

Das Unternehmer-Lexikon:

*Ein unterhaltsamer Leitfaden zum
Verständnis unternehmerischer
Konzepte für Hochschulen*



This resource is licensed
under CC BY 4.0



Co-funded by
the European Union





Willkommen im Unternehmer-Wörterbuch!

Das „Entrepreneurial Dictionary“ soll Universitäten und Einzelpersonen dabei helfen, unternehmerische Konzepte auf einfache und unterhaltsame Weise besser zu verstehen. Es erklärt wichtige Begriffe, die oft missverstanden werden oder einschüchternd wirken, und trägt so dazu bei, Ängste und Vorurteile gegenüber dem Unternehmertum abzubauen. Egal, ob Sie als Student neue Karrierewege erkunden, als Fakultätsmitglied unternehmerische und innovative Initiativen unterstützen oder einfach nur neugierig auf die unternehmerische Denkweise sind – dieses Tool bietet klare Definitionen, Beispiele und einen realen Kontext, um die Sprache des Unternehmertums für alle zugänglich zu machen.

Was enthält dieses Wörterbuch?

Dieses Tool enthält die gängigsten Begriffe aus dem Bereich des Unternehmertums und hilft Ihnen dabei, ein besseres Verständnis für wesentliche Konzepte zu entwickeln. Die Begriffe sind in drei Stufen unterteilt, um den unterschiedlichen Kenntnisständen gerecht zu werden:

- **Grundlagen:** Kernkonzepte für alle, die gerade erst beginnen, sich mit Unternehmertum auseinanderzusetzen.
- **Mittelstufe:** Vertiefende Einblicke für Personen, die bereits über etwas Erfahrung oder Interesse an dem Thema verfügen.
- **Fortgeschritten:** Komplexere Begriffe für erfahrene Personen, die sich weiterentwickeln möchten.

Jeder Begriff wird mit den folgenden Elementen dargestellt:

- **Formale Definition:** Eine fachliche Erklärung des Begriffs.
- **Unterhaltsame Definition:** Eine einfache, witzige und ansprechende Erklärung des Begriffs.
- **Warum es wichtig ist:** Einblick in die Relevanz des Begriffs im akademischen Kontext.
- **Beispiel:** Ein Beispiel dafür, wie das Wort verwendet wird oder wo es Anwendung findet.



LISTE V KONZEPTEN



Co-funded by
the European Union



- Akquisition ★★★★★
- Business-Angel ★★★★★
- B2B (Business-to-Business) ★
- B2C (Business-to-Consumer) ★
- Bootstrapping ★★
- Markenbildung ★
- Break-even-Punkt ★★
- bahnbrechende Idee ★
- Budget ★
- Burn Rate ★★★★★
- Geschäftsidee ★
- Geschäftsmodell ★
- Geschäftsplan ★
- Mitgründer ★
- Wettbewerb ★
- Kosten ★

★ Grundstufe ★★ Mittelstufe ★★★★★ Fortgeschritten

LISTE V BEGRIFFE



Co-funded by
the European Union



- Crowdfunding ★★
- Kunde ★
- Disruption ★★★
- Unternehmer ★
- Unternehmertum ★
- Beteiligung ★★
- Ausstiegsstrategie ★★★
- Misserfolg ★
- Gründerzentrum ★
- Innovation ★
- Geistiges Eigentum . ★★★
- Investor ★
- Börsengang ★★★
- Iteration ★★
- KPIs ★★
- Lean Canvas ★★

★ Grundlagen ★★ Fortgeschritten ★★★ Fortgeschritten



LISTE V KONZEPTE

- Lean Startup ★★
- Markt ★
- Marktforschung ★
- Marktvalidierung ★★
- Mentor ★
- Mentoring ★
- Netzwerken ★
- Gelegenheit ★
- Pitch ★
- Pitch-Präsentation ★
- Pivot ★★
- Produkt/Dienstleistung ★
- Gewinn ★
- Prototyp ★
- Umsatz ★
- Umsatzmodell ★



Co-funded by
the European Union

LISTE V KONZEPTEN

- Risiko ★
- ROI (Return on Investment) ★ ★
- Umsatz ★
- Skalierung ★
- Startkapital ★ ★
- Serie-A-Finanzierung ★ ★ ★
- Start-up ★
- Nachhaltiges Unternehmen ★ ★
- Zielgruppe ★ ★
- Benutzererfahrung ★ ★
- Bewertung ★ ★ ★
- Wertschöpfung ★
- Wertversprechen ★
- Risikokapital ★ ★ ★

Erwerb

Etwas (oder das gesamte Unternehmen einer anderen Person) zu kaufen, wenn man entscheidet, dass es einfacher ist, als bei Null anzufangen, oder wenn man einfach unbedingt das haben möchte, was der andere hat!

Beispiel: „Eine Universität hat ein Unternehmen für E-Learning-Plattformen übernommen, um ihr Angebot an Online-Kursen auf einfachere Weise zu erweitern.“

Warum ist dies im akademischen Bereich wichtig?

Es hilft Institutionen, durch Kooperationen und neue Ressourcen für Studierende zu wachsen.

Wie wird es im Unternehmertum genutzt?

Wird als Wachstumsstrategie eingesetzt, die es Unternehmen ermöglicht, ihre Marktpresenz auszubauen, neue Technologien zu erwerben, Wettbewerber auszuschalten oder Zugang zu einem breiteren Kundenstamm zu erhalten.



Ebene: ★★ ★

Angel-Investor

Eine wohlhabende Person, die dir Geld für deine großartige Idee gibt - so etwas wie eine gute Fee für Start-ups, nur dass sie statt eines Zauberstabs Bargeld und Verträge mitbringt.

Z. B.: „Ein ehemaliger Absolvent, der sich als Angel-Investor betätigt, hat das neue Innovationszentrum der Universität finanziert, um studentische Start-ups zu unterstützen.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Vermittelt Studierenden Wissen über Frühphasenfinanzierung und darüber, wie Privatpersonen innovative Ideen unterstützen können.

Wie wird dies im Bereich Unternehmertum genutzt?

Angel-Investoren helfen Start-ups in der Frühphase dabei, Fuß zu fassen, indem sie Kapital gegen Unternehmensanteile bereitstellen.



Ebene: ★★ ★

B2B (Business-to-Business)

Verkauf an Unternehmen, nicht an deinen Nachbarn oder deine Oma.

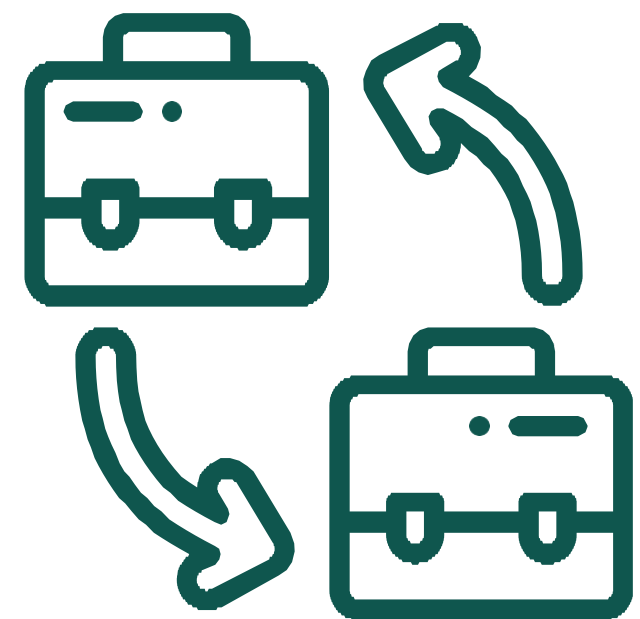
Beispiel: „Die Universität hat sich mit einem B2B-Softwareunternehmen zusammengetan, um ein neues campusweites Lernmanagementsystem einzuführen.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Es hilft Studierenden, Geschäftsmodelle zu verstehen, bei denen Unternehmen die Hauptkunden sind.

Wie wird es im Unternehmertum angewendet?

Unternehmer nutzen B2B-Modelle, um Produkte oder Dienstleistungen an andere Unternehmen zu verkaufen, wobei sie sich auf langfristige Verträge, Mengenrabatte und professionelle Beziehungen konzentrieren, um das Umsatzwachstum aufrechtzuerhalten.



Ebene: ★

B2C (Business to Consumer)

Wenn ein Unternehmen den Zwischenhändler umgeht und sich direkt an die Verbraucher wendet.

Z. B. „Der Universitätsshop arbeitet nach einem B2C-Modell und verkauft Waren direkt an Studierende und Besucher.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Vermittelt Studierenden, wie man Produkte direkt an Verbraucher vermarktet.

Wie wird es im Unternehmertum genutzt?

B2C-Modelle ermöglichen es Unternehmern, direkt an Einzelpersonen zu verkaufen Verbraucher, wobei häufig der Schwerpunkt auf Markenbildung, Kundenerlebnis und digitalem Marketing liegt, um einen breiten Kundenstamm aufzubauen und den Umsatz zu steigern.



Ebene: ★

Bootstrapping

Ein Unternehmen gründen, mit nichts als den eigenen Ersparnissen, kostenlosem WLAN und purer Entschlossenheit - so als würde man sein Studentenwohnheimzimmer in die Zentrale eines Start-ups verwandeln.

Beispiel: „Der Entrepreneurship-Club der Universität hat seine jährliche Veranstaltung mit Hilfe von kostenlosen Räumlichkeiten auf dem Campus und der Unterstützung von Freiwilligen auf eigene Faust organisiert.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Fördern Sie Einfallsreichtum und Innovationskraft, indem Sie den Schülern zeigen, wie sie Projekte mit minimalem finanziellen Aufwand auf die Beine stellen können.

Wie wird dies im Unternehmertum angewendet?

Unternehmer nutzen Bootstrapping, um die volle Kontrolle über ihr Unternehmen zu behalten, indem sie den Betrieb selbst finanzieren und sich auf minimale Ausgaben und organisches Wachstum ohne externe Investoren konzentrieren.



Ebene: ★★

Branding

Wenn ein Unternehmen sich von seiner besten Seite präsentiert und eine Ausstrahlung vermittelt, die sagt: „Wir sind die Coolen auf dem Campus.“

Beispiel: „Die Universität hat ihr Branding erneuert, indem sie ein modernes Logo entworfen und eine von Studierenden getragene Social-Media-Kampagne gestartet hat, um potenzielle Studierende anzusprechen.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Unterstützt Universitäten und studentische Projekte dabei, Bekanntheit, Vertrauen und eine professionelle Identität aufzubauen, um eine größere Wirkung zu erzielen.

Wie wird es im Unternehmertum eingesetzt?

Unternehmer nutzen Branding, um eine einprägsame Identität für ihr Unternehmen zu schaffen, um Kunden zu gewinnen und zu binden und sich gleichzeitig auf dem Markt abzuheben.



Ebene: ★

Gewinnschwelle (BEP)

Der magische Moment, in dem dein Projekt endlich keine Kosten mehr verursacht.

Beispiel: „Das studentische Start-up erreichte nach fünf Monaten die Gewinnschwelle, indem es alle Anfangsinvestitionen gedeckt hatte.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Es hilft Studierenden, finanzielle Nachhaltigkeit zu verstehen und zu erkennen, wann ein Projekt sich selbst trägt.

Wie wird es im Unternehmertum verwendet?

Wird verwendet, um zu bestimmen, wann ein Unternehmen beginnt, seine Kosten zu decken, und hilft dabei, Preisstrategien und die finanzielle Gesundheit zu bewerten, bevor die Gewinnzone erreicht wird.



Ebene: ★★

Geniale Idee

Diese geniale Idee um 2 Uhr morgens, die dein Leben verändern könnte!

Z. B. „Das Innovationslabor entwickelte eine bahnbrechende Idee zur Reduzierung von Lebensmittelabfällen in der Mensa.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Ermutigt die Studierenden, kreativ zu denken und nach innovativen Lösungen in akademischen und unternehmerischen Kontexten zu suchen.

Wie wird dies im Unternehmertum genutzt?

Unternehmer suchen nach bahnbrechenden Ideen, um bestehende Märkte zu revolutionieren oder völlig neue zu schaffen, und nutzen diese oft als Wettbewerbsvorteil, um Kunden und Investoren anzuziehen.



Ebene: ★

Budget

Bestimmen Sie, wohin Ihr Geld fließt, anstatt sich zu fragen, wohin es verschwunden ist.

Beispiel: „Der Studentenverein erstellte ein Budget, um seine jährliche Campusveranstaltung zu planen und sicherzustellen, dass die Kosten unter Kontrolle blieben.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Es hilft Studierenden, Finanzplanung und Ressourcenmanagement für Projekte zu erlernen.

Wie wird es im Unternehmertum eingesetzt?

Unternehmer nutzen die Budgetierung, um die Ressourcenzuweisung zu planen, Ausgaben zu kontrollieren und fundierte finanzielle Entscheidungen zu treffen, damit das Unternehmen seine Wachstumsziele erreicht.



Ebene: ★

Burn Rate

Die Geld-Countdown-Uhr... tick-tack, mit anderen Worten: die Geschwindigkeit, mit der Ihr Budget schwindet

Z. B.: „Der Universitätsinkubator überwachte seine Burn Rate, um die Nachhaltigkeit der Finanzierung studentischer Start-ups sicherzustellen.“

Warum ist dies im akademischen Bereich wichtig?

Vermittelt Finanzbewusstsein und die Bedeutung eines ausgewogenen Verhältnisses zwischen Ausgaben und verfügbaren Ressourcen.

Wie wird dies im Unternehmertum genutzt?

Dient dazu, zu überwachen, wie schnell das verfügbare Kapital aufgebraucht wird, und hilft ihnen dabei, Zeitpläne für die Mittelbeschaffung zu planen und die Ausgaben anzupassen, um zu vermeiden, dass die Mittel ausgehen.



Ebene: ★★★

Geschäftsidee

Dieser Funke der Inspiration, bei dem man denkt: „Das könnte großartig werden!“

Beispiel: „Eine Gruppe von Studierenden entwickelte eine Geschäftsidee für einen Secondhand-Laden auf dem Campus, der nachhaltige Mode fördert.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Fördert Kreativität und Problemlösungsfähigkeiten und vermittelt den Schülern gleichzeitig praktische unternehmerische Erfahrungen.

Wie wird es im Bereich Unternehmertum eingesetzt?

Als Grundlage für ihre Unternehmensgründungen, wobei diese oft durch Marktforschung und Prototypenentwicklung validiert werden, bevor sie vollständig auf den Markt gebracht werden.



Ebene: ★

Geschäftsmodell

Dein Plan, wie du Geld verdienen willst - zum Beispiel herauszufinden, ob sich deine handgefertigten Tragetaschen besser online oder bei Veranstaltungen auf dem Campus verkaufen.

Z. B. „Das Campus-Café hat sein Geschäftsmodell angepasst und bietet nun Abonnements für Mahlzeiten für Studierende an.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Hilft den Schülern zu verstehen, wie Unternehmen ihren Betrieb aufrechterhalten und effektiv Einnahmen generieren.

Wie wird dies im Unternehmertum angewendet?

Um zu definieren, wie ihr Unternehmen Einnahmen generieren wird, wobei der Schwerpunkt auf der Identifizierung von Kundensegmenten, Einnahmequellen und Kostenstrukturen liegt, um die Nachhaltigkeit sicherzustellen.



Ebene: ★

Geschäftsplan

Der „Spickzettel“ für dein Unternehmen - der Masterplan, den du erstellst, um zu zeigen, dass du es ernst meinst, auch wenn du noch dabei bist, alles zu klären.

Z. B.: „Beim Start-up-Wettbewerb der Universität musste jedes Team einen Businessplan einreichen, in dem die Ziele, die Zielgruppe und der Finanzbedarf dargelegt wurden.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Fördert strategisches Denken und hilft den Studierenden, Ideen in strukturierte, umsetzbare Projekte zu verwandeln.

Wie wird es im Bereich Unternehmertum eingesetzt?

Dient als Fahrplan für die Gründung und den Ausbau eines Unternehmens. Er hilft dabei, Ziele zu definieren, Strategien zu skizzieren und Finanzprognosen zu erstellen, was ihn unverzichtbar macht, wenn es darum geht, Finanzmittel zu beschaffen oder ein Team zusammenzustellen.



Ebene: ★

Mitgründer

Dein bester Geschäftspartner - die Person, mit der du dich zusammentust, weil zwei Köpfe (und Stresslevel) besser sind als einer.

Z. B.: „Zwei Studenten gründeten gemeinsam einen Lieferservice auf dem Campus und verbanden dabei die technischen Fähigkeiten des einen mit dem Marketinggeschick des anderen.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Fördert Teamarbeit und Zusammenarbeit und unterstreicht die Kraft gemeinsamer Ideen und Fähigkeiten.

Wie wird dies im Unternehmertum genutzt?

Mitgründer spielen in Start-ups oft eine entscheidende Rolle, indem sie die Führung teilen, sich ergänzende Fähigkeiten bündeln und Risiken sowie Verantwortlichkeiten aufteilen.



Ebene: ★

Wettbewerb

So wie der Versuch, Limonade zu verkaufen, wenn ein Klassenkamerad direkt neben dir einen Stand aufmacht - jetzt kommt es darauf an, wer die besseren Snacks und das bessere Marketing hat.

Beispiel: „Die Cafés auf dem Campus mussten kreativ werden, als ein neuer Food Truck auftauchte, und führten Studentenrabatte ein, um wettbewerbsfähig zu bleiben.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Vermittelt Studierenden, wie wichtig es ist, sich abzuheben und in einer überfüllten Welt einen einzigartigen Mehrwert zu finden.

Wie wird dies im Unternehmertum angewendet?

Das Verständnis der Wettbewerbslandschaft ermöglicht es Start-ups, Marktlücken zu erkennen, ihre Angebote von denen der Konkurrenz abzuheben und Strategien zu entwickeln, die ihren einzigartigen Mehrwert für die Kunden hervorheben.



Ebene: ★

Kosten

Die Rechnungen, denen man nicht entkommen kann.

Beispiel: „Der Studentenverein senkte die Veranstaltungskosten, indem er Referenten auslieh und kostenlose Räumlichkeiten auf dem Campus nutzte.“

Warum ist dies im akademischen Bereich wichtig?

Hilft Studierenden, Finanzplanung und Ressourcenmanagement für unternehmerische Projekte zu verstehen.

Wie wird dies im Unternehmertum angewendet?

Ein effektives Kostenmanagement ist entscheidend für das Überleben eines Start-ups, da es die Preisgestaltung, die Rentabilität und die langfristige Nachhaltigkeit beeinflusst.



Ebene: ★

Crowdfunding

Das Internet um Hilfe bitten ... und manchmal hört es zu.

Z. B. „Das Team nutzte Crowdfunding, um seinen Prototyp zu finanzieren.“

Warum ist es in der Wissenschaft wichtig?

Fördert unternehmerische Projekte, indem alternative Finanzierungsmöglichkeiten für studentische Innovationen und Forschungsinitiativen vorgestellt werden.

Wie wird dies im Bereich Unternehmertum genutzt?

Crowdfunding hilft Start-ups dabei, sich Finanzmittel zu sichern, ohne auf traditionelle Investoren angewiesen zu sein, und bestätigt oft das Marktinteresse, während gleichzeitig Kapital beschafft wird.



Ebene: ★ ★

Kunde

Der Superheld, der deine Träume mit jedem Kauf finanziert.

Beispiel: Ein von Studierenden geführtes Café auf dem Campus passt seine Speisekarte an die Vorlieben der Studierenden an und betrachtet diese als seine Hauptkundschaft.

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Es vermittelt den Studierenden, wie wichtig es ist, bei unternehmerischen Vorhaben die richtige Zielgruppe zu identifizieren und zu bedienen.

Wie wird dies im Unternehmertum angewendet?

Kunden sind die Grundlage jedes Geschäftsmodells, da das Verständnis ihrer Bedürfnisse die Produktentwicklung und die Vertriebsstrategien vorantreibt.



Ebene: ★

Disruption

Die Dinge so grundlegend verändern, dass sich niemand mehr an die alte Vorgehensweise erinnert.

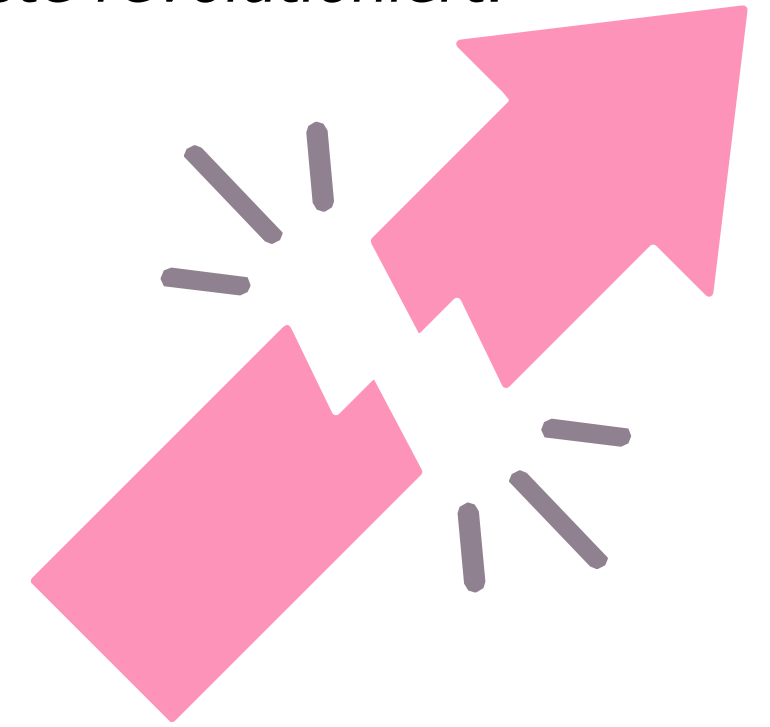
Z. B.: „Ihre technologische Innovation hat traditionelle Lieferdienste revolutioniert.“

Warum ist das in der Wissenschaft wichtig?

Es inspiriert Studierende dazu, über bestehende Praktiken hinauszudenken, und fördert innovationsgetriebene Projekte und Forschung.

Wie wird dies im Unternehmertum genutzt?

Unternehmer streben nach Disruption, indem sie Innovationen einführen, die den Status quo in Frage stellen und oft zu erheblichen Verschiebungen in der Branchendynamik führen.



Ebene: ★★ ★

Unternehmer

Der Mutige, der Koffein, Stress und große Ideen in Unternehmen verwandelt.

Beispiel: „Ein studentischer Unternehmer gründet einen Abo-Box-Dienst für gesunde Snacks, die von lokalen Bauern bezogen werden.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Ermutigt Studierende, eigenverantwortliche Karrierewege zu erkunden und Kompetenzen in den Bereichen Führung, Risikomanagement und Innovation aufzubauen.

Wie wird dies im Unternehmertum genutzt?

Unternehmer treiben das Wirtschaftswachstum voran, indem sie neue Produkte, Dienstleistungen und Arbeitsplätze schaffen und dabei kalkulierte Risiken eingehen.



Ebene: ★

Unternehmertum

Die Kunst, verrückte Ideen in Unternehmen zu verwandeln - manchmal angetrieben von nächtlichen Brainstormings und fragwürdigen Mengen an Kaffee.

Z. B.: „Der Entrepreneurship-Club einer Universität veranstaltet einen Start-up-Wettbewerb, bei dem Studierende Geschäftsideen für Projekte mit sozialer Wirkung vorstellen.“

Warum ist dies im akademischen Bereich wichtig?

Vermittelt den Studierenden die Denkweise und die Fähigkeiten, um in verschiedenen Bereichen innovativ zu sein, Probleme zu lösen und Mehrwert zu schaffen.

Wie wird dies im Bereich Unternehmertum genutzt?

Unternehmertum umfasst die Gründung und Leitung von Start-ups, Innovationen in bestehenden Unternehmen und die Suche nach Lösungen für Marktbedürfnisse.



Ebene: ★

Eigenkapital

Ein schickes Wort dafür, dass man „ein Stück vom Unternehmenskuchen“ besitzt. Je größer das Stück, desto größer die Gewinne - oder die Risiken!

Z. B. „Der Investor stellte 50.000 Dollar im Austausch für 10% der Anteile zur Verfügung.“

Warum ist dies im akademischen Bereich wichtig?

Führt Finanzierungsmodelle für akademische Projekte ein.

Wie wird es im Unternehmertum verwendet?

Unternehmer bieten Investoren oft Anteile im Austausch für Finanzmittel an oder gewähren Mitgründern Anteile im Rahmen von Vereinbarungen über die gemeinsame Eigentümerschaft.



Ebene: ★★

Ausstiegstrategie

Der „Trennungsplan“ für dein Unternehmen, aber statt mit gebrochenem Herzen gehst du (hoffentlich) mit Gewinnen oder einer tollen Geschichte, die du erzählen kannst.

Z. B.: „Ein Universitäts-Start-up plant, seine E-Learning-Plattform nach dem Erreichen des Markterfolgs an ein größeres Unternehmen für Bildungssoftware zu verkaufen.“

Warum ist dies im akademischen Bereich wichtig?

Vermittelt strategisches Denken und langfristige Planung und betont, dass erfolgreiche Unternehmungen oft einen geplanten Abschluss erfordern.

Wie wird dies im Unternehmertum angewendet?

Ausstiegstrategien helfen Unternehmern dabei, für die Zukunft vorzusorgen, sei es durch den Verkauf von Anteilen, eine Fusion oder die Übergabe der Geschäftsführung an eine andere Person.



Ebene: ★★ ★

Misserfolg

Der weniger angenehme Teil des Lernens und der Verbesserung.

Z. B. „Das Scheitern lehrte sie, was nicht funktionierte, damit sie es erneut versuchen konnten.“

Warum ist das in der Wissenschaft wichtig?

Fördert eine Wachstumsmentalität und ermutigt die Schüler, Rückschläge als Chancen zum Lernen und zur Weiterentwicklung ihrer Fähigkeiten zu betrachten.

Wie wird dies im Bereich des Unternehmertums angewendet?

Misserfolge werden oft als Lernerfahrung angesehen, die Unternehmern hilft, ihre Ideen und Strategien für zukünftige Vorhaben zu verfeinern.



Ebene: ★

Inkubator

Wie eine Kinderkrippe für junge Unternehmen: man versorgt sie, pflegt sie und hofft, dass sie stark heranwachsen.

Z. B.: „Der Start-up-Inkubator half ihnen dabei, ihre Idee zu einem echten Produkt weiterzuentwickeln.“

Warum ist das in der Wissenschaft wichtig?

Er fördert praxisorientiertes unternehmerisches Lernen und bietet gleichzeitig strukturierte Unterstützung für studentische Projekte und die Vermarktung von Forschungsergebnissen.

Wie wird dies im Bereich des Unternehmertums genutzt?

Gründerzentren unterstützen Start-ups durch Mentoring, Networking und Ressourcen, um Ideen in tragfähige Unternehmen umzusetzen.



Ebene: ★

Innovation

Wenn man eine alte Idee nimmt, sie auf den Kopf stellt und plötzlich alle sagen: „Warum bin ich nicht selbst darauf gekommen?“

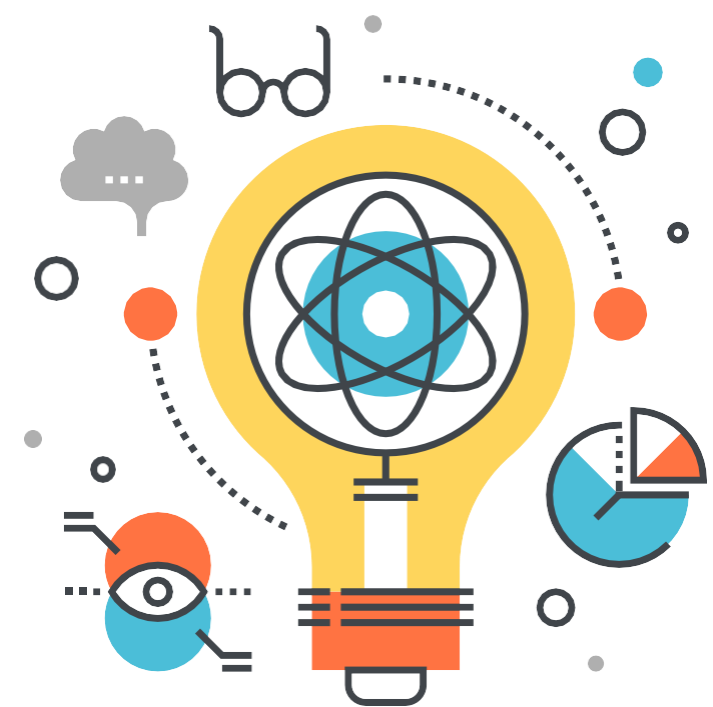
Beispiel: „Ein studentisches Start-up entwickelt ein wiederverwendbares Notizbuch, das handschriftliche Notizen sofort digitalisiert und damit die Lerngewohnheiten von Studierenden revolutioniert.“

Warum ist dies im akademischen Bereich wichtig?

Es fördert Kreativität und Problemlösungskompetenz und hilft Studierenden, originelle Lösungen in ihren Studienfächern zu finden.

Wie wird es im Bereich Unternehmertum eingesetzt?

Innovation treibt das Marktwachstum voran, indem sie neue Lösungen einführt oder bestehende Produkte verbessert, um den Bedürfnissen der Verbraucher besser gerecht zu werden.



Ebene: ★

Geistiges Eigentum (IP)

Das offizielle „Finger weg, das gehört mir!“ für Ideen.

Beispiel: „Ein universitäres Forschungsteam patentiert eine neue Formel für biologisch abbaubaren Kunststoff, die in seinem Nachhaltigkeitslabor entwickelt wurde.“

Warum ist das in der Wissenschaft wichtig?

Schützt wissenschaftliche Erkenntnisse und fördert Innovationen, während gleichzeitig Wege für die Vermarktung und Zusammenarbeit eröffnet werden.

Wie wird dies im Unternehmertum genutzt?

Unternehmer nutzen Schutzrechte wie Patente, Urheberrechte und Marken, um ihre Innovationen vor Nachahmung zu schützen.



Ebene: ★★ ★

Investor

Jemand, der dir Geld gibt, weil er glaubt, dass deine verrückte Idee vielleicht die Welt verändern könnte - oder ihn reich macht.

Beispiel: „Ein Risikokapitalgeber investiert in ein studentisches Start-up, das sich auf KI-gestützte Sprachlern-Apps spezialisiert hat.“

Warum ist das in der Wissenschaft wichtig?

Hilft Studierenden, Finanzierungsquellen für unternehmerische Projekte zu verstehen und überzeugende Präsentationen zur Gewinnung von Unterstützung zu erstellen.

Wie wird dies im Bereich Unternehmertum genutzt?

Investoren finanzieren Start-ups, um deren Wachstum zu fördern, und stellen dabei häufig Mentoring und strategische Beratung sowie finanzielle Unterstützung.



Ebene: ★

Börsengang (IPO)

Das Unternehmen an die Börse bringen ... und auf große Schlagzeilen hoffen.

Z. B.: „Ein aus einer Universität hervorgegangenes Technologieunternehmen, das sich auf virtuelle Labore spezialisiert hat, geht an die Börse, nachdem es Markterfolge erzielt und breite Akzeptanz gefunden hat.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Vermittelt Studierenden Kenntnisse über fortgeschrittene Phasen des Unternehmenswachstums und öffentliche Investitionsprozesse.

Wie wird es im Unternehmertum genutzt?

Ein Börsengang ermöglicht es Unternehmen, große Kapitalbeträge zu beschaffen und gleichzeitig der Öffentlichkeit Investitionsmöglichkeiten zu bieten.



Ebene: ★★ ★

Iteration

Ausprobieren, scheitern, korrigieren... wiederholen.

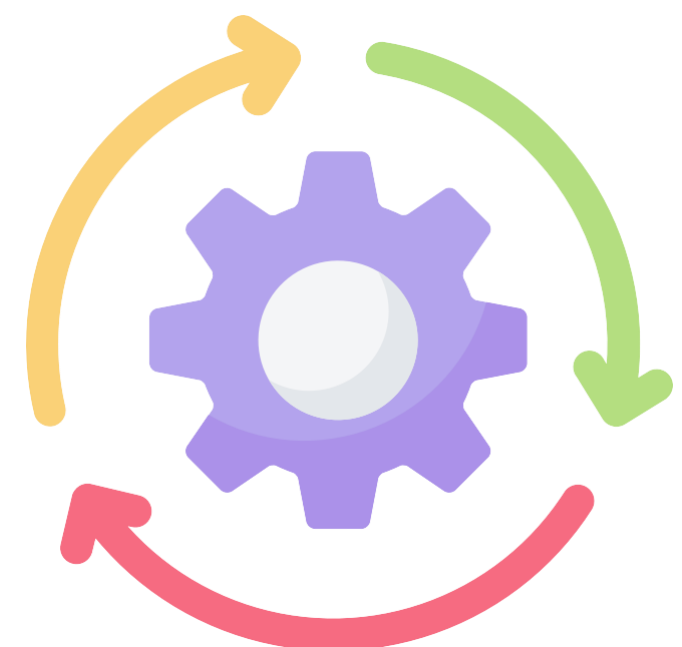
Z. B.: „Sie haben ihren Prototyp auf der Grundlage des Feedbacks von frühen Nutzern iteriert.“

Warum ist das in der Wissenschaft wichtig?

Fördert kontinuierliche Verbesserung und Lernen durch Ausprobieren, Fehler und Feedback.

Wie wird dies im Unternehmertum angewendet?

Unternehmer nutzen Iteration, um Ideen auf der Grundlage von Feedback und Leistungsdaten zu verfeinern und ihre Produkte im Laufe der Zeit zu verbessern.



Ebene: ★★

KPIs

Die Anzeigetafel, die dir zeigt, ob du auf der Gewinnerseite bist oder dich nur im Kreis drehst.

Beispiel: „Ein studentisches Start-up verfolgt das monatliche Nutzerwachstum und die Kundenbindungsraten als KPIs für seine Produktivitäts-App.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Vermittelt, wie wichtig es ist, messbare Ziele sowohl für Projekte als auch für wissenschaftliche Forschungsvorhaben zu setzen.

Wie wird es im Unternehmertum angewendet?

Unternehmer nutzen KPIs, um die Leistung anhand der Geschäftsziele zu messen und datengestützte Entscheidungen zu treffen.



Ebene: ★ ★

Lean Canvas

Eine kurze Skizze Ihres Plans, damit Sie sich nicht in einem 50-seitigen Dokument verlieren.

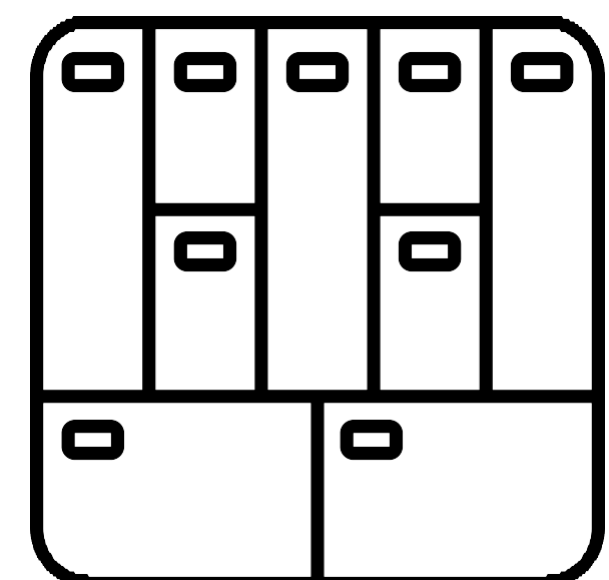
Beispiel: „Ein studentisches Start-up nutzt das Lean Canvas, um seine App-Idee zur Unterstützung der psychischen Gesundheit zu skizzieren, bevor es sich um Finanzierung bemüht.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Es ermutigt Studierende, sich auf Kernideen zu konzentrieren und Geschäftskonzepte in Kursen und Start-up-Programmen effizient zu testen.

Wie wird es im Unternehmertum eingesetzt?

Unternehmer nutzen das Lean Canvas, um ihre Geschäftskonzepte schnell zu skizzieren und zu testen, ohne langwierige Dokumentationen erstellen zu müssen.



Ebene: ★ ★

Lean Startup

Die Methode „Schnell scheitern, schneller lernen“, bei der man etwas auf den Markt bringt, testet, optimiert und wiederholt - bis es klappt (oder man aufgibt).

Beispiel: „Ein Team bringt eine Basisversion seiner Eventplanungs-App auf den Markt, um das Interesse zu testen, bevor es zusätzliche Funktionen entwickelt.“

Warum ist das in der Wissenschaft wichtig?

Vermittelt den Wert von Experimenten, Feedbackschleifen und datengestützter Entscheidungsfindung für den unternehmerischen Erfolg.

Wie wird dies im Unternehmertum angewendet?

Hilft Start-ups, Zeit- und Ressourcenverschwendung zu vermeiden, indem der Fokus auf Tests in der Praxis und kontinuierliches Lernen gelegt wird.



Ebene: ★ ★

Markt

Hier finden Sie die Menschen, die noch nicht wissen, dass sie Ihre Idee brauchen.

Beispiel: „Ein Universitätsprojekt zur Herstellung wiederverwendbarer Kaffeebecher definiert seine Zielgruppe als umweltbewusste Studierende und Mitarbeiter.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Es hilft Studierenden zu verstehen, wie wichtig es ist, die richtige Zielgruppe für Projekte und Ideen zu identifizieren.

Wie wird dies im Unternehmertum genutzt?

Unternehmer definieren ihren Markt, um die Nachfrage zu verstehen und die richtige Zielgruppe anzusprechen.



Ebene: ★

Marktforschung

Die Detektivarbeit, die du leistest, um herauszufinden, ob deine Millionen-Dollar-Idee tatsächlich etwas wert ist.

Z. B.: „Marktforschung ergab eine starke Nachfrage nach ihrem neuen Produkt.“

Warum ist dies im akademischen Bereich wichtig?

Es lehrt kritische Analyse und Entscheidungsfindung auf der Grundlage realer Daten statt Annahmen.

Wie wird es im Unternehmertum eingesetzt?

Unternehmer nutzen Marktforschung, um die Nachfrage zu validieren und ihre Produkte zu optimieren.



Ebene: ★

Marktvalidierung

Wenn du endlich beweist, dass deine Idee nicht nur in deinem Kopf cool ist

Z. B. „Die Marktvalidierung ergab ein starkes Interesse an ihrer App-Idee.“

Warum ist dies im akademischen Bereich wichtig?

Fördert das praxisorientierte Lernen, indem Konzepte durch direkte Interaktion mit dem Publikum veranschaulicht werden.

Wie wird es im Unternehmertum eingesetzt?

Unternehmer nutzen die Marktvalidierung, um Risiken zu minimieren und die Nachfrage zu bestätigen, bevor sie skalieren.



Ebene: ★★

Mentor

Dein unternehmerischer Yoda - teilt sein Wissen, hilft dir, Anfängerfehler zu vermeiden, übernimmt aber nicht die Arbeit für dich.

Beispiel: „Der Gründer eines Tech-Startups betreut ein Universitätsteam, das an einem KI-gestützten Sprachlerntool arbeitet.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Fördert Führungsqualitäten, die Entwicklung von Fähigkeiten und den Wissensaustausch zwischen Studierenden und Lehrenden.

Wie wird dies im Bereich Unternehmertum genutzt?

Mentoren helfen Unternehmern, Herausforderungen zu meistern, ihre Netzwerke zu erweitern und bessere Entscheidungen zu treffen.



Ebene: ★

Mentoring

Das Geheimnis des Erfolgs, bei dem jemand, der klüger ist als du, dir hilft, deine Fähigkeiten und dein Selbstvertrauen zu stärken.

Z. B.: „Dank der Betreuung durch einen Professor konnten die Studierenden ihre Idee zu einem funktionierenden Prototyp weiterentwickeln.“

Warum ist dies im akademischen Bereich wichtig?

Fördert die berufliche Weiterentwicklung, die Zusammenarbeit und den Wissenstransfer über akademische Netzwerke hinweg.

Wie wird es im Unternehmertum eingesetzt?

Unternehmer suchen oft nach Mentoren, um Einblicke zu gewinnen, häufige Fehler zu vermeiden und ihr Netzwerk zu erweitern.



Ebene: ★

Vernetzung

Im Grunde genommen ist es wie Speed-Dating für deine Karriere - Kontakte knüpfen, Ideen austauschen und hoffen, dass dabei etwas Tolles herauskommt.

Z. B.: „Das Networking auf der Konferenz hat ihnen geholfen, einen Mitgründer zu finden.“

Warum ist das in der Wissenschaft wichtig?

Ermutigt Studierende dazu, wertvolle Beziehungen für akademische Kooperationen und die berufliche Entwicklung aufzubauen.

Wie wird es im Bereich Unternehmertum genutzt?

Networking hilft Unternehmern dabei, Kontakte zu potenziellen Kunden, Partnern, Mentoren und Investoren zu knüpfen.



Ebene: ★

Gelegenheit

Wenn du eine Lücke in der Welt entdeckst und denkst: „Hmm, hier könnte ich etwas Tolles auf die Beine stellen.“

Z. B. „Das Team erkannte die Chance, eine neue umweltfreundliche Verpackungslösung zu entwickeln.“

Warum ist dies im akademischen Bereich wichtig?

Lehrt Studierende, Probleme als Grundlage für innovative Lösungen und unternehmerisches Denken zu erkennen.

Wie wird dies im Bereich Unternehmertum angewendet?

Unternehmer suchen nach Möglichkeiten, Mehrwert zu schaffen, indem sie bisher ungedeckte Bedürfnisse auf dem Markt erfüllen.



Ebene: ★

Pitch

Schnell reden und hoffen, dass jemand Geld in deine Richtung wirft.

Z. B.: „Während der Innovationsmesse stellte Maria ihre Idee für ein tragbares Solarladegerät vor und beeindruckte die Jury mit ihrem klaren Wertversprechen.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Es ermutigt Studierende, klare Kommunikation, kritisches Denken und überzeugende Präsentationsfähigkeiten zu üben.

Wie wird dies im Unternehmertum eingesetzt?

Unternehmer nutzen Pitches, um ihre Ideen klar und überzeugend zu präsentieren und so Finanzmittel oder Partnerschaften zu sichern.



Ebene: ★

Pitch Deck

Folien, von denen Sie hoffen, dass sie jemanden zu einer Investition bewegen.

Beispiel: „Das Startup-Team erstellte ein Pitch Deck, in dem es seine App vorstellte, einschließlich Umsatzprognosen und Marktforschung.“

Warum ist dies im akademischen Bereich wichtig?

Es lehrt Studierende, Ideen visuell darzustellen und komplexe Informationen effektiv zu strukturieren.

Wie wird es im Unternehmertum eingesetzt?

Unternehmer nutzen Pitch-Decks, um ihre Präsentationen visuell zu untermauern und komplexe Geschäftsideen klar darzustellen.



Ebene: ★

Pivot

Die unternehmerische Wendung - wenn deine ursprüngliche Idee floppt und du daher die Richtung änderst, bevor du dein gesamtes Geld verlierst

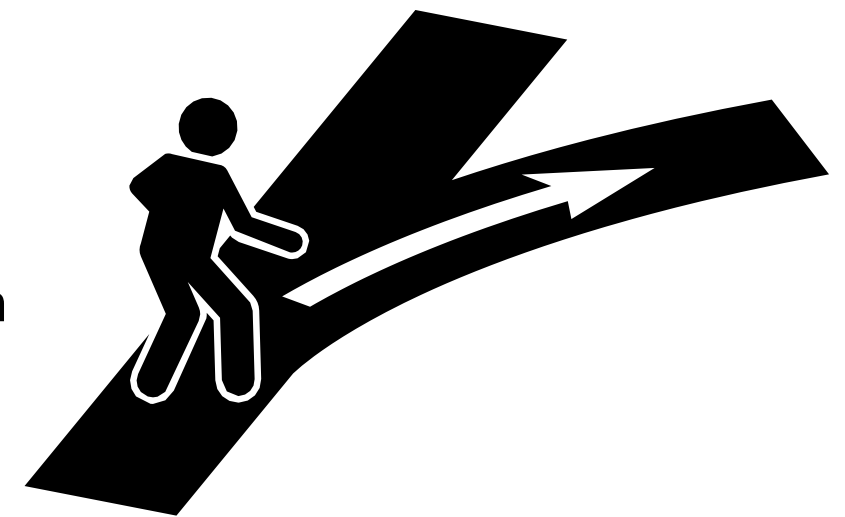
Z. B.: „Nach schwachen Verkaufszahlen stellte das Team sein Geschäftsmodell um und verkaufte nun statt wiederverwendbarer Wasserflaschen eine umfassende Marke für umweltfreundlichen Lebensstil.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Fördert Anpassungsfähigkeit und Problemlösungskompetenz und zeigt Studierenden, wie sie aus Feedback lernen und Ideen weiterentwickeln können.

Wie wird dies im Unternehmertum genutzt?

Unternehmer nehmen einen Pivot vor, um bessere Marktanpassungen zu finden oder Probleme zu lösen, die in frühen Testphasen aufgedeckt wurden.



Ebene: ★ ★

Produkt/Dienstleistung

Das „Produkt“, das du verkaufst, um jemandem das Leben zu erleichtern (oder cooler zu machen).

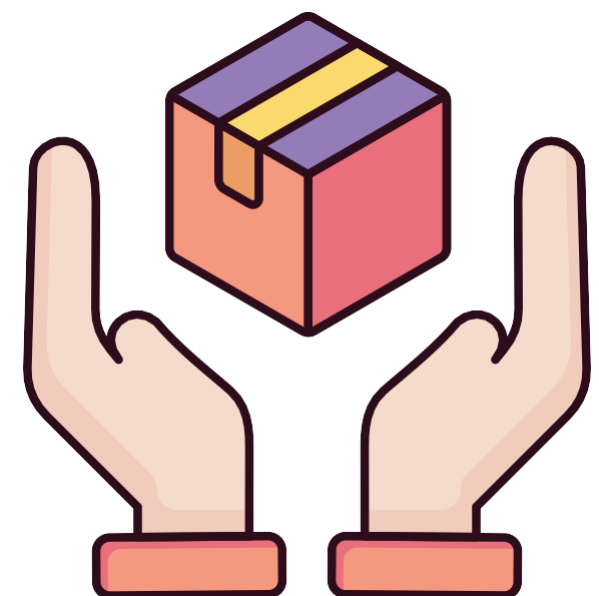
Z. B.: „Das studentische Unternehmen verkaufte personalisierte Tagebücher als Hauptprodukt und bot gleichzeitig Handschrift-Workshops als Dienstleistung an.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Es hilft Studierenden, Finanzplanung und Ressourcenmanagement für unternehmerische Projekte zu verstehen.

Wie wird dies im Unternehmertum angewendet?

Unternehmer entwickeln Produkte oder Dienstleistungen auf der Grundlage von Marktbedürfnissen und verkaufen diese, um Einnahmen zu erzielen.



Ebene: ★

Gewinn

Die süße Belohnung nach all der harten Arbeit - was übrig bleibt, wenn man die Rechnungen von den eingenommenen Geldern abzieht.

Beispiel: „Das von Studenten geführte Café erzielte im ersten Monat einen Gewinn von 500 Dollar, nachdem die Kosten für Miete und Material abgedeckt waren.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Vermittelt den Schülern Finanzwissen und Nachhaltigkeit in unternehmerischen Projekten.

Wie wird dies im Unternehmertum angewendet?

Der Gewinn gibt Aufschluss über die finanzielle Gesundheit eines Unternehmens und dessen Fähigkeit, den Betrieb aufrechtzuerhalten.



Ebene: ★

Prototyp

Der grobe Entwurf Ihrer Idee - noch in Arbeit, aber bereits ausreichend, um ihn zu testen und zu präsentieren.

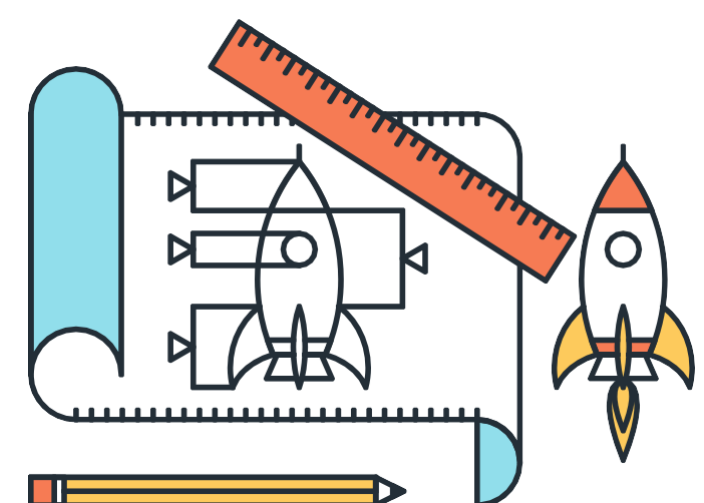
Z. B. „Die Ingenieurstudenten haben einen 3D-gedruckten Prototyp ihres selbstbewässernden Blumentopfs zum Testen gebaut.“

Warum ist dies im akademischen Bereich wichtig?

Fördert praktisches Lernen und iteratives Design Thinking in Innovationsprojekten.

Wie wird es im Unternehmertum eingesetzt?

Unternehmer erstellen Prototypen, um Feedback zu sammeln und ihre Produkte zu verfeinern.



Ebene: ★

Umsatz

Das gesamte Geld, das du durch den Verkauf deiner Produkte einnimmst
- bevor Rechnungen und Steuern die Realität einholen.

Beispiel: „Die Universität erzielte mit ihrer Entrepreneurship-Konferenz 10.000 Dollar an Einnahmen aus dem Ticketverkauf.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Hilft den Schülern, den Unterschied zwischen Einnahmen, Gewinn und Betriebskosten zu verstehen.

Wie wird dies im Unternehmertum angewendet?

Unternehmer verfolgen die Einnahmen, um die Geschäftsleistung und die Marktnachfrage zu messen.



Ebene: ★

Umsatzmodell

Der Teil des Plans, in dem Sie schließlich die Frage beantworten: „Wie werden wir bezahlt?“

Z. B.: „Das Start-up für Studenten-Apps hat sich für ein Freemium-Geschäftsmodell entschieden, bei dem die Grundfunktionen kostenlos sind, für Premium-Funktionen jedoch eine Zahlung erforderlich ist.“

Warum ist dies im akademischen Bereich wichtig?

Vermittelt die Bedeutung strategischer Finanzplanung und unternehmerischer Nachhaltigkeit.

Wie wird dies im Bereich Unternehmertum genutzt?

Unternehmer nutzen Erlösmodelle, um ihre Preisstrategien und Einnahmequellen festzulegen.



Ebene: ★

Risiko

Der Moment, in dem man denkt „Oh je“, um den großen Preis zu gewinnen.

Z. B.: „Die Gründung eines Unternehmens ist mit Risiken verbunden, aber die Belohnung kann es wert sein.“

Warum ist das in der Wissenschaft wichtig?

Es hilft Studierenden, das Eingehen kalkulierter Risiken und das Treffen von Entscheidungen unter Unsicherheit zu verstehen.

Wie wird es im Unternehmertum genutzt?

Unternehmer bewerten und steuern Risiken bei strategischen Entscheidungen.



Ebene: ★

ROI (Return on Investment)

Was man zurückbekommt, nachdem man Geld, Zeit oder Energie investiert hat - hoffentlich mehr, als man hineingesteckt hat.

Beispiel: „Die Marketingkampagne für die Studentenveranstaltung erzielte einen ROI von 300%, da sich der Ticketverkauf im Vergleich zu den getätigten Ausgaben verdoppelte.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Vermittelt Studierenden, wie sie die Wirksamkeit finanzieller Entscheidungen und Investitionen bewerten können.

Wie wird dies im Unternehmertum angewendet?

Unternehmer nutzen den ROI, um den Erfolg ihres Unternehmens zu bewerten Investitionen und Strategien.



Ebene: ★★

Vertrieb

Der magische Moment, in dem dich endlich jemand für deine Idee bezahlt.

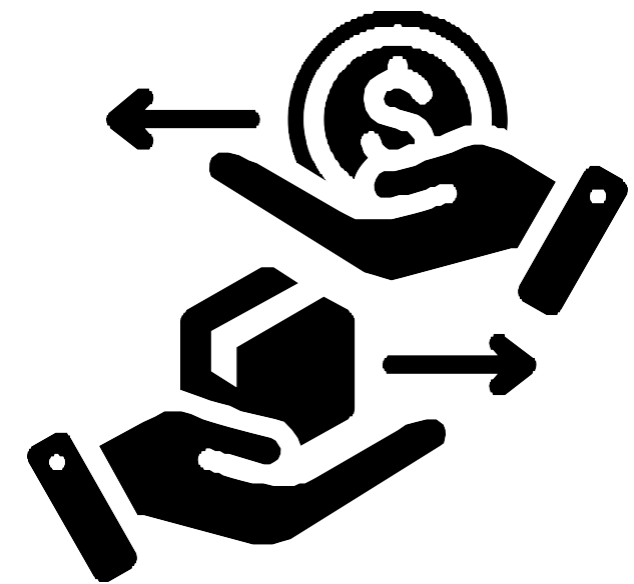
Z. B.: „Das Studententeam steigerte seinen Umsatz, indem es zeitlich begrenzte Rabatte auf seine umweltfreundlichen Notizbücher anbot.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Es hilft Studierenden, die Umsatzgenerierung und die Kundeninteraktion in unternehmerischen Projekten zu verstehen.

Wie wird dies im Bereich Unternehmertum genutzt?

Verkäufe generieren Einnahmen für Unternehmen und bestätigen die Marktnachfrage.



Ebene: ★

Skalierung

Wenn Ihr Unternehmen so gut läuft, müssen Sie einen Gang höher schalten - denken Sie an mehr Kunden, mehr Produkte und mehr Stress...

Z. B. „Das Start-up wuchs, indem es vom lokalen Verkauf auf den landesweiten Vertrieb ausweitete.“

Warum ist dies in der Wissenschaft wichtig?

Vermittelt strategisches Denken für Wachstum unter Wahrung von Nachhaltigkeit und Qualität.

Wie wird dies im Unternehmertum angewendet?

Unternehmer skalieren, wenn sie darauf abzielen, ihren Betrieb auszubauen, ohne dabei Abstriche bei Qualität oder Rentabilität zu machen.



Ebene: ★

Startkapital

Der erste Geldschub, um den Garten der Geschäftsideen wachsen zu lassen - so wie man eine Pflanze gießt und hofft, dass sie wächst.

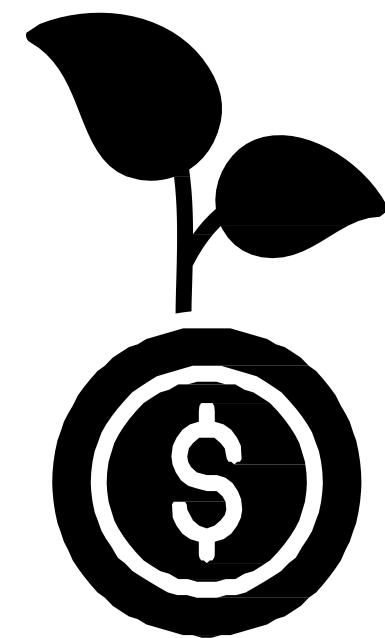
Z. B.: „Das Studententeam erhielt 5.000 Dollar Startkapital, um seine erste Serie individuell gestaltbarer Wasserflaschen herzustellen.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Es hilft Studierenden, die Frühphasenfinanzierung zu verstehen und zu lernen, wie man die ersten Ressourcen für Projekte sichert.

Wie wird dies im Bereich Unternehmertum genutzt?

Unternehmer nutzen Startkapital, um Anfangskosten wie Produktentwicklung und Markttests zu decken.



Ebene: ★

Serie-A-Finanzierung

Wenn Ihr Unternehmen mehr Schwung braucht, um von einer coolen Idee zu einem ernstzunehmenden Akteur zu werden.

Beispiel: „Nachdem ihr Pilotprojekt erfolgreich war, sicherte sich das Team eine Serie-A-Finanzierung, um an fünf neue Universitäten zu expandieren.“

Warum ist dies im akademischen Bereich wichtig?

Führt Studierende in fortgeschrittene Finanzierungsstrategien und Phasen des Unternehmenswachstums ein.

Wie wird es im Bereich Unternehmertum angewendet?

Unternehmer bemühen sich um eine Serie-A-Finanzierung, um ihre Marktpresenz auszubauen und die Produktentwicklung voranzutreiben.



Ebene: ★★ ★

Start-up

Eine Gruppe von Hoffnungsträgern, die versuchen, mit Kaffee und WLAN große Ideen zu verwirklichen.

Z. B.: „Die Studenten gründeten ein Startup, um das Problem der Lebensmittelverschwendung auf dem Campus zu lösen.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Ermutigt die Studierenden, sich mit Innovation auseinanderzusetzen und eigene Unternehmen zu gründen.

Wie wird es im Bereich Unternehmertum eingesetzt?

Start-ups treiben Innovationen voran und wollen mit neuen Ideen Märkte revolutionieren.



Ebene: ★

Nachhaltiges Unternehmertum

Ein Unternehmen, das Geld verdient, ohne den Planeten oder das eigene Gewissen zu belasten.

Z. B.: „Ihr nachhaltiges Unternehmen reduzierte Plastikmüll und entwickelte neue umweltfreundliche Materialien.“

Warum ist es in der Wissenschaft wichtig?

Vermittelt ethische Entscheidungsfindung und langfristige Geschäftsstrategien, die auf gesellschaftliche Bedürfnisse abgestimmt sind.

Wie wird dies im Unternehmertum angewendet?

Unternehmer konzipieren nachhaltige Unternehmen, um Gewinn mit positiven globalen Auswirkungen in Einklang zu bringen.



Ebene: ★★

Zielgruppe

Die Gruppe von Menschen, die sich tatsächlich für das interessieren, was du verkaufst - also Ihre zukünftigen Fans (oder Kritiker).

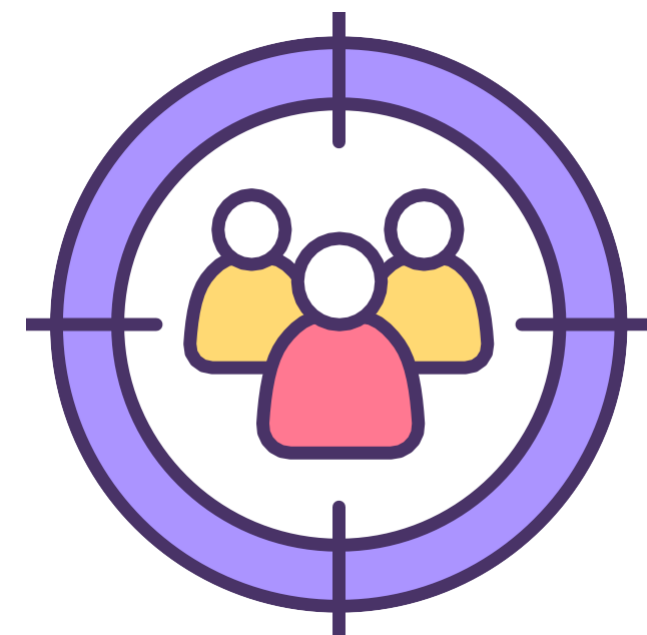
Z. B.: „Zur Zielgruppe des Start-ups gehörten Studenten, die nach erschwinglichen Produktivitäts-Tools suchten.“

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Hilft Studierenden, sich auf Marktsegmentierung und zielgruppenorientierte Strategien zu konzentrieren.

Wie wird dies im Unternehmertum angewendet?

Unternehmer definieren ihre Zielgruppe, um das Marketing darauf abzustimmen Strategien und Produktmerkmale.



Ebene: ★★

Benutzererfahrung

Es einfach, angenehm und wiederverwendenswert machen.

Z. B.: „Das Studententeam für die App hat die Benutzererfahrung verbessert, indem es die Navigation vereinfacht und die Anzahl der Schritte zur Buchung einer Dienstleistung reduziert hat.“

Warum ist dies im akademischen Bereich wichtig?

Fördert nutzerzentriertes Design Thinking, das für Produktinnovationen und Bildungsinstrumente entscheidend ist.

Wie wird es im Unternehmertum eingesetzt?

Unternehmer legen Wert auf die Benutzererfahrung, um Produkte zu entwickeln, die funktional, ansprechend und benutzerfreundlich sind.



Ebene: ★★

Bewertung

Was Investoren glauben, dass Ihr Unternehmen wert ist ... auch wenn Sie sich selbst nicht sicher sind.

Z. B.: „Das Start-up wurde mit 1 Million Dollar bewertet, nachdem seine Bildungs-App innerhalb von sechs Monaten 50.000 Nutzer erreicht hatte.“

Warum ist das in der Wissenschaft wichtig?

Es hilft Studierenden zu verstehen, wie Unternehmen ihren Wert bemessen und Finanzmittel beschaffen.

Wie wird dies im Bereich des Unternehmertums angewendet?

Unternehmer nutzen die Bewertung, um Investitionsbedingungen festzulegen und das Wachstumspotenzial eines Unternehmens einzuschätzen.



Ebene: ★★ ★

Wertschöpfung

Ihre Idee in etwas verwandeln, das Menschen wollen, brauchen oder lieben.

Z. B.: „Das Studentenprojekt schuf einen Mehrwert durch die Entwicklung einer mobilen App, die sehbehinderten Studierenden hilft, sich selbstständig auf dem Campus zurechtzufinden.“

Warum ist es in der Wissenschaft wichtig?

Vermittelt Studierenden die Bedeutung von Innovation, Problemlösung und gesellschaftlicher Wirkung bei unternehmerischen Aktivitäten.

Wie wird es im Unternehmertum eingesetzt?

Unternehmer schaffen Wert, indem sie Probleme lösen oder das Kundenerlebnis verbessern.



Ebene: ★

Wertversprechen

Das Aushängeschild Ihres Unternehmens: Warum sollte sich jemand für das interessieren, was Sie verkaufen?

Beispiel: „Das Wertversprechen für die wiederverwendbaren Notizbücher des Start-ups lautete: „Eine intelligentere Art, organisiert zu bleiben““

Warum ist das im akademischen Bereich wichtig?

Ermutigt die Studierenden, die besonderen Vorteile ihrer Projekte oder Ideen herauszuarbeiten, und fördert so eine klarere Kommunikation und strategisches Denken.

Wie wird dies im Bereich Unternehmertum angewendet?

Unternehmer nutzen Wertversprechen, um die einzigartigen Vorteile ihres Produkts zu kommunizieren und so Kunden zu gewinnen.



Ebene: ★

Risikokapital

Großinvestoren, die nach hohen Renditen suchen.

Z. B.: „Das Start-up sicherte sich Risikokapital von einer Technologie-Investmentfirma, um seine KI-gestützte Sprachlernplattform auszubauen.“

Warum ist dies im akademischen Bereich wichtig?

Führt Studierende in Investitionsstrategien, Risikobereitschaft und finanzielle Unterstützung für innovative Unternehmen ein.

Wie wird dies im Bereich Unternehmertum genutzt?

Unternehmer suchen nach Risikokapital, um ihre Geschäftstätigkeit auszuweiten und neue Märkte zu erschließen.



Ebene: ★★ ★