KWT

Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer der Universität des Saarlandes

photocase.com © akai

Die KWT-Angebote für künftige Führungskräfte, Unternehmensgründer/innen und Unternehmer/innen

2012/2013

Startklar

Ready for take off - ob Flächenflugzeug, Hubschrauber oder Senkrechtstarter, für einen optimalen Start müssen im Vorfeld umfangreiche Vorbereitungen getroffen werden. Die größte Anstrengung besteht in der Überwindung der eigenen Schwerkraft beim Abheben. Reicht die Auftriebskraft nicht aus, wird das eingeleitete Flugmanöver beendet, bevor die Steigflugphase erreicht wird.

Auch für Unternehmensgründer/innen ist die Startphase entscheidend. Für einen erfolgreichen Start müssen sowohl die internen und externen Voraussetzungen stimmen, eventuelle Risiken einkalkuliert werden. Aber auch wenn das Objekt bereits in der Luft ist - Turbulenzen sind immer möglich. Eine regelmäßige Kontrolle der Route und des Ziels sowie eine kontinuierliche Anpassung können eine Bruchlandung verhindern. Die Piloten sind hier jedoch nicht auf sich alleine gestellt, sondern können erfahrene Experten zu Rate ziehen.

Um (potenzielle) Unternehmer/innen beim Abheben zu einem erfolgreichen Langstreckenflug zu unterstützen, bietet die Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer der Universität des Saarlandes zahlreiche Qualifizierungsangebote, Dienstleistungen und Fördermöglichkeiten an.

Wir wünschen einen guten Flug!

IT'S YOUR BUSINESS

Inhaltsverzeichnis

04 **Studienangebot Existenzgründung**
> zweisemestrige Abendveranstaltung für Studierende und Externe

Weitere Angebote für künftige Unternehmer/innen

13 **Gründer-Workshops**
> Branchenspezifische Information zur beruflichen Selbstständigkeit

14 **Gründer-Cups**
> Unternehmensplanspiele

15 **jUNIt (junge Unternehmer im Training)**
> Erprobung der eigenen Fähigkeit als Unternehmer/in

Angebote für Unternehmensgründer/innen

16 **Existenzgründerseminar**
> zweiwöchiger Crash-Kurs

18 **Coaching-Workshops**
> Ausbau von Führungs- und Steuerungsqualitäten

19 **Mentoring**
> Beratungsgutscheine für die Gründungsphase

20 **Starterzentrum**
> Büros und Laborräume auf dem Campus für Unternehmensgründer/innen

Angebote für Unternehmer/innen

21 **Business-Development-Seminare**
> Werkzeuge zur Analyse und Förderung der Unternehmensentwicklung

22 **Lunchvorträge**
> Vorträge in Kooperation mit dem Marketingclub Saar e.V.

23 **Campusplan**

Studienangebot Existenzgründung

Beginn: 22. Oktober 2012

Das “Studienangebot Existenzgründung” richtet sich an Studierende aller Fachrichtungen sowie externe Interessierte. Die fachliche Leitung der Veranstaltungsreihe liegt beim Institut für Existenzgründung/Mittelstand von Prof. Dr. Heinz Kußmaul.

Das Studienangebot Existenzgründung vermittelt betriebswirtschaftliche Grundlagen und wird als berufsvorbereitende Wahlveranstaltung angeboten, die durch die Vergabe von Credit-Points als Studienleistung anerkannt werden kann.

Die Veranstaltungen finden in der Vorlesungszeit jeweils montags von 18.00 bis 20.00 Uhr in Gebäude B4 1, Hörsaal 006 statt. Das Studienangebot erstreckt sich über zwei Semester.

Für den Erwerb einer Teilnahmebescheinigung ist für alle, die nicht als Studierende eingeschrieben sind, die einmalige Einschreibung als Gasthörer erforderlich. Wer zusätzlich ein Klausurzertifikat erwerben möchte, muss erfolgreich an den beiden Klausuren im Februar und Juli 2013 teilnehmen und entweder Studierender oder Gasthörer sein.

Für die Studiengänge Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftspädagogik, Wirtschaft und Recht sowie Wirtschaftsinformatik ist kein Erwerb von Bonuspunkten möglich.

Veranstaltungsplan 2012/13

Die insgesamt 24 Veranstaltungen finden jeweils
montags von 18.00 bis 20.00 Uhr
im Hörsaal 006, Geb. B4 1 statt.

Block I:
Management und Rechnungswesen

> Wiederholungsklausur (Vorsemester) 15. Okt. 2012

1. Management und Rechnungswesen:
   Allgemeine Einführung (4 Termine)
   22. Okt. / 29. Okt. / 05. Nov. / 12. Nov. 2012

2. Externes Rechnungswesen (4 Termine)
   19. Nov. / 26. Nov. / 03. Dez. / 10. Dez. 2012

3. Internes Rechnungswesen (4 Termine)
   07. Jan. / 14. Jan. / 21. Jan. / 28. Jan. 2013

> Klausur (Block I) 04. Feb. 2013

> Wiederholungsklausur (Block I) 15. Apr. 2013

Block II:
Finanzwesen und Existenzgründerpraxis

4. Investition (3 Termine)
   22. Apr. / 29. Apr. / 06. Mai 2013

5. Finanzierung (3 Termine)
   13. Mai / 27. Mai / 03. Juni 2013

6. Rechtsform und Unternehmensbesteuerung (3 Termine)
   10. Juni / 17. Juni / 24. Juni 2013

7. Business-Plan und Erfolgsfaktoren (3 Termine)
   01. Juli / 08. Juli / 15. Juli 2013

> Klausur (Block II) 22. Juli 2013

> Wiederholungsklausur (Block II) 14. Okt. 2013

1. Management und Rechnungswesen

Referent: Prof. Dr. Heinz Kußmaul

22. Okt. / 29. Okt. / 05. Nov. / 12. Nov. 2012

Unternehmerisches Denken und betriebswirtschaftliches Wissen sind das Fundament für Führungsentscheidungen in Unternehmen. Deshalb müssen die Zusammenhänge zwischen den betrieblichen Zielen und der Unternehmensführung aufgezeigt werden; dem betrieblichen Rechnungswesen kommt die Aufgabe zu, die Zahlen als Grundlage für die Führungsentscheidungen bereit zu stellen.

Die Unternehmenssteuerung, welche auf der Grundlage des betrieblichen Zahlenwerks vorgenommen wird, hat bezogen auf die Arbeitnehmer/innen (Personalmanagement) und die Partner am Absatzmarkt (Marketingmanagement) eine erfolgsorientierte Steuerung vorzunehmen. Ausgehend von den Techniken des strategischen Managements ("die richtigen Dinge tun") werden die Techniken des operativen Managements ("die Dinge richtig tun") abgeleitet.

Im Zentrum des betrieblichen Rechnungswesens steht die Buchführung als System zur systematischen Dokumentation des Unternehmensgeschehens. Aus der Buchführung werden die betriebswirtschaftlichen Auswertungen in Form der Darstellung gegenüber Dritten (insbesondere Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung) und zur eigenen Entscheidungsrechnung (insbesondere Kosten- und Leistungsrechnung) abgeleitet.

Inhalte der Veranstaltung:

- Zusammenhänge, Ziele, Management
- Personalmanagement und Marketingmanagement
- Unternehmensrechnung, Buchführung, Bilanztechnik

2. Externes Rechnungswesen

Referent: Dipl.-Kfm. Dennis Weiler

19. Nov. / 26. Nov. / 03. Dez. / 10. Dez. 2012

Die Veranstaltung "Externes Rechnungswesen" vermittelt den Teilnehmer/innen das Wissen, das sie benötigen, um eine Bilanz und eine Gewinn- und Verlustrechnung zu interpretieren. Dabei geht es zunächst um die Vermittlung der wichtigsten Prinzipien.

In der Folge werden die wichtigsten Regeln des HGB zu Ansatz, Ausweis und Bewertung in der Bilanz genauso dargelegt wie die GuV-Rechnung, der Anhang und der Lagebericht.

Hieran anknüpfend können die Teilnehmer/innen mit Hilfe bilanzpolitischer Maßnahmen auf die Gestaltung ihres Jahresabschlusses Einfluss nehmen. Somit werden sie in die Lage versetzt, gegenüber Kreditgebern, potenziellen Investoren und den Finanzbehörden auf die Verwirklichung ihrer Ziele hinzuarbeiten. Gleichzeitig werden die Instrumente der Jahresabschlussanalyse und dabei vor allem die wichtigsten Kennzahlen aufgezeigt.

Inhalte der Veranstaltung:

- Grundlagen, Prinzipien und Basiselemente
- Handelsrechtliche Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Anhang und Lagebericht
- Bilanzpolitik und Bilanzanalyse

3. Internes Rechnungswesen

Referentin: Dipl.-Kffr. Carina Ollinger

07. Jan. / 14. Jan. / 21. Jan. / 28. Jan. 2013

Durch den zunehmenden Konkurrenzdruck auf Seiten der Anbieter und die erhöhte Transparenz auf Seiten der Kunden brauchen Unternehmer/innen insbesondere Informationen aus der Kostenrechnung, um zielorientierte Entscheidungen treffen zu können. Viele Fragestellungen ergeben sich bereits im Rahmen der Existenzgründung. Dabei stellt vor allem die Frage nach dem richtigen Preis, der zumindest die Kosten deckt, ein existenzielles Problem dar.

Durch eine detaillierte Kostenrechnung und Kostenanalyse erhalten die Teilnehmer/innen der Veranstaltung Informationen, die sie benötigen, um ihre Preise richtig zu kalkulieren und damit einen adäquaten Gewinn zu realisieren.

Im Mittelpunkt steht die Vorgehensweise der Kostenrechnung, bei der zunächst die Kostenarten erfasst werden, ehe sie im Rahmen der Kostenstellenrechnung den Verantwortungsbereichen zugerechnet und schließlich den Produkten im Sinne der Kostenträgerrechnung zugeordnet werden.

Inhalte der Veranstaltung:

- Grundbegriffe und Grundlagen des betrieblichen Rechnungswesens
- Teilgebiete und Vorgehensweise der Kostenrechnung
- Kostenrechnungssysteme und Ausgestaltungsarten der Kostenrechnung

4. Investition

Referentin: Dipl.-Kffr. Nicole Türk

22. Apr. / 29. Apr. / 06. Mai 2013

Die mit Investitionen verbundene Investitionsentscheidung hat eine große Bedeutung, da sie einerseits schwer rückgängig zu machen ist und da andererseits in der Regel langfristig sehr viel Kapital gebunden wird. Hier liefert die Investitionsrechnung die bestmögliche Unterstützung, Investitionsentscheidungen rational richtig durchzuführen. Allerdings müssen die Stärken und Schwächen der einzelnen Verfahren bekannt sein.

In diesem Veranstaltungsteil werden den Teilnehmer/innen die in der Praxis gängigen Verfahren zur Investitionsrechnung vorgestellt und kritisch begutachtet. Darüber hinaus wird die zentrale Rolle des Businessplans deutlich gemacht.

Die Verfahren der Investitionsrechnung werden nach der Einteilung in statische Verfahren (Praktikerverfahren) und dynamische Verfahren (”finanzmathematische Verfahren”) im Einzelnen betrachtet.

Inhalte der Veranstaltung:

- Zusammenhänge und Begriffsabgrenzungen
- Einordnung Investition und Finanzierung
- Instrumente der Investitionsrechnung

5. Finanzierung

Referentin: Dipl-Kffr. Christine Cloß

13. Mai / 27. Mai / 03. Juni 2013

Eine Existenzgründung muss auf einer soliden Finanzplanung basieren, damit das Unternehmen langfristig erfolgreich am Markt operieren kann.

Die Teilnehmer/innen werden im Rahmen dieses Veranstaltungsteils erlernen, wie viel Geld sie zur erfolgreichen Platzierung ihres Unternehmens am Markt benötigen, welche Finanzierungsformen ihnen zur Verfügung stehen, wie ein Finanzplan aufgebaut ist und welche steuerlichen Rahmenbedingungen zu beachten sind.

Nach einer Darstellung der Ermittlung des Kapitalbedarfs und der Durchführung einer Finanzplanung stehen die Instrumente der Finanzierung (Außenfinanzierung durch Eigen- oder Fremdfinanzierung sowie Innenfinanzierung) im Mittelpunkt der Betrachtung, bevor abschließend auf die zentrale Frage der Kreditwürdigkeit Bezug genommen wird.

Inhalte der Veranstaltung:

- Ermittlung des Kapitalbedarfs und Finanzplanung
- Kapitalbeschaffung: Finanzierungsinstrumente
- Kreditwürdigkeit und Kreditwürdigkeitsprüfung

6. Rechtsform und Unternehmensbesteuerung

Referent: Tim Palm, M.Sc.

10. Juni / 17. Juni / 24. Juni 2013

Im Rahmen dieser Veranstaltung werden zunächst grundlegende Kenntnisse über die betriebswirtschaftlich und zivilrechtlich relevanten Strukturen der Unternehmensrechtsformen vermittelt; dabei wird auf Einzelunternehmen, Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften Bezug genommen.

Es folgt eine Einführung in die Systematik der in der Praxis bedeutsamsten Bereiche der Einkommen-, Körperschaft-, Gewerbe- und Umsatzsteuer; hierbei werden die wichtigsten Regelungen des deutschen Unternehmensteuerrechts systematisch aufbereitet.

Darauf basierend werden die steuerlichen Aspekte der Rechtsformwahl und damit die wichtigsten steuerlichen Unterschiede zwischen Personen- und Kapitalgesellschaften herausgestellt. Abgerundet wird die Veranstaltung durch die Darstellung von Rechtskonstruktionen mit dem Ziel der Steuerminimierung.

Inhalte der Veranstaltung:

- Rechtsformen der Unternehmen
- Steuersystematik (ESt, KSt, GewSt, USt)
- Steuerliche Unterschiede zwischen Personen- und Kapitalgesellschaften sowie spezielle Rechtskonstruktionen

7. Business-Plan und Erfolgsfaktoren

Referenten: Dipl.-Kfm. Christian Delarber
Dipl.-Kfm. Uwe Schäuffele

01. Juli / 08. Juli / 15. Juli 2013

Grundlegende Kenntnisse über die besondere Bedeutung und über die formale und inhaltliche Gestaltung eines Business-Plans stehen im Mittelpunkt dieses Themenschwerpunktes. Es werden Bezüge zu den anderen Bereichen der Betriebswirtschaftslehre, insbesondere zum Investitions- und Finanzierungsmanagement hergestellt.

Anhand eines Beispiels wird die Aufbereitung des Zahlenmaterials des Investitions- und Finanzierungsmanagements im Rahmen der Erstellung eines Business-Plans erläutert.

Darüber hinaus werden neben Fragen der Existenzgründungspraxis die internen Erfolgsfaktoren der Existenzgründung (Persönlichkeit und Produktidee) genauso wie ihre externen Erfolgsfaktoren (Kapitalgewinnung und betriebswirtschaftliches Know-how) thematisiert.

Inhalte der Veranstaltung:

- Bedeutung, Aufbau und formale Gestaltung sowie Inhalt eines Business-Plans
- Aufbereitung von Zahlenmaterial im Rahmen der Erstellung eines Business-Plans
- Fragen der Gründungspraxis, interne und externe Erfolgsfaktoren

Gründer-Workshops

Die Gründer-Workshops dienen einer gezielten Vorbereitung und Information von Studierenden über die Möglichkeiten einer beruflichen Selbstständigkeit in ihrem Fachgebiet. Referenten sind Steuerberater, Rechtsanwälte und Mitarbeiter/innen der KWT, die zu dem jeweiligen Fachgebiet Informationen zu Gründungen vermitteln und dabei auf steuerliche und rechtliche Aspekte oder Finanzierungsmöglichkeiten eingehen. Zudem berichten Geschäftsführer/innen von ihren eigenen Erfahrungen als Selbstständige.

Die Studierenden erhalten durch die Gründer-Workshops Informationen zu den Besonderheiten einer Unternehmensgründung in unterschiedlichen Branchen sowie über die Unterstützungsmöglichkeiten durch die KWT.

Darüber hinaus bieten die Workshops Raum für Fragen und Diskussionen. Am Ende der Veranstaltung besteht für die Teilnehmer/innen die Möglichkeit, mit den einzelnen Referenten in Kontakt zu treten und sich mit anderen Gründungswilligen auszutauschen.

Informationen zu den einzelnen Terminen online unter www.uni-saarland.de/kwt

Gründer-Cups - Unternehmensplanspiele

Der Gründer-Cup ist eine Kombination aus Gründungs- und Managementtraining. Im Rahmen eines Wettbewerbs können sich Studierende in kleinen Teams in der Rolle eines Unternehmers wiederfinden. Während des Wettbewerbs werden unternehmerische Entscheidungen simuliert. Bis zu fünf Unternehmen agieren und kämpfen gleichzeitig am virtuellen Markt. Eine Software verarbeitet die getroffenen Entscheidungen und simuliert so einen Wettbewerb. Durch Auswertungen und Berichte nach jeder Spielrunde erfährt man, ob und inwieweit die getroffenen Entscheidungen erfolgreich waren.

Unternehmerisches Denken und Handeln werden dadurch geschult und praxisbezogene Erfahrungen können gemeinsam gesammelt werden. Durch die Teilnahme können Credit Points erworben werden.

Mit HighTech Bikes, Fitness-Center, E-Commerce, Biotech, Project Management und General Management bietet die KWT verschiedene Varianten des Planspiels an.

Für die Teilnahme sind keine betriebswirtschaftlichen Vorkenntnisse erforderlich!

Informationen zu den einzelnen Terminen online unter www.uni-saarland.de/kwt

jUNIt (junge Unternehmer im Training)

Studierende können ihre Fähigkeiten als Unternehmer an der Universität des Saarlandes als jUNIt (junge Unternehmer im Training) erproben. Die KWT akquiriert Aufträge bei saarländischen Unternehmen sowie der Universität selbst und bietet sie Studierenden(-Teams) zur Bearbeitung an.

Die Besonderheit der jUNIt-Aufträge besteht darin, dass sich die Studierenden für die Auftragsbearbeitung selbstständig machen und ein Gewerbe oder eine freie Tätigkeit anmelden. Dabei lernen sie alle für eine Unternehmensgründung notwendigen Schritte kennen. Zu Beginn des Projektes kalkulieren sie die Kosten und erstellen ein Angebot. Nach erbrachter Leistung wird eine Rechnung eingereicht. Die Studierenden werden von der KWT (und zugehörigem Netzwerk) durch ein Coaching vor und während der Auftragsbearbeitung unterstützt und erhalten u.a. eine kostenfreie steuerliche Beratung.

Aktuelle Aufträge und Informationen online unter
www.uni-saarland.de/kwt

Existenzgründungsseminar

Die KWT veranstaltet in Zusammenarbeit mit dem “Institut für Existenzgründung/Mittelstand” (Professor Dr. Heinz Kußmaul) seit 1996 zweiwöchige Existenzgründerseminare. In dem Seminar wird den Teilnehmer/innen in insgesamt 23 Doppelstunden grundlegendes Wissen über die wesentlichen Bereiche der Betriebswirtschaftslehre und über praktische Fragen der Existenzgründung vermittelt. Die praktische Anwendung der betriebswirtschaftlichen Theorie wird anhand von Fallstudien vertieft, deren Lösung die Teilnehmenden aktiv mitgestalten. Zwischenzeitlich wurden bereits 30 Kompakt-Seminare erfolgreich durchgeführt. So haben u.a. alle Unternehmer/innen im Starterzentrum aus dem naturwissenschaftlichen Bereich dieses Seminar zur Vorbereitung ihrer Gründung besucht.

Das nächste Seminar findet vom 18. Februar bis 01. März 2013 im ‘Starterzentrum 1’ (Gebäude A1 1) auf dem Campus Saarbrücken wochentags von 17.00 bis 20.15 Uhr sowie samstags von 8.00 bis 15.30 Uhr statt. Den voraussichtlichen Ablaufplan finden Sie auf der Folgeseite.

Die Teilnahme ist kostenpflichtig (200,- Euro / 100,- Euro für Studierende). Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Anmeldung: KWT, Telefon: 0681/302-2656,
Fax: 0681/302-4270,
E-Mail: kwt@rz.uni-saarland.de

Kto.Nr. 95 209 009, BLZ 591 900 00, Bank1Saar
Verwendungszweck: “Crash-Seminar”

Ablaufplan Existenzgründerseminar (zweiwöchig)

1. Woche (18. Februar bis 01. März 2013):

Tag / Zeit	17.00 - 18.30 Uhr	18.45 - 20.15 Uhr
Montag	Begrüßung und Einführung	Management und Rechnungswesen
Dienstag	Unternehmensrechnung	Bilanzierung
Mittwoch	Kostenrechnung	Produktkalkulation
Donnerstag	Finanzierung	Aufstellen eines Finanzierungsplanes
Freitag	Investitionsrechnung	Erstellung eines Businessplans

Tag / Zeit	8.00 - 10.00 Uhr	10.30 - 12.30 Uhr	13.30 - 15.30 Uhr
Samstag	Fallstudie zur Unternehmens-rechnung	Fallstudie zur Kostenrechnung	Fallstudie zur Finanzierung

2. Woche (05. bis 09. März 2013):

Tag / Zeit	17.00 - 18.30 Uhr	18.45 - 20.15 Uhr
Montag	Gesellschafts- und Arbeitsrecht	Gesellschafts- und Arbeitsrecht
Dienstag	Unternehmensbesteuerung	Absicherungen für Existenz-gründer und Unternehmer
Mittwoch	Existenz-, Investitions- und Technologieförderung, Kre-ditfinanzierung, Finanzierung mit Venture Capital	Schutzrechte und Patente
Donnerstag	Marketing	Praktisches Marketing Vertriebsstrukturen
Freitag	Praktische Steuerfragen für Existenzgründer	Vorstellung des Komplett-angebots der Universität des Saarlandes zum Start in die Selbstständigkeit Erfahrungsberichte von ehemaligen Unternehmens-gründern aus dem Starterzentrum Abschlussgespräch

Coaching-Workshops

Wer als Absolvent/in, Young Professional oder Unternehmensgründer/in persönlichen und wirtschaftlichen Erfolg anstrebt, der sollte neben einem fundierten Fachwissen auch über betriebswirtschaftliche und juristische Kenntnisse verfügen. Daneben werden in Führungspositionen Schlüsselqualifikationen, so genannte Softskills, vorausgesetzt.

Unternehmenserfolg ist gekoppelt an motivierte Führungskräfte und Mitarbeiter/innen, die lösungs- und zeitorientiert arbeiten, kommunikativ auftreten, rhetorisch sicher agieren und sich durch eine hohe Kompetenz auszeichnen.

Im Rahmen einer Workshop-Reihe wird im Starterzentrum ein Coaching angeboten, bei dem Themen wie “Zeitmanagement”, “Teamarbeit”, “Konfliktlösung” und Gesprächsführung” in kleinen Gruppen intensiv bearbeitet und trainiert werden.

Informationen zu den einzelnen Terminen online unter www.uni-saarland.de/kwt

Mentoring

Bei der Ausarbeitung eines tragfähigen Businessplans ist die qualifizierte Beratung durch unterschiedliche Experten erforderlich. Die KWT als erster Ansprechpartner für die Gründer und Starterfirmen bietet mit dem Mentoringprogramm gezielte Unterstützung in der Gründungsphase. Im Verbund mit externen Beratern werden gemeinsam mit den Gründern die bestmöglichen Voraussetzungen für einen erfolgreichen Unternehmensstart erarbeitet.

Das Mentoring soll die Erstellung eines Businessplans erleichtern, indem dem/der Gründer/in Spezialisten zur Seite gestellt werden, die bei finanziellen, steuerlichen und rechtlichen Fragen beraten und bei Entscheidungen bezüglich der Unternehmensstrategie sowie der Entwicklung eines Marketingkonzeptes kompetente Ansprechpartner sind.

Ziel dieses Angebots ist eine auf das jeweilige Gründungsprojekt optimal angepasste Beratung, durch die Fehlentscheidungen, die gravierende Auswirkungen auf die Entwicklung eines jungen Unternehmens hätten, bereits im Gründungsprozess vermieden werden sollen.

Im Rahmen des Programmes werden insgesamt 16 Beratungsstunden von Kooperationspartnern der KWT (Steuerberater, Unternehmensberater, Rechtsanwalt und Marketing-/PR-Berater) gefördert, wobei ausschließlich beratende und keine operativen Tätigkeiten abgegolten werden können.

Dieses Angebot wird durch das EU-Programm EFRE zu 80% gefördert, so dass für jede Beratungsstunde, die von den Experten mit einem Sondertarif von 60,00 € brutto berechnet wird, ein Eigenanteil in Höhe von 12,00 € (20%) zu zahlen ist, der von der KWT in Rechnung gestellt wird.

Starterzentrum

Studierende und Absolvent/inn/en mit Unternehmergeist können im Starterzentrum in unmittelbarer Nähe zu Forschung und Lehre unter günstigen Bedingungen ihre Geschäftsideen realisieren. In den drei Starterzentren auf dem Saarbrücker und Homburger Campus können Jungunternehmer/innen kostengünstig Büro- und Laborräume anmieten und mit den anderen Firmen die Infrastruktur vom Sekretariatsdienst bis hin zur Cafeteria nutzen.

Durch die günstigen Startbedingungen wird das finanzielle Risiko einer Unternehmensgründung gemindert, die Gründer/innen können sich untereinander austauschen und den Kontakt zur Uni halten.

Die Mietdauer ist auf drei Jahre begrenzt, denn die Nachfrage von Gründungswilligen nach Geschäftsräumen auf dem Campus hält an.

Die neue Bibliothek im Starterzentrum ist auch für Studierende offen. Neben zwei PC-Arbeitsplätzen mit einer umfassenden Linksammlung zum Thema "Gründung" steht dort ein breites Spektrum an ausgewählter Fachliteratur zur Verfügung. Die Bibliothek ist täglich von 8.30 bis 17.00 Uhr geöffnet.

Eine Übersicht über die Infrastruktur und Mietbedingungen online unter www.uni-saarland.de/kwt

Business-Development-Seminare

Der langfristige und nachhaltige Erfolg eines Unternehmens basiert auf der kontinuierlichen Weiterentwicklung marktrelevanter Produkte bzw. Dienstleistungen sowie auf einer kompetenten Unternehmensführung.

Ein Produkt unterliegt einem Lebenszyklus, der die Zeitdauer zwischen dessen Markteinführung und Herausnahme aus dem Markt umfasst. Aufgrund der Eigendynamik des Wettbewerbes ist es notwendig, die eigene Marketingstrategie fortwährend der sich ändernden Marktsituation anzupassen.

Durch Konkurrenzsituationen oder der Erschließung neuer Märkte kommen neuartige Herausforderungen auf die Unternehmensführung zu. Die daraus resultierenden innerbetrieblichen Veränderungen sowie das Wachstum eines Unternehmens verlangen stetig neue Konzepte und Antworten. Diese wiederum erfordern eine ständige Erweiterung des Managementwissens.

Die Business-Development-Reihe stellt Unternehmer/innen/n in ganztägigen Seminaren Wege und Werkzeuge vor, mit denen sie ihre Weiterentwicklung analysieren und fördern können. Zu den Themen gehören Projekt- und Zeitmanagement, effektive Unternehmensführung und Controlling. Weiterhin werden Strategien zur Kundengewinnung und -betreuung sowie Anleitungen für erfolgreiche Messeauftritte vermittelt.

Kostenbeitrag:
Der Kostenbeitrag für diese vom Europäischen Fonds für regionale Entwicklung kofinanzierten Seminare beträgt 120 Euro für die eintägigen Veranstaltungen.

Aktuelles Kursangebot online unter
www.uni/saarland.de/kwt

Lunch-Vorträge

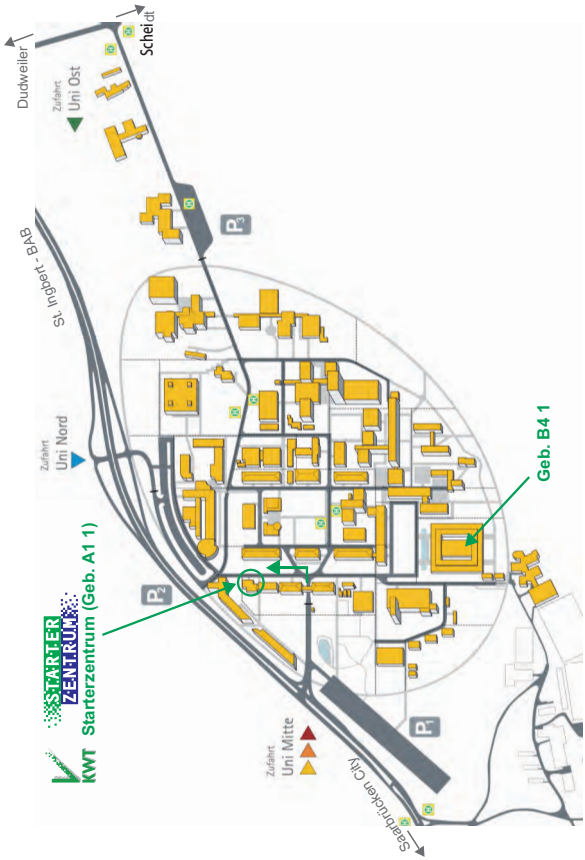
Im Rahmen einer Kooperation der Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer mit dem Marketingclub Saar e.V. haben sich erfahrene Vertriebsmentoren bereit erklärt, ihr Wissen den Gründerinnen und Gründern aus dem Starterzentrum zukommen zu lassen. Die Unterstützung kann sich dabei von ehrenamtlicher Beratung bis hin zu individuell zu treffenden Vereinbarungen bei vermittelten Aufträgen erstrecken.

Dieses Angebot ist Teil der „Initiative Existenzgründermarketing", mit der der Marketingclub Saar junge Unternehmen unterstützt, sich in den Bereichen Marketing und Vertrieb fit zu machen. In regelmäßigen Abständen ist auch die KWT Gastgeber für die Vortragsreihe des Marketingclubs und lädt zu kostenfreien Vorträgen mit Experten aus der Praxis in das Starterzentrum auf dem Campus Saarbrücken (Geb. A1 1) ein.

Nächster Termin im Starterzentrum:

15. Januar 2013, 12.00 - 14.00 Uhr
Erfolgsrezept Verkaufsförderung
-Wie man Verkaufsförderung als Existenzgründer plant, bewertet und umsetzt!
Referent: Yves Braun, Marketing Director Strategie, Haag Marketing Design

Campus Saarbrücken



Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer (KWT)
der Universität des Saarlandes

Gebäude A1 1
66123 Saarbrücken
Tel.: 0681/302-2656
Fax: 0681/302-4270

http://www.uni-saarland.de/kwt