

Institut für Venture Capital, Business Development
und Innovation e.V.

WEITERBILDUNGSPROGRAMM

2017

*Technologie trifft Finanzierung- Wachstumsmanagement für
Start-ups und mittelständische Unternehmen*

INHALTSVERZEICHNIS

Inhalt

Einleitung	1
Modul 1 Due Diligence und Investorenansprache	2
Modul 2 Rechtsfragen in KMU	3
Modul 3 Moderne Ansätze zur Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle	5
Modul 4 Unternehmenskulturen und Kommunikation in KMU	7
Referenten	9
Kontakt	10

Einleitung

WACHSTUMSMANAGEMENT UND UNTERNEHMENSFINANZIERUNG FÜR START-UPS UND MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN

Das Seminarangebot des Venture iNNstitute e.V. richtet sich vorrangig an Start ups und innovative Mittelstandunternehmen sowie an Mitarbeiter von Technologie- und Gründerzentren und wirtschaftsfördernden Einrichtungen.

Unsere Erfahrungen aus der Beratung sowohl im technischen und wirtschaftlichen als auch Finanzierungsbereich von Unternehmen zeigen, dass die in den einzelnen Modulen angesprochenen Themen wie die Entwicklung von Geschäftsmodellen, die Vorbereitung auf Eigenkapitalinvestoren zur Finanzierung von Wachstumsprozessen, damit verbundene Rechtsfragen und Due Diligence Anforderungen sowie Technologietrends und Unternehmenskommunikation von außerordentlicher Bedeutung für die Unternehmensentwicklung sind. Die Teilnehmer erwerben in diesen Modulen das erforderliche Know-how, um sich interaktiv auf das Management von Wachstum und seine Finanzierung sowie die damit verbundenen Aspekte, vorzubereiten.

DAS WEITERBILDUNGSPROGRAMM DER REIHE „TECHNOLOGIE TRIFFT FINANZIERUNG“ SETZT SICH AUS FOLGENDEN MODULEN ZUSAMMEN:

- | | |
|---------|--|
| Modul 1 | Due Diligence und Investorenansprache
<i>Prof. Dr. Michael Groß, Dietmar Hölscher</i>
28.02.2017 |
| Modul 2 | Rechtsfragen in KMU
<i>Dr. Johannes Weisser</i>
22.03.2017 |
| Modul 3 | Moderne Ansätze zur Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle
<i>Andrea Margitics</i>
25.04.2017 |
| Modul 4 | Unternehmenskulturen und Kommunikation in KMU
<i>Prof. Birgit Wilkes, Holger Garbs</i>
Terminvorschlag angefragt: 17.05.2017 |

Die Veranstaltungen finden im Konferenzraum des Energieforum, Stralauer Platz 34, 10243 Berlin, statt.

Stand: 14.03.2017

Modul 1 | Due Diligence und Investorenansprache

Mit den neuen Herausforderungen an die Unternehmensfinanzierung steigen auch die Anforderungen an die Vorbereitung und Durchführung der Kapitaleinwerbung. Die Kenntnis darüber, wie Eigenkapitalinvestoren die technischen und wirtschaftlichen Möglichkeiten von Unternehmen im Rahmen einer Due Diligence beurteilen, ist für den Erfolg der Kapitaleinwerbung von hoher Bedeutung.

Welche Schwerpunkte setzen die Investoren und wie ist deren Vorgehensweise? Welche Kriterien befördern oder behindern den Einstieg von Investoren? Wie sollten sich die Unternehmen auf die Due Diligence von Investoren vorbereiten? Welche Bedeutung hat der Prüfungsablauf für die erfolgreiche Investorenansprache?

INHALTLICHE BAUSTEINE

- Due Diligence durch Investoren – Grundlagen, Schwerpunkte, Trends
- Vorbereitung der Due Diligence durch die Unternehmen
- Die Auswahl der Investoren
- Die Sicht des Wirtschaftsprüfers

METHODIK

Das Seminar ist interaktiv angelegt. Die Wissensvermittlung durch die Dozenten und Gruppenarbeit werden wechselseitig genutzt, um den Prozess und die Wirkung einer Due Diligence umfassend zu erfassen. Die Teilnehmer setzen sich in Workshop Atmosphäre mit Strategien und Denkweisen aller Beteiligten auseinander und arbeiten an einem Beispielfall.

REFERENTEN

- Prof. Dr. Michael Groß, VC-POINT Gruppe
- Dietmar Hölscher, Hanseatische Prüfungs- und Beratungsgesellschaft - Berlin

BUCHUNGSMODUL 2



MODUL 2



max. 15

Dauer 3 Stunden

Preis 95,00 € (incl. MwSt.)

Datum 28.02.2017

Ort Berlin, Stralauer Platz 34

Zeit 17:00 – 20:00

anschl. Get together

BUCHUNG

Die Anmeldung zu diesem Modul erfolgt per E-Mail an:

info@venture-innstitute.de

Bis spätestens *keine*
Anmeldung mehr möglich

Modul 2 | Rechtsfragen in KMU

GESELLSCHAFTSRECHT, GEISTIGES EIGENTUM, INSOLVENZ- UND KARTELLRECHT

Start-ups und mittelständische Unternehmen werden oft mit juristischen Themen konfrontiert und haben das dafür notwendige Know-how oft nicht im eigenen Haus. Der Beratungsbedarf für etliche Themengebiete ist gegeben und wird mit diesem Modul in den Grundzügen gedeckt. Die besonderen Anforderungen von Unternehmen auf dem Gebiet des Schutzes geistigen Eigentums werden ebenfalls behandelt.

INHALTLICHE BAUSTEINE

- I. Gesellschaftsrecht
 - I.I. Rechtsformen für Start-ups - GmbH, AG, sonstige Rechtsformen
 - I.II. Organe und Haftung
 - Rechtsstellung von Geschäftsführung, Vorstand und Aufsichtsrat/Beirat
 - Bestellung und Anstellung(svertrag)
 - Organisationspflichten, Delegation von Verantwortung
 - D&O-Versicherungen
 - Insolvenzrechtliche Pflichten der Geschäftsführung
- II. Investment Agreements
 - Inhalt und rechtliche Bedeutung des Term Sheet
 - Inhalt und Verhandlung des Investment Agreement
 - Due Diligence
- III. Geistiges Eigentum (IP)
 - Arten von geistigen Eigentumsrechten (Patente, Marken, Know-how etc.)
 - Grundsätze des IP-Rechts
 - Software als IP
 - Insbesondere: Behandlung von Free und Open Source Software als Bestandteil von Softwareprodukten
- IV. Insolvenzrecht
 - Insolvenzgründe
 - Bedeutung der 3-Wochenfrist
 - Arten von Insolvenzverfahren
- V. Kartellrecht und Compliance
 - Das Kartellverbot im deutschen und EU-Kartellrecht
 - Fusionskontrolle
 - Bußgelder und Schadensersatz im Kartellrecht
 - Vertikalvereinbarungen
 - Compliance im Unternehmen

METHODIK

Das Seminar ist interaktiv angelegt. Die Wissensvermittlung durch die Dozenten und Gruppenarbeit werden wechselseitig genutzt, um die Besonderheiten von rechtlichen Fragen bei der Sicherung von Wachstumsprozessen zu erfassen. Die Teilnehmer setzen sich in Workshop Atmosphäre mit Strategien und Denkweisen aller Beteiligten auseinander und arbeiten an einem Beispielfall.


REFERENT

- Dr. Johannes Weisser, avocado rechtsanwälte

BUCHUNGSMODUL



MODUL 3

	max. 15
Dauer	3 Stunden
Preis	95,00 € (incl. MwSt.)
Datum	22.03.2017
Ort	Berlin, Stralauer Platz 34
Zeit	17:00 – 20:00 anschl. Get together

BUCHUNG

Die Anmeldung zu diesem Modul erfolgt per E-Mail an:

info@venture-innstitute.de

Bis spätestens *keine*
Anmeldung mehr möglich

Modul 3 | Moderne Ansätze zur Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle

Die fortschreitende Digitalisierung, die erhöhte Innovationsgeschwindigkeit und das veränderte Konsumentenverhalten betreffen beinahe alle Branchen und stellen an Unternehmen erhebliche Herausforderungen und neue Ansprüche. Disruptiv-innovative (technologisch geprägte) Denkansätze verändern die Wertschöpfungsprozesse nachhaltig, indem sie herkömmliche Logiken von etablierten Branchen hinterfragen.

Als Folge der Digitalisierung müssen sowohl das Management von Wertschöpfungsprozessen als auch die Unternehmensorganisation und Mitarbeiterführung grundlegend neu gedacht werden. Erfolgsentscheidend ist, wie es einem Unternehmen gelingt auf die veränderte Situation zu reagieren, wie werden die gewonnenen Kenntnisse über Trends, Märkte und Kundenbedürfnisse in das eigene Geschäftsmodell integriert und welche Potentiale ausschöpft, um eigene Wettbewerbsvorteile durch Digitalisierung und Innovation zu sichern und weiter auszubauen. Die ganzheitliche Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen zu skalierbaren, kunden- und dienstleistungsorientierten Geschäftsmodellen ist eine der strategischen Kernaufgaben des Managements.

In diesem Seminar erfahren Sie, welche Möglichkeiten die Digitalisierung für Ihre Branche bereithält. Weiterhin erhalten Sie wertvolle, maßgeschneiderte Tipps sowie moderne Techniken und Tools zur Entwicklung und erfolgreichen digitalen Umstellung Ihres Geschäftsmodells an die Hand.

INHALTLICHE BAUSTEINE

- Funktion und Relevanz von Geschäftsmodellen
- Analoge vs. digitalisierte Geschäftsmodelle: deutsche und internationale digitale best practices
- Neue Anforderungen an das Management von digitalen Wertschöpfungsprozessen
- Methoden, Techniken & Tools für die Generierung digitaler Geschäftsmodelle

REFERENTIN

- Andrea Margitics - selbständige Beraterin, Business Coach und Trainerin für Entrepreneurinnen und Start Ups im wissensintensiven Dienstleistungssektor sowie freiberufliche Dozentin für Dienstleistungsmanagement.

METHODIK

Das Seminar ist interaktiv angelegt. Die Wissensvermittlung durch die Dozentin und die Gruppenarbeit werden wechselseitig genutzt, im Praxisteil entwickeln die Teilnehmer szenariobasierte Strategien zur Erschließung von Marktpotentialen und Marktnischen, die Erfassung von Kundenbedürfnissen und die Generierung von digitalen Geschäftsmodellen. Dabei werden anwendungsorientierte Tools und Techniken aus dem Bereich des Design Thinking, Business Model Canvas genutzt.

MODERATION

- Prof. Dr. Michael Groß, VC-POINT Gruppe Berlin

SEMINARABLAUF

17 ⁰⁰ – 17 ⁰⁵	Begrüßung der Teilnehmer	Prof. Dr. Michael Groß
17 ⁰⁵ – 18 ³⁰	Moderne Ansätze zur Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle	Andrea Margitics
18 ³⁰ - 18 ⁴⁵	Kaffeepause	
18 ⁴⁵ - 19 ⁴⁵	Workshop zur Generierung digitaler Geschäftsmodelle (Märkte, Modelle, Management)	Andrea Margitics
19 ⁴⁵ - 20 ⁰⁰	Zusammenfassung des Tages anschl. Get together bis ca.21.00 Uhr	Prof. Dr. Michael Groß

BUCHUNGSIFORMATIONEN



MODUL 1



max. 15

Dauer 3 Stunden

Preis 95,00 € (incl. MwSt.)

Datum 25.04.2017

Ort Berlin, Stralauer Platz 34

Zeit 17:00 – 20:00

anschl. Get together

BUCHUNG

Die Anmeldung zu diesem Modul erfolgt per E-Mail an:

info@venture-innstitute.de

Bis spätestens *keine Anmeldung mehr möglich*

Modul 4 | Unternehmenskulturen und Kommunikation in KMU

Eine positiv wahrgenommene und gelebte Unternehmenskultur sowie die Kommunikation von Unternehmen nach innen und außen beeinflussen den wirtschaftlichen Erfolg einer Unternehmung nachweislich positiv. Die Unternehmenskultur und Kommunikationsstrategie werden zunehmend zum Instrument der Unternehmensführung. In größeren Unternehmen sind Programme und Maßnahmen zur Verbesserung der Unternehmenskultur schon sehr fortgeschritten, doch auch kleine Unternehmen und Start-ups können davon profitieren.

Bezogen auf die verbundenen Kommunikations- und Marketinginstrumente stehen Zielgruppen sowie auch Investoren im Mittelpunkt der Geschäftsstrategie.

Modul 4 beschreibt, wie sich Unternehmenskultur und Kommunikationsstrategie auf den Geschäftserfolg auswirken und zeigt, welche Ansätze für KMU und Start-ups zur Umsetzung von Finanzierungs- und Wachstumsvorhaben besonders geeignet sind. Gleichzeitig wird die enge Beziehung dieser Geschäftsbereiche untereinander und deren Bedeutung bei der Vorbereitung von Unternehmenskäufen und Finanzierungstransaktionen herausgearbeitet.

INHALTLICHE BAUSTEINE

- Was bedeutet Unternehmenskultur und warum steigt deren Bedeutung bei Investoren?
- Warum ist die Kommunikationsstrategie ein wesentliches Element der Unternehmensstrategie?
- Welche Maßnahmen sind für KMU und Start-ups sinnvoll umsetzbar?
- Wie können solche Maßnahmen akzeptiert in ein Unternehmen eingeführt werden?
- Wie wird über die passgenaue Präsentation und Kommunikation Vertrauen bei Kunden, Partnern und Investoren aufgebaut?
- Gemeinsam mit den Teilnehmern werden Praxisbeispiele analysiert und Wege zur Aufstellung und Umsetzung einer Unternehmenskultur erarbeitet.

METHODIK

Vortrag, Workshop, Case Study zur Unternehmenspräsentation, Diskussion

REFERENTEN

- Prof. Dipl.-Inf. Birgit Wilkes, TH Wildau
- Holger Garbs, garbscomm

BUCHUNGSINFORMATIONEN



MODUL 4



max. 15

Dauer 3 Stunden

Preis 95,00€ (incl. MwSt.)

Datum angefragt 17.05.2017

Ort Berlin, Stralauer Platz 34

Zeit 17:00 – 20:00
anschl. Get together

BUCHUNG

Die Anmeldung zu diesem Modul erfolgt per E-Mail an:

info@venture-innstitute.de

Bis spätestens *keine
Anmeldung mehr möglich*

Referenten

ANDREA MARGITICS



Tel. +49 179 4250 285
kontakt@andreamargitics.eu
[CV](#)

Mitglied
Venture iNNstitute e.V.

MICHAEL GROß
PROF. DR.



Tel. +49 30 9700 3470
gross@vc-point.de
[CV](#)

Vorstandsvorsitzender
Venture iNNstitute e.V.

DIETMAR HÖLSCHER



Tel. +49 30 2546 4233
wp-hoelscher@t-online.de
[CV](#)

Schatzmeister
Venture iNNstitute e.V.

JOHANNES WEISSER
DR.



Tel. +49 69 913 301 133
j.weisser@avocado.de
[CV](#)

avocado rechtsanwälte

BIRGIT WILKES
PROF.



Tel. +49 3375 508 364
birgit.wilkes@th-wildau.de
[CV](#)

Technische Hochschule
Wildau

HOLGER GARBS



Tel. +49 351 8718 025
kontakt@garbscomm.de
[CV](#)

garbscomm
Kommunikationsberatung

Kontakt

Institut für Venture Capital, Business Development und Innovation e.V.

c/o VC-POINT Gruppe

Stralauer Platz 34

10243 Berlin

Tel. +49 30 97003470

Fax +49 30 97003479

Mail info@venture-innstitute.de

Web www.venture-innstitute.de

