

# TOPSIM – Startup! Handel

TOPSIM – Startup! Handel simuliert eine Existenzgründung in Form eines Outdoor-Geschäfts. Die Teilnehmer übernehmen die Rolle eines Gründerteams und durchlaufen den gesamten Prozess der Existenzgründung von der Darstellung der Geschäftsidee über das Ausarbeiten eines Business Plans bis hin zum Markteintritt und nachfolgender Geschäftstätigkeit.

Die realitätsnahe Abbildung typischer Phasen einer Unternehmensgründung steht hierbei im Mittelpunkt. Zuerst ist ein Business-Plan zu erstellen, nach dessen Genehmigung und der Bereitstellung von Kapital durch Banken und Risikokapitalgeber (Seminarleiter) erfolgt der Markteintritt.

Die Teilnehmer werden für die besonderen betriebswirtschaftlichen und sozialen Herausforderungen in den Gründungsphasen einer Dienstleistungsunternehmung sensibilisiert. Die von ihnen erlebten Erfahrungen können die Motivation für Unternehmensgründungen fördern und dafür notwendige Kenntnisse und Kompetenzen nachhaltig vermitteln.

## Lerninhalte

- Ideenprüfung: Nachfragepotentiale, Zielgruppen, Positionierung, Wettbewerbsvorteile, Produktlebenszyklus
- Erstellen eines Business-Plans mithilfe eines Business-Plan-Assistenten
- Gründung und damit verbundene konstitutive Entscheidungen: Kreditaufnahme, Kauf/Miete von Gebäuden, Kauf von Servern, Einstellung und Training von Mitarbeitern
- Markteintritt und damit verbundene Probleme: Organisationschaos, Logistikprobleme, Kapazitätsgrenzen
- Präsentation für die Kapitalgeber: Unternehmensbewertung, Kapitalerhöhung oder Verkauf von Anteilen, evtl. Börsengang

## Zielgruppe

- Studierende (Wirtschaftswissenschaft und technische Studien)
- Mitarbeiter aus Unternehmen
- Interessierte an Intrapreneurship

## Komplexität

- mittel

## Sprache

- deutsch

