

SciConomy

Dialog zwischen Wissenschaft und Wirtschaft

Hintergrund, Programm und Anmeldung zum Doktoranden-Camp am 28./29. November 2008

In Kooperation mit:



Doktoranden-Camp 2008

Gemessen an der Gesamtzahl der Absolventen stellen Doktoranden nur einen sehr kleinen Anteil von wenigen Prozenten. Für Wissenschaft und Wirtschaft sind sie jedoch von großer Bedeutung. In der Wissenschaft sind Doktoranden faktisch die einzige Quelle des Leistungs- und Führungsnachwuchses. Für die Wirtschaft sind sie Recruiting-Pool, insbesondere für Forschungs- und Entwicklungsabteilungen, aber auch zur künftigen Besetzung von Leitungspositionen. Nicht zuletzt spielen Doktoranden für die Gründungsquote von technologie- und wissensbasierten Unternehmen eine entscheidende Rolle.

Um die fachlichen Kompetenzen jedoch optimal nutzen zu können, benötigen insbesondere diejenigen Doktoranden und Promovierte, die keine universitäre Karriere anstreben, sondern in die Wirtschaft wollen, weiteres Wissen:

Wer seine wissenschaftliche Exzellenz als Grundlage für eine Firmengründung einsetzen will, benötigt Erkenntnisse und Kontakte, die eine Firmengründung wesentlich erleichtern oder überhaupt erst möglich machen.

Auch Doktoranden und Promovierte, die eine Karriere in einem bestehenden Unternehmen anstreben, sollten sich über zentrale Fragen Gedanken machen: Welche Branche bietet interessante Zukunftsperspektiven? Welches Unternehmen passt zu mir? Welche Regionen bieten in meinem Fachgebiet innovative Milieus?

Für Doktoranden und Promovierte sind Antworten auf diese und andere wichtige Fragen andere als für Nicht-Promovierte. Aus diesem Grund begann das Freiburger Wissenschaftsforum vor drei Jahren, Doktoranden-Camps zu veranstalten. Der Schwerpunkt lag in der Vermittlung von Wissen, Fähigkeiten und Kontakten, damit Doktoranden und Promovierte den Einstieg in das Berufsleben erfolgreicher und ihren eigenen Wünschen und Fähigkeiten entsprechend optimal planen können.

Im Jahr 2008 wird diese Tradition unter dem Label „SciConomy“ fortgeführt und erstmals auf eine überregionale Ebene

gehoben. Gemeinsam mit Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft, Regionen und politischen Institutionen, wurde das Doktoranden-Camp 2008 entwickelt.

An wen richtet sich das Doktoranden-Camp?

Das Doktoranden-Camp ist die zentrale Kommunikationsplattform für Doktoranden und Absolventen aller Fachrichtungen, die den Dialog zwischen Wissenschaft und Wirtschaft suchen:

- **Doktoranden und Promovierte, die eine eigene Firma gegründet haben oder gründen wollen**
- **Doktoranden und Promovierte, die einen interessanten Arbeitsplatz in einem innovativen Unternehmen suchen**
- **Absolventen, die unter dem Dach eines Unternehmens promovieren wollen**

Die beiden Veranstaltungszweige „Start-Up“ und „Karriere“ bieten Vorträge, Workshops und die Möglichkeit zum interdisziplinären Dialog über die Grenzen von Wissenschaft und Wirtschaft hinweg.

Ziel des Doktoranden-Camps 2008

Als die zentrale Kommunikationsplattform für Promovierende und Promovierte, die ihre Zukunft in der Wirtschaft sehen, stellt das Doktoranden-Camp-Konzept vier Ziele in den Mittelpunkt:

- **Doktoranden aus allen Disziplinen Perspektiven in der Wirtschaft aufzeigen**
- **Absolventen Promotionsmöglichkeiten eröffnen**
- **Kontakte herstellen**
- **Gedanken- und Ideenaustausch zwischen junger Bildungselite und kompetenten Partnern aus der Wirtschaft ermöglichen**

Ort und Datum

Das erste deutschlandweite Doktoranden-Camp findet am 28./29. November 2008 in München statt. Veranstaltungs-

orte sind die Zentrale der Fraunhofer-Gesellschaft (28.11.2008) und die Munich-Business-School (29.11.2008).

Programm

Am ersten Tag stehen zunächst Plenumsvorträge auf dem Programm. Sie bieten einen Überblick über die beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten nach der Promotion. Den Auftakt bildet der Vortrag zu Karrieremöglichkeiten für Promovierte. Anschließend werden Wege dargestellt, wie eine Promotion als Basis für die Gründung eines Unternehmens genutzt werden kann. Der Vortrag „Chancen und Perspektiven in regionalen Technologie- und Wirtschaftsklustern“ stellt die Bedeutung innovativer Milieus sowohl für Forscher und Nachwuchsführungskräfte als auch für Start-Ups dar. Nach der Kaffee-Pause werden Methoden der Entscheidungsfindung dargestellt. Die Frage „Welcher Typ bin ich? Unternehmer oder engagierter Mitarbeiter?“ wird im anschließenden Workshop weiter vertieft. Wer diese Frage für sich bereits beantwortet hat, dem stehen die interdisziplinären Workshops zu Karriere-Planung und Unternehmensgründung offen.

Als Ausklang des ersten Tages wird zu einem Empfang im Foyer der Zentrale der Fraunhofer-Gesellschaft eingeladen. Bei Buffet und Musik besteht Gelegenheit, die Denkanstöße des Tages weiter zu diskutieren, neue Kontakte zu knüpfen und den Dialog zwischen Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft zu vertiefen.

Am zweiten Tag stehen Workshops auf dem Programm. Im Veranstaltungszweig „Start-Up“ orientiert sich das Vormittagsprogramm an den wissenschaftlichen Fachbereichen und ihren spezifischen Fragestellungen. Am Nachmittag werden die Gruppen nach



der Phase der Unternehmensgründung aufgeteilt. Stehen Sie noch ganz am Anfang oder ist Ihre Gründung bereits erfolgt und Sie planen den Markteintritt? Wer die ersten Schritte bereits erfolgreich hinter sich gebracht hat, für den bietet der Workshop "Wachstum planen, organisieren und finanzieren" die richtigen Impulse.

Die Vorstellung der Workshop-Ergebnisse bietet den Blick über den eigenen Tellerrand – sowohl in fachlicher Hinsicht als auch mit Blick auf die jeweilige Phase der Unternehmensgründung. Im Veranstaltungszweig „Karriere“ orientiert sich die Einteilung der Gruppen ebenfalls an den Fachbereichen. In den Workshops werden ökonomisch und gesellschaftlich relevante Fragestellungen mit innovativen Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen diskutiert. Die Workshop-Teilnehmer erhalten einen Einblick in die Unternehmens-

philosophien, die Funktionsweisen und Problemstellungen der Unternehmen. Sie nehmen aktiv am Problemlösungsprozess teil und entwickeln gemeinsam Ideen und Lösungsmöglichkeiten für zentrale Funktionsbereiche in den Unternehmen: Forschung und Entwicklung, Marketing und Vertrieb sowie Human Resources. Im physikalisch-technischen Bereich und in den Life-Sciences bestreiten mehrere Unternehmen einer Region gemeinsam einen Workshop und greifen hier das Thema „Technologie- und Wirtschafts-Cluster“ wieder auf. Durch die Aufteilung in jeweils drei rotierende Gruppen pro Fachbereich lernen alle Teilnehmer alle drei Unternehmen und Workshop-Themen des jeweiligen Fachgebietes kennen. Unternehmen wie auch die Teilnehmer profitieren von der Erfahrung, gemeinsam Lösungsansätze für relevante Fragestellungen zu erarbeiten. Den Teilnehmern bietet sich

darüber hinaus die Möglichkeit, Kontakte für den Einstieg ins Berufsleben zu knüpfen. Schließlich sind die Workshops auch ein Training, wie der Diskussions- und Ideenfindungsprozess in der Wirtschaft ablaufen kann.

-> Aktuelle Informationen rund um das Doktoranden-Camp 2008 sowie ein Anmeldeformular (online oder als Fax) finden Sie unter www.SciConomy.de

Programm* 1. Tag, 28.11.2008

Ort: Zentrale der Fraunhofer-Gesellschaft, Hansastr. 27 C, 80686 München

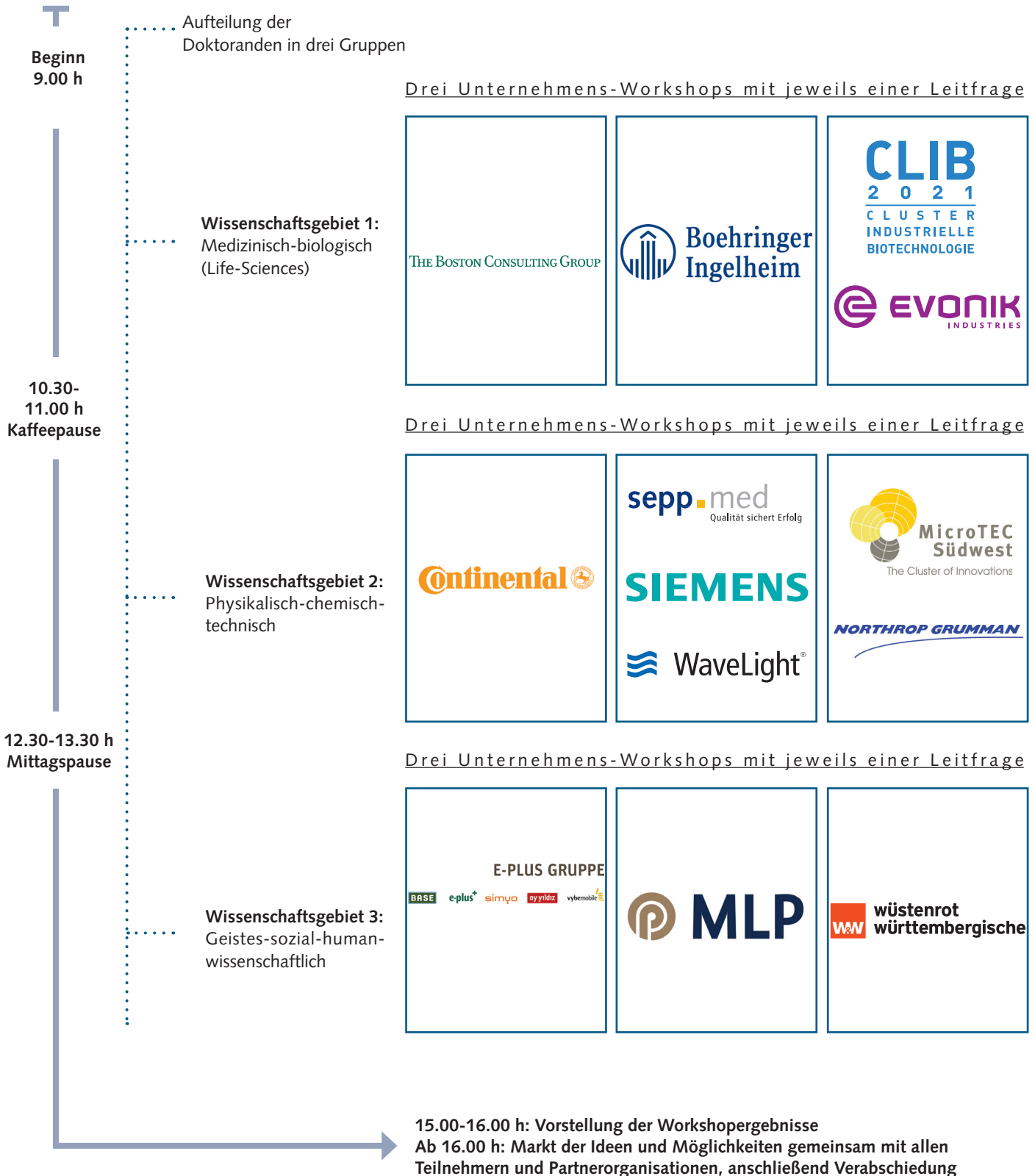
Gemeinsames Programm der Zweige "Start-Up" und "Karriere"

14.00 Uhr	Begrüßung und Vorstellung des Programms Dr. Carsten Hutt, SciConomy		
14.30 Uhr	Vortrag: Karriereperspektiven für Promovierte in Unternehmen Uwe Hermann, Siemens AG, Chief Technology Office - Cooperation Management		
15.00 Uhr	Vortrag: Promotion als Ausgangspunkt für erfolgreiche Selbständigkeit Prof. Dr. Thomas Lang-von Wins, Arbeits- und Organisationspsychologie, Universität der Bundeswehr München		
15.30 Uhr	Vortrag: Chancen und Perspektiven in regionalen Technologie- und Wirtschaftsclustern Dr. Gerd Meier zu Köcker, Initiative Kompetenznetze Deutschland		
16.00 Uhr	Kaffee-Pause		
16.30 Uhr	Vortrag: Methoden und Konzepte zur Entscheidungsfindung Bert Kruska, Senior Consultant, MLP AG		
17.00 Uhr	Orientierungs-Workshop <u>Unentschiedene</u> Unternehmer oder engagierter Mitarbeiter? Moderation: Bert Kruska, Senior Consultant, MLP AG	Orientierungs-Workshop <u>Karriere</u> Wo stehe ich heute? Was sind meine Ziele? Wie kann ich diese erreichen? Moderation: Theo Biedermann, Senior Executive Search Consultant, NMC-Njisse International AG	Orientierungs-Workshop <u>Start-Up</u> Methoden und Konzepte für Ideenentwicklung und Ideenbewertung Moderation: Susan Müller, Senior Research Associate, Universität St. Gallen
19.00 Uhr	Empfang in der Zentrale der Fraunhofer-Gesellschaft Eröffnung durch Prof. Dr. Marion Schick, Fraunhofer-Gesellschaft, Vorstand Personal und Recht (ab 1. Oktober 2008)		

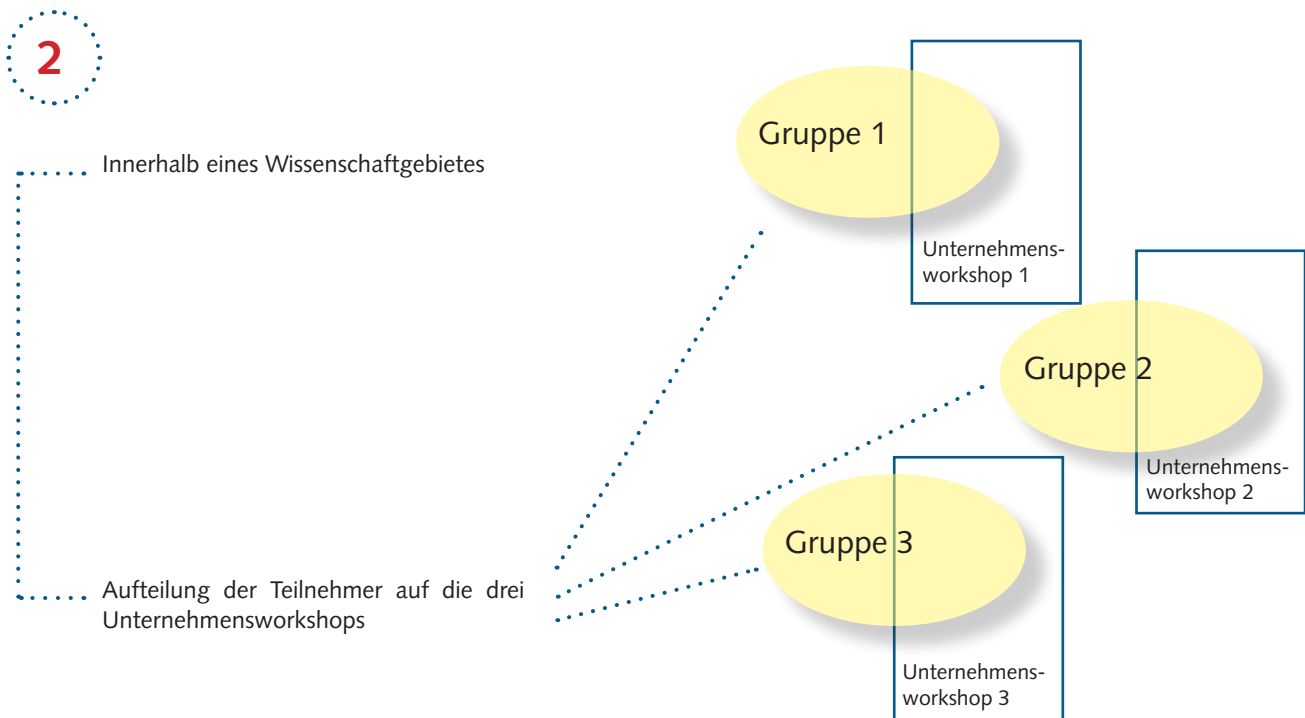
Aufteilung in Fachbereiche	<u>Fachbereiche der Life-Sciences</u>	<u>Physikalisch-technische Disziplinen</u>	<u>Geistes-, sozial- und humanwissenschaftliche Disziplinen</u>
9.00 Uhr	<p>Unternehmensgründung in den Life-Sciences: Idee und Konzept Der Workshop stellt die Frage in den Mittelpunkt, wie Geschäftsideen in den Life-Sciences geschützt werden können. Anschließend werden Methoden diskutiert, wie eine Idee zu einem tragfähigen Geschäftskonzept weiterentwickelt wird. Moderation: Ascenion GmbH</p>	<p>Schutzrechte und Technologievalidierung Am Beginn einer Gründung im physikalisch-technischen Umfeld stehen in der Regel zwei Aspekte: die Frage nach dem Schutz der Idee (Patentierung) und die Frage der Technologievalidierung. Sie sind daher der Ausgangspunkt des Workshops. Moderation: SICK AG / Fraunhofer-Venture-Gruppe</p>	<p>Von der Idee zum Geschäftsaufbau Basis von Start-Ups aus den geistes-, sozial- und humanwissenschaftlichen Bereichen sind oftmals Ideen und Konzepte, die sich nicht über Patente absichern lassen. Wie dennoch ein schneller und langfristig erfolgreicher Geschäftsaufbau erreicht werden kann, ist Gegenstand des Workshops. Moderation: Leibniz X - Science2Market</p>
10.00 Uhr	<p>Finanzierungsstrategien in den Life-Sciences Die Risiken der Start-Up-Finanzierung in den Life-Sciences sind oft erheblich. Gleichzeitig bietet die Branche hohe Wachstumschancen. Wie man eine Finanzierungsstrategie entwickelt und Investoren gewinnt, ist hier das zentrale Thema. Moderation: S-REFIT AG / medTECH Capital Fonds GmbH</p>	<p>Finanzierung physikalisch-technischer Innovationen Ist die Funktionsfähigkeit und Schutzrechtssituation geklärt, stehen in der Regel Prototypenentwicklung, Kleinserien und das Gewinnen von Testkunden auf der Agenda. Der Finanzierung kommt jetzt eine oft genauso bedeutende Rolle zu wie dem Lösen technischer Fragestellungen. Moderation: High-Tech Gründerfonds Management GmbH</p>	<p>Start-Up-Finanzierung im geistes-, sozial- und humanwissenschaftlichen Bereich Da in den Geistes-, Sozial- und Humanwissenschaften in der Regel keine großen Geräte oder Produktionsanlagen benötigt werden, ist die Gründungsfinanzierung auf den ersten Blick einfacher. Dennoch ist die Finanzplanung von hoher Bedeutung, um Ideen und Konzepte erfolgreich am Markt zu platzieren. Moderation: Leibniz X - Science2Market</p>
11.00 Uhr	Pause		
11.30 Uhr	<p>Marketing und Vertrieb Die Märkte der Life-Sciences unterliegen eigenen Gesetzen: staatliche Regulierungen und die Dominanz großer Unternehmen sind entscheidende Koordinaten für den Markteintritt auch kleiner Unternehmen. Der Workshop stellt die Frage, wie sich kleinere Unternehmen hier erfolgreich positionieren können. Moderation: Ascenion GmbH</p>	<p>Marketing und Vertrieb für physikalisch-technische Start-Ups Wer in einer physikalisch-technischen Disziplin promoviert, hat in der Regel keine Marketing- und Vertriebskompetenzen. Diese sind aber ebenso entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg, wie das Beherrschen der Technologie. Es werden Konzepte vorgestellt, wie Start-Ups diese Probleme lösen können. Moderation: Fraunhofer-Venture Gruppe</p>	<p>Marketing und Vertrieb in Dienstleistungsunternehmen Start-Ups, die nicht auf Patenten gründen, insbesondere Dienstleistungsunternehmen, benötigen ein klares Geschäftskonzept. Dieses stellt die Alleinstellungsmerkmale heraus. Im Workshop werden Planungskonzepte für Marketing und Vertrieb entwickelt. Sie sind entscheidend für den Markterfolg. Moderation: Leibniz X - Science2Market</p>
12.30 Uhr	Mittagessen		
Am Nachmittag werden die Gruppen neu gemischt. Die Aufteilung richtet sich nach der Phase der Unternehmensgründung:			
	<u>Vorgründungs- und Gründungsphase</u>	<u>Markteintritt</u>	<u>Wachstumsphase</u>
13.30 Uhr	<p>Gründungs-Workshop: Vom Forscher zum Unternehmer Die Planung einer Unternehmensgründung stellt neue Anforderungen an Doktoranden – egal in welcher Disziplin sie promovieren. Im Workshop werden konkrete Hilfen für Business-Plan-Erstellung und die Gründungsteam-Entwicklung gegeben. Zudem werden Beratungsangebote der Hochschulen vorgestellt. Moderation: Wissens- und Technologietransfer der Universität Erlangen-Nürnberg</p>	<p>Markteintritt erfolgreich gestalten: Netzwerke und Branchencluster nutzen Auch wenn sich die Wirtschaft globalisiert, stellen regionale Innovations- und Wertschöpfungsketten gerade für junge Unternehmen große Chancen dar. Die Zusammenarbeit mit großen Unternehmen und Forschungszentren in der Region kann neue Märkte und Exportmöglichkeiten eröffnen. Wie Start-Ups diese Möglichkeiten nutzen können, stellen erfahrene Manager von Clusterorganisationen und Netzwerken dar. Moderation: Kompetenzinitiative Medizin-Pharma-Gesundheit, ERLANGEN AG</p>	<p>Wachstum planen, organisieren und finanzieren Ist der Markteintritt geschafft und sind erste Kundenbeziehungen etabliert, gilt es das Unternehmenswachstum zu forcieren. Damit stellen sich neue Anforderungen an das Management. Geschäftsmodelle müssen überarbeitet werden und es gilt, neue Finanzierungsstrategien zu entwickeln. Moderation: High-Tech Gründerfonds Management GmbH</p>
15.00 Uhr	Vorstellung der Workshopergebnisse		
16.00 Uhr	Markt der Ideen und Möglichkeiten, anschließend Verabschiedung		

Ablauf der Workshops im Veranstaltungszweig Karriere

1



Ablauf der Workshops im Veranstaltungszweig Karriere (Fortsetzung)

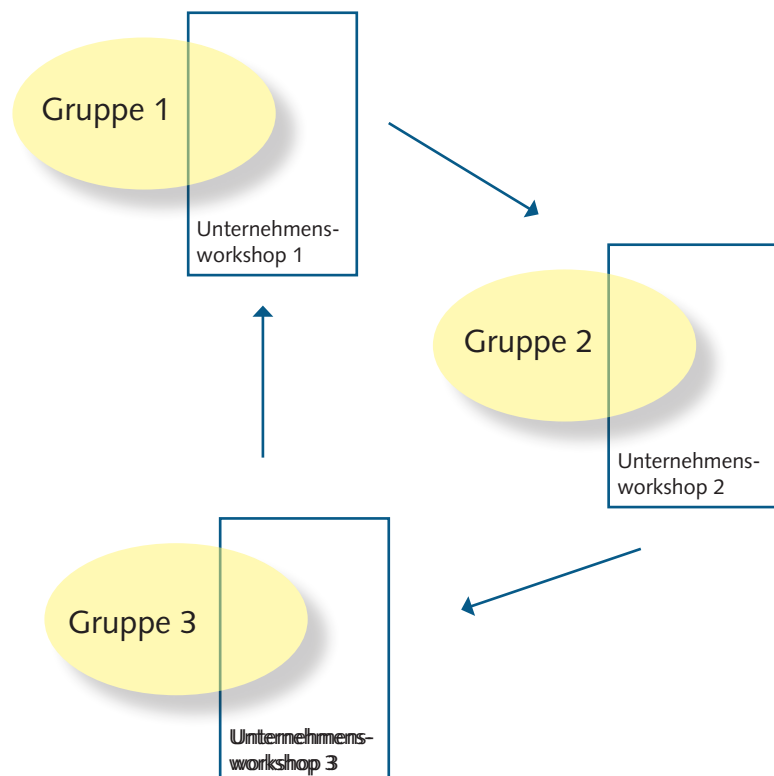


3

Wechsel nach eineinhalb Stunden

Ergebnis

- Alle Teilnehmer eines Wissenschaftsgebietes lernen alle drei Unternehmen beziehungsweise Firmen eines Clusters kennen
- Sie erhalten einen Einblick in die Funktions- und Arbeitsweise von Unternehmen
- Es entstehen Lösungsansätze für Problemstellungen in Wissenschaft und Wirtschaft
- Wertvolle Kontakte werden geknüpft, und es entstehen Perspektiven für den Berufseinstieg



Anmeldung zum Doktoranden Camp 2008 am 28./29.11.2008 in München

Vorname / Nachname:
 Straße / Hausnummer:
 PLZ / Ort:
 Telefon:
 E-Mail-Adresse:

Dissertationsthema:

[sollten Sie Absolvent sein und noch kein Dissertationsthema haben, beschreiben Sie bitte kurz in welche Richtung ihr Thema gehen sollte]

Betreuer/in:
 Fachbereich:
 Promotion bereits abgeschlossen:
 Ja
 Nein

Ich beabsichtige die Teilnahme am Veranstaltungszeitpunkt...
 "Start-Up"
 „Karriere“
 "Noch unentschieden" | Entscheidung nach dem ersten Veranstaltungstag

Sollten Sie am Veranstaltungszeitpunkt Start-Up teilnehmen wollen:
 In welcher Phase der Unternehmensgründung sind Sie?
 Vorgründungs- / Gründungsphase
 Markteintritt (Gründung bereits erfolgt)
 Wachstumsphase

Der Teilnahmebeitrag beträgt 60 Euro (für Thesis-Mitglieder 45 Euro) und ist vor Veranstaltungsbeginn zahlbar. Eine Rechnung wird nach Anmeldung per E-mail zugesandt.

- Im Teilnahmebeitrag sind enthalten:
- Teilnahme am gesamten Veranstaltungsprogramm
 - Pausengetränke und Snacks
 - Gemeinsames Mittagessen am 29.11.2008
 - Teilnahme am Empfang in der Zentrale der Fraunhofer-Gesellschaft am 28.11, inklusive Buffet und Getränke
 - Teilnehmerunterlagen

Bemerkung:
 Was sind Ihre Erwartungen an das Doktoranden-Camp? Welche Themen interessieren Sie besonders, was sollte eventuell ergänzt werden? Wir freuen uns auf Ihre Anregungen!

Ich nehme am Doktoranden-Camp am 28/29.11.2008 teil:

.....
Datum / Unterschrift

Bitte senden an
 SciConomy – Dr. Carsten Hutt
 Egonstr. 72
 79106 Freiburg

Oder schicken sie ein Fax an : 07660-920073
 Online-Anmeldung unter www.SciConomy.de