfähigkeit, Kontaktfreudigkeit, Durch-

setzungsfähigkeit, Hartnäckigkeit usw. Die Auswertung lieferte ein erstes Fremd- und Selbstbild für jedes Gruppenmitglied.

Es folgte eine ganze Reihe von Rollenübungen und -spielen. Beispiel: der Turmbau, bei dem die Teilnehmenden in Gruppen eingeteilt wurden und mit Hilfe von Schere und Papier einen möglichst hohen Turm konstruieren sollten. Das Team, das den höchsten Turm baute, war Sieger. Dabei war die Höhe des Turms für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer zwar ein Ansporn, für die Veranstalter vom Hans Lindner Institut aber weniger wichtig. Sie beobachteten vielmehr die einzelnen Teammitglieder: Wer führte das Team? Wer brachte Ideen ein? Wer setzte sie durch? Wer war kompromissfähig? Wer argumentierte sachlich? Wer akzeptierte eigene Fehler? Die Veranstalter unterfütterten diese Beobachtungen schließlich durch einen schriftlichen Test, den jede Teilnehmerin bzw. jeder Teilnehmer für sich zu absolvieren hatte. Er gibt Auskunft über die Stärken und Schwächen einer Testperson und analysiert sie unter vier Gesichtspunkten: Dominanz, Initiative, Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit (= DISG-Test).

Die Teilnehmenden erhielten jeweils Auskunft über ihre – per Beobachtung und Test – ermittelten Führungseigenschaften. Ende der Veranstaltung: 15:30 Uhr.

### Praxis-Tipp

#### Gezielte Einladungen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer mussten sich in vergleichbaren Entwicklungsstadien ihrer Gründungsvorhaben befinden. Darum haben die Veranstalter in Frage kommende Kandidaten gezielt eingeladen (Teilnehmende eines Gründungsseminars des Landratsamts Neumarkt).

#### Methoden

Silvia Weidinger vom Lindner Institut: „Grund für das positive Feedback der Teilnehmenden war nicht allein das animierende Thema ‚Unternehmerpersönlichkeit‘. Wichtig für den Erfolg des Workshops waren vor allem dessen Methodenvielfalt, also das Lösen von

Aufgaben, Rollenspiele, der Test. Anders als es Vorträge oder Diskussionen vermögen, haben sie für intensive Erfahrungen und nachhaltige Erkenntnisse gesorgt.“

### Fingerspitzengefühl

Der Einsatz von Methoden, die Teilnehmende emotional besonders stark fordern, verlangt Fingerspitzengefühl und behutsames Vorgehen, z. B. Beruhigen und Entspannen von Personen, die sehr nervös sind, weil sie noch nie vor einer Gruppe gesprochen haben; rücksichtsvoller Austausch von gegenseitigen Einschätzungen oder Testergebnissen.

### Nachbereitung

Beobachtungs- und Testergebnis machten den Teilnehmenden u. a. deutlich, in welchen Feldern sie als angehende Unternehmerinnen und Unternehmer Nachholbedarf haben. Die Mitarbeitenden des Hans Lindner Instituts boten an, bei Interesse beratend zur Verfügung zu stehen.

#### „Wir engagieren uns für die Gründerwoche Deutschland, weil ...“

*... sich die Hans Lindner Stiftung gezielt mit dem Thema ‚Existenzgründung‘ beschäftigt, auch außerhalb der Gründerwoche. Allerdings ist die Gründerwoche eine gute Plattform, um Gründerinnen und Gründer ansprechen und unterstützen zu können.“*

Silvia Weidinger, Hans Lindner Stiftung, Arnstorf



#### Kontakt

Silvia Weidinger  
Hans Lindner Stiftung  
Stiftung des bürgerlichen Rechts  
Bahnhofstraße 29  
94424 Arnstorf  
Tel.: 08723 20 - 2235  
Fax: 08723 20 - 12235  
info@Hans-Lindner-Institut.de  
www.hans-lindner-institut.de

## Praxis-Workshop

Beispiel: Sich selbständig machen – gewusst wie (Waren an der Müritz)

### Veranstalter

- ▶ Enterprise Mecklenburg-Vorpommern – Junge Menschen auf dem Weg in die Selbständigkeit



### Zielgruppe

- ▶ Arbeitslose Menschen unter 28 Jahren, die sich selbständig machen möchten

### Ziel der Veranstaltung

Gründungsinteressierte sollten über Enterprise Mecklenburg-Vorpommern auf einfache und verständliche Art kaufmännisches Grundlagenwissen erhalten: Was muss man wissen, um einigermaßen gesichert die ersten Jahre der Selbständigkeit zu bewältigen?

### Inhalte der Veranstaltung

Praxis-Workshops dieser Art führt Enterprise Mecklenburg-Vorpommern mehrfach pro Jahr durch. Im Unterschied zur Standardveranstaltung war das Konzept für den Workshop während der Gründerwoche Deutschland etwas erweitert worden: Potenzielle Teilnehmerinnen und Teilnehmer wurden überregional über die Veranstaltung informiert. Dafür nutzten die Veranstalter gezielt einen großen Datenbestand: persönliche Kontakte zu Ratsuchenden sowie Kontakte über die zuständigen Agenturen für Arbeit und Jobcenter.

Der Praxis-Workshop begann (9:30 Uhr) mit einer Vorstellungsrunde der Teilnehmenden. Auf eine Einführung der Enterprise-Akteure zu den Inhalten der Veranstaltung und den darüber hinausgehenden Unterstützungsangeboten von Enterprise folgte ein Mix von Vorträgen und praktischen Übungen. Sophie Schleußner von Enterprise Mecklenburg-Vorpommern: „Bei Vorträgen und Übungen achten wir immer darauf, dass sie sehr praxisnah sind. Unser Publikum sind junge Leute mit einem Durchschnittsalter von 24 Jahren, die den Mut haben zu sagen: ‚Okay, ich versuch’s mal, mich selbständig zu machen, eine berufliche Alternative zu finden, ohne das Land Mecklenburg-Vorpommern verlassen zu müssen‘. Dafür brauchen sie viel Energie. Und sie benötigen die kaufmännischen Grundlagen, die bei der Gründungsvorbereitung oft zu kurz kommen.“

Die kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Inhalte wurden im Praxis-Workshop für Laien leicht verständlich aufbereitet und abwechslungsreich vermittelt. Das bedeutete zum einen den häufigen Wechsel zwischen Vorträgen und Übungen, zum anderen eine zielgruppengerechte Ansprache in Vorträgen oder Lehrmaterialien. Entscheidend war eine einfache Wortwahl, also kein „Fachchinesisch“. Dazu kommen viele Praxisbeispiele. Methodische Highlights sind Rollenspiele, die nicht nur der Auflockerung, sondern auch dazu dienen, dass sich die Teilnehmenden untereinander besser kennenlernen und vielleicht sogar schon erste Gründernetzwerke knüpfen. Darüber hinaus erkennen die Veranstalter im Spielverlauf, ob die Teilnehmerinnen und Teilnehmer das vermittelte Wissen verstanden haben (oder nicht). Ende der Veranstaltung: 16 Uhr.

### Praxis-Tipp

#### Gezielte Einladungen

Wichtige Voraussetzung für den Erfolg des Praxis-Workshops war, Teilnehmerinnen und Teilnehmer gezielt einzuladen (keine Werbung mit der „Gießkanne“). Auf diese Weise war es möglich, einen Teilnehmerkreis mit ähnlicher Lebenslage und mit ähnlichen Lebenszielen zu erreichen. Voraussetzung dafür

war wiederum ein verfügbarer Pool von Kontakten oder Adressen. Die Einladungen waren zudem offen und nicht „amtssprachlich“ verklausuliert formuliert: der erste Schritt einer zielgruppengerechten Ansprache und einer offenen, aufmunternden Atmosphäre.

### Abwechslung

Angesichts der „schweren Lernkost“ war es wichtig, den Praxis-Workshop abwechslungsreich zu gestalten: mit kurzen Vorträgen, kurzweiligen PowerPoint-Präsentationen, vielen Beispielen aus der Praxis und persönlichen Erfahrungsberichten.

### Nachbereitung

Die meisten Teilnehmenden an Veranstaltungen von Enterprise Mecklenburg-Vorpommern werden längerfristig betreut. Nachbereitung bedeutet in diesem Falle die Fortsetzung der begonnenen Unterstützung.

#### „Wir engagieren uns für die Gründerwoche Deutschland, weil ...“

*...wir denjenigen, die sich in schwierigen Lebenslagen selbständig machen wollen, so deutlich wie möglich signalisieren möchten: Wenn ihr das wagt, seid ihr nicht allein. Es gibt Unterstützung, fordert sie ein.“*

Sophie Schleußner, Enterprise M-V, Waren (Müritz)



#### Kontakt

Sophie Schleußner  
Enterprise M-V  
Am Melzer See 1  
17192 Waren (Müritz)  
Tel.: 03991 66 96 16  
Fax: 03991 66 96 11  
enterprise@raa-mv.de  
www.enterprise-mv.de

## Workshop/Seminar

Beispiel: Existenzgründung mit Strategie – Erfolg durch Spezialisierung (Fulda)

### Veranstalter

- ▶ Bildungsunternehmen Dr. Jordan



- ▶ Fachhochschule Fulda



- ▶ Ebbing Unternehmensberatung



### Zielgruppe

- ▶ Allgemein Gründungsinteressierte
- ▶ Gründerinnen und Gründer
- ▶ Studierende
- ▶ Schülerinnen und Schüler (9. Klasse Realschule) in getrennten Workshops/Seminaren

### Ziel der Veranstaltung

Die Workshops sollten den Teilnehmenden (je nach Zielgruppe) die berufliche Selbständigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung und als Chance zur Selbstverwirklichung vermitteln. Darüber hinaus war es Ziel der Veranstalter, die Teilnehmerinnen und Teilnehmer zu motivieren, ihre Visionen zu realisieren und ihnen zu zeigen, was dazu gehört, um den Weg in die Selbständigkeit erfolgreich zu gehen.

### Inhalte der Veranstaltung

Die Veranstalter boten für die vier verschiedenen Zielgruppen vier verschiedene Workshops/Seminare an (Dauer: 1 bis 4 Stunden). Zu Beginn stellten sie den Teilnehmenden das Konzept der Gründerwoche Deutschland vor, so Tanja Ebbing von der Ebbing Unternehmensberatung. „Also Initiatoren, Ziele, Maßnahmen, aber auch unsere eigenen beruflichen Tätigkeiten und unsere Motive, als Partner und Veranstalter an der Gründerwoche teilzunehmen. Es war uns auch wichtig, dass die Teilnehmenden anschließend die Gelegenheit hatten mitzuteilen, mit welchen Erwartungen sie den Workshop besuchten. Daraus ergaben sich die Anknüpfungspunkte, an denen wir alle weiteren Inhalte ausrichten konnten.“

Präsentationen und Diskussionen rankten sich zudem um diese Fragen: Warum braucht Deutschland Gründerinnen und Gründer? Mit welchen Problemen haben sie zu kämpfen? Welche Vorteile hat eine selbständige Tätigkeit? Über welche Kompetenzen sollten Gründerinnen und Gründer verfügen? Wie sollte die Strategie für eine Gründung aussehen? Wie kann man eine Gründung finanzieren? Die Referenten belegten viele Themen mit Erfolgsbeispielen und eigenen Praxiserfahrungen aus der Bildungsarbeit und Unternehmensberatung. Zudem konnten die Teilnehmenden eigene Kenntnisse und Erfahrungen austauschen.

### Praxis-Tipp

#### Niveau-Anpassung

Entscheidend für das Gelingen des gestuften Workshop-/Seminar-Konzepts war die Anpassung des inhaltlichen Niveaus an die vier verschiedenen Zielgruppen. Während die Inhalte für die Teilnehmenden ohne Gründungserfahrung eher grundsätzlich und appellativ ausfielen (Beispiel: Geschäftsidee = Kundenprobleme lösen), wurden sie für „echte“ Gründerinnen und Gründer zuweilen sehr praxisnah (Beispiel: Wie lassen sich finanzielle Engpässe überbrücken?).



### Pressearbeit

Entscheidend für den großen Zuspruch (in jedem Seminar jeweils über 20 Teilnehmende) war die vielfältige Werbung für die Veranstaltung: durch Pressemitteilungen an die regionalen Zeitungen, Anzeigen, Aushänge in Bildungseinrichtungen usw.

### Zielgruppenbezug

Wichtig war, auf die Kenntnisse, Erfahrungen und Bedürfnisse aller Teilnehmenden einzugehen. Dies geschah u. a. in Einzel- oder Gruppenarbeit. Die Arbeitsergebnisse wurden an einer Pinnwand gesammelt und diskutiert.

### Authentische Praxiserfahrungen

Wichtig war zudem, dass die Referenten als „echte“ Selbständige authentische Praxiserfahrungen und Ratschläge anbieten konnten.

### Nachbereitung

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben nach der Veranstaltung einen Feedback-Bogen zu ihrem Gesamteindruck, praktischem Nutzen, Wünschen nach zusätzlichem Informationsbedarf usw. ausgefüllt. Darüber hinaus erhielten sie im Anschluss an die Veranstaltung eine Teilnahmebescheinigung, einen Ausdruck der Präsentation sowie weiteres Informationsmaterial (z. B. BMWi-GründerZeiten). Die Fachhochschule Fulda hat den Teilnehmenden zudem angeboten, weitere Beratungen des Startup-Centers der FH in Anspruch zu nehmen.

#### „Wir engagieren uns für die Gründerwoche Deutschland, weil ...“

*... Ideen alleine nicht ausreichen in einem Land wie Deutschland, dessen Ressourcen Technologie und Innovationen sind. Es ist wichtig, jungen Menschen Wege aufzuzeigen, wie sie ihre Ideen umsetzen können und wie ihnen auch die Hochschule dabei hilft.“*

Tanja Ebbing, Ebbing Unternehmensberatung, Neuhof

### Kontakt

Tanja Ebbing  
Wirtschafts-Diplom-Betriebswirt (VWA)  
Breslauer Straße 17  
36119 Neuhof  
Tel.: 0665 5190 90  
Fax: 0665 9190 91  
tanja.ebbing@ebbing-bwb.de  
www.ebbing-bwb.de



## Unternehmerinnen-Gespräche

Beispiel: Akelei e. V. bei Gründerinnen vor Ort (Berlin)

### Veranstalter

- ▶ Akelei e. V.: Der Verein unterstützt arbeitslose und von Arbeitslosigkeit bedrohte Frauen, um ihnen neue berufliche Perspektiven zu eröffnen und ihre wirtschaftliche Unabhängigkeit zu sichern



### Zielgruppe

- ▶ Junge Unternehmerinnen

### Ziel der Veranstaltung

In der Veranstaltung sollten Lösungswege für unternehmerische Probleme aufgezeigt werden. Beispiele: Wie geht man mit Kosten in existenzgefährdender Höhe um? Wie kann man Unternehmen auch über Jahre sichern und Krisensituationen überleben?

### Inhalte der Veranstaltung

Die Gesprächsrunde war eine Station im Rahmen einer Gesprächsreihe, die Akelei e. V. auch unabhängig von der Gründerwoche nach jeweils gleichem Muster bei einer anderen gastgebenden Unternehmerin veranstaltet. Konzeptionelle Klammer: Die Gastgeberinnen werden von den Veranstalterinnen persönlich angesprochen und ausgesucht (Adressenpool), um ähnliche Gesprächsvoraussetzungen zu gewährleisten. Im Mittelpunkt stehen jeweils ihre Unternehmen, ihre Themen und Probleme. Besprochen werden nicht allein negative Erfahrungen, sondern auch positive Unternehmensentwicklungen.

Die Gründerwoche-Gesprächsrunde traf sich im Unternehmen „KinderkulturCafé Kalimero“ (Beginn: 18 Uhr). Die Teilnehmerinnen hatten von der Veranstaltung über die Akelei-Internetseite und den Akelei-Newsletter, in verschiedenen Akelei-Beratungen und -Kursen sowie auf der Website der Gründerwoche Deutschland erfahren. Die Betreiberin des KinderkulturCafés stellte ihr Unternehmen vor und schilderte Werdegang und Hürden seit der Gründung vor drei Jahren: Kreditbeantragung, Mitarbeitersuche, Raumsuche, Auflagen der Bauaufsicht. Als besonderes Problem stellte sie langfristige Gewerbemietverträge mit hohen Mietbelastungen heraus. Ihre Ausführungen waren Auslöser für eine lebhafte Diskussion unter den Teilnehmerinnen und Teilnehmern, die Lösungsvorschläge unterbreiteten oder aber eigene ähnliche Erfahrungen beisteuerten. Ende der Veranstaltung: 21 Uhr.

### Praxis-Tipp

#### Offenheit

Grundvoraussetzung für die erfolgreiche Gesprächsrunde ist die Offenheit seitens der Unternehmerinnen, sich den Teilnehmerinnen zu stellen und deren Fragen zu beantworten. Ob eine Interessentin diese Offenheit mitbringt, haben die Veranstalter bei Vorgesprächen überprüft. Wobei, so Ute Skrzeczek von Akelei e. V.: „Dieser lockerere Umgang im Rahmen von Gründerinnen- oder Unternehmerinnenveranstaltungen ist für uns kein Problem. Unsere Frauen gehen in aller Regel sehr mitteilungsfreudig in solche Gesprächsrunden hinein und wissen auch, dass solche Veranstaltungen nur dadurch gelingen, dass sie mit Problemen offen umgehen und dadurch sich und anderen helfen können. Wenn wir den potenziellen Gastgeberinnen der Runde erklären, wie wichtig diese Offenheit ist, und sie fragen, ob sie unter diesen Umständen teilnehmen wollen: Bei uns sagt keine Nein.“

#### Ausreichende Sitzgelegenheiten, angenehme Atmosphäre

Einfach, aber wichtig: Es sollten genügend Stühle vorhanden sein, auch für unangemeldete Besucherinnen und Besucher. Auch eigentlich selbstverständlich: Die Atmosphäre sollte angenehm und einladend sein (dazu gehören nicht zuletzt verfügbare Getränke).

## Nachbereitung

In Nachbesprechungen mit den Gastgeberinnen der Gesprächsrunde ermittelte Akelei e. V., ob und wie die Gespräche ihnen weitergeholfen haben und bei welchen weiteren Schritten sie Unterstützung (z. B. von Akelei) benötigen.

### „Wir engagieren uns für die Gründerwoche Deutschland, weil ...

*... wir daran arbeiten, ein positiveres Unternehmerinnenbild zu schaffen und dafür sorgen wollen, Frauen die berufliche Selbständigkeit als berufliche Alternative aufzuzeigen. Die Gründerwoche Deutschland kann dazu beitragen, diese Ziele zu erreichen.“*

Ute Skrzeczek, Akelei e. V., Berlin



### Kontakt

Ute Skrzeczek  
Berufswegplanung mit Frauen  
Rhinstraße 84  
12681 Berlin  
Tel.: 030 54 70 30 48  
Fax: 030 54 70 19 98  
info@akelei-online.de  
www.akelei-online.de

## Tag der offenen Tür

Beispiel: Marktplatz WeiberWirtschaft – Unternehmerinnen halten Hof (Berlin)

### Veranstalter

- ▶ WeiberWirtschaft (Genossenschaft „Gründerinnen- und Unternehmerinnenzentrum“ (= Gewerbehof für Unternehmerinnen) und Verein WeiberWirtschaft mit der Gründerinnenzentrale)



### Zielgruppe

- ▶ Unternehmerinnen, die im Gründerinnen- und Unternehmerinnenzentrum arbeiten, und deren Kundinnen und Kunden
- ▶ Angehende Gründerinnen
- ▶ Alle Menschen, die neugierig auf die WeiberWirtschaft waren

### Ziel der Veranstaltung

Ziel war, die Unternehmerinnen im Gründerinnen- und Unternehmerinnenzentrum miteinander bekannt zu machen und deren Angebote wiederum künftigen Kundinnen vorzustellen. Ziel war auch zu zeigen, was Unternehmerinnen alles auf die Beine stellen können (Vorbilder für Gründerinnen).

### Inhalte der Veranstaltung

Die Türen geöffnet hatten das Gründerinnen- und Unternehmerinnenzentrum und die darin ansässigen Läden, Büros, Praxen usw. ab 13 Uhr. Die Heilprakti-

kerinnen, Physiotherapeutinnen, Ärztinnen, Rechtsanwältinnen, Finanzdienstleisterinnen, Handwerkerinnen standen mit Beratungsgesprächen, Workshops, Seminaren oder Vorträgen über ihre Arbeit zur Verfügung. Dabei waren viele Besucherinnen und Besucher des Zentrums nicht nur am Konzept insgesamt, sondern zuweilen auch an ganz bestimmten Angeboten interessiert: beispielsweise an der Kinderbuchlesung in der dort ansässigen Buchhandlung.

Parallel dazu bot die Gründerinnenzentrale Seminare und Workshops für Gründerinnen an. Zudem konnten sich Jungunternehmerinnen, die von der Gründerinnenzentrale betreut werden, auf einem Gründungsmarkt präsentieren: Es gab Marktstände, an denen sie beispielsweise ihre Produkte zeigen und verkaufen konnten. Resonanz: zwischen 500 und 700 Besucherinnen und Besucher im Laufe des Tages. Ende der Veranstaltung: 21 Uhr.

### Praxis-Tipp

#### Vorbereitung

Die Veranstalter haben sich drei Monate auf den Tag der offenen Tür vorbereitet, sagt Antje Ripking von der Gründerinnenzentrale. „Die Zielgruppen und Ziele waren sehr verschieden: auf der einen Seite Beratung und Schulung der Gründerinnenzentrale, auf der anderen Seite Leistungen von Rechtsanwältin, Finanzberaterin oder Heilpraktikerin. Eine besondere Herausforderung war daher, die Vielfalt der Akteurinnen und des Angebots unter einen konzeptionellen Hut zu bringen. Allein dafür waren mehrere Vorbereitungstreffen erforderlich.“

#### Pressearbeit

Zur Vorbereitung gehörte auch eine gezielte Öffentlichkeitsarbeit: von Flyern über Pressearbeit bis zu Ankündigungen im Internet.

#### Besuchernavigation

Bei einer Veranstaltung dieser Größe und mit einer solchen Angebotsvielfalt wollten die Ausrichterinnen nichts dem Zufall überlassen. Sie installierten eine Besuchernavigation, die die Besucherströme durch das Gelände des Gründerinnen- und Unternehmerinnenzentrums leitete.

## Nachbereitung

Die Veranstalterinnen haben das Geschehen dokumentiert. Dabei handelt es sich vor allem um Bilder einer eigens engagierten Fotografin. Die Dokumentation ist auf der Internetseite der Gründerinnenzentrale einsehbar. Darüber hinaus hat die Gründerinnenzentrale viele neue Anfragen (zu Fachvorträgen, Netzwerktreffen, Stammtischen usw.) zu verzeichnen.

### „Wir engagieren uns für die Gründerwoche Deutschland, weil...“

*... wir Gründerinnen- und Gründergeist fördern. Wir machen anderen Mut. Wir helfen ihnen auf ihrem Weg in die Selbständigkeit. Und die Gründerwoche hilft uns dabei auf unserem Weg.“*

Antje Ripking, Gründerinnenzentrale, Berlin



### Kontakt

Antje Ripking  
Gründerinnenzentrale  
Navigation in die Selbständigkeit  
Anklamer Straße 39/40  
10115 Berlin  
Tel.: 030 44 0223 - 77  
Fax: 030 44 0223 - 66  
info@gruenderinnenzentrale.de  
www.gruenderinnenzentrale.de

## Auf Draht

### Online-Veranstaltungen, Hotlines usw.

#### Facebook

##### **www.neuerarbeitgeber.de**

Man hat eine Geschäftsidee, will aber nicht allein und schon gar nicht ohne Expertenunterstützung starten. Für solche Fälle empfiehlt es sich, gerade in der Anfangsphase leistungsfähige Partner ins Boot zu holen: Gründerinnen und Gründer als Teilhaberinnen und Teilhaber, Unternehmen als Kooperationspartner, Steuerberater oder Rechtsanwalt. Welche Vor- oder Nachteile es mit sich bringt, mit Partnern zusammenzuarbeiten, konnten Interessierte im Rahmen der Gründerwoche in einer Diskussionsrunde auf Facebook mitteilen oder erfahren.

Weitere Informationen:  
[www.NeuerArbeitgeber.de](http://www.NeuerArbeitgeber.de)

#### Chat

##### **„Jugend gründet“-Chat**

Im zweistufigen Online-Wettbewerb „Jugend gründet“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung entwickeln Schülerteams eine innovative Produkt-, Handels- oder Dienstleistungsidee. Sie erarbeiten dazu computergestützt einen Businessplan und simulieren in der anschließenden Planspielphase auf einer Online-Spielplattform die ersten acht Jahre der Unternehmensentwicklung. Für Fragen zur Geschäftsidee, zum Businessplan, zum Planspielablauf oder für Anregungen und Ideen stand das „Jugend gründet“-Team für Lehrerinnen und Lehrer sowie Schülerinnen und Schüler im Chat zur Verfügung.

Weitere Informationen:  
[www.jugend-gruendet.de](http://www.jugend-gruendet.de)

## FranchisePORTAL

Am 17.11.2010 fand von 10 bis 12 Uhr ein Experten-Chat für Gründer mit Torben L. Brodersen, Geschäftsführer des DFV Deutscher Franchise-Verband e. V., zum Thema „Franchising“ statt.

Weitere Informationen:  
[www.franchisechat.de](http://www.franchisechat.de)

## Internet

### Gründerlexikon

Die Gründerlexikon-Anbieter hatten die Gründerwoche in Abschnitte unterteilt, dem Entwicklungsverlauf einer Gründung entsprechend. An jedem Tag der Gründerwoche boten sie daraufhin ein jeweils anderes Thema aus dem Themenkreis „Existenzgründung“ an, und zwar insbesondere für jugendliche Gründerinnen und Gründer.

Weitere Informationen:  
[www.gruenderlexikon.de](http://www.gruenderlexikon.de)

### startothek

Mit dem Gründungsstarter der startothek können Gründerinnen und Gründer einen rechtssicheren Fahrplan für ihre Gründung erstellen. Über 1.000 startothek-Beraterinnen und -Berater stehen zur Verfügung, die diesen Leitfaden laut eigenen Angaben kostenlos erstellen. Gründerinnen und Gründer, die keinen Berater in ihrer Umgebung finden konnten, hatten während der Gründerwoche Deutschland die Gelegenheit, sich auch an die startothek-Redaktion zu wenden.

Weitere Informationen:  
[www.gruendungsstarter.de](http://www.gruendungsstarter.de)

### Online-Wettbewerbe

#### **HAWK - Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst Hildesheim/Holzminden/Göttingen**

Die besten Gründerinnen und Gründer 2010 der HAWK Hildesheim/ Holzminden/ Göttingen wurden im „STARTklar! Contest 2010“ prämiert. Sie konnten sich bis 30. September für den Wettbewerb registrieren. Am 18. November präsentieren die Gründerteams ihre Geschäftsideen einer fachkundigen Jury. Am 1. Dezember fand im Rahmen eines feierlichen Festaktes die Preisverleihung statt.

Weitere Informationen:  
[www.startklar-online.de](http://www.startklar-online.de)

#### **Ideenwettbewerb der Julius-Maximilians-Universität Würzburg und der Hochschule für angewandte Wissenschaften Fachhochschule Würzburg-Schweinfurt**

Im Rahmen der Gründerwoche riefen die Hochschulen unter dem Motto „Ich hab da eine Idee...“ einen Ideenwettbewerb aus. Gesucht wurden Erfindungen und Geschäftsideen aus allen Branchen, die den Markt von morgen erobern können. Am 19. November fand die Präsentations- und Prämierungsveranstaltung in Würzburg statt.

Weitere Informationen:  
[www.gruenderwoche-mainfranken.de/der-ideenwettbewerb-der-hochschulen](http://www.gruenderwoche-mainfranken.de/der-ideenwettbewerb-der-hochschulen)

#### **Gründungswettbewerb StartUp-Impuls 2010**

Der Gründungswettbewerb von hannoverimpuls – der gemeinsamen Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft von Stadt und Region Hannover – und der Sparkasse Hannover unterstützt angehende Selbständige auf praktische Art, Geschäftsideen in die Tat umzusetzen. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer hatten die Chance, Preisgelder in vier Kategorien zu gewinnen. Der dritte StartUp-Abend fand am 17. November in Hannover statt.

Weitere Informationen:  
[www.hannoverimpuls.de/\\_startup-impuls](http://www.hannoverimpuls.de/_startup-impuls)

#### **NUK-Businessplan-Wettbewerb 2011**

Zur Auftaktveranstaltung des Wettbewerbs des NUK Neues Unternehmertum Rheinland e. V. am 16. November in Düsseldorf erhielten Interessenten erste Informationen zu den zahlreichen kostenlosen NUK-Angeboten und hatten nach dem Programmteil Gelegenheit zu effektivem Networking.

Weitere Informationen:  
[www.neuesunternehmertum.de/content/view/67/75/](http://www.neuesunternehmertum.de/content/view/67/75/)

#### **MicroMountains Network e. V.**

Der „Querdenkerwettbewerb“ bot Schülerinnen und Schülern ab dem 15. November ein innovatives Portal, um – im Rahmen eines Wettbewerbs – Lösungen für ausgeschriebene Projekte von Unternehmen zu entwickeln. Eine Online-Plattform fungierte dabei als freier Marktplatz, auf dem sich innovative Unternehmen und Schülerinnen und Schüler „treffen“ konnten. In jedem Projekt wurden die drei besten Ideen prämiert und veröffentlicht. Die Ermittlung des Junior-Querdenkers des Jahres war mit einer Sonderprämie verbunden.

Weitere Informationen:  
[www.querdenkerwettbewerb.de](http://www.querdenkerwettbewerb.de)

### Online-Test

#### **HP LIFE Quick Test**

Die HP Learning Initiative For Entrepreneurs (LIFE) ist ein globales Förderprogramm, das mit Non-Profit-Organisationen sowie Bildungsinstitutionen zusammenarbeitet und Gründerinnen und Gründer auf der ganzen Welt fördert. Die Initiative zeigt, wie IT richtig genutzt werden kann, und hilft, Geschäftskompetenzen zu erwerben. Anlässlich der Global Entrepreneurship Week wurde der Gründertest „WHAT TYPE OF ENTREPRENEUR ARE YOU?“ entwickelt. Der Online-Test gibt mit Hilfe weniger Fragen Aufschluss darüber, welcher Typ von Unternehmensgründer man ist. Vom 16. bis 30. November 2010 konnte jeder Interessierte unter [www.life-global.org](http://www.life-global.org) diesen Test durchlaufen.

Weitere Informationen:  
[www.life-global.org](http://www.life-global.org)

### Online-Seminare

#### Science4Life e. V.

Die bundesweite Gründerinitiative in den Branchen Life Sciences und Chemie bot – unterstützt von einem Expertennetzwerk – „Webinare“ an, die dazu anleiten sollten, eine Geschäftsidee erfolgreich in die Tat umzusetzen.

Weitere Informationen:  
[www.science4life.de](http://www.science4life.de)

### Telefonberatung

Eine ganze Reihe von Partnern der Gründerwoche Deutschland hat kostenlose Beratungen per Telefonhotline angeboten. Beispielsweise:

#### Industrie- und Handelskammer Koblenz

IHK-Telefonsprechtag zum Marketing für Existenzgründer am 19. November von 14 bis 16 Uhr.

Weitere Informationen:  
[www.ihk-koblenz.de](http://www.ihk-koblenz.de)

#### Industrie- und Handelskammer zu Köln

Telefonsprechtag am 18. November in der Zeit von 10 bis 12 Uhr zu Existenzgründungen. Neben der IHK Köln nahmen auch Vertreter der Handwerkskammer zu Köln, des Amtes für Wirtschaftsförderung bei der Stadt Köln, der Sparkasse KölnBonn sowie des Technologie- und Gründerzentrums am Telefonsprechtag teil.

Weitere Informationen:  
[www.ihk-koeln.de](http://www.ihk-koeln.de)

#### Institut für Freie Berufe (IFB) an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

Telefonische Beratungen (zu allen Fragen rund um eine Gründung in den freien Berufen) in der Zeit vom 15. – 18. November ab 9 Uhr.

Weitere Informationen:  
[www.ifb-gruendung.de](http://www.ifb-gruendung.de)

#### Sparkasse Nürnberg

Kostenfreie Beratungsgespräche für Gründerinnen und Gründer (erste Informationen und Hilfestellungen für den Weg in die Selbständigkeit) in der Zeit vom 15. – 21. November von 10 bis 11 Uhr.

Weitere Informationen:  
[www.sparkasse-nuernberg.de](http://www.sparkasse-nuernberg.de)

#### STARTERCENTER NRW Märkische Region

Telefon-Aktion zum Thema „Marketing“ für Gründerinnen und Gründer sowie Jungunternehmen am 17. November von 14 bis 16 Uhr.

Weitere Informationen:  
[www.sihk.de](http://www.sihk.de)

#### ETL Gruppe, ETL – European Tax & Law

33 Telefonberatungen von Steuerberatern, Rechtsanwälten und Wirtschaftsprüfern während der Gründerwoche bundesweit.

Weitere Informationen:  
[www.etl.de](http://www.etl.de)

#### Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH)

Telefonische Beratungen (für potenzielle Gründerinnen und Gründer im Handwerk) am 16. und 18. November ab 9 Uhr.

Weitere Informationen:  
[www.lgh.de](http://www.lgh.de)

#### Technologie Centrum Chemnitz

Telefonberatung am 16. November von 9 bis 16 Uhr speziell zu technologieorientierten Existenzgründungen aus dem Raum Chemnitz.

Weitere Informationen:  
[www.tcc-chemnitz.de](http://www.tcc-chemnitz.de)



## 5. Ideen-Börse

Auf der internationalen Webseite der Global Entrepreneurship Week [www.unleashingideas.org](http://www.unleashingideas.org) ist u. a. eine ganze Reihe von Veranstaltungsideen gelistet. Im Folgenden eine Auswahl:

### **Unternehmer/in in 10 Tagen**

Ein-Tages-Veranstaltung unter Anleitung von Experten: 10 wichtige Stationen auf dem Weg zur Selbständigkeit

### **Freidenker-Freitag**

Brainstorming-Session für Studierende über Geschäftsideen, Entwicklung von Businessplänen

### **Virales Marketing**

Studierende und Unternehmer/innen stellen ihre Geschäftsideen auf Video vor; die Videos werden in YouTube oder JibJab eingestellt

### **Innovation-Expo**

Interaktive Entrepreneurship-Messe, auf der Unternehmer/innen, Investoren und Franchiser, Unterstützer und Innovatoren sich der Öffentlichkeit präsentieren

### **Wettbewerb: Bewerbe Deine Innovation**

Wettbewerb, bei dem Studierende ein neues Produkt produzieren und es einem ausgewählten Publikum anpreisen sollen; Teilnehmer/innen werden von einer Jury bewertet

### **Licht, Kamera, Action:**

#### **Spotlight auf Entrepreneur**

Studierende produzieren Videofilme zum Thema „Entrepreneurship“ und zeigen diese Filme auf einem eigenen Filmfestival

### **Raus mit dem Alten, rein mit dem Neuen**

Die Chance des Lebens: Ein großes Unternehmen gibt Teilnehmer/innen die Gelegenheit, dessen nächste Geschäftsideen zu entwickeln

### **Umwelt-Entrepreneure**

Umweltbewusste Unternehmer/innen werden eingeladen, vor Publikum über die Vorteile sozialen Unternehmertums und die Möglichkeiten, die Umwelt zu verbessern, zu sprechen



### **Internationales Entrepreneurship-Forum**

Aufbau eines internationalen Unternehmer-Verbunds unternehmerischer „Wegbereiter“; der Verbund soll Teilnehmern/innen die Gelegenheit geben, über Herausforderungen und Möglichkeiten zu diskutieren und eine unternehmerfreundliche Kultur zu schaffen

### **Studierende für Studierende**

Aufbau eines studentischen Diskussions-Forums, in dem junge Unternehmer/innen angehenden Unternehmer/innen über Erfolge und Fehler berichten, die Ideen des unternehmerischen Nachwuchses begutachten, Ratschläge geben

### **Kreative Kaffeepause**

Organisation einer Serie von Vorlesungen für Studierende während der Kaffeepause zum Thema „Entrepreneurship“; Akteure können alle Fachbereiche der Hochschule sein, die das Thema in irgendeiner Form vermitteln

### **Vorlesungsreihe „Entrepreneurship“**

Organisation einer Serie von Vorlesungen für Studierende, in denen das Thema „Entrepreneurship“ aus vielen verschiedenen wissenschaftlichen Perspektiven beleuchtet wird (Psychologie, Kommunikation, Betriebswirtschaft usw.)

### **Schulwettbewerb „Business“**

Lehrer/innen zum Thema „Wirtschaft“ teilen ihre Klasse in Teams auf; jedes Team soll einen Businessplan für ein Produkt entwickeln und dieses Produkt eine Woche lang vermarkten. Das Team, das am Ende der Woche die höchsten Erträge erwirtschaftet hat, hat gewonnen

**Marketing-Expertenforum**

Ein Forum von Experten gibt angehenden und jungen Unternehmern/-innen Tipps, um Marktlücken zu finden und den Durchbruch mit neuen Geschäftsideen zu schaffen

**Entrepreneur-Schatten**

Teilnehmer/innen begleiten Unternehmer/innen vor Ort einen Arbeitstag lang und sehen ihnen bei ihrer unternehmerischen Tätigkeit „über die Schulter“

**Mentoren-Mittagessen**

Organisation eines gemeinsamen „Business-Lunchs“ für angehende Unternehmer/innen und erfolgreiche Entrepreneure: zum Kennenlernen, für Tipps, Vereinbarung weiterer Mentoren-Hilfe

**Business flottmachen**

Nicht jedes Geschäft boomt immer: Organisation eines Ideen-Wettbewerbs, um Unternehmen wieder flottzumachen, die derzeit nicht gut laufen

**Verkäufer-Wettbewerb**

Organisation eines Wettbewerbs, bei dem Studierenden-Teams ein Auditorium davon überzeugen müssen, dass ihr Produkt nützlich und gemeinnützig ist

**Entrepreneur-Motivation**

Angebot von Motivatoren, die vor allem auf solche Teilnehmer/innen einwirken sollen, die die Angst vor dem Scheitern davon abhält, sich selbständig zu machen: Dabei sollen Wege und Kompetenzen aufgezeigt werden, wie man ein/e erfolgreiche/r Unternehmer/in werden kann

**Ethik-Entrepreneurship**

Ein Expertengremium gibt Auskunft darüber, welche Bedeutung Ethik in der Wirtschaft hat

**Business-Erweiterung**

Ein Forum von Unternehmern/-innen, die kürzlich erfolgreich expandiert haben, gibt Ratschläge und beantwortet Fragen

**Schütze Dein Produkt**

Organisation einer Informationsveranstaltung, auf der (angehende) Unternehmer/innen alles über Urheberrecht und Schutzrechte erfahren

**In der Höhle des Löwen**

Im Rahmen einer öffentlichen Game-Show präsentieren innovative Entrepreneure ihre Businesspläne vor einer Gruppe lokaler Business Angels oder Venture-Capital-Gesellschaften, um Geldgeber für Ihre Ideen zu gewinnen

**„Hall of Fame“ vor Ort**

Studierende stellen eine lokale „Hall of Fame“ von Unternehmern/-innen am Hochschulstandort zusammen: jeweils ein/e Studierende/r recherchiert ein Unternehmer/innenbeispiel

**Zum Schlag Deiner eigenen Trommel**

Organisation eines Musikfestivals, bei dem lokale Talente aller Genres auftreten und zeigen können, wie Selbständigkeit in vielen verschiedenen Arten und Formaten aussehen kann

**Kunst ist Business**

Organisation von Workshops mit und bei Künstlern, um zu zeigen, dass mit Unternehmertum nicht allein das „große Business“, sondern auch die Welt der Kunst und des Handwerks gemeint ist; diese Workshops sollen Teilnehmer/innen zudem ermutigen und anleiten, kreativ zu sein

**Schreib-Wettbewerb**

Organisation eines Schreib-Wettbewerbs für Schüler/innen: Sie sollen ausdrücken, was Entrepreneurship und Unternehmer/innen für sie bedeuten. Ein solcher Wettbewerb kann auch in größerem Rahmen an einer Schule oder mit mehreren Schulen stattfinden

Quelle und weitere Informationen:

[www.unleashingideas.org/ideas-bank](http://www.unleashingideas.org/ideas-bank)

**Weitere Informationen**

Eine Vielzahl von Veranstaltungsideen und Veranstaltungsformaten findet sich auch auf der Internetseite zur Gründerwoche Deutschland.

[www.gruenderwoche.de](http://www.gruenderwoche.de)



## Weiterführende Informationen

### Gründerwoche Deutschland



Hintergrundinformationen zur Gründerwoche Deutschland 2010, Veranstaltungen, Partner, Gründungswissen, Initiatoren und Förderer, Pressestimmen

- ▶ Rückblick mit Statistik zur Gründerwoche Deutschland
- ▶ Bildergalerie zur Gründerwoche Deutschland
- ▶ Videogalerie zur Gründerwoche Deutschland

[www.gruenderwoche.de](http://www.gruenderwoche.de)

### Internationale Webseite der Global Entrepreneurship Week

Veranstaltungen, Informationen und Links zu Partnerländern, Nachrichten u. v. m.

[www.unleashingideas.org](http://www.unleashingideas.org)



### BMWi-Existenzgründungsportal



Das BMWi-Existenzgründungsportal ist die zentrale Anlaufstelle für Gründerinnen, Gründer und junge Unternehmer im Internet. Es bietet auf rund 11.000 Informationsseiten Hintergrundinformationen und Praxishilfen in Form von Textbeiträgen, Checklisten, Tools, Lernprogrammen und pdf-Broschüren an. Es enthält zudem das BMWi-Expertenforum: Hier können Fragesteller per E-Mail Fragen an rund 40 Experten stellen.

[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

### Unternehmergeist macht Schule



Das BMWi-Internetportal „Unternehmergeist macht Schule“ will Lehrerinnen und Lehrern zeigen, wie bei Schülerinnen und Schülern durch Wirtschaftsprojekte im Unterricht Unternehmergeist geweckt werden kann. Das Portal stellt eine Reihe von Initiativen vor und vermittelt Hintergrundinformationen und fachdidaktische Materialien, die Lehrkräfte bei ihrer Arbeit in der ökonomischen Bildung unterstützen.

[www.unternehmergeist-macht-schule.de](http://www.unternehmergeist-macht-schule.de)

### BMWi-Studie „Unternehmergeist in die Schulen“

Eine Studie „Unternehmergeist in die Schulen“ des Inmit-Instituts für Mittelstandsökonomie an der Universität Trier im Auftrag des BMWi hatte folgende Ziele:

- ▶ Erkenntnisse zu projektunabhängigen Aspekten für die schulische Entrepreneurship Education zu liefern, wie z. B. die Eigeneinschätzung der befragten Jugendlichen zu Wirtschaftsinteresse und Wirtschaftswissenschaften oder zu wichtigen gründungsbezogenen Einstellungen und dem vorhandenen Unternehmer/innen-Bild
- ▶ Bewertungen und Wirkungen zu den vier exemplarisch ausgewählten Unternehmergeist-Projekten JUNIOR, JUNIOR-Kompakt sowie Deutscher Gründerpreis für Schüler (DGPS) und Jugend gründet zu ermitteln
- ▶ Erarbeitung von Handlungsempfehlungen, mit denen die Entrepreneurship Education an deutschen Schulen ausgebaut und weiterentwickelt werden kann

Download der Broschüre mit den Studien-Ergebnissen:  
[www.unternehmergeist-macht-schule.de](http://www.unternehmergeist-macht-schule.de)

### Gründerwettbewerb – IKT innovativ



Das BMWi unterstützt mit dem „Gründerwettbewerb – IKT innovativ“ die Gründung von Unternehmen im Bereich von Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT). Der Wettbewerb ist offen für alle innovativen Geschäftsideen, die auf IKT-basierten Produkten und Dienstleistungen beruhen.

[www.gruenderwettbewerb.de](http://www.gruenderwettbewerb.de)

### EXIST



EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft fördert Projekte an Hochschulen und Forschungseinrichtungen, die zu einer Kultur der unternehmerischen Selbständigkeit beitragen und das Gründungs-geschehen an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen stärken. Gefördert werden technologie- und wissensbasierte Gründungsvorhaben, Qualifizierungsmaßnahmen für unternehmerische Selbständigkeit u. a.

[www.exist.de](http://www.exist.de)

### Kultur- und Kreativwirtschaft



Das BMWi-Internetportal zur Kultur- und Kreativwirtschaft stellt die gleichnamige Initiative vor, beschreibt die Teilbranchen der Kultur- und Kreativwirtschaft und bietet Informationen für Gründerinnen, Gründer, Selbständige und Unternehmen, die in der Kultur- und Kreativwirtschaft tätig sind.

[www.kultur-kreativ-wirtschaft.de](http://www.kultur-kreativ-wirtschaft.de)

### „nexas“ Initiative Unternehmensnachfolge



Die Initiative ist eine Aktion des BMWi in Zusammenarbeit mit Partnern von Verbänden und Institutionen der Wirtschaft, des Kreditwesens und der freien Berufe für alle Unternehmerinnen und Unternehmer, die Betriebe übergeben oder übernehmen wollen. Die Unternehmensbörse nexxt-change hilft Gründerinnen und Gründern bei der Suche nach Unternehmen, die zur Nachfolge anstehen. Gleichzeitig bietet sie Unternehmerinnen und Unternehmern die Möglichkeit, eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger zu finden, an die sie ihr Unternehmen übergeben können. Jeder Nutzer hat die Möglichkeit, im vorhandenen Datenbestand zu recherchieren und auf eines der anonymisierten Inserate zu antworten.

[www.nexxt.org](http://www.nexxt.org)

Ansprechpartner vor Ort:  
[www.nexxt.org/partner/](http://www.nexxt.org/partner/)

Unternehmensbörse:  
[www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)

### Förderdatenbank des Bundes



Die Förderdatenbank des Bundes im Internet bietet detaillierte und aktuelle Informationen zu rund 1.600 Förderprogrammen von Bund, Ländern und EU. Im Mittelpunkt stehen Hilfen für kleine und mittlere Unternehmen sowie Existenzgründerinnen und -gründer im Bereich der gewerblichen Wirtschaft. Hinzu kommen Programme zur Förderung von Forschung und Innovation, Energieeffizienz, Außenwirtschaft u. a.

[www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)



Diese Druckschrift wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie herausgegeben. Sie wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Missbräuchlich ist insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen, an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken und Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel. Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung. Unabhängig davon, wann, auf welchem Weg und in welcher Anzahl diese Schrift dem Empfänger zugegangen ist, darf sie auch ohne zeitlichen Bezug zu einer Wahl nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Bundesregierung zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte.