

Mai 2008

Gründerwettbewerbe und -initiativen: sinnvolle Wege in die Selbständigkeit

Inhalt

- I. Wer, wo was?**
 - II. Netzwerke für Zielgruppen, Branchen, Beratung**
 - III. Gründer-Initiativen, Businessplan-Wettbewerbe und Existenzgründer-Wettbewerbe**
 - IV. Erfolgreich: StartUp-Wettbewerb**
 - V. Welcher Wettbewerb oder welche Initiative kommt für mich in Frage?**
 - VI. Wettbewerbe des Bundesministeriums für Wirtschaft**
 - VII. Businessplan-Wettbewerbe deutschlandweit**
 - VIII. Linksammlung**
 - IX. STARTER.NETZ:impressum**
-

Das Chatprotokoll zu diesem Expertenchat finden Sie unter
www.starternetz.com/expertenchat/archiv.

I. Wer, wo, was?

„Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen“, sagt ein Sprichwort – eine Lebenserfahrung und Binsenweisheit, der sicher niemand ernsthaft widersprechen wird. Zumindest nicht theoretisch.

Die Praxis sieht oft anders aus: Hier fallen vielfach Existenzgründerinnen und Existenzgründer, die in der Tat nicht immer Meisterin oder Meister in Sachen Unternehmensführung sind, zwar nicht vom Himmel, dafür aber auf die „Nase“. Dann nämlich, wenn Sie bei den vielfältigen fachlichen, kaufmännischen oder Marketing-Anforderungen beim Unternehmensstart allein überfordert sind.

Unnötigerweise. Denn viele der Defizite, die Gründern zum Problem werden, könnten sie mit Hilfe von Gründernetzwerken ausgleichen: von Beratung und Hilfen bei der sorgfältigen Konzeptentwicklung über eine Begleitung durch Fachleute bei den

ersten Schritten im Markt bis zum konkreten Erfahrungsaustausch über den unternehmerischen Alltag mit Gleichgesinnten.

Die dazu gehörenden Netzwerk-Angebote umfassen wichtige Informationen, persönliche Beratung und Betreuung, Coaching in der Zeit der ersten Schritte als Unternehmer, Kontakte zu Kapitalgebern und Kunden, Gründerstammtischen und vieles mehr.

Die wichtigsten dafür in Frage kommenden Netzwerke sind Gründer-Initiativen, Businessplan-Wettbewerbe und Existenzgründer-Wettbewerbe, die im Folgenden näher dargestellt sind.

Darüber hinaus gibt es eine ganze Reihe weiterer Netzwerke: vor allem für bestimmte Zielgruppen, besondere Branchen oder Beratung.

Quelle: www.existenzgruender.de

II. Netzwerke für Zielgruppen, Branchen, Beratung

Genauere Informationen sowie Adressen zu den im Folgenden genannten Netzwerken finden sich z. B. in den BMWi-Broschüren

- Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit
- Wirtschaftliche Förderung – Hilfen für Investitionen und Innovationen
- GründerZeiten

Finanzierung

- Business-Angels-Netzwerk

Deutschland (BAND): private Kapitalgeber, wenn für Banken das Risiko zu groß und für Beteiligungsgesellschaften der Kapitalbedarf zu gering ist: www.band.de

Technologie und Innovationen

- Technologieentwicklung: Bundesverband deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren (ADT)

sowie Wissenschafts- und Technologieparks:
www.adt-online.de

- InnoRegio: BMBF-Initiative, die regionale Innovationspotenziale und Innovationskompetenzen erschließen und den Aufbau regionaler Kooperationen anstoßen will: www.unternehmen-region.de

- Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen „Otto von Guericke“ e.V. (AIF): Netzwerk für die industrielle Gemeinschaftsforschung: www.aif.de

Patente

- INSTI-Netzwerk: informiert und berät Unternehmen und Erfinder bei der Patententwicklung: www.insti.de

Branchen

- alle Berufsverbände

Existenzgründungen aus der Hochschule

- EXIST: Initiative zur Förderung des Innovations- und Technologietransfers und zur Förderung innovativer Unternehmensgründungen: www.exist.de

Existenzgründerinnen

- bundesweite gründerinnenagentur (bga): Internetinformationen sowie telefonische Hotline zur Unterstützung von Existenzgründerinnen: www.gruenderinnenagentur.de
- SCHÖNE AUSSICHTEN: bundesweiter, branchenübergreifender Verband selbständiger Frauen: www.schoene-aussichten.de
- Verband deutscher Unternehmerinnen e.V. (VdU): Wirtschaftsverband, der spezifisch die Interessen mittelständischer Unternehmerinnen branchenübergreifend vertritt: www.vdu.de

Beratung und Information

- Alt hilft Jung e.V. Bundesarbeitsgemeinschaft der Senior-Experten: www.althilftjung.de
- Arbeitsgemeinschaft Selbständiger-Unternehmer e.V. (ASU): www.asu.de
- Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. (BDU): www.bdu.de
- Bundesverband der Wirtschaftsberater e.V. (BVW): www.bvw-ev.de
- Beratungszentren der KfW Mittelstandsbank: www.kfw-mittelstandsbank.de
- Industrie- und Handelskammern (IHK): www.ihk.de
- Handwerkskammern (HWK): www.zdh.de
- Rationalisierungs- und Innovationszentren der Deutschen Wirtschaft e.V. (RKW): www.rkw.de

E-Business

- Netzwerk elektronischer Geschäftsverkehr: 25 regionale Kompetenzzentren für Erstberatung vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen und ein Branchenkompetenzzentrum für Handel: www.ec-net.de

Quelle: www.existenzgruender.de

III. Gründer-Initiativen, Businessplan-Wettbewerbe und Existenzgründer-Wettbewerbe

Gründer-Initiativen

Sie unterstützen Gründer und Gründerinnen bei der Ideenfindung für eigene Unternehmen, der Ausarbeitung von Unternehmenskonzepten oder Businessplänen und der Unternehmensführung.

Besonderheiten von Gründer-Initiativen sind:

1. Eine Art „Baukastensystem“, z. B.

- Informationsveranstaltungen und Seminare zu allen Aspekte und Fragen der Gründung

- Beratung und Coaching
- Initiativen-Partner für bestimmte Fragestellungen (z. B. Finanzierung, Gewerbeflächen) oder Zielgruppen (z. B. Gründerinnen)
- Messen
- Erfahrungsaustausch, Gründer-Treffs

2. Es gibt keine Konkurrenz und keine Preisgelder

3. Gründer-Initiativen sind zeitlich offen organisiert (keine festgelegten Arbeitsphasen)

4. Träger von Initiativen sind meist mehrere öffentliche Akteure aus Politik, Wirtschaft, Verwaltung und Wissenschaft, die in „konzertierten Aktionen“ dafür sorgen, dass für potenzielle Gründer diese Unterstützung vor Ort bereitgestellt wird

Businessplan-Wettbewerbe

Businessplan-Wettbewerbe richten sich an Gründerinnen und Gründer vor dem eigentlichen Unternehmensstart.

- Sie haben in der Regel drei Stufen: Ideenfindung, Entwurf eines Grob-Konzeptes und Erarbeitung eines detaillierten Businessplans. Am Ende jeder Stufe reichen die Teilnehmer ihre dazu gehörigen Arbeiten ein. Eine Jury der Trägerorganisation bewertet die eingereichten Ideen, Grob-Konzepte und detaillierten Businesspläne. Die besten kommen in die nächste Runde.

Die Gewinner der letzten Runde sind die Gesamtsieger des jeweiligen Businessplan-Wettbewerbs. Nicht den Mut verlieren: Viele Businessplan-Wettbewerbe sind bereits gestartet – Interessenten können jedoch auch in Stufe zwei oder drei einsteigen. Andere werden jedes Jahr wiederholt.

- Sie loben Preise aus: Die Preisgelder sind dabei – je nach Träger und Region der Wettbewerbe – sehr unterschiedlich. Wichtig: Die meisten Businessplan-Wettbewerbe werben mit der Höhe dieser Preisgelder. Dabei sollten sie für die Teilnehmer nicht das wichtigste Teilnahmemotiv sein. Sicher: Jeder Gründer kann zusätzliches Startkapital gebrauchen. Entscheidender ist aber die Unterstützung durch Experten bei der Ausarbeitung und Umsetzung eines Unternehmenskonzepts, die kritische Beurteilung des Konzeptes und seiner Tragfähigkeit, die persönliche Beratung (und Begleitung) sowie die Anbahnung von wichtigen geschäftlichen Kontakten, die die Businessplan-Wettbewerbe bieten.

- Die meisten Businessplan-Wettbewerbe werden von öffentlichen und/oder privaten Geldgebern gesponsert: regionale Wirtschaft, Banken, Sparkassen, Verwaltung, Hochschulen oder Unternehmensberatungen. Anlass für die Träger sind nicht zuletzt PR-Zwecke. Damit ist noch nichts über die Qualität der Hilfe, die ein Wettbewerb anbietet, gesagt: Sie hängt letztendlich von der Güte und dem Engagement der Berater, Coaches, Dozenten usw. ab. Das PR-Engagement der Träger bedeutet allerdings, dass ein Businessplan-Wettbewerb in aller Regel – vor allem für die Gewinner – mit einer wirksamen Öffentlichkeitsarbeit verknüpft ist.

Existenzgründer-Wettbewerbe

Existenzgründer-Wettbewerbe richten sich an Gründerinnen und Gründer nach dem eigentlichen Unternehmensstart. Besonderheiten von Existenzgründer-Wettbewerben sind:

- Hier konkurrieren innovative Geschäftsideen und junge Unternehmen miteinander. Die jeweiligen Jurys bewerten die Teilnehmer nach der Marktfähigkeit ihrer Ideen und deren Erfolgsaussichten: z. B. der Höhe des Umsatzes sowie der Zahl der Arbeitsplätze.

Die erfolgreichsten jungen Unternehmerinnen oder Unternehmer werden dann z.B. zum „Entrepreneur des Jahres“ gekürt.

- Veranstalter von Existenzgründer-Wettbewerben sind z. B. Wirtschaftsmagazine oder Großunternehmen.

Auch hier geschieht deren Engagement oft nicht ganz uneigennützig: in erster Linie zum Zwecke der eigenen Öffentlichkeitsarbeit, die aber wiederum auch den Gewinnern und auch weiteren Teilnehmern zugute kommt. Ganz abgesehen von der guten Gelegenheit, wichtige geschäftliche Kontakte zu knüpfen.

Quelle: www.existenzgruender.de

IV. Erfolgreich: StartUp-Wettbewerb

Interview mit Dr. Lothar Stein, Direktor bei McKinsey & Company in München.

Der StartUp-Wettbewerb wurde 1997 ins Leben gerufen. Welche Bilanz können Sie ziehen?

Dr. Stein: Der StartUp-Wettbewerb wurde mit dem Ziel ins Leben gerufen, Existenzgründer bei der Umsetzung und Weiterentwicklung ihrer Geschäftsidee zu unterstützen. Die unternehmerische Qualifikation der Teilnehmer soll gefördert und dadurch das Gründungsrisiko durch eine systematische Planung verringert werden. Seit 1997 sind über 9.000 Geschäftspläne eingereicht worden. Mehr als 30.000 Arbeitsplätze sind durch diese Gründungen entstanden. Diese Zahlen spornen uns in unserem Engagement sehr an. Durch den Wettbewerb hat sich die Qualität der Geschäftspläne insgesamt übrigens sehr verbessert. Das hören wir von den Gründungsberatern in den Sparkassen vor Ort.

Welche Hilfestellung bietet der Wettbewerb Gründern?

Dr. Stein: Jedes teilnehmende Team erhält zeitnah ein individuelles schriftliches Feedback zu den Stärken und Schwächen seiner Geschäftsidee. Pro Bundesland erhalten die Teilnehmer mit dem besten Geschäftsplan Geld- und Sachpreise und Coaching durch McKinsey. Der Wettbewerb und die damit verbundene detaillierte Anleitung zur Ausarbeitung eines Geschäftsplans bietet vor allem eine Strukturhilfe für die Gründung eines Unternehmens.

Die Teilnehmer werden durch die Ausarbeitung des Geschäftsplans angehalten, sich sehr intensiv und proaktiv mit allen wichtigen Fragen z. B. bezüglich Markt,

Wettbewerber, Wettbewerbsvorteil und Finanzierung zu beschäftigen und plausible Antworten zu finden.
Damit erhöhen sich die Erfolgchancen ihrer Unternehmensgründung erheblich.

Hat sich die Teilnehmerstruktur in den letzten Jahren verändert?

Dr. Stein: Seit dem Start des Wettbewerbs gibt es eine relativ konstante Verteilung der Branchen. Zwei Drittel der Bewerbungen kommt aus dem Bereich Dienstleistung gefolgt von den Bereichen Industriegüter, Handel und Forschung und Entwicklung. Die Qualität der Geschäftspläne hat sich von Jahr zu Jahr verbessert. Die Hauptprobleme der Gründer sind aber gleich geblieben und liegen vor allem in den Bereichen Finanzierung und hinreichend guter Markteinschätzung. Nach erfolgter Gründung ist es meist schwieriger als erwartet wirklich die ersten Kunden zu finden und die Produkte oder Dienstleistungsangebote mit hoher und gleichbleibender Qualität zu liefern sowie schnell genug die Gewinnzone zu erreichen.

Was macht den Erfolg der Gründerinnen und Gründer, die in den letzten Jahren zu den Gewinnern des Start-Up-Wettbewerbs gehörten, aus?

Dr. Stein: Die Gewinner konnten fundierte, wirtschaftlich tragfähige Geschäftspläne vorweisen. Sie haben eine Unternehmensidee entwickelt, die langfristig Arbeitsplätze schaffen kann und in ihrer Branche und ihrem Markt ein Alleinstellungsmerkmal aufweist. Darüber hinaus zeichnen sich die siegreichen Gründerteams – Einzelpersonen haben fast noch nie gewonnen – durch hohes Engagement, sehr fundiertes Wissen und breite, sich ergänzende Erfahrungen aus.

Quelle: www.existenzgruender.de

V. Welcher Wettbewerb oder welche Initiative kommt für mich in Frage?

Nah oder fern

Wettbewerbe und Initiativen konzentrieren sich in der Regel auf eine bestimmte Region. Teilnehmen darf jedoch – im Prinzip – jeder, unabhängig vom Wohnsitz.

Groß oder klein

Große Businessplan-Wettbewerbe locken zwar mit „dicken“ Preisgeldern. Kleinere Wettbewerbe oder Initiativen bieten aber mehr Gelegenheit zu effektiveren persönlichen Kontakten zu Teilnehmern, Beratern und Coaches.

Drin oder nicht drin

Ob Wettbewerbe oder Initiativen insgesamt hilfreich und gut sind oder nicht, hängt nicht zuletzt davon ab, wer welche Unterstützung und Hilfe sucht: Die Checkliste auf Seite II bietet eine Maximalliste aller Leistungen, die Wettbewerbe oder Initiativen anbieten können. Ob ein bestimmter Wettbewerb oder eine bestimmte Initiative zu Ihrem Vorhaben passen, hängt also davon ab,

- welche Angebote zum Thema Existenzgründung im Bundesland und vor Ort existieren,
- welche für eine bestimmte Zielgruppe, Branche usw. in Frage kommen,
- welche Experten für weitere Information, Beratung und Hilfe im Bundesland zur Verfügung stehen.

Quelle: www.existenzgruender.de

VI. Wettbewerbe des Bundesministeriums für Wirtschaft

GründerWettbewerb: Mit Multimedia erfolgreich starten

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unterstützt innovative und tragfähige Ideen und Konzepte für Unternehmensgründungen auf dem Gebiet von Multimedia unterstützen. Informationen zu bisherigen Wettbewerben und Preisträgern: www.gruenderwettbewerb.de

Deutscher Internetpreis

Die Bundesregierung verleiht jährlich einen Internetpreis. Dabei wird ein Schwerpunktthema festgelegt (z. B. 2006: „Mittelstand online“). Prämiert werden bereits fertige, am Markt vorhandene und von kleinen und mittelständischen Unternehmen angebotene Lösungen, die möglichst spektakulär sein und sich bei der Anwendung bewähren sollen. Informationen sind erhältlich unter: www.internetpreis-deutschland.de.

StartUp

Das BMWi unterstützt die erfolgreiche StartUp-Initiative. Ihre Partner sind stern, die Sparkassen, McKinsey & Company und das ZDF. StartUp umfasst drei Bausteine: den Deutschen Gründerpreis als höchste Auszeichnung, die StartUp-Werkstatt für Schüler und den StartUp-Wettbewerb für Gründer. Die Teilnahme am Wettbewerb ist ganzjährig möglich, Stichtag für die Auswahl der Besten ist jeweils der 31. Dezember. Bewerbungen beim Start-Up-Wettbewerb sind vom 01. Januar bis 31. Dezember eines Jahres möglich. Neben Geld- und Sachpreisen werden die bundesweit zehn Besten zu einem 2-tägigen Workshop eingeladen, auf dem sie ein individuelles Businessplan-Coaching durch die Unternehmensberatung McKinsey & Company erhalten. Sie haben dort außerdem die Möglichkeit, mit Experten spezifische Fragen ihres Unternehmensaufbaus zu diskutieren. Der Preisträger der Kategorie Konzept erhält ein individuelles, auf die Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnittenes Coaching durch McKinsey.
Kontakt: www.startup-initiative.de

Quelle: www.existenzgruender.de

VII. Businessplan-Wettbewerbe deutschlandweit

1,2,3 Go

www.123go-networking.org

Ausrichter: IHKs Saarland, Luxemburg, Lothringen, Wallonie u. Trier

Teilnahmevoraussetzungen: Teilnehmer: aus der Großregion (Saarland u. Trier)
Idee: innovativ, noch nicht durch Risikokapital finanziert und wirtschaftlich realisierbar
Ablauf: eine Phase

BPW Nordbayern

www.netzwerk-nordbayern.de

Ausrichter: Förderverein innovatives Unternehmertum Nordbayern (FUN e.V.)

Teilnahmevoraussetzungen: Nordbayern bzw. eine begründete geplante Ansiedlung in Nordbayern

Idee: innovativ und wachstumsbezogen

Ablauf: drei Phasen; Einstieg in jeder Phase möglich;

1. Phase: Geschäftsidee
2. Phase: Grob-BP
3. Phase: Detail-BP

BPW Berlin-Brandenburg

www.b-p-w.de

Ausrichter: Investitionsbanken Berlin und Brandenburg, Vereinigung der Unternehmensverbände Berlin und Brandenburg

Teilnahmevoraussetzungen: Teilnehmer: Gründung eines Unternehmens in Berlin oder Brandenburg geplant oder erfolgt, Gründung darf maximal 18 Monate zurückliegen bzw. Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes geplant

Idee: branchenoffen

Ablauf: drei Phasen, schrittweise zum fertigen Businessplan:

1. Phase: Idee und Gründerteam mit Kundennutzen
2. Phase: Marktanalyse und Marketing
3. Phase: Unternehmen und Finanzplanung

CyberOne

www.cyberone.de

Ausrichter: Wirtschaftsinitiative Baden Württemberg: Connected (bwcon)

Teilnahmevoraussetzungen: Teilnehmer: mit Geschäftssitz o. Niederlassung in Baden-Württemberg und innovativen Geschäftsideen

Ablauf: eine Phase

Future SAX

www.futuresax.de

Ausrichter: Businessplan-Wettbewerb Sachsen GmbH

Teilnehmer: mind. ein Teammitglied muss in Sachsen wohnen oder arbeiten

Idee: branchenoffen, innovativ, mit Wachstumspotenzial

Ablauf: drei Phasen; Einstieg in jeder Phase möglich; Geschäfts- u. Entwicklungsidee werden immer präziser, ein detaillierter BP entwickelt sich

GründerWettbewerb Multimedia

www.gruenderwettbewerb.de

Ausrichter: im Auftrag des BMWi, durchgeführt von der VDI/VDE Innovation + Technik GmbH

Teilnahmevoraussetzungen: Teilnehmer: bundesweit;

Idee: Gründung im Bereich Multimedia geplant bzw. vor max. 4 Monaten; tragfähiges Geschäftskonzept; frühere Preisträger ausgeschlossen

Ablauf: drei Runden jährlich, jeweils eine Ideenskizze von ca. 10 Seiten ist einzureichen; jeweils ein Fokusthema, für das ein zusätzlicher Sonderpreis vergeben wird.

Münchener BPW

www.mbpw.de

Ausrichter: Münchener Business Plan Wettbewerb GmbH

Teilnahmevoraussetzung: Teilnehmer: bundesweit; Idee: innovativ, Produkt oder Dienstleistung; konkreter Finanzierungsbedarf; Unternehmensgründung darf schon vorliegen

Ablauf: drei Phasen;

1. Phase: Entwicklung einer Idee (nur für Angehörige von Hochschulen)
2. Phase: Businessplan
3. Phase: Detail-Businessplan bei besonderen innovativen Ideen

NUK

www.n-u-k.de

Ausrichter: Neues Unternehmertum Rheinland e.V.

Teilnahmevoraussetzung: Teilnehmer: bundesweit; Idee: innovatives Geschäftsvorhaben vor oder in der Gründungsphase

Ablauf: drei Phasen; Einstieg jederzeit möglich;

1. Phase: Ideenskizze (Geschäftsidee, Kundennutzen)
2. Phase: Grob-BP (Ausschöpfung, Marktpotenzial)
3. Phase: Detail-BP (vollständiges Geschäftskonzept, Finanzplanung).

Promotion Nordhessen

www.promotion-nordhessen.de

Ausrichter: Land Hessen; VW AG

Teilnahmevoraussetzung: Teilnehmer: bundesweit

Idee: Thema Mensch u. Mobilität sollte im Vordergrund stehen; nicht vor Jahresbeginn des Vorjahres gegründet; Gewinner anderer Wettbewerbe ausgeschlossen

Ablauf: zwei Phasen;

1. Phase: Grobgeschäftsplan (Geschäftsidee, Nutzen, Grob-Marketing)
2. Phase: Detailgeschäftsplan (vollständiger BP mit Finanzplanung)

Science4life

www.science4life.de

Ausrichter: Science4Life e.V.

Teilnahmevoraussetzung: Teilnehmer: bundesweit; Idee: für Gründungen im Bereich Life Science und Chemie; Unternehmen darf maximal seit 12 Monaten bestehen

Ablauf: drei Phasen;

1. Phase: Konzeptpapier
2. Phase: Detail-BP
3. Phase: Prämierungsphase (3-tägiger Workshop für fünf Gewinner)

Senkrechtstarter

www.senkrechtstarter.de

Ausrichter: Wachstumsinitiative Bochum 2015

Teilnahmevoraussetzung: Teilnehmer: bundesweit

start2grow

www.start2grow.de

- a) IT-Gründungswettbewerb
- b) Mikrotechnikwettbewerb all micro
- c) Gründungswettbewerb für alle Branchen

Ausrichter: dortmund-project mit finanzieller Unterstützung der EU

Teilnahmevoraussetzung: Teilnehmer: bundesweit; Ausgeschlossen: Gewinner anderer Wettbewerbe und Businesspläne bereits bestehender Unternehmen, deren Gründung länger als drei Monate vor der Auftaktveranstaltung des jeweiligen Gründungswettbewerbs zurückliegt

Ablauf:

- a) zwei Phasen: 1. Phase: Grobgeschäftsplan (Prämierung der 10 besten BP)
2. Phase: detaillierter BP (Prämierung der 10 besten BP/Sonderpreis Gender Mainstreaming)
- b) zwei Phasen: 1. Phase: Grobgeschäftsplan
2. Phase: detaillierter BP (Prämierung der sechs besten Businesspläne/vier Sonderpreise)
- c) zwei Phasen: 1. Phase: Grobgeschäftsplan (Prämierung der 10 besten BP).
2. Phase: detaillierter BP (Prämierung der 20 besten BP/Sonderpreis Logistik)

StartUp-Wettbewerb

www.startup-initiative.de

Ausrichter: Start-Up Initiative-Partner: Stern, ZDF, Sparkassen, McKinsey & Company

Teilnahmevoraussetzung: Teilnehmer: deutschlandweit;

Idee: Franchise-Nehmer ausgeschlossen, Gründung im laufenden Jahr bzw. kurz bevorstehend

Ablauf: eine Phase, ganzjährige Einreichung möglich; Abgabe eines vollständigen, aussagekräftigen BP; Feedback zeitnah; Prämierung einmal jährlich

Thüringer BPW

www.bpw-thueringen.de

Ausrichter: Thüringer Gründer Netzwerk

Teilnahmevoraussetzung: Teilnehmer: Hauptsitz des Unternehmens in Thüringen;

Idee: alle Branchen, innovativ mit Wachstumspotenzial; existierende Unternehmen nach dem 1.1. des Vorjahres gegründet

Ablauf: eine Phase; begleitende Workshops; schriftliches Feedback mit ausführlichen Kommentaren und Verbesserungsvorschlägen

Quelle: www.existenzgruender.de

VIII. Linksammlung

www.123go-networking.org

www.b-p-w.de

www.bmwi.de

www.bochum2015.de

www.bpw-thueringen.de

www.business.metropoleruhr.de

www.cyberone.de

www.deutscher-gruenderpreis.de
www.existenzgruender.de
www.existenzgruender-nrw.de
www.futuresax.de
www.go.nrw.de
www.gruender-ratgeber.de
www.gruenderland.de
www.gruenderwettbewerb.de
www.mittelstanddirekt.de
www.mbpw.de
www.netzwerk-nordbayern.de
www.n-u-k.de
www.promotion-nordhessen.de
www.science4life.de
www.senkrechtstarter.de
www.start2grow.de
www.startup-initiative.de

IX. STARTERNETZ:impressum

Für die Richtigkeit der in diesem Newsletter enthaltenen Angaben können wir trotz sorgfältiger Prüfung keine Gewähr übernehmen.
Bei den verlinkten externen Seiten handelt es sich ausschließlich um fremde Inhalte, für die wir keine Haftung übernehmen und deren Inhalt wir uns nicht zu Eigen machen.

Über Anregungen und Kritik freuen wir uns immer! Wenden Sie sich einfach an uns.

Gerne können Sie sich auch mit uns in Verbindung setzen, wenn es um eine Verlinkung zu unserer Website oder eine Bannerschaltung auf starternetz.com geht - eine Mail an redaktion@starternetz.com genügt!

Beste Grüße
und
weiterhin viel Erfolg bei der Gründung bzw. Festigung der Existenz!

Ihr STARTERNETZ-Team

redaktion starternetz.com
c/o vierfahrt gbr
nils borghs
dipl.-geogr.
rüttenscheider str. 214
45131 essen
fon 0201-7988223
fax 0201-7988226
mailto: redaktion@starternetz.com
