

**build!**

Gründerzentrum Kärnten GmbH

**Erfolgreich  
selbstständig  
werden**

Ringveranstaltung

**Sommer-  
semester  
2016**

**iUG**

Institut für  
Anwaltsmanagement und  
Unternehmensgründung



**ALPEN-ADRIA  
UNIVERSITÄT**  
REGENSBURG | WIRTSCHAFTS  
UNIVERSITÄT GRAZ

Im Rahmen der Ringveranstaltung »Erfolgreich selbständig werden« bieten Expertinnen und Experten aus Wissenschaft und Praxis einen umfassenden Überblick über die selbständige Erwerbstätigkeit. Es werden verschiedene Einstiegsmöglichkeiten in die unternehmerische Selbständigkeit aufgezeigt, z.B. Neugründung oder Eröffnung eines Unternehmens auf Franchise Basis oder Übernahme. Die Vielfalt der Themen bietet eine Einführung in die betriebswirtschaftliche Materie aus gründungsorientierter Sicht. Ausgewählte Teilbereiche der Betriebswirtschaftslehre werden anhand von praktischen Beispielen vertieft. Neben Referentinnen und Referenten für Marketing, Recht und Finanzierung schildern erfolgreiche Gründerinnen und Gründer ihren ganz persönlichen Weg zum eigenen Unternehmen.

Durch Informationen und Erfahrungsberichte sowie Kontaktmöglichkeiten zu Referentinnen und Referenten wird Interessierten ein grundlegendes Rüstzeug für die Selbständigkeit geboten.

## Zielgruppe

Die Veranstaltung richtet sich an alle Universitätsangehörige sowie Universitätsexterne,

- die Interesse am Thema »Selbständigkeit« haben und/oder
- Ideen umsetzen wollen.

## Nutzen

- Denkanstöße durch Erfahrungsberichte von Gründerinnen und Gründern
- Kostenlose Teilnahme
- Anrechenbarkeit als Wahlfach
- Zusatzqualifikation: Anrechenbarkeit im build! Entrepreneurship Zertifikat
- Bewusstmachung von Chancen und Risiken der selbständigen Erwerbstätigkeit
- Kontaktmöglichkeiten zu Expertinnen und Experten aus Wissenschaft und Praxis
- Vermittlung betriebswirtschaftlicher Grundlagen

# Organisatorisches

## Anmeldung

- für Studierende, die einen Schein erwerben wollen, erfolgt die Anmeldung über ZEUS (LV-Nr. 641.006)
- für alle übrigen Teilnehmerinnen und Teilnehmer besteht keine Anmeldepflicht

## Zeit

- jeweils Mittwoch von 16:30 bis 18:30 Uhr

## Dauer

- Sommersemester 2016

## Ort

- Alpen-Adria-Universität Klagenfurt, Hörsaal C (Südtrakt)

## Unterlagen

- Foliensätze sind für über ZEUS angemeldete Studierende im moodle zu finden
- Externe Teilnehmerinnen und Teilnehmer können die Foliensätze über die Homepage des Instituts für Innovationsmanagement und Unternehmensgründung ([www.aau.at/iug](http://www.aau.at/iug)) downloaden.
- Als Literaturbegleitung zu den Themen der Lehreinheiten wird das Buch Kailer, N., Weiß, G., Gründungsmanagement kompakt, Von der Idee zum Businessplan, 4., erweiterte Auflage, Wien, Linde Verlag 2012 verwendet.

# Von der Idee zum Markt

## Der Weg in die Selbständigkeit: Start-ups

Persönliches Engagement und Belastbarkeit sind neben einer guten Geschäftsidee die Eckpfeiler für den Weg in die Selbständigkeit. Eine strukturierte Vorgehensweise und umfassende Planung sind erforderlich. Ein fundiertes Unternehmenskonzept (Businessplan) und die Unterstützung durch Expertinnen und Experten hilft Risiken einzuschränken und Chancen besser zu nutzen.

Nach einem fachlichen Vortrag als Einstieg in das Thema „Selbständigkeit“ folgt ein Erfahrungsbericht einer erfolgreichen Gründerin bzw. eines erfolgreichen Gründers.

## Start ohne eigene Geschäftsidee: Franchising & Übernahme

Studien zeigen, dass das Fehlen einer Geschäftsidee vielfach eine Barriere auf dem Weg zur Selbständigkeit darstellt. Franchising bietet hier eine Lösung. Der Franchisenehmer übernimmt ein bereits mehrfach getestetes Geschäftsmodell und wird damit selbständig. Der Unternehmensgründer kann aber auch als Franchisegeber auftreten, indem er sein Businesskonzept entgeltlich zur Verfügung stellt.

Eine weitere Möglichkeit stellt die Übernahme eines bestehenden Unternehmens dar. Bei einer Unternehmensübernahme ist die Geschäftsidee vorhanden, Beziehungen zu Kunden und Lieferanten sind aufgebaut, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind eingearbeitet. Dennoch dürfen die sensiblen Punkte bei einer Übernahme nicht ignoriert werden: Nicht immer ist es von Vorteil, sich den vorgegebenen Strukturen anzupassen und auf den bestehenden Vorgaben aufzubauen.

Beginnend mit einer theoretischen Vorstellung der Geschäftsmodelle »Franchising« und »Übernahme« sowie deren Vor- und Nachteile, berichtet anschließend eine Unternehmerin bzw. ein Unternehmer über die erfolgreiche Umsetzung eines der angeführten Geschäftsmodelle.

## Bedeutung von Businessplänen und Elevator Pitch

Der Businessplan spielt, wenn er nicht übertrieben wird, immer noch eine wichtige Rolle zur Formulierung und Beschreibung des eigenen Gründungsvorhabens. Der internationale Trend geht aber vermehrt Richtung „Lean Start-up“ und ausgewachsene „Pitch-Varianten“, wie den Investor- oder Sales Pitch, die im Mittelpunkt dieses Vortrags stehen. Im Rahmen dieser Einheit berichtet ein Gründer über seine eigenen Pitch-Erfahrungen sowie mögliche Erfolgsfaktoren und absolute No-Gos beim Pitching. Auch wenn medial oft propagiert – die perfekte Vorlage für einen Pitch existiert nicht. Was zählt sind Authentizität und emotionale Ansprache, eine Kombination aus Dramaturgie und Storytelling.

## Public Relations und Medienarbeit

„Wozu brauche ich Medien überhaupt? Sind Zeitungen nicht von gestern, und überhaupt: Meine Kunden sind ja gar nicht von hier.“ Hilfreiche Antworten, warum ein strategischer Zugang zum Thema Öffentlichkeitsarbeit auch für Sie Sinn macht, wie Sie Journalisten gezielt ansprechen und Kniffe, wie Sie mit wenig Aufwand große Wirkung erzielen können, erfahren Sie in der Einheit Public Relations und Medienarbeit.

## Social und Online Media

Das Web und speziell soziale Netzwerke verändern die Art, wie wir kommunizieren und Medien konsumieren. Das traditionelle Broadcast-Modell über teure Anzeigen in Massenmedien weicht einer direkteren Form der Kommunikation von Unternehmen mit Kunden.

Soziale Netzwerke sind kein kostenloser Kanal, ihre Nutzung ist weniger mit Geld als mit persönlichem Aufwand verbunden. Die wahre Revolution ist jedoch das „level playing field“, das annähernd gleiche Chancen für multinationale Konzerne wie kleine Selbständige bietet.

In dieser Einheit wird folgenden Fragen auf den Grund gegangen:

- Wie geht man als Unternehmen an diese Kanäle heran?
  - Wie nutzt man sie für Eigen-PR und Produktmarketing?
  - Wie fördert man die Kommunikation mit Kunden über „Likes“ und Kommentare hinaus?
  - Wie verändert oder verbessert man das eigene Produkt mit Hilfe solcher Kanäle?
- Wie können „eigene“ Medien wie die Website und der Blog in diesen Kommunikationsmix eingebaut werden?
- Wie können solche Medien die unternehmensinterne Kommunikation fördern?

## Die Marke als Transportfaktor

Innovationsmanagement und emotionale Positionierung von Produkten, Dienstleistungen und Unternehmen bestimmen mehr und mehr das Marketing und indirekt den Erfolg von Unternehmen. Welche Rolle Marken in einer kommunikationsüberfluteten Welt dabei spielen, warum „storytelling“ verstärkt in den Vordergrund rückt und welche Chan-

cen „love marks“ für KMUs und Start-ups darstellen wird in diesem Vortrag beleuchtet. Zielsetzung ist es, den Teilnehmerinnen und Teilnehmern die vielfältigen Möglichkeiten erfolgreicher Kommunikation durch die Kombination strategischer Konzepte mit kreativen Ideen sowie alten und neuen Medien aufzuzeigen. Nach einem fachlichen Einstieg wird auch in dieser Einheit eine Praxissequenz stattfinden.

## Der Six Pack im Verkauf für GründerInnen Das erfolgreiche Verkaufsgespräch

Für das erfolgreiche Verkaufsgespräch sind Eigenschaften gefragt, deren Zusammenspiel den Erfolg im Verkauf ausmachen. Diese werden als „Sixpack“ präsentiert.

Dieser besteht aus der Kenntnis der Grundlagen, der inneren Einstellung, der Gesprächsvorbereitung, der Struktur im Verkaufsgespräch, einer wertschätzenden Kommunikation und den richtigen Vorbildern!

Typische Fragen für Gründer: Was kennzeichnet ein erfolgreiches Verkaufsgespräch? Welche Tools brauche ich dafür? Wie kann ich meinen persönlichen „Six Pack“ entwickeln? Wie gestaltet man erfolgreiche Verkaufsgespräche für Waren oder Dienstleistungen, für die der potenzielle Kunde überhaupt noch kein Interesse gezeigt hat oder von deren Existenz er noch gar nichts weiß? Gibt es erfolgreiche Vorbilder – was kann man z.B. von Jordan Belfort, Peter Thiel, Marcel Hirscher und Richard Branson lernen?

# Vom Plan zur Umsetzung

## Unternehmerische Tätigkeit mit und ohne Gewerbeschein

Das Gewerbeamt ist das bedeutendste Berufsrecht in Österreich. Die Gewerbeordnung umfasst Vorschriften über die Aufnahme, Ausübung und Beendigung bestimmter gewerblicher Tätigkeiten. Auf dem Weg in die Selbständigkeit wird man daher häufig mit gewerberechtlichen Fragestellungen konfrontiert.

Nach einer allgemeinen Einführung in die Thematik werden die verschiedenen Arten von Gewerbe und die Voraussetzungen zur Erlangung eines Gewerbescheins behandelt sowie der Prozess der Gewerbeanmeldung skizziert.

## Gesellschaftsrechtliche Aspekte der Unternehmensgründung

Eine der ersten wichtigen unternehmerischen Entscheidungen ist die Wahl der Rechtsform. Die gewählte Rechtsform – als rechtliches Kleid des gegründeten Unternehmens – hat persönliche, finanzielle, steuerliche und rechtliche Folgen. Je nach Ziel und Anforderung des Unternehmens sowie der Unternehmerperson ist die richtige Gesellschaftsform zu wählen. Eine falsche Wahl kann für die Zielerreichung erschwerend oder sogar existenzgefährdend sein. Zusätzlich zur eigenen Auseinandersetzung mit den verschiedenen Rechtsformen ist eine professionelle Beratung zu empfehlen. Es wird ein Überblick über die Kennzeichen der wichtigsten Rechtsformen (Einzelunternehmen, GmbH, etc.) gegeben sowie deren Vor- und Nachteile aufgezeigt.

## Arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Fragestellungen

Qualifizierte und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Nach der erfolgreichen Phase der Unternehmensgründung besteht oft Bedarf, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Unterstützung im Unternehmen einzustellen. Bei der Personaleinstellung sind zahlreiche gesetzliche und kollektivvertragliche Regelungen zu beachten.

Ziel dieser Einheit ist es, die Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit den arbeitsrechtlichen Grundsätzen der Personalauswahl vertraut zu machen. Es werden die rechtlichen Möglichkeiten von Mitarbeiterbeschäftigung auf selbständiger und unselbständiger Basis erörtert. Sozialversicherungsrechtliche Gesichtspunkte runden diesen Abend ab.

## Maßnahmen gegen Ideendiebstahl – Markenschutz & Patentrecht

Eine häufig unterschätzte Schwierigkeit bei der Vermarktung und Verwertung von innovativen Ideen ist die Absicherung gegen den Wettbewerb. Um Nachahmungen zu verhindern, müssen Ideen rechtzeitig geschützt werden. Die Grundlagen und aktuellen Entwicklungen im Immaterialgüterrecht werden aufgezeigt. Dieses umfasst gewerbliche Schutzrechte wie das Patent-, Gebrauchsmuster-, Geschmacksmuster- und Markenrecht.

Ergänzend zum theoretisch fundierten Vortrag über Markenschutz und Patentrecht berichtet eine Gründerin bzw. ein Gründer über ihre/seine persönlichen Erfahrungen auf dem Weg zum Produktpatent.

## Der Weg zur ersten Steuererklärung

Neben gewerbe-, sozialversicherungs- und arbeitsrechtlichen Fragestellungen wird man als angehende Unternehmerin bzw. angehender Unternehmer auch mit steuerrechtlichen Themen konfrontiert. Die Unternehmerin bzw. der Unternehmer ist verpflichtet, innerhalb eines Monats nach Aufnahme der unternehmerischen Tätigkeit das zuständige Finanzamt zu verständigen und um Vergabe einer Steuernummer anzusuchen. Die Erstellung einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung bzw. ab einer bestimmten Umsatzhöhe die Erstellung einer Bilanz sowie die Abgabe von Steuererklärungen (z.B. Einkommensteuererklärung, Umsatzsteuererklärung) gehören zu den Pflichten einer Selbständigen bzw. eines Selbständigen. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer werden mit den wichtigsten Steuern (Umsatzsteuer, Einkommensteuer, Körperschaftsteuer) und steuerrechtlichen Begriffen vertraut gemacht. Es wird ein Überblick über die verschiedenen Einkunftsarten und deren unterschiedliche steuerliche Behandlung gegeben. Der Weg zur Steuererklärung wird Schritt für Schritt erklärt.

## Beurteilung von Gründungsprojekten (aus Sicht der Banken und Förderstellen)

Bankkredite sind eine wichtige

Finanzierungsform für Unternehmen. Bei der Kreditvergabe spielt die Bonität der Kreditnehmerin bzw. des Kreditnehmers eine entscheidende Rolle. Um die Kreditfähigkeit einzuschätzen, wird mittels Rating das Unternehmen beurteilt. Da Existenzgründerinnen und -gründer noch keine Jahresabschlüsse vorweisen können, ist ein überzeugendes Unternehmenskonzept sowie die Persönlichkeit der Gründerin bzw. des Gründers entscheidend.

Im Rahmen dieser Veranstaltung werden grundlegende Informationen zum Thema »Rating« vermittelt. Fragestellungen, unter welchen Bedingungen man zukünftig einen Bankkredit bekommt und wie man sich auf ein Rating vorbereiten kann, werden beantwortet. Insbesondere wird auf die Beurteilungskriterien für Gründungsunternehmen näher eingegangen.

## Crowdfunding (und neue Formen der Finanzierung)

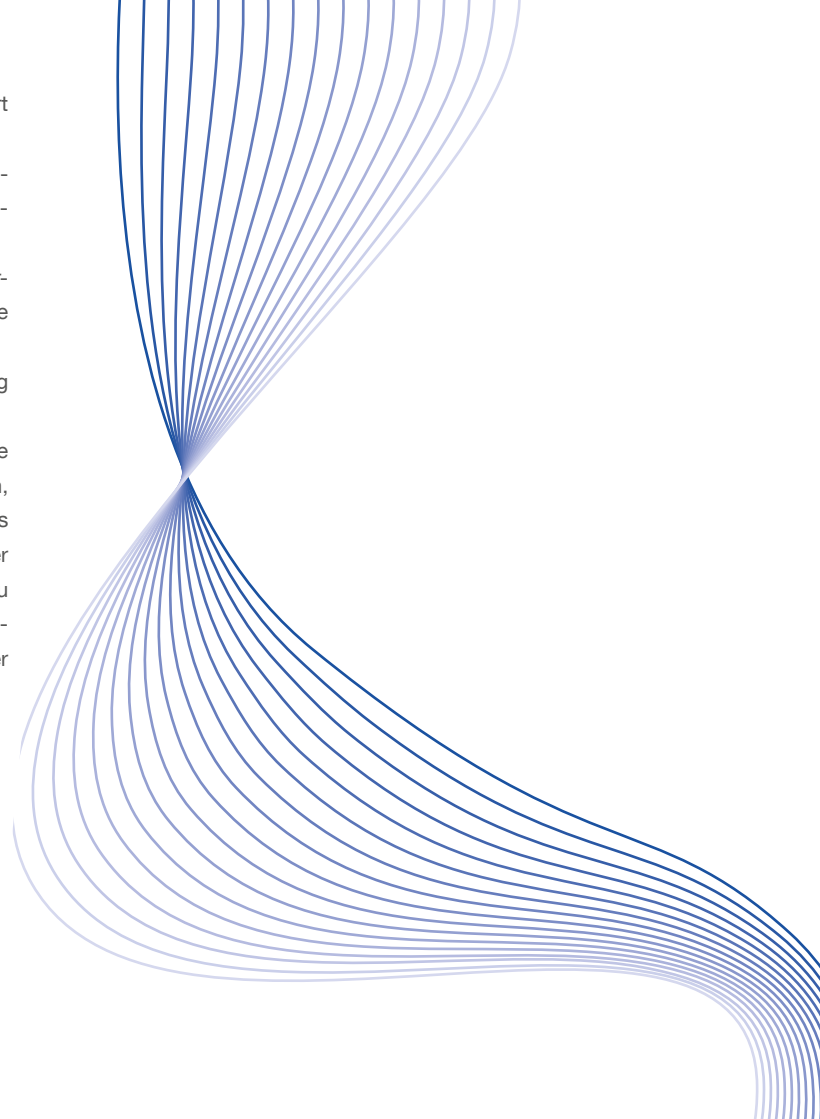
Für junge Unternehmen ist die Kapitalbeschaffung aus verschiedensten Gründen über die Innenfinanzierung, wie über das operative Geschäft oder über kapitalfreisetzende Maßnahme zumeist nicht möglich und/oder die Mittel wurden bereits ausgeschöpft.

Das notwendige Kapital für das Start-up muss von Dritten hinzugeführt werden.

In der Außenfinanzierung gibt es die Möglichkeiten der Kreditfinanzierung, der Beschaffung einer Mezzaninfinanzierung sowie die Möglichkeit einer Beteiligungsfinanzierung.

Aufgrund fehlender Sicherheiten bei den Unternehmen und den verschärften Richtlinien der Banken durch Basel II und III ist die Aufnahme von Fremdkapital für Start-ups über Kredite aufgrund unzureichender Sicherheiten und der fehlenden Vergangenheit des Start-ups schwierig bis unmöglich geworden.

Eine Möglichkeit des Private Equity bietet die Finanzierung über die Crowd. Dabei gibt es die Möglichkeiten vorab Spenden zu sammeln, künftige Käufer über Vorbestellungen mit an Board zu holen, sich das Geld über eine alternative Kreditfinanzierung der Maße zu holen oder auch Dritten eine Beteiligungsmöglichkeit an seinem Unternehmen zu geben. Wie Sie am besten dabei vorgehen, wer mögliche Ansprechpartner sind und welche Form für Sie passen könnte werden Themen dieser Lehreinheit sein.





**Von der Idee zum Markt**

2.3. Der Weg in die Selbständigkeit: Start-ups	Univ.-Prof. Dr. Erich Schwarz (AAU Klagenfurt, Institut für Innovationsmanagement und Unternehmensgründung)
9.3. Start ohne eigene Geschäftsidee: Franchising & Übernahme	Univ.-Prof. Dr. Erich Schwarz (AAU Klagenfurt, Institut für Innovationsmanagement und Unternehmensgründung)
16.3. Bedeutung von Businessplänen und Elevator Pitch	DI Rudolf Ball (Symvaro GmbH)
6.4. Public Relations und Medienarbeit	Mag. Uwe Sommersguter (Redakteur der Kleinen Zeitung)
13.4. Social und Online Media	Georg Holzer (Co-Gründer xamoom GmbH)
20.4. Die Marke als Transportfaktor	Peter Hoffmann (ORCA Consulting- und Beteiligungsgesellschaft mbH)
27.4. Der Six Pack im Verkauf für GründerInnen	Dr. Hubert Mattersdorfer (Wietersdorfer Industrie-Beteiligungs-GmbH)

**Vom Plan zur Umsetzung**

4.5. Unternehmerische Tätigkeit mit und ohne Gewerbeschein	Mag. Martin Sablatnig (Wirtschaftskammer Kärnten)
11.5. Gesellschaftsrechtliche Aspekte der Unternehmensgründung	Dr. Gernot Murko (Rechtsanwalt und Präsident der Rechtsanwaltskammer für Kärnten)
18.5. Arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Fragestellungen	Mag. Christof Trattler (Hilfswerk Kärnten)
25.5. Maßnahmen gegen Ideendiebstahl – Markenschutz & Patentrecht	Mag. Klaus Schöffmann (Notariat Mag. Schöffmann)
1.6. Der Weg zur ersten Steuererklärung	Dr. Herbert Matschek (Glatzhofer & Matschek Steuerberatungsgesellschaft mbH)
8.6. Beurteilung von Gründungsprojekten (aus Sicht der Banken und Förderstellen)	Klaus Kogler (Raiffeisenlandesbank Kärnten)
15.6. Crowdfunding	Mag. David Dietrich (Bergaffe GmbH)

**Online Informationen – im moodle**

Unterstützung für Jungunternehmen: Regionale Beratungs- und Unterstützungseinrichtungen	MMag. Melanie Jann (Servicezentrum/ Gründer- und Unternehmerservice, WK Kärnten) Mag. Jürgen Kopeinig (KWF) Mag. (FH) Tanja Scheliesnig (build! Gründerzentrum Kärnten GmbH)
--	---

## build! Entrepreneurship Zertifikat

Dieses exklusive Ausbildungsprogramm wird an der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt angeboten. Im Rahmen von 16 ECTS werden Studierenden der Universität wesentliche Aspekte zum Themenbereich »Entrepreneurship«, unternehmerisches Denken und Handeln, vermittelt.

Studierende aller Studienrichtungen können sich die einzelnen Lehrveranstaltungen im Rahmen der „Freien Wahlfächer“ anrechnen lassen und erhalten nach Abschluss der Lehrveranstaltungen das Entrepreneurship Zertifikat – Basic und/oder Entrepreneurship Zertifikat – Advanced.

## Kostenlose Beratung an der Universität

Kostenlose Beratung rund um das Thema Selbständigkeit und Expertinnen- und Expertenvermittlung. Für Studierende und Externe. Termine nach Vereinbarung.

Kontakt:

Frau Mag. Gertraud Hellwagner-Beham

Frau Nina Hofbauer



Zusatzqualifikationen zum Studium verbessern Ihre Rahmenbedingungen.

Bauen Sie mit dem build! Entrepreneurship Zertifikat gezielt unternehmerische Kernkompetenzen auf. Denn die Zukunft gehört Menschen mit Ideen *und* Unternehmergeist.

Mehr Informationen erhalten Sie unter der Telefonnummer +43 (0) 463 2700 4050 oder im Web unter [www.build.or.at](http://www.build.or.at) oder [www.aau.at/ug](http://www.aau.at/ug)



# Weitere Lehrveranstaltungen des build! Entrepreneurship Zertifikats im Sommersemester 2016

## Biz Kick

### Inhalte

- Vermittlung theoretischer Grundlagen zum Thema Unternehmensgründung
- Entwicklung einer „eigenen“ Gründungsidee unterstützt durch den Einsatz von Kreativitätstechniken
- Umsetzung dieser Idee am Markt mit einem Startgeld von Euro 10,-
- Erstellung eines marktfähigen Konzepts in Form eines Businessplans

### Ziele

- Wecken des „Gründungsgeistes“
- Unternehmensgründung praktisch erleben
- Förderung von Teamfähigkeit, Kreativität und Selbständigkeit

## Science meets Business - das Geschäft mit der Forschung (Technologietransfer von der Wissenschaft in die Wirtschaft)

### Inhalte

- Grundlagen – Innovation
- Gewerbliche Schutzrechte
- Wissens- und Technologietransfer
- Finanzierung: Förderung, Business Angels, Venture Capital, Crowd Funding
- Unternehmensgründung: Business Incubation, Acceleration, Co-working spaces
- Start-Ups und Industrie – Kooperation

### Ziele

- Kenntnisse der Voraussetzungen
- Struktur
- Instrumente und Methoden des Wissens- und Technologietransfers mit Vor- und Nachteilen
- Bedeutung im globalen Wettbewerb

## Cultural Entrepreneurship & Arts Management

Unternehmerisches Denken und Handeln ist in der heutigen Zeit im Kultursektor ein wichtiger Erfolgsfaktor. Sich ständig verändernde Rahmenbedingungen und eine dynamische Umwelt des Kulturwesens erfordern schnelle

und wirtschaftliche Ideen und Managementtechniken – sei es für staatliche Einrichtungen, Künstler und Kreativschaffende sowie für privatwirtschaftliche Kreativbetriebe.

Cultural Entrepreneurship stellt daher im Kulturmanagement eine große Herausforderung nicht nur für die einzelnen Institutionen und Akteure, sondern auch für die Gesamtwirtschaft dar. Zahlreiche Aspekte müssen berücksichtigt werden – von den persönlichen Voraussetzungen, die der Kreativschaffende mitbringen sollte, über die verschiedenen Möglichkeiten der Selbständigkeit und Unternehmensgründung bis hin zu Fragen des Wachstums und Managements.

Die Lehrveranstaltung bietet einen umfassenden Überblick über das Thema. Anhand von Praxis- und Theoriewissen werden die Grundkonzepte des Cultural Entrepreneurship sowie die wesentlichen Aspekte für ein erfolgreiches unternehmerisches Engagement im Kultursektor erläutert. In der Lehrveranstaltung sorgen authentische Fallstudien sowie kleine eigenständige Projektarbeiten für einen spannenden Theorie-Praxis-Transfer.

### Inhalte

- Einführung in das Cultural Entrepreneurship und das Arts Management
- Wege zur Selbständigkeit in der Kultur- und Kreativwirtschaft
- Umsetzung der Pläne in die Tat (Businesspläne, Projektmanagement, etc.)
- Spezifische Aspekte

### Ziele

- Ein- und Überblick über das Themenfeld Cultural Entrepreneurship sowie Arts Management im Allgemeinen und Spezifischen aus verschiedenen interdisziplinären Blickwinkeln erhalten.
- Kennenlernen der notwendigen theoretischen und praktischen Grundlagen im Kontext von Kulturunternehmer/Kulturmanagement und des erfolgreichen Gründungsprozesses in der Kulturwirtschaft.
- Die Studierenden sollen Ziele und Struktur eines Kulturunternehmens in seiner Gesamtheit überschauen können und erfahren, wie Dritte Geschäftspläne beurteilen.
- Kennenlernen der Zusammenhänge und komplexen Wechselwirkungen im Kultursektor zwischen den Teildisziplinen und Widerspiegeln bzw. Vertiefung dieser an konkreten Fallbeispielen.

# Information und Organisation

## Mag. Gertraud Hellwagner-Beham

Tel.Nr.: +43 (0) 463 / 2700-4054

E-Mail: [gertraud.hellwagner-beham@aau.at](mailto:gertraud.hellwagner-beham@aau.at)

## Nina Hofbauer

Tel. Nr.: +43 (0) 463 / 2700-4050

E-Mail: [nina.hofbauer@aau.at](mailto:nina.hofbauer@aau.at)

Institut für Innovationsmanagement und Unternehmensgründung

<http://www.aau.at/iug>

Alpen-Adria-Universität Klagenfurt / Universitätsstraße 65-67 / 9020 Klagenfurt

Wissenschaftliche Leitung: Univ.-Prof. Dr. Erich Schwarz

in Kooperation mit der build! Gründerzentrum Kärnten GmbH

<http://www.build.or.at>

Änderungen, Satz- und Druckfehler vorbehalten.

Layout: [bluepepper.at](http://www.bluepepper.at)