



11. Funpreneur-Wettbewerb

Wintersemester 2011/2012

**Verwirklichung einer Geschäftsidee
innerhalb von fünf Wochen**

profund

Die Gründungsförderung
der Freien Universität Berlin

Partner : Funpreneur-Wettbewerb

Exklusiv-Sponsor:

 **BERLINER BANK**

Mit der Unterstützung von



HÄRTING 

MAIKOWSKI & NINNEMANN

Patentanwälte • European Patent and Trademark Attorneys



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. Pressepreis | 14 |
| 5.4. Einladung von Pressevertretern zu Events | 14 |
| 6. Termine Wintersemester 2011/2012 | 15 |
| 7. Veranstalter | 16 |

Vorwort : Funpreneur-Wettbewerb

Im Funpreneur-Wettbewerb können Studierende ausprobieren, ob sie Spaß daran haben, unternehmerische Entscheidungen zu treffen. Er findet fachbereichsübergreifend und berlinweit statt und bietet den Teilnehmern die Möglichkeit, innerhalb und außerhalb der Universität neue Netzwerke zu knüpfen.

Im Team gründen die Teilnehmer ein „Studenten-Unternehmen auf Zeit“ und setzen ihre Geschäftsidee mit fünf Euro Startkapital real am Markt um. Sie konzipieren und produzieren Dienstleistungen oder Produkte und suchen Kunden für ihr Angebot. Abschließend dokumentieren und reflektieren sie ihr Projekt anhand eines Geschäftsberichtes. Dabei sind universelle Talente, Kreativität, Findigkeit und Teamgeist gefragt. Der wichtigste Lohn für den Einsatz ist Selbsterkenntnis: In kurzer Zeit können die Teilnehmer prüfen, ob sie Spaß am Unternehmertum haben und sich eine Karriere als Gründerin oder Gründer für ihre Zukunft vorstellen können. Wer anschließend sein Funpreneur-Projekt weiterführen oder ein anderes Start-up gründen möchte, erhält weitere Unterstützung von profund.

Mit Preisen werden nicht unbedingt die Teams ausgezeichnet, die den größten Gewinn erzielt haben. Es kommt vielmehr 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 das Team dabei auch noch einen monetären Gewinn erzielt – umso besser.

Die Teilnehmer sollen einen Eindruck von wirtschaftlichen Zusammenhängen und von den Bedingungen erhalten, unter denen unternehmerische Entscheidungen getroffen werden. Sie üben unternehmerisches Denken und Handeln und trainieren Schlüsselqualifikationen wie Eigeninitiative, Entscheidungsfreude, Teamfähigkeit, Kreativität und Selbstständigkeit in der Praxis.

Der Wettbewerb steht allen Studierenden aus Berlin offen. Für Bachelor-Studierende ist er ein Modul im Bereich Allgemeine Berufsvorbereitung, Kompetenzbereich Management und Organisation. Nach erfolgreicher Teilnahme und abschließender mündlicher Prüfung erhalten sie fünf Leistungspunkte.

Das Team von profund wünscht allen Teilnehmern viel Erfolg - und vor allem viel Spaß!



Ablauf : Funpreneur-Wettbewerb



1. Wettbewerbsablauf

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

Theorie

Zu Beginn findet ein zweitägiger Ideenworkshop statt. Dort werden Ideen generiert, die sich im Zeitrahmen und mit den knappen finanziellen Mitteln verwirklichen lassen. Kompaktkurse für Marketing, Projektplanung und Recht vermitteln anschließend das Handwerkszeug zur Unternehmensführung.

Praxis

Die praktische Umsetzung der Idee startet mit dem Erhalt des symbolischen Startkapitals von fünf Euro. Die Teams haben dann fünf Wochen Zeit, ihre Geschäftsidee 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 zugelost. Zusätzlich stehen auch Mitarbeiter von profund als Ansprechpartner zur Verfügung. Am Ende der Praxisphase wird ein Geschäftsbericht verfasst.

Abschluss

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 außerdem vor einer fachkundigen Jury und einem großen Publikum. Die drei besten Teams werden prämiert.

Jeder Teilnehmer erhält eine Teilnahmebescheinigung. Für die Teilnahme am Wettbewerb werden fünf Leistungspunkte im ABV-Bereich angerechnet. Studierende der Rechtswissenschaften können sich die Teilnahme als Schlüsselqualifikation anrechnen lassen.

Pflichtveranstaltungen

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

Ideen/Team

Wer sich für die Teilnahme am Wettbewerb entscheidet, muss noch keine Idee und kein Team mitbringen. Ideenworkshop werden gemeinsam Ideen entwickelt und Teams zusammengestellt.

Bilder und Geschäftsideen vergangener Wettbewerbe finden Sie auf der Website: www.fu-berlin.de/funpreneur

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 auf der Internet-Seite www.fu-berlin.de/profund.

Die Wettbewerbsregeln und Abgabefristen **müssen** von den Teilnehmern eingehalten werden. Andernfalls können die Koordinatoren die Teilnehmer bzw. Teams von der Preisverleihung ausschließen.

2.1 Ideenworkshop, Teambildung

Wer bereits vor dem Start eine Geschäftsidee oder ein Team gefunden hat, kann damit am Wettbewerb teilnehmen. Unabhängig davon ist dennoch Teilnahme am Ideenworkshop erforderlich.



Zugelassen sind mindestens zwei und maximal vier Mitglieder im Team.

Der zweitägige Ideenworkshop bietet die Möglichkeit, anhand unterschiedlicher Kreativitätstechniken geeignete Ideen zu generieren und sich zu Teams zusammenzufinden.

Geeignete Ideen müssen folgende Kriterien erfüllen:

- 1. Der zeitliche Rahmen von fünf Wochen für die Umsetzung der Idee muss realistisch sein.**
- 2. Das Startkapital von fünf Euro muss grundsätzlich zur Umsetzung der Idee ausreichen.**
- 3. Während der Unternehmensphase sollten tatsächlich 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, sie zurückzuweisen und/oder um weitere Erläuterung zu bitten.

Dies geschieht während des Ideenworkshops bzw. – falls die Funpreneure bereits vorher eine eigene Idee hatten und sich bei der Auftaktveranstaltung damit angemeldet haben – zum Zeitpunkt der Anmeldung.

Formales : Funpreneur-Wettbewerb

Geschäftsideen, die nicht zulässig sind:

- Dienstleistungen und Produkte mit rassistischem, Gewalt verherrlichendem oder anderweitig ethisch bedenklichem Inhalt
- Schädliche oder gefährliche Produkte
- Herstellung und Verkauf von offenen Getränken und Lebensmitteln (Bei Verkauf von geschlossenen Lebensmitteln auf Veranstaltungen wird um vorherige Rücksprache mit den Betreuern gebeten.)
- Babysitting
- Glücksspiel
- Spekulation
- Waretermingeschäfte
- Baufinanzierung
- Anlagegeschäfte
- Investmentberatung
- Reisebüro
- Arbeitsvermittlung
- Die Umsetzung einer Geschäftsidee, aus der bereits ein Unternehmen hervorgegangen ist.



Bei Missachtung dieser Einschränkungen behält sich profund vor, das Team vom Wettbewerb auszuschließen.

2.2 Aufgabenverteilung im Team / Unternehmensstruktur

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

Im Verlauf des Wettbewerbs wird es erfahrungsgemäß auch zu Unstimmigkeiten und Meinungsverschiedenheiten im Team kommen. Das ist nicht ungewöhnlich, denn auch in einem realen Unternehmen treffen oftmals deutlich unterschiedliche Anschauungen aufeinander. In diesem Fall gilt es, Kompromisse zu finden bzw. die Meinung der Verantwortlichen zu akzeptieren. Oft bringen solche Konflikte auch besonders kreative Lösungen hervor. Die Offenheit gegenüber den Ansätzen und Ideen anderer Teammitglieder trägt entscheidend zum Erfolg des Funpreneur-Unternehmens bei.


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

Francis Picabia, 1922

Rechtliches / Finanzen : Funpreneur-Wettbewerb

Für einen reibungslosen Ablauf ist es deswegen ratsam, dem Unternehmen möglichst früh eine **Struktur** mit einer sinnvollen Aufgaben- bzw. Arbeitsteilung 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 bzw. des Produktes | |
| Geschäftsführung | Gesamtkoordination, Vertretung nach außen, Verträge etc. | |

Diese Einteilung dient einer rationellen Arbeitsweise. Die Bereiche müssen aber nicht starr abgegrenzt werden. Jedes Teammitglied sollte auch Einblicke in die Bereiche der anderen Mitglieder haben. Präferenzen und besondere Fähigkeiten sollten bei der Aufteilung berücksichtigt werden.

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

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

2.3 Unternehmensanmeldung

Die Unternehmensphase startet offiziell mit der Ausgabe des Startkapitals von fünf Euro. Voraussetzung 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 nach außen. 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.

Rechtliches / Finanzen : Funpreneur-Wettbewerb

Die Projektbetreuer geben die **Genehmigung der Geschäftsidee** nach dem termingerechten Eingang dieser Dokumente bekannt. In der Regel geschieht dies per E-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.



Für Werbeschriften und für das Unternehmensregister (Flyer, Anzeigen, Internet u.ä.) kann der Name des Unternehmens frei gewählt werden (Beispiel: „Megafun Party-Service“). Der Name ist wichtig, denn er soll zukünftigen Kunden im Gedächtnis bleiben. Ideal ist ein Name, der in direktem Zusammenhang mit dem Produkt bzw. der Dienstleistung steht.

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]“). In geschäftlicher Korrespondenz – wie zum Beispiel 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 Arbeitsleistung 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 Fragen zur Abrechnung stehen die Projektbetreuer zur Verfügung.

Um einen Überblick über die Ausgaben und Einnahmen zu erhalten, wird eine Kassenabrechnung erstellt. Alle Einnahmen und Ausgaben müssen mit Belegen dokumentiert werden.

Auf Grund der relativ kurzen Unternehmensphase lohnt sich der Aufwand für die Einrichtung eines eigenen Bankkontos für das Unternehmen kaum. Da beim geschäftlichen

Rechtliches / Finanzen : Funpreneur-Wettbewerb

Zahlungsverkehr (z. B. Kunde zahlt Rechnung) ein Girokonto mitunter aber unerlässlich ist, empfiehlt es sich, anstelle eines separaten Geschäftskontos das Privatgirokonto eines Teammitglieds für geschäftliche Zahlungsflüsse zu verwenden.

Das Anbieten von Dienstleistungen bzw. 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.

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 das Unternehmen im Anschluss an den Wettbewerb 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 sehr begrüßen! –, dem steht profund - Die Gründungsförderung der Freien Universität Berlin hilfreich zur Seite.** In manchen Fällen ist eine Gewerbebeanmeldung, in allen anderen Fällen lediglich eine steuerliche Anmeldung erforderlich.

Formalitäten der Auflösung:

- Das Unternehmen muss einen Totalausverkauf durchführen, d. h. alle Produkte - falls vorhanden -, Vorräte und möglicherweise vorhandenes Inventar müssen verkauft werden. In der Einnahmen-Überschuss-Rechnung bleibt alles, was nicht verkauft wurde, unberücksichtigt.
- Offene Rechnungen müssen beglichen werden.
- Der Verwendungszweck des Gewinns inklusive des Startkapitals muss bestimmt werden. Optionen sind zum Beispiel die Ausschüttung an die Gesellschafter der GbR, eine gemeinsame Party oder eine Spende für einen gemeinnützigen Zweck etc.
- 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 in Höhe von 410 Euro nicht. Für Fragen stehen die Projektbetreuer zur Verfügung.

Rechtliches / Finanzen : Funpreneur-Wettbewerb

Folgende Unterlagen müssen erstellt bzw. ausgefüllt und bei den Projektbetreuern zusammen mit dem Geschäftsbericht termingerecht abgegeben werden:

- Kassenabrechnung (1x)
- Geschäftsbericht (einschließlich der Einnahmen-Überschuss-Rechnung) in siebenfacher Ausführung (7x), davon **sechs** (6) Mal in Farbe, **ein** (1) Mal schwarz-weiß, und zusätzlich digital im PDF-Format
- Auflösungsformular (1x)

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

2.7 Geschäftsbericht



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

Er enthält den Lagebericht und die Einnahmen-Überschuss-Rechnung auf **maximal 8 Seiten** (ohne Anhang). Wird die maximale Seitenzahl nicht eingehalten, folgen Punktabzüge durch die Jury.

Beispiel für eine mögliche Gliederung:

1. Unternehmensstruktur/Teammmitglieder

Wer ist Mitglied des Teams? Welche Persönlichkeiten stehen hinter den Namen (ggf. mit fachlicher Qualifikation und Erfahrungen)? Welche Aufgaben übernimmt welches Teammitglied und warum? Wie und wann kam es zur Teambildung?

2. Geschäftsidee

Was ist Gegenstand der Geschäftsidee, wie ist die Idee entstanden? Welcher Kundennutzen steht dahinter? Wer ist die Zielgruppe? Wie entwickelte sich die Geschäftsidee in der Praxisphase weiter? Welche Vorarbeiten waren außer den Marketingaktivitäten notwendig, um das Produkt bzw. die Dienstleistung am Markt anbieten zu können? Gibt es eine Geschäfts- bzw. Unternehmensphilosophie?

3. Der Markt

Wie sieht der Gesamtmarkt aus? In welchem Marktsegment bewegen Sie sich? Gibt es Wettbewerber? Wie unterscheiden sich die Angebote der Wettbewerber von Ihrem Angebot? Ist absehbar, wie viele Kunden Sie in Ihrem Marktsegment erreichen können? Wie begründen Sie diese Einschätzungen?

4. Marketing/Vertrieb

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

Rechtliches / Finanzen : Funpreneur-Wettbewerb

5. Lagebericht

Hier soll eine Beschreibung der gesamten Herangehensweise erfolgen. 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 aktuelle Position auf dem Markt? Wo liegen die Stärken des Angebotes? Wie hat das Team zusammengearbeitet? Wie wurden Konflikte gemeistert? Was blieb offen?

6. Einnahmen-Überschuss-Rechnung

Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung ist Teil des Geschäftsberichtes. Sie dient zur Gewinnermittlung. Dabei werden die „Betriebsausgaben“ von den „Betriebseinnahmen“ abgezogen. Die Differenz ist der Gewinn (positiv) oder 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 die das Unternehmen Geld erhalten hat. Auch das Startkapital von fünf 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 bzw. 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-Überschuss-Rechnung.

Im Unterschied zur Kassenabrechnung werden bei der Einnahmen-Überschuss-Rechnung sämtliche Ein- oder Ausgaben in bestimmte „Kostengruppen“ aufgegliedert.

In der Einnahmen-Überschuss-Rechnung können die Beträge bei den Betriebsausgaben brutto (also inklusive Umsatzsteuer) angegeben werden. Die Umsatzsteuer muss nicht aus Rechnungen Dritter herausgerechnet und separat aufgeführt werden.

7. Perspektive/Ausblick

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

8. Anhang

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

Rechtliches / Finanzen : **Funpreneur-Wettbewerb**

Gestaltung

Der Bericht muss vollständig und richtig sein. Darüber hinaus sollte er überzeugend und kreativ gestaltet sein, denn der Bericht ist die Basis für die Vorauswahl der zehn besten Teams. Es soll kein „Roman“ werden, der Geschäftsbericht sollte vielmehr kurz, knapp und verständlich verfasst werden. Es dürfen Logos, Tabellen, Zeichnungen, Fotos, Graphiken etc. enthalten sein. Der Hauptteil darf nicht mehr als acht Seiten haben.

Der Geschäftsbericht muss am Mittwoch, den 07. Dezember 2011, bis 16.00 Uhr bei profund abgegeben werden. Der Bericht muss in elektronischer Form als pdf-Datei und als gebundenes Dokument in *sieben-facher* Ausfertigung eingereicht werden.

Besonderer Service: Wenn der Geschäftsbericht bis Dienstag, den 06. Dezember, 12.00 Uhr bei profund als eine komplette, druckbare pdf-Datei eingeht (Anhang mit Kassenbericht etc. nicht vergessen), drucken wir Ihren Geschäftsbericht aus. Das Binden der Berichte können wir leider nicht übernehmen. Die fertig gedruckten Exemplare können Sie am Dienstagmorgen abholen und selbst binden.

Presse : 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 bzw. 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. Jedes Team erhält eine Rechnungsvorlage. Sollte der Umsatz den Betrag i.H. von 17.500 Euro überschreiten, so kontaktieren Sie bitte die Projektleitung.

2.9 Abschlussveranstaltung

Jedes Funpreneur-Team (auch die Teams, die später keine Kurzpräsentation vor der Jury und dem Publikum halten werden) präsentiert sich auf der Abschlussveranstaltung mit einem Stand. Profund stellt dafür einen Tisch und eine Pinwand zur Verfügung. Der Stand sollte die angebotene Dienstleistung bzw. das Produkt und das Unternehmen selbst darstellen. Den Gestaltungsmöglichkeiten sind kaum Grenzen gesetzt: Es können zum Beispiel eigene PCs, Videos, Fotos, Transparente, Plakate, einheitliche Kleidung oder Firmenlogos verwendet werden. Auch zusätzliche Gegenstände können zur Dekoration verwendet werden, jedoch keine eigenen Messestände o. ä. Wenden Sie sich mit Fragen im Zweifel bitte an die Betreuer.



Die besten zehn Teams präsentieren ihr Unternehmen vor der Jury und dem Publikum. Sie werden durch eine Vorausscheidung ermittelt. Ausschlaggebend sind folgende Kriterien:

1. Geschäftsbericht (max. acht Seiten plus Anhang)

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

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 bzw. Produkte sowie der Gewinn bewertet. 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?

Rechtliches / Finanzen : **Funpreneur-Wettbewerb**

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

5. Präsentationsstand

Wie gut wird das Unternehmen und die entsprechende Leistung präsentiert? Ist klar verständlich, welches Produkt bzw. welche 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 bzw. zur Dienstleistung?

6. Interviews am Präsentationsstand

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

7. Präsentation des Unternehmens vor dem Plenum

Abschließend stellt sich das Unternehmen in einer **fünfminütigen Kurzpräsentation** der Jury und dem Publikum vor. Dabei kann jede kreative Form der Darstellung verwendet werden (Sketch, Rollenspiel, Werbespot u.a.). Im Anschluss steht das Unternehmen für eine fünfminütige Fragerunde zur Verfügung.

Für die Bewertung gelten generell die gleichen Kriterien wie für die Präsentation am Stand. Kreativität bringt besondere Pluspunkte. Weiterhin ist es wichtig, wie das Team auf Fragen aus dem Publikum und der Jury reagiert .

2.10 Preise/Teilnehmerzertifikat

Der erste, zweite und dritte Preis, ein Sonderpreis für gute Pressearbeit und der Publikumspreis für den besten Stand werden am Ende der Abschlussveranstaltung vergeben.

Jeder Teilnehmer, der an der Abschlussveranstaltung teilnimmt, erhält zudem ein Zertifikat von der Universität über die Teilnahme am Projekt.



3. Das Betreuungsteam

Während der gesamten Dauer des Wettbewerbs werden Sie von profund – Der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin begleitet und beraten.

Britt Perlick
Tel. 838-73636, E-Mail: britt.perlick@fu-berlin.de
Mobil: 0162-3227676

Rechtliches / Finanzen : Funpreneur-Wettbewerb

4. Haftung und Versicherungsschutz

Der Funpreneur-Wettbewerb ist eine Hochschulveranstaltung. Für den Wettbewerb gelten also auch die im Rahmen des Studiums geltenden Versicherungen.



Daher benötigen wir Ihre Matrikelnummer und das Unternehmensregister (Dokumente 1 und 2), denn diese dienen als Nachweis für Ihre Teilnahme am Wettbewerb.

Die Träger und Veranstalter des Wettbewerbs 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, das Unternehmen in der Öffentlichkeit bekannt zu machen. Gerade für Funpreneure ist der redaktionelle Teil der Medien (Zeitungen, Zeitschriften, Radio, Fernsehen, Online-Magazine) ein kostengünstiges Verbreitungsmittel für ihre Informationen, da sie sich in der Regel aufwendige Werbemaßnahmen nicht leisten können.

5.1 Welche Medien gibt es in der Region, wie findet man die richtigen Ansprechpartner?

Durch eine Recherche am Kiosk oder im Internet erhält man schnell einen umfassenden Überblick über die Medien in Berlin. Aus dem Impressum erfährt 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 zuständige Redakteur heißt. Ähnliches gilt auch für den Umgang mit Radio- und Fernsehjournalisten. Nutzen Sie auch ihre privaten Netzwerke, wenn im Freundes- und Bekanntenkreis Kontakte zu Medien bestehen.

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 und Faxen. Deswegen ist es besonders wichtig, positiv aufzufallen und die Pressemitteilung klar zu formulieren.



Rechtliches / Finanzen : **Funpreneur-Wettbewerb**

Bei jedem Pressekontakt (Pressemitteilung, Interview o.ä.) muss angegeben werden, dass der Funpreneur-Wettbewerb eine Veranstaltung von profund – Der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin ist.

Grundsätzliches

- Ist Ihre Nachricht wirklich so wichtig, dass Sie eine Pressemitteilung herausgeben können?
- Haben Sie ausreichend recherchiert, welche Medien 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 die Kernaussage Ihrer Mitteilung in einem Satz an den Anfang.
- Die 6 „Ws“ müssen auf einen Blick erkennbar sein: 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 und Interessenten erhalten.
- Welche Rückschlüsse müssen Sie daraus ziehen?



5.3 Medienpreis

Das Team, das die beste Presse- und Öffentlichkeitsarbeit gemacht hat, wird mit dem Medienpreis ausgezeichnet. Dafür müssen alle veröffentlichten Medienberichte und Interviews, in denen über das Unternehmen berichtet wurde, spätestens bis zum 14. Dezember 2011, 12.00 Uhr, gebündelt in einer PDF Datei bei profund eingereicht werden. In jedem Artikel müssen der **Funpreneur-Wettbewerb** und **profund – Die Gründungsförderung der Freien Universität Berlin** erwähnt werden. Veröffentlichungen auf PR-Portalen wie openpr.de oder presstext.de werden nicht gewertet.

5.4 Einladung von Medienvertretern zu Events

Da Redakteure sehr beschäftigt sind, ist es notwendig sie rechtzeitig (mindestens eine Woche vorher) persönlich einzuladen. Am Besten schickt man eine schriftliche Einladung per Post, E-Mail oder Fax. Zwei bis drei Tage nach Versand der Einladung sollte man telefonisch in der Redaktion nachfassen, 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 jeden Fall ein Belegexemplar der Berichte, die über Ihr Unternehmen in Medien

Rechtliches / Finanzen : **Funpreneur-Wettbewerb**

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 2011/2012

Infoveranstaltung

Dienstag, 18. Oktober 2011
**18.15 – 19.00 Uhr, Raum J 27/14,
Habelschwerdter Allee 45**

Auftaktveranstaltung

Donnerstag, 20. Oktober 2011
18.15 – 20.00 Uhr, Raum J 27/14, Habelschwerdter Allee 45

Ideenworkshop, Projektmanagement, Wettbewerbsstart

Freitag, 21. Oktober 2011, **12.00 – 18.00 Uhr**
und Samstag, 22. Oktober 2011, **10.00 - 18.00 Uhr**
Seminarzentrum Raum L113, Otto-von-Simson-Str.26

Kompaktkurs Marketing I

Dienstag, 25. Oktober 2011,
18.15 – 22.00 Uhr, Seminarzentrum Raum L116, Otto-von-Simson-Str.26

Kompaktkurs Marketing II, Vertriebstraining

Donnerstag, 27. Oktober 2011,
18.15 – 22.00 Uhr, Seminarzentrum Raum L115 und L116, Otto-von-Simson-Str.26

Kompaktkurs Recht

Dienstag, 01. November 2011
**18.15 – 22.00 Uhr, Seminarzentrum Raum L116,
Otto-von-Simson-Str.26**
ab 20.00 Uhr Zusammenführung der Teams mit den Wirtschaftspaten

Austauschtreffen I

Dienstag, 15. November 2011
18.15 – 20.00 Uhr, Raum J 27/14, Habelschwerdter Allee 45

Austauschtreffen II

Dienstag, 29. November 2011
18.15 – 20.00 Uhr, Raum J 27/14, Habelschwerdter Allee 45

Abschlusspräsentation

Donnerstag, 15. Dezember 2011
15.00 – 22.00 Uhr, IHK Berlin, Fasanenstraße 85

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 Studierende, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Alumni bei der Unternehmensgründung von der Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung durch:

- Gründungsqualifizierung
- Beratung und Hilfestellung in Schutzrechtsfragen
- Finanz-Scouting
- Netzwerkveranstaltungen
- Vermittlung von Experten, Coaches und Mentoren
- Kostenfreie Büroarbeitsplätze in der Startphase

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