

11.06.2016

## Programm - Business Idea Summit

Netzwerk-Veranstaltung für Unternehmer und angehende Gründer

**Veranstaltungsort:** Industriestrasse 15, Luzern

<b>Wann</b> 11. Juni 2016	<b>Was</b> Business Idea Summit	<b>Wo</b> Industrie- strasse 15
8:30 – 9:00	Einlass & Registrierung	Foyer
9:00 - 9:45	Begrüssung Brigit Fischer (Moderatorin) und Barbara Eisenbart Ansprache Prof. Dr. Günter Faltn	Plenum
9:45 - 10:30	Kaffeepause - Ausstellung	
<b>10:30 - 11:15</b>	<b>Parallele Impulsgruppen I</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fokus als Unternehmer – Was ist am wichtigsten?</li> <li>• Solopreneur – Allein schneller zum Ziel</li> </ul>	Seminarräume S1 - UG S2 - EG
<b>11:30 - 12:15</b>	<b>Parallele Impulsgruppen II</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lean Canvas – Die schnellste Art vom Markt zu Lernen</li> <li>• Digitales Marketing – Jeder spricht darüber, doch wie geht es?</li> </ul>	Seminarräume S1 - UG S2 - EG
12:15 - 13:45	Stehbuffet mit Networkingmöglichkeit an begleiteten Thementischen - Ausstellung	Plenum
13:45 - 14:30	Ansprache KMU aus der Region: Kurt Scherrer, Systemfive Holding AG, IT-Dienstleistungen	Plenum
<b>14:45 - 15:30</b>	<b>Parallel Impulsgruppen III</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nutzung von externen Diensten, sog. Komponenten – Nutzen Sie andere</li> <li>• Geld fürs Geschäft – Wo finden Sie das Startkapital?</li> </ul>	Seminarräume S1 - UG S2 - EG
<b>15:45 - 16:30</b>	<b>Parallel Impulsgruppen IV</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Von der Idee zum Geschäftskonzept – Bausteine, damit Sie Kunden erreichen</li> <li>• Der geeignete Zeitpunkt zum Gründen – Warten oder starten</li> </ul>	Seminarräume S1 (UG) & S2 (EG)
16:30 - 17:30	Abschluss und Networking-Apéro	Plenum

Kurzfristige Änderungen sind vorbehalten.

### Impulsgruppen I: 10:30-11:15

	Thema	Beschreibung	Experten
<b>S1 UG</b>	<b>Fokus als Unternehmer</b> - Was ist am wichtigsten?	Unternehmen auf das Entscheidende fokussieren, Balance zwischen Entwicklung des Unternehmens und eigener Lebensziele	<b>Dr. Stephan Berchtold</b> , Gründer und Geschäftsführer choices management consulting, Entwicklung für Person und Organisation <b>Franziska Bründler</b> , Gründerin und Geschäftsführerin Fidea Design und 9x9, Initiatorin der Luzerner Designmesse „Design Schenken“ <b>Brigit Fischer</b> , Leiterin Kommunikation und Events, Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz
<b>S2 EG</b>	<b>Solopreneur</b> – Allein schneller zum Ziel	Geschäftsmodelle als Solopreneur einfacher denken – mit wenig Startkapital und geringem Risiko einfacher und doch skalierbar unterwegs sein	<b>Ehrenfried Conta Gromberg</b> <b>Brigitte Conta Gromberg</b> , Gründer von Smart Business Concepts, dem Programm für Solopreneure und der Solopreneur Days, Hamburg <b>Dr. Barbara Eisenbart</b> , Unternehmerin, Coach von Solopreneuren – Aufbau Smart Business Intensivgruppe Schweiz, Dozentin an diversen Hochschulen

### Impulsgruppe II: 11:30-12:15

	Thema	Beschreibung	Experten
<b>S2 EG</b>	<b>Lean Canvas</b> – Die schnellste Art vom Markt zu Lernen	Statt dem Schreiben eines langen Businessplans kann man auf einer Seite im Lean Canvas das Geschäftsmodell zusammenfassen. In welchem Bereich liegt das höchste Risiko in dem Geschäftsmodell? Wie kann man es am Markt testen und lernen?	<b>Mark Berger</b> , Mitgründer Startup Incuray, CoGründer Diplomero, Coach und digitaler Consultant u.a. Vontobel Investment Bank <b>Prof. Dr. Patrick Link</b> , Professor Wirtschaftsingenieur / Innovation, Hochschule Luzern Technik & Architektur <b>Elisabeth Schoch</b> , Geschäftsführerin Growth Management, Gemeinderätin Stadt Zürich <b>Oliver Walzer</b> , CTO bei der Swiss Start-up Factory AG, zuständig für den Accelerator Prozess welcher nach dem Lean Startup konzipiert ist
<b>S1 UG</b>	<b>Digitales Marketing</b> – Jeder spricht darüber, doch wie geht es?	Das Gewinnen von Kunden und Erzeugen von Umsatz ist die Hauptaufgabe jedes Unternehmens. Wie kann sie aber gemeistert werden? Welche digitalen Tools unterstützen und welche Grundsatzüberlegungen müssen gemacht werden? Ein Kurzabriss dazu wie man eine schlanke Vertriebs- und Marketingstruktur aufsetzt.	<b>Thomas Billeter</b> , Gründer von Fintool, Senior-Consultant Seetalexper <b>Dariusz Daftarian</b> , Managing Partner cdg Beratungen und Head of Sales Senozon AG <b>Ehrenfried Conta Gromberg</b> , ründer von Smart Business Concepts, dem Programm für Solopreneure, Marketing mit Komponenten

12:15 - 13:45: Stehbuffet mit Networkingmöglichkeit an **begleiteten Thementischen**

- Geld fürs Geschäft (Christoph Laib)
- Solopreneur (Barbara Eisenbart)
- Arbeiten mit Komponenten (Ehrenfried Conta Gromberg)
- Frauen als Unternehmerinnen (Elisabeth Schoch)
- Zeitpunkt zum Gründen (Daniel Hoss)

**Impulsgruppen III: 14:45-15:30**

	Thema	Beschreibung	Experten
<b>S2 EG</b>	<b>Nutzung von externen Diensten, sog. Komponenten</b> – Nutzen Sie andere	Man muss nicht alles selber machen. Die Nutzung von externen Dienstleistern, sogenannten Komponenten erleichtert den Start eines neuen Geschäfts.	<b>Prof. Dr. Günter Faltin</b> , Bestsellerautor „Kopf schlägt Kapital“ und „Wir sind das Kapital“, Gründer der Teekampagne und der Stiftung Entrepreneurship, emeritierter Professor Entrepreneurship, FU Berlin
<b>S1 UG</b>	<b>Geld fürs Geschäft</b> – Wo finden Sie das Startkapital?	Neben der Finanzierung aus eigenen Mitteln, dem sogenannten Bootstrapping, gibt es viele Wege, um zu Kapital zu kommen, z.B. Crowdfunding, Stiftungen, Businessplan-Wettbewerbe, Business Angels	<b>Christoph Laib</b> , Gründer ViOS - Virtuelles Institut für Offene Systeme, Unternehmer, Verwaltungsrat u.a. c-crowd, Schweizer Crowd-Investing <b>Dorothea Zünd-Bienz</b> , dipl. Steuerexpertin und dipl. Wirtschaftsprüferin, Partner Pius Bienz Treuhand- und Revisions-AG

**Impulsgruppen IV: 15:45-16:30**

	Thema	Beschreibung	Experten
<b>S1 UG</b>	<b>Von der Idee zum Geschäftskonzept</b> – Bausteine, damit Sie Kunden erreichen	Gründer lieben ihre Idee und ihre Produkte. Nur reicht das nicht. Unternehmer sollten aus ihrer Idee ein Geschäftskonzept mit all seinen Bausteinen bauen, das Kunden lieben.	<b>Sebastian Berlein</b> , Gründer Vanilla Campaign <b>Prof. Aron Braun</b> , Unternehmer (Biotech, Bildung), Dozent für Strategie und Entrepreneurship an der BFH, Business Angel und Startup-Coach <b>Dr. Patrick Stähler</b> , Autor des "wohl ungewöhnlichsten Gründerbuch des Jahres" "Das Richtige gründen: Werkzeugkasten für Unternehmer", Partner fluidminds - the business innovator und Mr. Business Model Innovation
<b>S2 EG</b>	<b>Der geeignete Zeitpunkt zum Gründen</b> – Warten oder starten	Wann ist der geeignete Zeitpunkt zum Gründen - direkt nach der Ausbildung oder erst mit langer Berufserfahrung?	<b>Manuele Fumagalli</b> , Co-Gründer beim Startup Workspace2Go, Online Buchungen von Sitzungszimmern <b>Daniel Hoss</b> , Gründer Omsorgt24.com, Buchungsportal mit Herz bei Betreuungs-Dienstleistungen für Senioren <b>Hansruedi Lingg</b> , Geschäftsleiter Technopark Luzern, Geschäftsleiter SFN Stiftung

### Ausstellungsstände

besetzt - 08:30-9:00 - 09:45-10:30 - 12:15-13:45

Büchertisch Buchhandlung Hirschmatt  
BusinessPark Zug  
Frauenunternehmen  
Solopreneure - Smart Business Schweiz  
Smart-up Unterstützung für Startups, Hochschule Luzern (HSLU)  
Swiss Startup Factory  
Walker Management  
Wirtschaftsförderung  
zentralschweiz innovativ  
Stefan Rüegg – Prototyp  
Vanilla Campaign

### Unsere Partner

