



Hamburg,
20. bis 21. Oktober 2011

Gründer- Camp

- Mit tiefem Hintergrundwissen den Gründungsprozess erfolgreich meistern
- Staatliche Förderprogramme, klassische Bankkredite, private Investoren: Fundierte Einblicke in Business Planung und Finanzierung gewinnen
- Mit Grundlagen-Tools und Tipps von Profis die Aussichten auf dauerhaften Erfolg steigern
- Optimales Ressourcen-Management und den richtigen Umgang mit ersten Kunden lernen

Special: Idea Clinic

Für jeden Teilnehmer besteht im Rahmen der Veranstaltung die Möglichkeit, die eigene Gründungsidee und spezielle Fragen zur Umsetzung mit einem unserer Experten zu erörtern.

Nach Ihrer Anmeldung lassen wir Ihnen umgehend die Auswahlmöglichkeiten zukommen.

Erfahrene Referenten führen mit Kurzvorträgen, Erfahrungsberichten, praktischen Übungen und Diskussionen durch zwei spannende Camp-Tage.

Das Gründer-Camp an der
Hamburg Media School in Kooperation mit

Gründer-Camp

Fit für die Gründung in 2 Tagen

Die Erfolgsaussichten einer Firmengründung lassen sich systematisch steigern! Wie das geht, vermitteln Top-Referenten und Branchenprofis mit viel unternehmerischem Spirit und State-of-the-Art-Wissen im Gründer-Camp. In zwei intensiven Seminartagen werden die wesentlichen Elemente herausgearbeitet, die für den Erfolg einer Start-up-Gründung wichtig sind: eine zündende Geschäftsidee, unternehmerische Leidenschaft und zuallererst natürlich auch das betriebswirtschaftliche und gründungsspezifische Handwerkszeug.

Das Camp fördert gezielt Kompetenzen, die Einzelpersonen oder Teams dabei unterstützen, eine Gründungsabsicht zu entwickeln und diese im nächsten Schritt auch erfolgreich umzusetzen. Nicht nur für junge Gründer oder Start-ups sind diese Fähigkeiten unerlässlich, auch Unternehmen stehen vor der ständigen Herausforderung, das Thema „INTRApreneurship“ zu fördern und zu besetzen.

Was seit vielen Jahrzehnten Lernalltag an amerikanischen Universitäten ist, etabliert die Hamburg Media School mit dem Gründer-Camp nun auch hier: Mit ihren Partnern aus Hochschulen und privater Wirtschaft hat sie ein Angebot konzipiert, das auf die Bedürfnisse von Gründern, Gründungsinteressierten und Unternehmern im Unternehmen reagiert. Kompakt und fundiert verbindet das Camp die Vermittlung von Tools und fundierten Kenntnissen – von und mit Branchenprofis – mit praktischen Anwendungen und der Einbindung in Netzwerke.

Für wen konzipiert

- **Jungunternehmer, Start-ups und Personen mit Gründungsabsicht**, die Kontakte und einen kompakten Überblick zu den wichtigsten Fragen der Gründung suchen
- **Führungs- und Nachwuchskräfte**, die vor der Herausforderung stehen, in einer neuen Unternehmens-Unit Verantwortung zu übernehmen und sich einen kompakten Überblick zu den wichtigsten Fragen der ersten Unternehmensphase verschaffen wollen
- **Young Professionals** mit ersten Branchenerfahrungen, die ihr Wissen systematisieren und verbreitern wollen und den Schritt in die Selbständigkeit anstreben
- **Führungskräfte und Personalverantwortliche**, die das Thema „INTRApreneurship“ in ihrem Unternehmen ausbauen wollen und nach neuen Wachstumsoptionen (vor allem in der digitalen Welt) suchen

Inhalte und Ablauf

Welche Grundlagen, Kenntnisse und Ressourcen sind erforderlich, um mit einem Start-up dauerhaft im Markt erfolgreich zu sein? Wie und mit welchen Tools und Techniken kann kurz gesagt der „Start“ zu einem Erfolg gemacht werden?

Erläutert werden alle Schritte im formellen Prozess der Gründung, das Ressourcen-Management, der Business-Plan und die Finanzierung als wichtigste Grundlage. Viele Start-ups und junge Gründungen scheitern sehr schnell und kurzfristig am Mangel an finanziellen Mitteln. Wesentliche Finanzierungsoptionen werden deshalb vorgestellt – von staatlichen Förderprogrammen über den klassischen Bankkredit bis hin zu den privaten Investoren in ihren unterschiedlichen Ausprägungen.

Mithilfe der individuellen Idea Clinic können die Teilnehmer das optimale Konzept und die richtige Positionierung für ihr Start-up entwickeln.

Referentenauswahl

Jochen Maaß

Gründete schon im Alter von 15 Jahren sein erstes Internet-Unternehmen. In 2000 erfolgte die Gründung der SEO-Agentur artaxo, die mit ihren derzeit 30 Mitarbeitern zu den führenden Agenturen in Deutschland gehört. Jochen Maaß ist Gründer und Geschäftsführer von Hanse Ventures, der Hamburger Internet-Holding für innovative Gründer und Web-Unternehmen.

Dr. Katarzyna Mol

Die Herausgeberin und Geschäftsführerin der EMOTION Verlag GmbH ist ein Beispiel dafür, wie aus Glauben an ein Produkt Mut und Umsetzungskraft wachsen können.

Im Jahr 2009 kaufte sie Gruner+Jahr das damals psychologieorientierte Frauenmagazin „Emotion“ ab und gründete in Hamburg ihren eigenen Verlag.

Christian Mager

Der leidenschaftliche Gourmet war viele Jahre lang in leitenden Positionen der Medienbranche tätig (Axel Springer, Holtzbrinck, Radiogruppe RPR). Im Jahr 2010 gründete er die CHEFGOURMET GmbH einen Versandhandel für Delikatessen, Tiefkühl-, Frischware und Weine. Das Unternehmen ist auf Wachstumskurs und hat mittlerweile namhafte Investoren.

Programm

20. Oktober 2011

- 10.00 Uhr **Begrüßung:** Prof. Dr. Insa Sjurts (HMS)
Deutschland ist (k)ein Gründerland!
Dr. Anke Brack / Philipp Westermeyer (HMS)
Marktüberblick Gründerlandschaft und Groundrules
- 10.30 Uhr **Der Anfang von allem: Business-Planung, Liquidität und Kennzahlen**
Nils Grannemann (HMS)
Ein fundierter Business-Plan ist die Basis für das erfolgreiche operative Management eines Unternehmens und zugleich Verkaufsinstrument gegenüber Investoren und Partnern. Welche Bestandteile sind erforderlich, welcher Aufbau ist sinnvoll, welche Tipps und Tricks gibt es?
- 12.00 Uhr **Do's and don'ts im Gründungsprozess – welche Hürden gilt es zu meistern?**
Dr. Philipp Plog (Field Fisher Waterhouse)
Dr. Florian Streiber (Field Fisher Waterhouse)
Darf man sich an bestehende Geschäftsmodelle anlehnen? Sollte man Marken vorab registrieren? Welche Kundendaten darf man sammeln? Welche Rechtsform ist mit Vor- und Nachteilen verbunden? Wie bewegt man sich geschickt und effizient zwischen Behörden, Banken, Notaren und Steuerberatern?
- 13-14 Uhr **Lunch**
- 14.00 Uhr **Existenzgründung und Steuern: mit geringem Aufwand Geld sparen und Fördermöglichkeiten sichern!**
Christian Ladehoff (Dr. Levèvre, Ladehoff und Persson) angefragt
Existenzgründer sollten sich intensiv mit Steuerarten und -vorschriften auseinandersetzen- die Relevanten werden hier aufgezeigt und wertvolle Tipps mit auf den Weg gegeben. Ebenso ein Überblick zum Thema Fördermöglichkeiten.
- 15.00 Uhr **Business Angel: Schutzengel für den Unternehmensstart?**
Dr. Stefan Wiskemann (Gründer von Ricardo und Business Angel) angefragt
Neben dem finanziellen Investment bieten Business Angels im besten Fall einen großen eigenen Erfahrungsschatz, operatives Engagement im Unternehmen

und Zugang zu ihrem Netzwerk an. Wie findet man den richtigen Business Angel, worauf ist bei der Auswahl zu achten? Welche Themen und Ideen werden bei Business Angels gerade besonders heiß gehandelt?

- 16.30 Uhr **Wie wichtig ist die Idee? Faktoren, die den Erfolg von Gründungen beeinflussen können**
Ame Kahlke (Gründer von ElitePartner und Business Angel) angefragt
Oft gibt es nicht nur eine Idee, sondern eine Vielzahl. Aber woran erkennt man eine gute Idee? Um die optimale Idee auszuwählen, sollte man typische Barrieren und Herausforderungen kennen und diese Erfahrungen in den Selektionsprozess einfließen lassen.

21. Oktober 2011

- 09.00 Uhr **Fremdkapital zum Start – Banken als Partner bei der Gründungsfinanzierung**
Stefanie Huppmann (Hamburger Sparkasse)
Wer keine Anteile von seinem Unternehmen abgeben möchte oder keine Investoren findet, sucht den Kontakt zur Bank. Die klassische Kreditvergabe ist für viele Gründer eine wichtige Option. Insbesondere mit Blick auf den Fall des Nicht-Erfolgs gilt es, Risiken und Szenarien zu antizipieren.
- 10.00 Uhr **Eigenkapital oder Venture Capital – erst, wenn der Durchbruch geschafft ist?**
Max Claussen (Early Bird Venture Capital)
Für welche Wachstumsphase ist Venture Capital geeignet? Lohnt sich der Kontakt erst in der Early-Stage und Growth-Finanzierung? Auch der Venture Capitalist unterstützt durch mehr als nur Geld und bringt das Unternehmen oftmals erfolgreich auf Kurs für das Exit-Szenario.
- 11:30 Uhr **Marketing für Gründer (1)**
Philipp Westermeyer (HMS)
It's all about Marketing! Bei vielen Neugründungen hängt der Erfolg in der ersten Phase in besonderem Maße von der Effektivität und Professionalität des Marketings ab. Welche Strategien sind erfolgversprechend? Überblick über Optionen, Budgets, Kanäle, Resultate. Und: Was man sich von erfolgreichen Unternehmen abgucken kann.
- 13-14 Uhr **Lunch**

14.00 Uhr **Marketing-Exkurs (2)**

- Marketing Offline und Online
- Google-Optimierung – häufig der günstigste Kanal
- SEO-Strategien mit Erfolgspotenzial
- Lokales und klassisches Marketing (Radio, Kino, Plakate, PR)
- Business Intelligence und Marketing-Resultate
- Social Media – Hype oder Hilfe?!
- E-Mail, Display, Affiliate, Performance – Empfehlungen zu Tools, Kanälen, Partnern

15.00 Uhr **Inkubatoren – Unterschluß auf Zeit**

Jochen Maaß (Hanse Ventures)

Inkubatoren bieten meist die Infrastruktur zur Realisierung einer Geschäftsidee. Weitere Vorteile liegen auf der Hand: Nähe zum Netzwerk, Kontakt zu anderen Portfolio-Unternehmen, insbesondere aber Kosten- und Zeitersparnisse. Doch was verlangen sie dafür und für wen sind sie geeignet?

16.00 Uhr **Case 1**

Dr. Katarzyna Mol (EMOTION Verlag GmbH)

17.00 Uhr **Case 2**

Christian Mager (UNITEDCOMMERCE GmbH)

18.30 Uhr **Ende des Camps**

Seminarleitung

Dr. Anke Brack

ist Dozentin an der Hamburg Media School. Besitzt langjährige Verlagsverfahren (Bertelsmann, DIE ZEIT, Handelsblatt) und hat diverse Gründungen im Bereich der neuen Medien aktiv begleitet.

Philipp Westermeyer

ist Absolvent der Hamburg Media School. War Assistent des Vorstandsvorsitzenden der Gruner + Jahr AG und gründete 2009 die Online-Vermarktungsfirma adyard.

Wissenschaftliche Leitung

Prof. Dr. Insa Sjurts

Geschäftsführerin und Akademische Direktorin der Hamburg Media School sowie Inhaberin des Lehrstuhls für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Medienmanagement an der Universität Hamburg. Außerdem renommierte Expertin für Medienmanagement und Medienwirtschaft (u. a. Vorsitzende der KEK, Herausgeberin der Zeitschrift „MedienWirtschaft“ und Buchautorin).

Anmeldung und Information Gründer-Camp, 20. bis 21. Oktober 2011

Ja, ich nehme teil zum Preis von € 499 zzgl. MwSt.

Ja, ich nehme teil zum Vorzugspreis von € 299 zzgl. MwSt.
Für Mitarbeiter von Unternehmen des Fördervereins der HMS, für Unternehmen mit weniger als 10 Mitarbeitern (z. B. Start-ups)

Bitte sprechen Sie uns an, wenn Sie einzelne Veranstaltungsteile buchen möchten

Meine Adresse lautet wie folgt:

Name, Vorname

Firma

E-Mail-Adresse

Straße

PLZ, Ort

Telefon

Fax

Datum, Unterschrift

Unsere Hotelempfehlung:

Motel One Hamburg-Alster
Steindamm 96-102
20099 Hamburg

Tel.: +49/40/4192497-0

Fax: +49/40/419249710

hamburg-alster@motel-one.com

Schriftlich: Hamburg Media School
Finkenau 35
22081 Hamburg

Telefonisch: +49 (0) 40 413468-18

Fax: +49 (0) 40 413468-10

E-Mail: om@hamburgmediaschool.com

Teilnahmebedingungen

Der Teilnahmebetrag inklusive Pausengetränken und Lunch beträgt pro Person EUR 499 oder EUR 299 und ist nach Rechnungserhalt fällig. Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, nach dieser Frist wird die Hälfte des Teilnahmebetrags erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Kleinere Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.