

# Entrepreneurship Qualifizierung für Wissenschaftler, Studenten und Spin-off Gründer



*vom 17. November bis 21. November 2008  
in Darmstadt*

# Seminarangebot

# 2008

INI-Novation GmbH  
Rundeturmstr. 10  
D-64283 Darmstadt  
Telefon + 49 6151 155 603  
Telefax + 49 6151 155 599  
www.ini-novation.com  
E-Mail: info@ini-novation.com



Es ist zwar nicht jeder zum **Unternehmer** geboren, doch vieles lässt sich erlernen – mit der Hilfe von Experten, erfahrenen Praktikern und anderen Interessierten.

Mit unserem Qualifizierungsprogramm geben wir Wissenschaftlern und Studenten die Möglichkeit, sich die notwendigen **Management- und Wirtschaftskenntnisse sowie Soft-Skills** für die Gründung eines eigenen Unternehmens anzueignen.

Unsere Trainer sind erfahrene und international tätige **Experten aus der Praxis**, die die Anforderungen an Unternehmensgründer gut kennen und ihre langjährigen Erfahrungen in die Seminare einbringen.

Praxisnähe und umfangreiche Informationen kennzeichnen unsere Seminar-Module. Den Schulungen liegen realistische Fallbeispiele zugrunde, anhand derer die Theorien und Prozesse und die Anwendung des Fachwissens dargestellt werden.

Wir legen großen Wert darauf, die Einstiegsmöglichkeiten in ein **eigenes Unternehmen** zu beurteilen.

Die Seminare behandeln **Themen** wie zum Beispiel:

- Entscheidungen bei der Gründungsvorbereitung
- Durchführung von effizienten Marktanalysen; Identifikation und Bewertung von Marktchancen
- Entwicklung von Strategien zur zielgruppen-orientierten Marktdurchdringung
- Finanzmanagement und -kontrolle des gegründeten Unternehmens
- Erstellung von investoren-tauglichen Geschäftskonzepten und Businessplänen
- Finanzierungsmöglichkeiten
- Do's und Dont's bei der Kommunikation mit Investoren
- Zeit- und Selbstmanagement
- Führungs- und Teammanagement

Zusätzlich wird den Teilnehmern eine individuelle **Beratung** und Anleitung für den Wissenstransfer und Innovationsprozess angeboten.

Die Teilnehmerzahl der Kurse ist begrenzt; sie lässt intensive Aussprachen und individuelle Beratungen zu.

Nutzen Sie die Möglichkeit, auch Ihre sozialen und fachlichen Kompetenzen zu erweitern und melden Sie sich an.

Wir laden Sie herzlich ein, an unseren Seminaren teilzunehmen und freuen uns auf Sie!

## Kurzbeschreibung der einzelnen Seminare und Teilnahmegebühren

Tag I, Montag 17. November 2008 / Gesamtpreis (Block 3+4+5): 300 EUR zzgl. MwSt.

### Block 3, 14:00 – 15:30 Uhr

**Seminartitel:** „Der Weg in die Selbständigkeit“

**Trainer:** Günther Möhlig, K.O.M.S. Consulting

#### *Beschreibung*

Die Gründung eines Unternehmens ist ein komplexer Vorgang, der neben Chancen auch Risiken birgt. Das Vorhaben muss systematisch angegangen werden. Hierbei ist es wichtig, die Voraussetzungen an eine Unternehmensgründung, die Bewertung der anstehenden Entscheidung und die notwendigen Schritte zur Vorbereitung eines Gründungsvorhabens zu kennen.

#### *Folgende Themen erwarten Sie im Einzelnen*

- ▶ Voraussetzungen der Unternehmensgründung
- ▶ Die Person des Unternehmers als entscheidender Faktor für den Unternehmenserfolg
- ▶ Notwendige Entscheidungen vor der Gründung
- ▶ Die Grundlage einer Geschäftsidee - Überprüfung der Geschäftsidee
- ▶ Rechtsformen von Gründungsunternehmen
- ▶ Einzel- oder Teamgründung
- ▶ Maßnahmen zur Gründung

#### *Ihr Nutzen vom Seminar*

Bei diesem Seminar erhalten Sie grundlegende Kenntnisse über die Anforderungen, die Grundlagen und Maßnahmen der Vorbereitung und damit einen ausführlichen Fahrplan' zur Unternehmensgründung.

#### *Methode*

In Kurzreferaten und Diskussionen werden die Themen für die Vorbereitung Ihres Gründungsvorhabens erarbeiten beleuchtet.

#### *Trainer*

Günther Möhlig ist Unternehmer, Berater für Unternehmensgründung und -führung (K.O.M.S.-Consulting), Institutsleiter EXFOR - Institut für Existenzgründungsforschung und -entwicklung, Neumagen-Dhron sowie Mitgesellschafter und Beiratsmitglied der INI-Novation GmbH, Darmstadt.

#### Block 4, 16:00 – 17:30 Uhr

**Seminartitel:** „Businessplan-Grundlagen“

**Trainer:** Günther Möhlig, K.O.M.S. Consulting

#### *Beschreibung*

Eines der wesentlichsten Bestandteile im Rahmen der Gründungsvorbereitung ist die Erstellung eines Businessplanes. Hierbei wird der Businessplan sowohl als persönliche Planungsunterlage verstanden als auch als Unterlage zur Vorlage bei Geldgebern und Geschäftspartnern. Damit stellt der Businessplan eine Entscheidungsgrundlage für die Unternehmensgründung und -finanzierung dar.

#### *Folgende Themen erwarten Sie im Einzelnen*

- ▶ Anlass für den Businessplan
- ▶ Inhalte eines Businessplans
- ▶ Erstellung eines Businessplans
- ▶ Erarbeitung einzelner Elemente des Businessplanes
- ▶ Der Businessplan lebt

#### *Ihr Nutzen vom Seminar*

Bei diesem Seminar erhalten Sie grundlegende Kenntnisse über Anforderungen, Grundlagen und Maßnahmen zur Erstellung eines Businessplanes als Entscheidungsgrundlage für Ihr Gründungsvorhaben.

#### *Methode*

In Kurzreferaten und anhand von Beispielen werden die Grundlagen des Businessplanes dargestellt und individuelle Anforderungen diskutiert.

#### *Trainer*

Günther Möhlig ist Unternehmer, Berater für Unternehmensgründung und -führung (K.O.M.S.-Consulting), Institutsleiter EXFOR - Institut für Existenzgründungsforschung und -entwicklung, Neumagen-Dhron sowie Mitgesellschafter und Beiratsmitglied der INI-Novation GmbH, Darmstadt.

#### Block 5, ab 18:00 Uhr

„Kamingespräch mit erfolgreichen Gründern“

Tag 2, Dienstag 18. November 2008 / Gesamtpreis (Block I+2+3+4): 500 EUR zzgl. MwSt.

**Block I+2, 09:30 – 13:00 Uhr**

**Seminartitel:** „Finanzierung von Ausgründungen und anderen Formen der Technologie-Verwertung“, Teil I und II

**Trainer:** Wolfgang Kniejski, INI-GraphicsNet Stiftung

***Beschreibung***

Eine der wichtigsten Fragen der Unternehmensgründung ist immer wieder die Finanzierung der Gründungsvorbereitung, der eigentlichen Gründung und des Betriebs in den ersten Jahren. Forschungsergebnisse müssen marktreif entwickelt, das Unternehmen konzipiert, die Ressourcen zusammengeführt und die ersten Schritte des neuen Unternehmens gemacht werden. Für diese Schritte in der Pre-Seed, Seed- oder Start-up-Phase gibt es unterschiedliche Fördermodelle und Finanzierungsquellen. Das Seminar stellt die Formen und Besonderheiten der Finanzierungsmöglichkeiten vor.

***Folgende Themen erwarten Sie***

- ▶ Wesen und Merkmale der Unternehmensfinanzierung
- ▶ Geeignete Finanzierungsquellen in der Gründungsvorbereitung
- ▶ Öffentliche Gründungsförderprogramme und deren Einsatzmöglichkeiten
- ▶ Besonderheiten der Finanzierung in der Vorbereitungs- und Anlaufphase von neuen Unternehmen
- ▶ Wesen, Merkmale und Killerkriterien von VC-Finanzierungen

***Ihr Nutzen vom Seminar***

In diesem Seminar werden Methoden der erfolgreichen Unternehmensfinanzierung dargestellt. Die einzelnen Finanzierungsmöglichkeiten werden erörtert, und somit dem Unternehmer individuelle Handlungsalternativen aufgezeigt. Sie lernen nicht nur unterschiedliche Finanzierungsformen, sondern insbesondere die Philosophie und Motivation möglicher Kapitalgeber (Business Angels, VC, Banken) kennen.

***Methode***

Neben der Vermittlung des theoretischen Wissens über Finanzierungsmodelle veranschaulichen Beispiele aus der Praxis konkrete Finanzierungsstrategien und Handlungsalternativen. Anhand eigener Fälle der Teilnehmer werden unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten durchgespielt.

***Trainer***

Wolfgang Kniejski erwarb den Abschluss des Diplomkaufmanns an der Universität Mannheim. Als Angestellter und auch als eigener Unternehmer sammelte er langjährige praktische Erfahrungen auf den Gebieten Controlling und Management im In- und Ausland. In der INI-GraphicsNet Stiftung ist er in seiner Funktion als geschäftsführender Vorstand für die Technologiekommerzialisierung zuständig.

### Block 3, 14:00 – 15:30 Uhr

**Seminartitel:** „Finanzierung unter Einbeziehung von Fördermittel des Landes Hessen und der KfW Mittelstandsbank“

**Trainer:** Christine Bischoff, HA Hessen Agentur GmbH

#### *Beschreibung*

In dem Seminar lernen Sie die Strukturen der Wirtschaftsförderung in Hessen kennen und erfahren, wie Sie Zuschüsse, Förderkredite, Bürgschaften und Beteiligungen erhalten können. Sie gewinnen einen Einblick in die Funktionsweise der Förderinstrumente und können auf dieser Basis für sich einen Fahrplan entwickeln. Beispiele zeigen auf, wie man Fördermittel kombinieren kann. Im Gespräch kann auf Ihre jeweiligen Finanzierungsfragen eingegangen werden.

#### *Folgende Themen erwarten Sie im Einzelnen*

- ▶ Vorstellung der Hessen Agentur und des Beratungszentrums für Wirtschaftsförderung
- ▶ Zuschüsse
- ▶ Funktionsweise und Spezifika von Förderkrediten
- ▶ Bürgschaften, Bürgschaft ohne Bank
- ▶ Beteiligungen: Hessen Kapital

#### *Ihr Nutzen vom Seminar*

Die Teilnehmer gewinnen einen Überblick über die Förderinstrumente und wie man die Förderung erhält. Sie erfahren, wo sie Hilfe bekommen können und welche Institutionen in Hessen zur Verfügung stehen.

#### *Methode*

Vortrag; Fallbeispiele, die zum einen vorbereitet sind und von den TeilnehmerInnen eingebracht werden können; Diskussion

#### *Trainer*

Christine Bischoff, Dipl. Volkswirtin

- ▶ Seit 10 Jahren in der Wirtschaftsförderung in verschiedenen Funktionen tätig
- ▶ Langjährige Erfahrung in der Erwachsenenbildung durch einen Unterrichtsauftrag der Südwestdeutschen Fachakademie der Wohnungswirtschaft
- ▶ Im Beratungszentrum der Hessen Agentur seit 3 Jahren Beraterin zu öffentlichen Fördermitteln

### Block 4, 16:00 – 17:30 Uhr

**Seminartitel:** „VC-Finanzierung: Mechanismen und Besonderheiten“

**Trainer:** Dr. Bernd Geiger, Triangle Venture

Bernd Geiger ist Geschäftsführer und Gründungspartner von Triangle, wo er in den letzten Jahren für mehr als 30 VC Transaktionen verantwortlich war. Er kann auf 20 Jahre internationale Erfahrung in den Bereichen wissenschaftliche und industrielle Forschung und Entwicklung, Marketing und Vertrieb sowie Venture Capital Investitionen zurückblicken. Davor war Geiger bei Carl Zeiss verantwortlich für den Bereich OEM Mikroskopie-Produkte. Vor dieser Tätigkeit war er unter anderen auch Projektleiter beim Universitäts-Spin-off Leica Lasertechnik.

### Block 5, ab 18:00 Uhr

„Kamingespräch mit Triangle Venture“

Tag 3, Mittwoch 19. November 2008 / Gesamtpreis (Block I+2+3+4): 500 EUR zzgl. MwSt.

### Block I-4, 09:30 – 17:30 Uhr

**Seminartitel:** „Marketing – Vertrieb – Kundenservice“, Teil I, II und III  
**Trainer:** Roland Zahradnik, CSI

#### *Beschreibung*

Die beste und fantastischste Idee wird erst dann zum Erfolg, wenn es Kunden gibt, die nicht nur von dieser Idee ebenso begeistert sind sondern auch bereit sind, dafür Geld auszugeben. Eine Technologie ist Nichts. Erst der Kontext – das Anwendungsgebiet – oder besser das Produkt und dessen Nutzen entscheiden über den Erfolg oder Misserfolg. Es gibt neben dem Produkt viele Faktoren des Marktes, die man als Hilfe, Orientierung und Anregungen verstehen sollte. Beispielhaft seien die Kunden, die Wettbewerber und auch die Regulierer genannt.

Die Zahl der zufriedenen und zahlenden Kunden sowie die Akzeptanz von Produkt und Unternehmen sichern letztlich den Unternehmensaufbau und die -existenz. Der Kunde sollte als wichtigster Partner – und nicht ‚Feind‘ – des Unternehmens betrachtet werden. Ein Verständnis des Zusammenwirkens dieser Faktoren, soll Ihnen im Rahmen dieses Seminars vermittelt werden.

#### *Folgende Themen erwarten Sie im Einzelnen:*

- ▶ Sämtliche Themen werden anhand konkreter Produkte aus der Wirtschaft oder aus dem Teilnehmerkreis erläutert
- ▶ Kundengewinnung und –bindung
- ▶ Phasen/Lebenszyklen eines Produktes
- ▶ Relevanz und Quellen von Marktinformationen
- ▶ Faktoren zur Planung und Beeinflussung des Marktes
- ▶ Relevanz der Planung und die Notwendig der Steuerung
- ▶ Relevanz der Psyche, des Images und der Marke
- ▶ exemplarische Instrumente zur Marktbearbeitung

#### *Ihr Nutzen vom Seminar*

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen die Markt-Philosophie eines Unternehmers und Gründers kennen und erhalten einen ersten umfassenden Überblick über den Zusammenhang zwischen Marketing, Vertrieb und Kundenservice. Vor allem soll ein kritischer Einblick gewährt werden in die Zeit nach der Technologie

#### *Methode*

Die Anwendung und Konsequenzen aus der Anwendung von Marktinstrumenten anhand konkreter Produkte und Erfahrungen aus der Praxis dominieren eindeutig gegenüber theoretischen Abhandlungen. Dabei werden erfolgreiche und weniger erfolgreiche Fallbeispiele vorgestellt und diskutiert. Gerne können auch konkrete Themen aus dem Teilnehmerkreis direkt diskutiert werden. Konkrete und hilfreiche Handlungsempfehlungen ergänzen die Veranstaltung. Frontalpräsentationen sind Bestandteil der Veranstaltungen, sie sollten jedoch deutlich gegenüber der Interaktion in den Hintergrund treten.

#### *Unternehmer*

Roland Zahradnik ist Gründer und Unternehmer von diversen Dienstleistungsunternehmen. Seine fachlichen Fähigkeiten umfassen sämtliche kundenrelevanten Themen.

Tag 4, Donnerstag 20. November 2008 / Gesamtpreis (Block I+2+3+4): 500 EUR zzgl. MwSt.

### Block I+2, 09:30 – 13:00 Uhr

**Seminartitel:** „Finanzmanagement, insbesondere Rechnungswesen und Controlling“, Teil I und II  
**Trainer:** Wolfgang Kniejski, INI-GraphicsNet Stiftung

#### *Beschreibung*

Die Geschäftsprozesse modern geführter Unternehmen stellen das Management vor komplexe Aufgaben. Mehr denn je ist der Erfolg des Unternehmens davon abhängig, dass den eingesetzten Technologien das entsprechende betriebswirtschaftliche Grundwissen gegenüber steht. Keine Führungskraft kommt heute ohne fundierte kaufmännische Grundlagen aus. Unser Seminar hilft, in jedem Unternehmen Entscheidungen auch auf der Basis betriebswirtschaftlichen Grundwissens zu treffen.

#### *Folgende Themen erwarten Sie:*

- ▶ Aufbau des betrieblichen Finanz- und Rechnungswesens
- ▶ Erstellung und Gestaltung des Jahresabschlusses
- ▶ Grundlagen der Betriebsfinanzierung und Bilanzanalyse
- ▶ Elemente der Liquiditätssteuerung
- ▶ Verfahren zur Fundierung von Investitionsentscheidungen
- ▶ Inhalt und Organisation einer Kosten- und Erfolgsrechnung im eigenen Unternehmen

#### *Ihr Nutzen vom Seminar*

Das Verständnis betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge hilft den Teilnehmern, Kosten und finanzielle Risiken richtig zu kalkulieren und zu kontrollieren. Praxisnähe und intensive Information kennzeichnen das Seminar.

#### *Methode*

Die Referenten erläutern die spezifischen Anforderungen aus eigener Erfahrung. Realistische Fallbeispiele werden zugrunde gelegt und die Anwendung des Fachwissens wird mit praktischen Übungen trainiert.

#### *Trainer*

Wolfgang Kniejski erwarb den Abschluss des Diplomkaufmanns an der Universität Mannheim. Als Angestellter und auch als eigener Unternehmer sammelte er langjährige praktische Erfahrungen auf den Gebieten Controlling und Management im In- und Ausland. In der INI-GraphicsNet Stiftung ist er in seiner Funktion als geschäftsführender Vorstand für die kaufmännischen Belange zuständig.

### Block 3+4, 14:00 – 17:30 Uhr

**Seminartitel:** „Formen und Bedeutung von Schutzrechten; Differenzierung der gewerblichen Schutzrechte und Grundsätze von „Freedom to Operate““ Teil I und II  
**Trainer:** Rüdiger Spies, Patentanwalt Kanzlei DHS

### ***Beschreibung***

Gewerbliche Schutzrechte sind eine Stützpfeiler unsere Innovationskultur. Europa ist durch seinen Mangel an natürlichen Rohstoffen gezwungen, andere Wertschöpfungspotentiale zu heben. Innovationen stehen auf allen Agenden der Europäischen Regierungen. Sie werden einmütig gefordert und gefördert. Das Verständnis der unterschiedlichen Schutzrechtsarten (z.B. Patente, Marken) und die damit verbundenen Möglichkeiten bleiben allerdings deutlich hinter der „Innovationslust“ zurück. Das Seminar soll helfen, die unterschiedlichen Schutzrechte besser einzuordnen, zu verstehen und ggf. anzuwenden.

### ***Folgende Themen erwarten Sie im Einzelnen***

- ▶ Überblick über gewerbliche Schutzrechte (Patent, Marke, Gebrauchsmuster, Design, etc.)
- ▶ Vertiefende Betrachtung zum Patent
- ▶ Überblick Sonderfälle: IT- bzw. „Software“-Patent, Know-How-Schutz
- ▶ Lizenzen
- ▶ Bedeutung von Schutzrechten für Industriekooperationen
- ▶ Bedeutung von Schutzrechten für Ausgründungen
- ▶ Die Rechte des Erfinders (Arbeitnehmererfinderrecht)
- ▶ Bewertung von Schutzrechten

### ***Ihr Nutzen vom Seminar***

Die Teilnehmer können lernen, welche unterschiedlichen Schutzrechtsmöglichkeiten bestehen. Sie werden in die Lage versetzt, das spezifische Vokabular zu lernen, Schutzrechtspotential zu erkennen und die öffentliche Debatte um gewerbliche Schutzrechte mitzugestalten.

### ***Methode***

Die einzelnen Themenblöcke werden in Kurzvorträgen mit Hilfe von PPT-Slides erörtert. Beispiele vertiefen das Verständnis des theoretischen Unterbaus. Für Frage und Diskussionen wird reichlich Raum sein.

### ***Trainer***

Rüdiger Spies blickt auf über 25 Jahre Erfahrung überwiegend in der High-Tech-Industrie zurück und arbeitete bei Consulting-Unternehmen, Systemhäusern, Software- sowie Hardware-Herstellern. Er verfügt über Managementenerfahrung bei IBM Deutschland, IBM Europa, Informix, EDS/A.T.Kearney und der Industry Analyst Company META Group. Er hat in England, Frankreich und in den USA gelebt und gearbeitet und hat sich in den letzten Jahren auf Management-, Technologie- und Intellectual-Property-Consulting konzentriert. Außerdem ist Rüdiger Spies als Independent Vice President Enterprise Applications bei der International Data Corporation (IDC) sowie im Ausschuss für Patentportfoliobewertungen der Patentanwaltskammer tätig.

Tag 5, Freitag 21. November 2008 / Gesamtpreis (Block I+2): 400 EUR zzgl. MwSt.

**Block I+2, 09:30 – 13:00 Uhr**

**Seminartitel:** „Zeit- und Selbst-management“ sowie „Führungs- und Teammanagement“  
**Trainer:** Jutta Stephany, Jutta Stephany Consulting

***Beschreibung „Zeit- und Selbst-management“***

Besonders in der Selbständigkeit ist es wichtig, ein passendes, individuelles Selbst- und Zeitmanagement zu haben. So nutzen Sie Ihre fachlichen und persönlichen Ressourcen optimal. Sie bleiben dauerhaft leistungsfähig. Ihr Unternehmen hat eine gute Basis für den Erfolg.

***Folgende Themen erwarten Sie im Einzelnen***

- ▶ Definition Selbstmanagement
- ▶ Wichtigkeits- Hierarchie
- ▶ Individuelle Kraftquellen; toxische Felder; Biorhythmus
- ▶ Individuelle Rahmenbedingungen definieren
- ▶ Definition Zeit
- ▶ Zeit gut nutzen; Zeitfresser und -fallen identifizieren
- ▶ Präsent sein
- ▶ Individueller Tagesplan
- ▶ Nützliche, individuelle Tipps

***Ihr Nutzen vom Seminar***

Sie lernen, sich und Ihre Zeit gut zu managen. Sie erarbeiten Ihr individuelles Selbst- und Zeitmanagement, das Ihnen persönlich entspricht und daher effizient und effektiv ist.

***Methode***

Workshop mit Brainstorming, individueller Reflektion, Gruppenarbeit, Vortrag und Erfahrungsberichten. Es werden individuelle Rahmenbedingungen und ein individueller Tagesplan anhand von Vorlagen erarbeitet.

***Beschreibung „Führungs- und Teammanagement“***

Gute Führung ist einer der wichtigsten Bausteine für den Geschäftserfolg. Mit klaren Zielen, eindeutiger Kommunikation und wertschätzendem Umgang schaffen Sie eine fruchtbare Arbeits-Atmosphäre. Durch geschulte Menschenkenntnis und die richtigen Führungsinstrumente leiten Sie die Teammitglieder zum Erfolg.

***Folgende Themen erwarten Sie im Einzelnen***

- ▶ Elemente der Führung (Selbst-, wirtschaftliche und Menschenführung)
- ▶ Motivation
- ▶ Wichtigste Kommunikationsregeln
- ▶ Führungsinstrumente: Ziele, Mitarbeiter-Gespräch, ...
- ▶ Situatives Führen

### ***Ihr Nutzen vom Seminar***

Sie erkennen die Wichtigkeit von Führung. Sie bereiten sich auf den Rollenwechsel von Mitarbeiter/-in auf Chef/-in vor. Sie beherrschen die wichtigsten Führungsinstrumente.

### ***Methode***

Interaktiver Vortrag mit Diskussion und aktuellen Fragestellungen, Übungen.

### ***Trainer***

Jutta Stephany, Beratung, Coaching, Seminare; Diplom-Ökonomin, Business Coach und systemische Organisationsberaterin. In ihre Arbeit bringt sie Erfahrungen aus Personal, Marketing und Vertrieb ein. Zu den Kunden von Jutta Stephany Consulting gehören Unternehmen und Einzelpersonen mit Aufgabenstellungen rund um Geschäftserfolg, Führung, Organisation und Personal. Unternehmensgründer werden unterstützt auch bei der Erstellung des Business Planes und der strategischen Ausrichtung des Geschäftes.

## Übersicht Teilnahmegebühren und Preisvorteile bei Buchung von mehreren Seminaren

- Tag 1, Preis 300 € zzgl. MwSt.
- Tag 2, Preis 500 € zzgl. MwSt.
- Tag 3, Preis 500 € zzgl. MwSt.
- Tag 4, Preis 500 € zzgl. MwSt.
- Tag 5, Preis 400 € zzgl. MwSt.
- Tag 2+3+4, Preis 1.300 € zzgl. MwSt.
- Tag 1 in Kombination mit noch 2 Tagen (Tag 2,3 oder 4),  
Preis 1.200 € zzgl. MwSt.
- Tag 5 in Kombination mit noch 2 Tagen (Tag 2,3 oder 4),  
Preis 1.200 € zzgl. MwSt.
- Gesamte Qualifizierungswoche (Tag 1 bis Tag 5), Preis 1.800 € zzgl. MwSt.

Die Seminarkosten enthalten folgende Leistungen:

Teilnahme, Seminarunterlagen, Teilnahmezertifikat, Erfrischungen.

In den Seminargebühren für die Ganztagsseminare sind Kantine-Gutscheine enthalten.

### Zielgruppen

Die Seminare richten sich besonders an Wissenschaftler, Spin-off-Gründer, Studenten, Mitarbeiter im Innovations-Management sowie kleine und mittlere Unternehmen, die eine praxisnahe und professionelle Erweiterung ihrer unternehmerischen und betriebswirtschaftlichen Kompetenzen suchen.

Möchten Sie weitere Informationen? Dann nehmen Sie mit uns Kontakt auf.



*Veneta Ivanova*  
Geschäftsführerin INI-Novation GmbH

INI-Novation GmbH  
Inna Lastowitsch  
Rundeturmstr. 10  
D-64283 Darmstadt  
Telefon + 49 6151 155 603  
Telefax + 49 6151 155 599  
E-Mail: [info@ini-novation.com](mailto:info@ini-novation.com)  
[www.ini-novation.com](http://www.ini-novation.com)