

## Was Sie als Jungunternehmer unbedingt wissen müssen!

<b>Vortragender</b>	<b>Erwin Staub</b> Unternehmensberater und Mitglied verschiedener Verwaltungsräte Seestrasse 131, CH - 8802 Kilchberg Ehemaliger Geschäftsführer der EIAB „Eidgenössischen Bank“ und Vizedirektor der UBS Capital. <a href="mailto:erwin.staub@bluewin.ch">erwin.staub@bluewin.ch</a>
<b>Spezialgebiet</b>	Bereitstellung und Finanzierung für den Unternehmensstart
<b>Zielgruppe</b>	Alle Studierende, alle haupt- und nebenberuflichen MitarbeiterInnen des TW und alle Interessierten
<b>Ziele</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Eigene Strategie – Ich – Eignerstrategie</li><li>2. Optionen für eigene Geschäftsvision, Ideen und Erfindungen</li><li>3. Analyse Umweltsphäre<ol style="list-style-type: none"><li>a. Ökonomische Umwelt; Rahmenbedingungen, Konjunktur, Aussichten</li><li>b. Technologische Umwelt; Erfindungen, Materialien und Verfahren</li><li>c. Soziale Umwelt; Globalisierung, Wertvorstellungen, Sozialpartner</li><li>d. Ökologische Umwelt; Rohstoffe, Energie, Boden, Wasser, Luft</li></ol></li><li>4. Unternehmung und Umwelt<ol style="list-style-type: none"><li>a. Die Vielzahl der Erwartungen</li></ol></li><li>5. Geschäftsvision – Strategie – Leitbild</li><li>6. Marketing (Kommunikation)</li><li>7. Verkauf</li><li>8. Finanzen (Hauptpunkt, warum Jungunternehmer scheitern)<ol style="list-style-type: none"><li>a. Pilotensicht</li><li>b. Buchführungs- und Rechnungslegungsvorschriften</li><li>c. Mögliche Finanzierungsformen – Finanzierung absichern + überwachen</li><li>d. Liquidität – Rentabilität – Sicherheit</li><li>e. Führen mit Kennzahlen</li><li>f. Meilensteine; Soll – Ist Vergleiche</li></ol></li><li>9. Human Resources – Personal (entscheidender Faktor)<ol style="list-style-type: none"><li>a. Fördern und Fordern</li><li>b. Wahl von Beratern</li></ol></li><li>10. Organisation und Unternehmensführung</li><li>11. Prozesse und Produktion</li><li>12. Forschung und Entwicklung</li><li>13. Recht, Steuern und Versicherungen<ol style="list-style-type: none"><li>a. Schutz des geistigen Eigentums und der Markenrechte</li><li>b. Kauf – Miete – Leasing – Auftragsverhältnisse</li><li>c. Zusammenarbeitsverträge und Partnerschaften</li></ol></li><li>14. Risk Management</li><li>15. Der Business – Plan Verhandlungen mit Kapitalgebern</li></ol>

## 16. Erfolgsgrundsätze

<b>Zeit &amp; Ort</b>	24. Mai 2005, 09.00 - 12.00 13.30 - 16.30 Uhr im HS 3.15 25. Mai 2005, 09.00 - 12.00 13.30 - 16.30 Uhr im HS 3.15  FH Technikum Wien, 1200 Wien, Höchstädtplatz 5, 3. Stock
<b>Anmeldung</b>	unter <a href="mailto:kubicka@technikum-wien.at">kubicka@technikum-wien.at</a> (begrenzte Teilnehmerzahl: bis 30 Personen)
<b>Teilnahmegebühr</b>	€ 15,00
<b>Vorkenntnisse</b>	<b>Keine erforderlich</b>
<b>Hinweis</b>	Das Technikum Wien unterstützt die Teilnahme von Studierenden und Lehrenden, ggf. auch alternativ zum regulären Unterricht. Studierende bitten wir um Rücksprache mit den betreffenden Lektoren. Für Stundenplanänderungen bitte um frühzeitige Rücksprache mit der Studiengangsassistentin.