



Funpreneur-Wettbewerb

**Verwirklichung einer Geschäftsidee
innerhalb von 5 Wochen**

profund
Die Gründungsförderung
der Freien Universität Berlin

Partner : **Funpreneur-Wettbewerb**

Exklusiv Sponsor

Die persönliche Bank.

B BERLINER BANK

Mit der Unterstützung von



Inhaltsverzeichnis : **Funpreneur-Wettbewerb**

Vorwort	1
1. Wettbewerbsablauf	2
2. Kompaktkurse, Wettbewerbsregeln und Formalitäten	3
2.1. Ideenworkshop, Teambildung	3
2.2. Aufgabenverteilung im Team / Unternehmensstruktur	5
2.3. Unternehmensanmeldung	6
2.4. Juristische Form des Unternehmens	6
2.5. Finanzen	7
2.6. Auflösung des Unternehmens	8
2.7. Geschäftsbericht	9
2.8. Keine Umsatzsteuer	11
2.9. Abschlussveranstaltung	11
2.10. Preise / Teilnehmerzertifikat	12
3. Das Betreuungsteam	12
4. Haftung und Versicherungsschutz	13
5. Öffentlichkeitsarbeit	13
5.1. Welche Medien gibt es in der Region – Wie gelangt man an die Vertretungen?	13
5.2. Verfassen einer Pressemitteilung	13
5.3. Einladung von Pressevertretern zu Events	14
6. Termine Wintersemester 2008/2009	15
7. Veranstalter	16

Vorwort : Funpreneur-Wettbewerb

Funpreneure testen mit diesem Wettbewerb, ob sie Spaß daran haben, unternehmerische Entscheidungen zu treffen. Er findet fachbereichsübergreifend und berlinweit statt und bietet somit darüber hinaus den Teilnehmern die Möglichkeit ein inner- und interuniversitäres Netzwerk zu knüpfen.

In Teams, zeitlich befristet und mit einem geringen Startkapital wird ein „Studenten-Unternehmen auf Zeit“ gegründet und die Idee am Markt real umgesetzt. Dienstleistungen/Produkte werden konzipiert, geplant und angeboten. Am Ende wird das ganze Projekt anhand eines Geschäftsberichtes dokumentiert und reflektiert. Profund sieht es sehr gerne, wenn dieser Wettbewerb die Teilnehmer darin bestärkt, auch weiterhin unternehmerisch tätig zu werden.

Der Gewinner dieses Wettbewerbs wird nicht unbedingt derjenige sein, der den größten Gewinn am Markt erzielt hat. Es kommt insbesondere darauf an, wie aus der Idee ein Geschäftsmodell entwickelt wird, wie die Umsetzung am Markt erfolgt, wie die Zusammenarbeit im Team gestaltet wird, wie Schwierigkeiten gemeistert werden und wie die Ergebnisse schließlich vor einem großen Publikum und der Jury präsentiert werden. Wenn dabei für das Team auch noch ein monetärer Gewinn dabei herauskommt – umso besser.

Die Teilnehmer sollen durch den Wettbewerb einen Eindruck von wirtschaftlichen Zusammenhängen und von den Bedingungen erhalten, unter denen unternehmerische Entscheidungen getroffen werden. Unternehmerisches Denken und Handeln wird angeregt und eingeübt. Schlüsselqualifikationen werden trainiert: Eigeninitiative, Entscheidungsfreude, Teamfähigkeit, Kreativität und Selbstständigkeit bleiben nicht nur bloße Theorie sondern werden praktisch umgesetzt.

Der Wettbewerb steht allen Studierenden offen. Bachelorstudierende können ihn als Modul im Bereich Allgemeine Berufsvorbereitung, Kompetenzbereich Management und Organisation belegen und erhalten bei erfolgreicher Teilnahme und einer abschließenden mündlichen Prüfung 5 Leistungspunkte.

Das Team von Profund wünscht allen Teilnehmern viel Erfolg im Wettbewerb - aber auch den Spaß, der dazugehört, wenn man sich in den nächsten Wochen als „Fun“preneur auf dem Markt bewegt.



Ablauf : Funpreneur-Wettbewerb



1. Wettbewerbsablauf

Der **Funpreneur-Wettbewerb** besteht aus drei Phasen:

Theorie

Ganz zu Beginn des Wettbewerbs findet ein zweitägiger Ideenworkshop statt. Während dieser zwei Tage werden Ideen generiert, die sich innerhalb der Praxisphase verwirklichen lassen. Dabei werden dem zeitlichen Aufwand für die Realisierung der Idee und den benötigten finanziellen Mitteln besondere Aufmerksamkeit geschenkt. In Kompaktkursen wird Wissen vermittelt, das zum Handwerkszeug einer Unternehmensführung gehört: Marketing, Projektplanung und Recht.

Praxis

Die praktische Umsetzung der Idee startet mit dem Erhalt des symbolischen Startkapitals von 5 Euro. Die Teams haben dann 5 Wochen Zeit ihre Geschäftsidee real am Markt umzusetzen. Unterstützt werden die Funpreneure dabei durch Wirtschaftspaten, die zum großen Teil von den Wirtschaftsunioren Berlin e.V. gestellt werden. Jedem Funpreneur-Team wird ein Pate zugewiesen. Zusätzlich dazu stehen natürlich Mitarbeiter des Teams von profund als Ansprechpartner zur Verfügung. Am Ende der Praxisphase wird ein Geschäftsbericht verfasst.

Abschlussveranstaltung

Die Präsentation der Ergebnisse findet im Rahmen einer öffentlichen Abschlussveranstaltung statt. Alle Teams stellen ihr Unternehmen, ihre Teammitglieder, ihre Strategien und ihre Ergebnisse an Ständen vor. Die zehn besten Teams, die anhand der Geschäftsberichte und nach Rücksprache mit den Wirtschaftspaten ausgewählt wurden, präsentieren ihre Konzepte darüber hinaus vor einer fachkundigen Jury und einem großen Publikum. Die drei Siegerteams werden prämiert. Jeder Teilnehmer erhält eine Teilnahmebescheinigung.

Pflichtveranstaltungen

Der Ideenworkshop, der Kompaktkurs für Recht, die Zusammenführung mit den Wirtschaftspaten, die Austauschtreffen und die Abschlussveranstaltung sind Pflichtveranstaltungen. Bachelorstudierende, die diesen Wettbewerb als ABV-Modul belegt haben, müssen an allen Veranstaltungen teilnehmen. Es ist aber ratsam, dass mindestens einer aus jedem Team an den Kompaktkursen teilnimmt.

Ideen/Team

Eine Idee oder ein Team muss nicht vorhanden sein. Zu Beginn des Wettbewerbes werden im Rahmen des Ideenworkshops gemeinsam Ideen entwickelt und Teams zusammen gestellt.

Bilder und Geschäftsideen vergangener Wettbewerbe finden Sie auf der Homepage: www.profund.fu-berlin.de

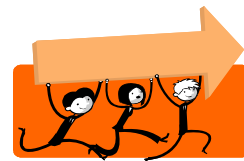
Formales : Funpreneur-Wettbewerb



2. Kompaktkurse, Wettbewerbsregeln und Formalitäten

Um einen reibungslosen Ablauf des Wettbewerbs zu garantieren müssen diverse Formblätter (z.B. Unternehmensregister, Kassenabrechnung, Einnahme-/Überschussrechnung, Auflösungsformular) ausgefüllt und bei den Koordinatoren des Wettbewerbs fristgerecht abgegeben werden. Die Formblätter werden während der Auftaktveranstaltung ausgeteilt, können aber jederzeit auch über profund@fu-berlin.de bezogen werden. Termine finden Sie am Ende des Handbuchs und aktuell über das Internet.

Die Wettbewerbsregeln und Abgabefristen **müssen** von den Teilnehmern eingehalten werden, die Koordinatoren können bei der Nichteinhaltung von Regeln und Fristen die Teilnehmer/Teams von der Preisverleihung ausschließen.



2.1 Ideenworkshop, Teambildung

Grundsätzlich kann man im Wettbewerb eine Idee verwirklichen, die man schon vorher hat. Teams, die sich schon vorher gebildet haben, können natürlich auch in der gewünschten Konstellation am Wettbewerb teilnehmen. Die Teilnahme am Ideenworkshop ist aber mit Sicherheit interessant und empfehlenswert.

Eine optimale Teamgröße besteht aus mindestens zwei, maximal vier Mitgliedern. Eine geringere, bzw. höhere Mitgliederanzahl wird nicht zugelassen.

Die zwei Tage des Ideenworkshops bieten die Möglichkeit anhand unterschiedlicher Kreativitätstechniken für den Wettbewerb passende Ideen zu generieren und sich zu Teams zusammenzufinden.

Um für dieses Wettbewerb geeignet zu sein, müssen die Ideen im Wesentlichen folgende Kriterien erfüllen:

- 1. Der zeitliche Rahmen von 5 Wochen für die Realisierung der Idee muss realistisch sein.**
- 2. Das Startkapital von 5 Euro muss grundsätzlich zur Realisierung der Idee ausreichen.**
- 3. Während der Unternehmensphase sollten tatsächlich erste Umsätze erzielt werden können.**

Einige Ideen werden im Rahmen des Funpreneur-Wettbewerbs aus juristischen, konzeptionell-pädagogischen, projekttechnischen oder ethischen Gründen nicht zugelassen. Der Veranstalter prüft daher die Geschäftsidee und behält sich vor, Ideen zurückzuweisen und/oder um weitere Erläuterung zu bitten.

Dies geschieht während des Ideenworkshops, bzw. – falls die Funpreneure bereits vorher eigene Ideen hatten und sich bei der Auftaktveranstaltung damit angemeldet haben, beim Anmeldezeitpunkt.

Formales : Funpreneur-Wettbewerb

Geschäftsideen, die nicht zulässig sind:

- Dienstleistungen und Produkte rassistischen, gewaltverherrlichenden oder anderweitig ethisch bedenklichen Inhalts
- Schädliche oder gefährliche Produkte
- Herstellung und Verkauf von offenen Getränken und Lebensmitteln (beim Verkauf von geschlossenen Lebensmitteln bei Veranstaltungen, bitte **vorher** Rücksprache mit den Betreuern halten)
- Der reine Wiederverkauf von Waren
- Babysitting
- Glücksspiel
- Spekulation
- Warentermingeschäfte
- Baufinanzierung
- Anlagegeschäfte
- Investmentberatung
- Reisebüro
- Arbeitsvermittlung
- Die Umsetzung einer Geschäftsidee innerhalb des Funpreneur-Wettbewerbs, aus der bereits ein Unternehmen hervor gegangen ist

Bei Missachtung dieser Einschränkungen behält sich profund vor, das Funpreneur-Unternehmen vom Wettbewerb auszuschließen.

Formales : Funpreneur-Wettbewerb

2.2 Aufgabenverteilung im Team / Unternehmensstruktur

Besonders wichtig ist es, klare Zuständigkeiten im Team zu definieren.

Im Verlauf des Wettbewerbs wird es erfahrungsgemäß immer wieder zu Unstimmigkeiten und Meinungsunterschieden im Team kommen. Das ist nicht ungewöhnlich und auch in einem realen Unternehmen treffen oftmals deutlich unterschiedliche Anschauungen aufeinander. Die Herausforderung für die einzelnen Teammitglieder ist es dann, Kompromisse zu finden, bzw. die Meinung der Verantwortlichen zu akzeptieren. Oft bringen solche Konflikte allerdings besonders kreative Lösungen hervor. Die Offenheit anderen Ansätzen und Ideen gegenüber trägt entscheidend dazu bei, das Funpreneur-Unternehmen zum Erfolg zu führen.

„Der Kopf ist rund, damit das Denken die Richtung wechseln kann.“

Francis Picabia, 1922

Für einen reibungslosen Ablauf ist es deswegen ratsam, möglichst früh dem Unternehmen eine **Struktur** mit einer sinnvollen Aufgaben- bzw. Arbeitsaufteilung innerhalb des Teams zu geben. Klare Zuständigkeiten und Verantwortungsbereiche erleichtern Vieles und ermöglichen ein effizientes Arbeiten.

Folgende Verantwortungsbereiche bieten sich an:

Verwaltung/Finanzen	allgemeine Organisation und Formalitäten, Ausgangs- und Eingangsrechnungen, Protokolle der Treffen, Berichte, Buchführung, Verwaltung der Kasse
Marketing/Vertrieb	Marktforschung, Vorschlag von Marketingstrategien und Verkaufsorganisation, Werbemaßnahmen, Pressekontakt etc.
Produktion/Technik	Verfahrensstrategie der Dienstleistung, Qualität der Dienstleistung/des Produktes
Geschäftsführung	Gesamtkoordination, Vertretung nach außen, Verträge etc.



Diese Einteilung dient einer rationellen Arbeitsweise. Die Bereiche müssen natürlich nicht starr abgegrenzt eingehalten werden. Einblicke in die jeweils anderen Bereiche zu erhalten, sollte jedem Teammitglied ermöglicht werden. Präferenzen und besondere Eignungen sollten bei der Einteilung berücksichtigt werden.

Auf jedem Fall aber muss eine Leitung im Sinne eines Geschäftsführers für das Unternehmen bestimmt werden.

Sollte ein Konflikt nicht lösbar erscheinen, sind sofort die Betreuer zu informieren. In der Regel kann ein externer Moderator Lösungswege aufzeigen.

Formales : Funpreneur-Wettbewerb

2.3 Unternehmensanmeldung

Die Unternehmensphase startet offiziell mit der Ausgabe des Startkapitals von 5 Euro. Voraussetzungen für den Beginn der Unternehmensaktivitäten sind die Einschreibung aller Teammitglieder, die Abgabe der Unternehmensregister und die Genehmigung der Idee durch die Organisatoren.

Das Unternehmen wird bei den Projektleitern mit dem **Unternehmensregister**, bestehend aus Dokument 1 und Dokument 2 angemeldet.



Im **Dokument 1** wird die Idee genau beschrieben. Außerdem enthält es alle wesentlichen Kontaktdaten des Unternehmens gegenüber der Außenwelt. Der Sitz des Unternehmens ist seine offizielle Adresse. Für Rückfragen ist die Angabe einer Telefonnummer und einer Kontaktperson unerlässlich.

Im **Dokument 2** werden die Kontaktdaten aller Unternehmensmitglieder erfasst.

Beide Dokumente sollten jedem Teammitglied in Kopie vorliegen.

Die Projektbetreuer geben die **Genehmigung der Geschäftsidee** nach dem termingerechten Eingang dieser Dokumente bekannt. In der Regel geschieht dies per Mail einen Tag nach der Zusammenführung der Teams mit den Wirtschaftspaten.

Wichtig!!!:

Eine nachträgliche **Änderung** der Geschäftsidee ist nur **nach Rücksprache** mit den Betreuern möglich.



2.4 Juristische Form des Unternehmens

Juristisch gesehen ist das Funpreneur-Unternehmen eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR). Eine eigene „Gründung“ der Gesellschaft ist nicht erforderlich, diese ergibt sich vielmehr automatisch aus der gemeinsamen Verfolgung eines Ziels, hier: die Teilnahme am Funpreneur-Wettbewerb. Die GbR hat mindestens zwei Gesellschafter. Jeder Gesellschafter haftet persönlich und unbeschränkt für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Die Bestimmung eines Teilnehmers als „Geschäftsführer“ hat im Rahmen des Funpreneur-Wettbewerbs nach außen (streng juristisch) keine Bedeutung.

Bei Werbeschriften und auf dem Unternehmensregister (Flyer, Anzeigen, Internet, u.ä.) kann eine Phantasiebezeichnung als Unternehmensname gewählt werden (Beispiel: „Megafun Party-Service“). Der Name ist wichtig. Er sollte zukünftigen Kunden im Gedächtnis bleiben. Ideal ist es, wenn der Name in direktem Zusammenhang mit dem Produkt / der Dienstleistung steht.

Formales : Funpreneur-Wettbewerb

Der *offizielle* Name setzt sich aus den Namen der Gesellschafter (mindestens ein Vorname, Nachname) und der Bezeichnung der Geschäftstätigkeit zusammen. Der Zusatz GbR ist möglich, aber nicht verpflichtend (Beispiel: „Dirk Bauer und Thomas Graf Studenten-Party [GbR“]). Bei geschäftlicher Korrespondenz – dies sind v.a. Vertragsangebote, Vertragsannahmen, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine, Rechnungen, Quittungen und Bestellscheine – ist dieser offizielle Name anzugeben.



2.5 Finanzen

Fünf Euro bilden das Startkapital des Unternehmens. Mit diesem Kapital und der im Verlauf der Unternehmensphase erzielten Einnahmen sind alle anfallenden Ausgaben des Unternehmens zu bestreiten. Vorauslagen der Teams sind nach Rücksprache mit den Projektbetreuern möglich.

Nicht abgerechnet werden die Arbeitsleistungen der Teammitglieder sowie die Verwendung von Ressourcen wie PCs, die den Teammitgliedern persönlich bzw. an der Universität zur Verfügung stehen, und das private Telefon. Für diesbezügliche Fragen stehen die Projektbetreuer zur Verfügung.

Um einen Überblick über die Ausgaben und Einnahmen zu erhalten, ist es wichtig, in dieser Zeit eine Kassenabrechnung zu erstellen. Alle Einnahmen und Ausgaben müssen belegt werden.

Auf Grund der relativ kurzen Unternehmensphase lohnt sich der Aufwand eines eigenen Bankkontos für das Unternehmen kaum. Da beim geschäftlichen Zahlungsverkehr (z. B. Kunde zahlt Rechnung) ein Girokonto mitunter unerlässlich ist, empfiehlt es sich, anstelle eines separaten Geschäftskontos das Privatgirokonto eines Teammitglieds für geschäftliche Zahlungsflüsse zu verwenden.

Das Anbieten von Dienstleistungen/Produkten zu Preisen weit unter dem marktüblichen Niveau als Folge der Nichteinbeziehung von Personalkosten und Gemeinkosten bzw. der fehlenden langfristigen Gewinnerzielungsabsicht ist aus wettbewerbsrechtlichen Gründen nicht erlaubt.

Sollte ein Team die finanziellen Ressourcen aufgebraucht haben und die Gefahr bestehen, dass das Unternehmen nicht weiter existieren kann, muss umgehend der Kontakt zum Projektbetreuer gesucht werden.

Formales : Funpreneur-Wettbewerb



2.6 Auflösung des Unternehmens

Das Unternehmen existiert über einen begrenzten Zeitraum. Es muss danach aufgelöst und sämtliche Geschäftsaktivitäten innerhalb des Funpreneur-Wettbewerbs müssen eingestellt werden. Selbstverständlich kann im Anschluss an den Wettbewerb das Unternehmen weitergeführt werden.

Mit dem Verweis auf den Funpreneur-Wettbewerb ist nach der Auflösung **keine** weitere unternehmerische Tätigkeit mehr möglich. **Wer das Unternehmen über den Wettbewerb hinaus betreiben möchte – was die Veranstalter natürlich sehr begrüßen! – dem steht profund - Die Gründungsförderung der Freien Universität Berlin hilfreich zur Seite.** In manchen Fällen ist eine Gewerbeanmeldung, in allen anderen Fällen lediglich eine steuerliche Anmeldung erforderlich.

Formalitäten der Auflösung:

- Das Unternehmen muss einen Totalausverkauf durchführen, d. h. - falls vorhanden - müssen alle Produkte, Vorräte und möglicherweise vorhandenes Inventar verkauft werden. In der Einnahmen-Überschussrechnung bleibt alles, was nicht verkauft wurde, unberücksichtigt.
- Offene Rechnungen müssen beglichen werden.
- Der Verwendungszweck des Gewinns inklusive Startkapital (Ausschüttung an die Gesellschafter der GbR, gemeinsame Party oder Spende für einen gemeinnützigen Zweck etc.) muss bestimmt werden.
- Die Ausschüttung des Gewinns und des Startkapitals erfolgt gemäß der festgelegten Verwendung. Im normalen Wirtschaftsleben reduziert sich der auszuschüttende Betrag um die Steuer. Ausgeschüttet wird also der „Gewinn nach Steuern“.
- Versteuerung: Falls Sie den Gewinn ausschütten und Sie der Steuerpflicht unterliegen (i.d.R. bei Überschreiten des Grundfreibetrags), so ist dieser grundsätzlich zu versteuern und in der Einkommensteuererklärung anzugeben. Ausnahme: Die Summe Ihrer Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit überschreitet den Freibetrag i.H. von 410 Euro nicht. Für Fragen stehen die Projektbetreuer zur Verfügung.

Folgende Unterlagen müssen erstellt bzw. ausgefüllt und bei den Projektbetreuern inkl. des Geschäftsberichts termingerecht abgegeben werden:

- Kassenabrechnung (1x)
- Geschäftsbericht (einschließlich der Einnahmen-Überschussrechnung) in fünffacher Ausführung (5x)
- Auflösungsformular (1x)

Einen Abschlussfragebogen, den jedes einzelne Team-Mitglied ausfüllen muss, erhalten Sie am Tag der Abschlussveranstaltung. Er muss ausgefüllt beim Betreuungsteam abgegeben werden.

Formales : Funpreneur-Wettbewerb



2.7 Geschäftsbericht

Der Geschäftsbericht soll insgesamt alle - vom Beginn der Teambildung an bis zum Abschluss der Geschäftstätigkeit - wesentlichen Prozesse enthalten, welche die Unternehmenstätigkeit dokumentieren.

Er enthält den Lagebericht und die Einnahmen-Überschussrechnung auf **maximal 8 Seiten** (ohne Anhang). Die maximale Seitenzahl ist einzuhalten, da sonst Punktabzüge von der Jury folgen.

Beispiel für eine mögliche Gliederung:

1. Unternehmensstruktur/Teammitglieder

Wer ist Mitglied des Teams? Welche Persönlichkeiten stehen hinter den Namen (ggf. fachlicher/Erfahrungshintergrund)? Welche betrieblichen Funktionen hat der Einzelne warum inne? Wie und wann kam es zur Teambildung?

2. Geschäftsidee

Was ist Gegenstand der Geschäftsidee, wie ist die Idee entstanden? Welchen Kundennutzen hat die Idee? Wer sind die Zielkunden? Wie entwickelte sich die Geschäftsidee innerhalb der Praxisphase weiter? Welche Vorarbeiten waren außer den Marketingaktivitäten notwendig, um das Produkt/die Dienstleistung am Markt anbieten zu können? Gibt es eine Geschäfts-/Unternehmensphilosophie?

3. Der Markt

Wie sieht der Gesamtmarkt aus? In welchem Marktsegment bewegen Sie sich? Gibt es Konkurrenzprodukte/Dienstleistungen? Wie unterscheiden sich die Konkurrenzprodukte/Dienstleistungen von Ihrem Angebot? Ist absehbar, wie viele Kunden in dem angesprochenen Marktsegment erreicht werden können? Wie können diese Einschätzungen begründet werden?

4. Marketing/Vertrieb

Welche Marketinginstrumente wurden angewandt? Wie wurde der Kontakt zu den Kunden gestaltet? Wurde Werbung gemacht, wie sah sie aus? Welche Vertriebskanäle wurden genutzt?

5. Lagebericht

Hier soll eine Beschreibung der gesamten Herangehensweise stehen. Wie wurde die Idee konkret umgesetzt? Welche Maßnahmen wurden ergriffen? Welche Erfolge haben sich eingestellt? Welche Probleme sind aufgetreten und wie wurden sie gelöst? Wie sieht das Team seine Position jetzt auf dem Markt? Wo waren die Stärken des Angebotes? Wie hat das Team zusammengearbeitet? Wie wurden Konflikte gemeistert? Was blieb offen?

Formales : Funpreneur-Wettbewerb

6. Einnahmen-Überschussrechnung

Die Einnahmen-Überschussrechnung ist Teil des Geschäftsberichtes. Sie dient zur Gewinnermittlung. Dabei werden von den „Betriebseinnahmen“ die „Betriebsausgaben“ abgezogen, die Differenz ist der Gewinn (positiv) oder der Verlust (negativ):

$$\begin{aligned} & \text{Betriebseinnahmen} \\ & \text{./. Betriebsausgaben} \\ & = \text{Gewinn oder Verlust} \end{aligned}$$

Betriebseinnahmen sind vor allem „Erlöse aus Lieferungen/Leistungen“, die gegenüber den Kunden erbracht worden sind und für das Unternehmen Geld erhalten hat. Auch das Startkapital von 5 Euro gehört zu den Betriebseinnahmen („Einlage“).

Zu den *Betriebsausgaben* gehören alle Ausgaben, die im Zusammenhang mit der betrieblichen Tätigkeit stehen, so z.B. Kosten für die Herstellung des Produktes/der Dienstleistung (Material-/Warenkauf; Fremdleistungen) oder Kosten für Werbung (Herstellung von Flyern), aber auch Reisekosten (Fahrt zum Kunden).

Maßgeblich ist dabei der tatsächliche „Zufluss“ (Einnahmen) oder „Abfluss“ (Ausgaben). Sollte eine Leistung gegenüber einem Kunden erbracht worden sein, die noch nicht bezahlt wurde, so erscheint dies nicht in der Einnahmen-Überschussrechnung.

Im Unterschied zur Kassenabrechnung werden bei der Einnahmen-Überschussrechnung sämtliche Ein- oder Ausgaben in bestimmte „Kostengruppen“ aufgliedert.

In der Einnahmen-Überschussrechnung können bei den Betriebsausgaben die Beträge brutto (also inkl. Umsatzsteuer) angegeben werden, ein Herausrechnen der Umsatzsteuer aus Rechnungen Dritter und separates Aufführen entfällt.

7. Perspektive/Ausblick

Trägt das Geschäftsmodell? Was müsste wie verbessert oder ausgebaut werden? Marktausblick? Welche Strategie müsste weiter verfolgt, verbessert werden?

8. Anhang

Hier können Screen-Shots des Web-Auftritts, Zeitungsberichte, die Werbung, die Angebote/ Rechnungen, Geschäftsbriefe oder sonstige Dokumentationen beigefügt werden (es sollte nicht zuviel sein, nur das Wichtigste).

Gestaltung

Voraus gesetzt wird, dass der Bericht vollständig und richtig ist. Darüber hinaus sollte auf Kreativität und Ideenreichtum und vor allem auf Überzeugungskraft geachtet werden, denn der Bericht ist die Basis für die Vorauswahl.

Es darf kein „Roman“ werden, der Geschäftsbericht sollte insgesamt kurz, knapp, überzeugend, verständlich und gut gestaltet verfasst werden. Es dürfen Logos, Tabellen, Zeichnungen, Fotos, Graphiken etc. enthalten sein. Der Hauptteil darf 8 Seiten nicht überschreiten.

**Der Geschäftsbericht ist die „Visitenkarte“ des Unternehmens.
Der Geschäftsbericht muss am 11. Dezember 2008 in fünf-facher Ausführung bei
profund abgegeben werden.**

Formales : Funpreneur-Wettbewerb

2.8 Keine Umsatzsteuer

Das Thema „Umsatzsteuer“ (landläufig „Mehrwertsteuer“) spielt im Rahmen des Funpreneur-Wettbewerbs i.d.R. keine Rolle, da das Unternehmen nur wenige Wochen am Markt ist. Auf Lieferungen/Leistungen, die gegenüber den Kunden erbracht werden, wird **keine** Umsatzsteuer (zur Zeit 7% oder 19%) erhoben. Auch eine Steuernummer darf auf den Rechnungen nicht angegeben werden, da das Unternehmen während des Wettbewerbs kein Unternehmen im umsatzsteuerrechtlichen Sinne ist. Eine Rechnungsvorlage erhält jedes Team. Sollte der Umsatz den Betrag i.H. von 17.500 Euro überschreiten, steht die Projektleitung für Fragen zur Verfügung.



2.9 Abschlussveranstaltung

Jedes Funpreneur-Team (auch die Teams, die später keine Kurzpräsentation vor dem Plenum halten) gestaltet während der Abschlussveranstaltung einen Stand, bestehend aus einem Tisch und einer Pinwand, sowie einem Stromanschluss. Dargestellt wird die angebotene Dienstleistung / das Produkt und das Unternehmen selbst. Den Gestaltungsmöglichkeiten sind kaum Grenzen gesetzt (Verwendung eigener PCs, Videos, Fotos, Transparente, Plakate, einheitliche Kleidung, Darstellung des Firmenlogos etc.). Zusätzliche Gegenstände zur Dekoration etc. können verwendet werden, jedoch keine eigenen Messestände o. ä., im Zweifel bitte Rücksprache mit den Betreuern halten

Maximal zehn Teams präsentieren ihr Unternehmen vor der Jury und dem Plenum. Sollten insgesamt mehr als zehn Teams am Projekt teilnehmen, werden die Wettbewerbsteilnehmer durch eine Vorausscheidung ermittelt. Hierfür dienen die ersten vier Kriterien.

1. Geschäftsbericht (max. 8 Seiten plus Anhang)

Bewertet werden Aspekte wie Aussagekraft, Vollständigkeit und Richtigkeit des Inhalts. Darüber hinaus zählen die Sorgfalt und der Ideenreichtum bei seiner Erstellung.

2. Geschäftsidee

Die Geschäftsidee wird nach ihrer Kreativität und Originalität, aber auch nach der Marktfähigkeit, dem wirtschaftlichen Potenzial und der Umsetzbarkeit bewertet.

3. Geschäftsergebnis

Hier werden der Gesamtumsatz, die Zahl der umgesetzten Dienstleistungen/Produkte sowie der Gewinn bewertet. Aber auch das Potenzial des Unternehmens, d.h. die voraussichtliche Entwicklung bei Weiterführung der Unternehmensaktivität wird berücksichtigt.

4. Zusammenarbeit im Team

Sind Konflikte aufgetreten? Wie wurden sie gelöst? Welche Anstrengungen wurden unternommen, alle Teammitglieder zu integrieren?

Versicherung / Presse : **Funpreneur-Wettbewerb**

Während der Abschlussveranstaltung bewertet eine fachkundige, unabhängige Jury zusätzlich zu den ersten vier Kriterien noch folgende Aspekte:

5. Präsentationsstand

Die Jury bewertet, wie gut das Unternehmen und die entsprechende Leistung präsentiert wird. Ist klar verständlich, welches Produkt/Dienstleistung angeboten wurde? Ist das Team als solches zu erkennen? Wie ist die Betreuung am Stand? Wie gut sind die Informationen zum Unternehmen und zum Produkt/zur Dienstleistung?

6. Interviews am Präsentationsstand

Die Jury führt mit den verschiedenen Mitgliedern des Unternehmens Interviews an den Ständen. Dadurch verschafft sich die Jury einen Eindruck von dem Unternehmen und dessen Vorgehensweise (Ideenentwicklung, Vermarktungsstrategien, Teamarbeit, Problemlösungsstrategien, Aufgabenverteilung ...).

7. Präsentation des Unternehmens vor dem Plenum

Abschließend stellt sich das Unternehmen in einer **fünfminütigen Kurzpräsentation** der Jury und allen Interessierten vor. Dabei kann jede kreative Form der Darstellung verwendet werden (Sketch, Rollenspiel, Werbespot u.a.). Es darf, muss aber kein Vortrag sein.

Für die Bewertung gelten generell dieselben Kriterien wie bei der Präsentation am Stand. Kreativität bringt besondere Pluspunkte. Weiterhin ist es wichtig, wie sich das Team bei evtl. Fragen aus dem Publikum/von der Jury verhält.



2.10 Preise/Teilnehmerzertifikat

Die Preise werden am Ende der Abschlussveranstaltung an die drei Erstplatzierten vergeben.

Jeder Teilnehmer erhält zudem ein Zertifikat von der Universität über die Teilnahme am Projekt.

3. Das Betreuungsteam

Während der gesamten Projektdauer werden Sie vor Ort und in der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin von den Wettbewerbs-Organisatoren begleitet und beraten.

Elisabeth Busse

Tel. 838-73637, Mobil: 0163/9872458, E-Mail: elisabeth.busse@fu-berlin.de



Versicherung / Presse : Funpreneur-Wettbewerb

4. Haftung und Versicherungsschutz



Es handelt sich beim Funpreneur-Wettbewerb um eine Hochschulveranstaltung. Deshalb greifen hier auch die im Rahmen des Studiums geltenden Versicherungen.

Um dies zu gewährleisten, benötigen wir die Matrikelnummer und das Unternehmensregister (Dokumente 1 und 2). Diese dienen als Nachweis der Teilnahme am Projekt.

Die Projektträger übernehmen keine Haftung für entstandene Schäden gegenüber Dritten bei fahrlässigem Handeln oder Nichteinhaltung der Projektregeln.

5. Öffentlichkeitsarbeit



Bei der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit geht es darum, Meldungen aus dem Unternehmen in der Öffentlichkeit bekannt zu machen. Gerade für Funpreneure sind die Medien (Zeitungen, Magazine, Radio, Fernsehen) ein kostengünstiges Verbreitungsmittel für ihre Informationen, da sie sich in der Regel aufwändige Werbemaßnahmen nicht leisten können.

5.1 Welche Medien gibt es in der Region – Wie gelangt man an die Vertretungen?

Durch eine Recherche am Kiosk oder im Internet erhält man schnell einen umfassenden Überblick über das Presseangebot in Berlin. Aus dem Impressum entnimmt man die Adressen und Telefonnummern der Verlage. Pressemitteilungen haben größere Chancen gelesen zu werden, wenn sie an einen Redakteur persönlich adressiert sind, daher sollte man vorher recherchieren, welche Redaktion zuständig ist und wie der entsprechende Redakteur heißt. Ähnliches gilt auch für den Umgang mit Radio- und Fernsehjournalisten. Nutzen sollte man auch seine privaten Netzwerke, vielleicht besteht ja im Freundes- und Bekanntenkreis Kontakt zu örtlichen Sendern.



5.2 Verfassen einer Pressemitteilung

Das Verfassen und das Verschicken einer Pressemitteilung muss gut überlegt und durchgeplant werden, damit die Information nicht in der allgemeinen Informationsflut untergeht.

Journalisten in Redaktionen erhalten täglich eine Fülle von E-Mails, Faxen und Sonstigem. Deswegen ist es besonders wichtig, positiv aufzufallen und die Pressemitteilung klar zu formulieren.

Bei jedem Interview muss angegeben werden, dass der Funpreneur-Wettbewerb eine Gründungsveranstaltung der Freien Universität Berlin ist.

Presse : Funpreneur-Wettbewerb

Grundsätzliches

- Ist Ihre Nachricht wirklich so wichtig, dass Sie eine Pressemitteilung herausgeben können?
- Haben Sie ausreichend recherchiert, welche Zeitungen/Zeitschriften Interesse an Ihrer Mitteilung haben könnten?
- Haben Sie die richtigen Kontaktdaten und Ansprechpartner der zuständigen Redaktionen?
- Kündigen Sie Ihre Pressemitteilung telefonisch an und fragen Sie gleich, ob ein grundsätzliches Interesse an diesem Thema besteht!
- Haben Sie die unterschiedlichen Redaktionsschlüsse und Erscheinungsweisen der Medien geprüft?
- Haben Sie darauf geachtet, Persönlichkeitsrechte von Dritten nicht zu verletzen?
- Haben Sie darauf geachtet, Ihre vollständigen Kontaktdaten anzugeben?

Aufbau der Mitteilung

- Stellen Sie in einem Satz die Kernaussage Ihrer Mitteilung an den Anfang.
- Die 6 „w’s“ müssen auf einen Blick erkannt werden: wer macht was, wann, wo, wie und warum.
- Verwenden Sie eine klare und deutliche Sprache.
- Journalisten lesen viel, verzichten Sie auf Ausschmückungen und halten Sie Ihre Mitteilung kurz und knapp.

Nachbearbeitung

- Verfolgen Sie nach, ob und welche Reaktionen Sie auf Ihre Pressemitteilung von Kunden/Interessenten erhalten.
- Welche Rückschlüsse müssen Sie daraus ziehen?



5.3 Einladung von Pressevertretern zu Events

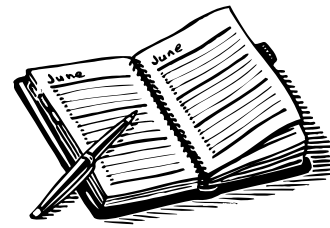
Da Redakteure vielbeschäftigt sind, ist es notwendig sie rechtzeitig (mindestens 1 Woche vorher) persönlich einzuladen. Am Besten schickt man eine schriftliche Einladung per Post, als Email oder Fax. Gut ist es, wenn man einen Tag nach Versand der Einladung telefonisch in der Redaktion nachfasst, ob ein Journalist kommen wird. In der Regel ist es günstig, für den Termin eine Pressemappe vorzubereiten und sie evtl. auch vorab zu verschicken.

profund stellt nach Rücksprache für Pressetermine auch gerne den Besprechungsraum in der Haderslebener Straße 9 zur Verfügung.

Die Projektleitung muss auf jedem Fall ein Belegexemplar der Presseartikel, die über Ihr Unternehmen in Medien erschienen sind, erhalten. Durch die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit der Teams wird auch der Funpreneur-Wettbewerb bekannter. Daher sollten bei Presseterminen auch Informationen über den Wettbewerb mitgeteilt und die Internetadresse von profund www.profund.fu-berlin.de angegeben werden.

Termine : Funpreneur-Wettbewerb

6. Termine Wintersemester 2008/2009



Infoveranstaltungen

Dienstag, 14. Oktober 2008

Donnerstag, 16. Oktober 2008

jeweils von 18.15 – 19.00 Uhr, Raum J 27/14, Habelschwerdter Allee 45

Auftaktveranstaltung

Dienstag, 21. Oktober 2008

18.15 – 20.00 Uhr, Raum J 27/14, Habelschwerdter Allee 45

Ideenworkshop, Wettbewerbsstart

Freitag, 24. Oktober 2008 und Samstag, 25. Oktober 2008

jeweils 10.00 – 18.00 Uhr,

Raum L 116

am Freitag um 18.30 Uhr „Get-Together“ in der Luise

Kompaktkurs Projektmanagement

Dienstag, 28. Oktober 2008

18.15 – 22.00 Uhr, Raum J 27/14, Habelschwerdter Allee 45

Kompaktkurs Marketing I

Donnerstag, 30. Oktober 2008

18.15 – 22.00 Uhr, Raum J 27/14, Habelschwerdter Allee 45

Kompaktkurs Recht

Dienstag, 4. November 2008

18.15 – 22.00 Uhr, Raum J 27/14, Habelschwerdter Allee 45

ab 20.00 Uhr Zusammenführung der Teams mit den Wirtschaftspaten

Kompaktkurs Marketing II

Donnerstag, 6. November 2008

18.15 – 22.00 Uhr, Raum J 27/14, Habelschwerdter Allee 45

Austauschtreffen I

Donnerstag, 20. November 2008

18.15 – 20.00 Uhr, Raum J 27/14, Habelschwerdter Allee 45

Austauschtreffen II

Dienstag, 2. Dezember 2008

18.15 – 20.00 Uhr, Raum J 27/14, Habelschwerdter Allee 45

Abschlusspräsentation

Donnerstag, 18. Dezember 2008

15.00 – 22.00 Uhr, Raum nn

Termine und Räumlichkeiten können sich kurzfristig ändern!

Veranstalter: Funpreneur-Wettbewerb

7. Veranstalter

profund - Die Gründungsförderung der Freien Universität Berlin



Das Ziel von profund ist es, eine lebendige Kultur unternehmerischen Denkens und Handelns zu initiieren und zu einem festen Bestandteil des Lebens an der Freien Universität Berlin werden zu lassen.

profund unterstützt Unternehmensgründungen von Universitätsangehörigen in drei Bereichen:

Erleichterung der Startphase

- kostenlose Büro-Arbeitsplätze mit moderner Infrastruktur
- Informationen über Förderprogramme und Finanzierungsmöglichkeiten
- Vermittlung der besten Beratungsangebote Berlins

Bereitstellen von Netzwerken

- Experten-Pool aus Wissenschaftlern der Freien Universität Berlin
- Kompetenzpartner-Netzwerk aus Freunden und Förderern der Freien Universität
- Gründer-Netzwerk

Sensibilisierung von Studierenden

- Funpreneur-Wettbewerb
- Entwicklung eines Geschäftsmodells
- Mentorierte Teilnahme am Businessplan-Wettbewerb
- Unternehmerpraktikum

Weitere Informationen zu den Angeboten von profund finden Sie unter: www.profund.fu-berlin.de