

# TEILNEHMERHANDBUCH

**Sommersemester 2009**  
**Augsburg, Bayreuth und München**



**Der praxisorientierte Wettbewerb für Studierende  
zum Thema Existenzgründung**



BayME

VBM



## INHALTSVERZEICHNIS

<b>Projektträger .....</b>	<b>I</b>
<b>1. Termine</b>	
<b>2. Projektablauf im Überblick .....</b>	<b>1</b>
<b>3. Projektregeln und Formalitäten .....</b>	<b>1</b>
3.1 Teambildung, Ideenentwicklung .....	1
3.2 Anmeldung des Unternehmens .....	2
3.3 Geschäftsideen.....	2
3.4 Juristische Form des Unternehmens .....	3
3.5 Finanzen.....	3
3.6 Auflösung des Unternehmens .....	4
3.7 Geschäftsbericht.....	5
3.8 Keine Umsatzsteuer .....	6
3.9 Wettbewerb.....	7
3.10 Preise/Teilnehmerzertifikat .....	8
<b>4. Betreuungsteam .....</b>	<b>8</b>
<b>5. Haftung und Versicherungsschutz.....</b>	<b>8</b>
<b>6. Leitfaden Öffentlichkeitsarbeit.....</b>	<b>8</b>
6.1 Welche Medien gibt es in der Region?.....	9
6.2 Was die Medien interessiert. ....	9
6.3 Was Journalisten wissen möchten. ....	9
6.4 Wie zu Presstereinen eingeladen wird .....	9
6.5 Welche Vorbereitungen für einen Presstetermin wichtig sind. ....	10
6.6 Wie Pressemitteilungen verfasst werden.....	10
<b>Förderer und Hauptsponsoren .....</b>	<b>II</b>
<b>Regionale Sponsoren und Unterstützer.....</b>	<b>II</b>



## HOCHSPRUNG - HochschulProgramm für UnternehmensGründungen

HOCHSPRUNG hat sich zum Ziel gesetzt, den „Gründergeist“ in den bayerischen Hochschulen zu wecken. Das Programm will für die Chancen beruflicher Selbstständigkeit werben und Gründer vom Hörsaal bis hin zum eigenen Unternehmen begleiten.

HOCHSPRUNG richtet sich an Studierende, Wissenschaftler und Absolventen aller Fachrichtungen, die sich für die Möglichkeiten einer Unternehmensgründung interessieren oder bereits auf dem Weg in die Selbstständigkeit sind.

HOCHSPRUNG bietet den Existenzgründerinnen und Existenzgründern umfassende Unterstützung und individuelle Beratung direkt an der Hochschule. Gründerberater bieten an bayerischen Hochschulstandorten u.a. Beratungssprechstunden, Info-Veranstaltungen, Expertenvermittlungen, individuelles Coaching und Seminare für Unternehmensgründer an.

HOCHSPRUNG führt ergänzend zu dem Beratungsangebot zahlreiche bayernweite Aktionen durch.

HOCHSPRUNG ist eine Initiative der High-Tech-Offensive Bayern, des Bayerischen Staatsministeriums für Wissenschaft, Forschung und Kunst, des GründerRegio M e.V. und der Arbeitsgemeinschaft der Transferstellen Bayerischer Universitäten (TBU).

Kontakt: Sonja Pusl  
GründerRegio M e.V.  
Projekt HOCHSPRUNG  
Westendstr. 123  
80339 München  
Tel.: 089 2180-72236  
  
E-Mail: [pusl@hoch-sprung.de](mailto:pusl@hoch-sprung.de)  
Internet: [www.hoch-sprung.de](http://www.hoch-sprung.de)



## **Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft (bbw) e. V.**

Betriebsnähe ist die wesentliche Forderung, die an die berufliche Weiterbildung gestellt wird. Das Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft e. V. hat sich als wirtschaftsnaher Bildungsdienstleister schon immer am Ziel der Unternehmensnähe orientiert und seine Angebotspalette konsequent am Bedarf der Wirtschaft ausgerichtet. Entlang ihrer Kernkompetenzen in den Feldern Bildung, Beratung, Personal und Soziales stellt die bbw-Gruppe Unternehmen ein breit gefächertes Portfolio an Dienstleistungen zur Verfügung. Dabei bewährt sich seit über drei Jahrzehnten die enge Zusammenarbeit mit Firmen, Verbänden und anderen Organisationen der Wirtschaft.

### **Wirtschaft im Dialog (WiD)**

#### **Dialog zwischen Wirtschaft, Gesellschaft und Staat**

Der kontinuierliche Dialog und die Vernetzung zwischen Wirtschaft, Gesellschaft und Staat sind Voraussetzungen für eine gemeinsame Weiterentwicklung. Zukunftweisende Veränderungen können so rechtzeitig in ihrer Bedeutung erfasst, diskutiert und mitgestaltet werden. Dieser Brückenschlag zwischen unterschiedlichen gesellschaftlichen Gruppen, Institutionen wie Schulen, Hochschulen, Behörden, Verbänden, Kirchen, der Bundeswehr und Ministerien, sowie das Bemühen um erhöhte Akzeptanz für unternehmerisches Handeln sind die zentralen Anliegen von „Wirtschaft im Dialog“ (WiD). Dieser Bereich nimmt seit seiner Gründung 1969 den gesellschaftspolitischen Auftrag des bbw wahr. Mit zahlreichen Veranstaltungen, Projekten, Planspielen, Seminaren, Wettbewerben und Publikationen fördern wir mit der „Ökonomischen Bildung“ unternehmerisches Denken und Handeln sowie wirtschaftliches Verständnis bei Jugendlichen, jungen Erwachsenen und Lehrkräften.

Kontakt: Thomas Schweigler  
Leiter Ökonomische Bildung  
Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft e. V.  
Wirtschaft im Dialog (WiD) – Ökonomische Bildung  
Infanteriestraße 8  
80797 München  
Telefon: 089 44108-160, Fax 089 44108-194  
E-Mail: [schweigler.thomas@bbw.de](mailto:schweigler.thomas@bbw.de); Internet: [www.bbw.de](http://www.bbw.de)

## 1. Terminpläne Sommersemester 2009

### 5-Euro-Business in Augsburg

**Infoveranstaltung:** Montag, 04.05.2009, von 18.00 - 20.00 Uhr

**Ansprechpartner:** Dr. Markus Rager, Lern- und Servicezentrum der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät, [ausburg@5-euro-business.de](mailto:ausburg@5-euro-business.de)

Tag	Datum	Uhrzeit	Veranstaltung	Inhalte
Montag	04.05.2009	18:00 - 20:00	Infoveranstaltung	Projektvorstellung, Erfahrungsberichte von Preisträgern
Donnerstag	07.05.2009	18:00 - 19:30	Get Together	Kennenlernen, FAQs, erstes Brainstorming
Freitag	08.05.2009	13:00 - 18:00	Ideenentwicklung / Teambildung	Ideenentwicklung, Kreativitätstechniken, Teamfindung
Samstag	16.05.2009	09:00 - 17:00	Kompaktkurse Projektmanagement und Marketing	Projektabläufe, -pläne, Zuständigkeiten, Terminierung / Kommunikationspolitik, Marktforschung, Produktpolitik
Dienstag	19.05.2009	17:00 - 19:00	Recht / Schutzrechte	Kaufrecht, Vertragsgestaltung, Patente etc.
Dienstag	19.05.2009	19:30 - 21:30	Treffen mit Wirtschaftspaten	Vorstellung der Geschäftsidee, Austausch, Coaching Abgabe der Unternehmensregister
Mittwoch	20.05.2009		Start der Unternehmensphase	
Mittwoch	16.06.2009	18:00 - 19:30	1. Austauschtreffen	Austausch, Problembehandlungen, Unterstützung etc.
Freitag	03.07.2009	00:00	Ende der Unternehmensphase	Stopp Geschäftsaktivitäten/Anfertigung Geschäftsbericht
Montag	06.07.2009	12:00	Abgabe der Geschäftsberichte	
Mittwoch	08.07.2009	18:00 - 19.30	2. Austauschtreffen	Vorbereitung auf die Abschlussveranstaltung
Montag	20.07.2009	18:00 - 22:00	Abschlussveranstaltung mit Präsentationen	Vorstellung der Geschäftsidee an Ständen, Präsentation etc.

## 5-Euro-Business in München

**Infoveranstaltung:** Dienstag, 05.05.2009, von 18.00 - 20.00 Uhr

**Ansprechpartnerin:** Xenia Pooth, Kontaktstelle für Forschungs- und Technologietransfer, [muenchen@5-euro-business.de](mailto:muenchen@5-euro-business.de)

Tag	Datum	Uhrzeit	Veranstaltung	Inhalte
Dienstag	05.05.2009	18:00 - 20:00 Uhr	Auftaktveranstaltung	Projektvorstellung, Erfahrungsberichte von Preisträgern
Freitag	08.05.2009	18:30 - 20:30 Uhr	Get Together	Kennenlernen, FAQs, 1. Brainstorming
Samstag	09.05.2009	09:30 - 17.30 Uhr	Ideenentwicklung/Teambildung	Ideenentwicklung, Kreativitätstechniken, Teamfindung
Dienstag	12.05.2009	18:30 - 20:30 Uhr	Projektmanagement	Projektabläufe, -pläne, Zuständigkeiten, Terminierung
Donnerstag	14.05.2009	18:30 - 20:30 Uhr	Recht / Schutzrechte	Kaufrecht, Vertragsgestaltung, Patente etc.
Montag	18.05.2009	18:30 - 20:30 Uhr	Marketing I	Kommunikationspolitik, Marktforschung, Produktpolitik
Dienstag	26.05.2009	17:00 - 19:00 Uhr	Marketing II	Kommunikationspolitik, Marktforschung, Produktpolitik
Dienstag	26.05.2009	19.30 - 21.30 Uhr	Treffen mit den Wirtschaftspaten	Vorstellung der Geschäftsidee, Austausch, Coaching Abgabe der Unternehmensregister
Mittwoch	27.05.2009		Start der Unternehmensphase	
Montag	08.06.2009	18:30 - 20:30 Uhr	1. Austauschtreffen	Austausch, Problembehandlungen, Unterstützung etc.
Freitag	17.07.2009	00:00 Uhr	Ende der Unternehmensphase	Stopp Geschäftsaktivitäten/Anfertigung Geschäftsbericht
Montag	20.07.2009	12.00 Uhr	Abgabe der Geschäftsberichte	
Donnerstag	23.07.2009	18:30 - 20:30 Uhr	2. Austauschtreffen	Vorbereitung auf die Abschlussveranstaltung
Mittwoch	29.07.2009	18:00 - 22:00 Uhr	Abschlussveranstaltung im Fakultäts-Sitzungs- bzw. Senatssaal der LMU	Vorstellung der Geschäftsidee an Ständen, Präsentation etc.

## 5-Euro-Business in Bayreuth

**Infoveranstaltung:** Mittwoch, 6. Mai 2009 von 18.00 - 20.00 Uhr

**Kontaktperson:** Dipl. Kfm. Alexander Rauch, BF/M Bayreuth, [bayreuth@5-euro-business.de](mailto:bayreuth@5-euro-business.de)

Tag	Datum	Uhrzeit	Veranstaltung	Inhalte
Mittwoch	06.05.2009	18:00-20:00	Auftaktveranstaltung	Projektvorstellung, Erfahrungsberichte von Preisträgern
Freitag	08.05.2009	14:00-20:00	Ideenentwicklung / Teambildung	Ideenentwicklung, Kreativitätstechniken, Teamfindung
Donnerstag	14.05.2009	18:00-20:00	Projektmanagement	Projektabläufe, -pläne, Zuständigkeiten, Terminierung
Dienstag	19.05.2009	18:00-21:00	Marketing	Kommunikationspolitik, Marktforschung, Produktpolitik
Donnerstag	28.05.2009	18:00-20:00	Recht / Schutzrechte	Kaufrecht, Vertragsgestaltung, Patente etc.
Donnerstag	28.05.2009	20:00-22:00	Treffen mit Wirtschaftspaten	Vorstellung der Geschäftsidee, Austausch, Coaching Abgabe der Unternehmensregister
Freitag	29.5.2009		Start der Unternehmensphase	
Dienstag	16.06.2009	18:00-19:30	1. Austauschtreffen	Austausch, Problembehandlungen, Unterstützung etc.
Freitag	10.07.2009	00:00 Uhr	Ende der Unternehmensphase	Stopp Geschäftsaktivitäten/Anfertigung Geschäftsbericht
Montag	13.07.2009	12:00 Uhr	Abgabe der Geschäftsberichte	
Donnerstag	16.07.2009	18:00-19.30	2. Austauschtreffen	Vorbereitung auf die Abschlussveranstaltung
Donnerstag	23.07.2009	18:00 - 22:00 Uhr	Abschlussveranstaltung in den Neuen Materialien Bayreuth	Vorstellung der Geschäftsidee an Ständen, Präsentation etc.

## 2. Projektablauf im Überblick

Das **5-Euro-Business** läuft über ein Semester und besteht aus drei Phasen.

Während der **Theoriephase** wird Ihnen in Crashkursen der Einstieg in Themen vermittelt, die sowohl für die Führung eines Unternehmens als auch generell für das Berufsleben von Bedeutung sind. Die Crashkurse sind zudem als Weiterbildungsangebot zu verstehen.

Mit symbolischen 5 Euro Startkapital setzen Sie während der zeitlich begrenzten **Unternehmensphase** Ihre Geschäftsidee am Markt um. Sie versuchen, ihr eigenes Netzwerk mit einzubinden und Ihre Idee ohne großen Finanzierungsbedarf zu verwirklichen. Unterstützt werden Sie in dieser Etappe durch Wirtschaftspaten aus ortsansässigen Unternehmen.

Die letzte Phase ist der **Wettbewerb** nach Beendigung Ihrer Unternehmensaktivitäten. Den Rahmen bildet die offizielle Abschlussveranstaltung, bei der Sie mit Ihrem Team gefordert sind, Ihr Unternehmen und Ihre Strategien an Ständen und in einer Kurzpräsentation einer fachkundigen Jury und einem interessierten Publikum vorzustellen. Pro Projektstandort werden drei Siegerteams gekürt.

Bilder und Geschäftsideen vergangener Wettbewerbe finden Sie unter dem Punkt „Historie“ auf der Homepage: [www.5-euro-business.de](http://www.5-euro-business.de)

## 3. Projektregeln und Formalitäten

Formblätter können Sie per Download unter [www.5-euro-business.de](http://www.5-euro-business.de) oder über Ihre Projektbetreuer beziehen. Termine finden Sie im Handbuch. Sie erhalten auch von den Projektbetreuern regelmäßige Ankündigungen und Erinnerungen.

Die Wettbewerbsregeln und Abgabefristen **müssen** von den Teilnehmern eingehalten werden, um einen reibungslosen Ablauf sicherzustellen.

### 3.1 Teambildung, Ideenentwicklung

Egal, ob Sie schon eine Geschäftsidee haben oder nicht. Egal, ob Sie schon ein Team sind oder nicht. In diesem Seminar werden Sie unter fachlicher Begleitung beides finden!

Ihr 5-Euro-Business-Team setzt sich aus mindestens zwei bis maximal vier Mitgliedern zusammen. Die Teammitglieder müssen nicht in allen Punkten völlig einer Meinung sein. Auch in einem realen Unternehmen treffen oftmals unterschiedliche Anschauungen aufeinander, die eine Herausforderung darstellen und vielleicht gerade deshalb besonders kreative Lösungen ermöglichen. Offenheit anderen Ansätzen und Ideen gegenüber trägt entscheidend dazu bei, Ihr Unternehmen zum Erfolg zu führen.

Effizientes Arbeiten wird leichter, wenn Sie Ihrem Unternehmen eine **Struktur** mit einer sinnvollen Aufgaben- bzw. Arbeitsaufteilung innerhalb des Teams geben.

Falls Sie keine Einteilung in Arbeitsbereiche vornehmen, empfehlen wir Ihnen, zumindest eine Leitung im Sinne eines Geschäftsführers für Ihr Unternehmen zu bestimmen.

Folgende Bereiche – mit entsprechenden Zuständigkeiten – bieten sich an:

**Verwaltung/Finanzen**    Allgemeine Organisation und Formalitäten, Ausgangs- und Eingangsrechnungen, Protokolle der Treffen, Berichte, Buchführung, Verwaltung der Kasse

<b>Marketing/Vertrieb</b>	Marktforschung, Marketingstrategien und Verkaufsorganisation, Werbemaßnahmen, Pressekontakt
<b>Produktion/Technik</b>	Verfahrensstrategie der Dienstleistung, Qualität der Dienstleistung/des Produkts
<b>Geschäftsführung</b>	Gesamtkoordination, Vertretung nach außen, Verträge

Die Bereiche müssen nicht starr abgegrenzt eingehalten werden. Jedem Teammitglied sollten Einblicke in die jeweils anderen Bereiche ermöglicht werden. Präferenzen und besondere Eignungen der Teammitglieder sollten berücksichtigt werden.

### 3.2 Anmeldung des Unternehmens

Die Unternehmensphase startet offiziell nach der Freigabe Ihrer Geschäftsidee durch die Projektträger. Voraussetzung für den Beginn Ihrer Unternehmensaktivitäten sind die Einschreibung aller Teammitglieder, die Abgabe der Unternehmensregister und die Genehmigung der Geschäftsidee durch die Projektträger.

Ihr Unternehmen melden Sie mit dem **Unternehmensregister**, bestehend aus DOK 1a und DOK 1b, an.

Das **Unternehmensregister** ist ein wichtiges Dokument Ihres Unternehmens. Es enthält alle wesentlichen Informationen und sollte daher jedem Teammitglied in Kopie vorliegen. Bitte füllen Sie es sorgfältig aus und beachten Sie dabei folgende Punkte:

Der **Sitz des Unternehmens** ist eine offizielle Adresse gegenüber der Außenwelt. Außerdem ist für Rückfragen die Angabe einer Telefonnummer und einer Kontaktperson für das Unternehmen wichtig.

Unter der Rubrik **Gesellschaftszweck** muss eine genaue Beschreibung der Geschäftsidee (des Produkts oder der Dienstleistung) angegeben werden.

Nach termingerechtem Eingang dieser Dokumente erhalten Sie die **Genehmigung der Geschäftsidee** per E-Mail durch die Organisatoren. Eine nachträgliche **Änderung** der Geschäftsidee ist **nur nach Rücksprache** mit den Projektbetreuern möglich.

### 3.3 Geschäftsideen

Geschäftsideen sollten so beschaffen sein, dass in der Unternehmensphase zumindest erste Umsätze erzielt werden könnten. Die 5 Euro sind als symbolische Starthilfe gedacht.

Einige Ideen können im Rahmen des 5-Euro-Business aus juristischen, konzeptionell-pädagogischen, projekttechnischen oder ethischen Gründen **nicht zugelassen** werden:

- Dienstleistungen und Produkte rassistischen, gewaltverherrlichenden, sexistischen oder anderweitig ethisch bedenklichen Inhalts;
- Dienstleistungen und Produkte, die einzelne Personen oder Personengruppen in ihrer Würde herabsetzen oder dazu angetan sind, Personen aufgrund ihres Geschlechts, ihrer sexuellen Orientierung, ihres Alters oder ihrer Herkunft zu diskriminieren;
- schädliche oder gefährliche Produkte;

- Herstellung und Verkauf von offenen Getränken und Lebensmitteln (beim Verkauf von geschlossenen Lebensmitteln bei Veranstaltungen des 5-Euro-Business-Unternehmens bitte **vorher** Rücksprache mit den Betreuern halten);
- der reine Wiederverkauf von Waren ohne weitere Dienstleistung;
- Babysitting;
- Glücksspiel nach des § 284 StGB, Spekulation und Warentermingeschäfte;
- Baufinanzierung;
- Anlagegeschäfte und Investmentberatung;
- Reisebüro-Tätigkeiten;
- Arbeitsvermittlung;
- Umsetzung einer Geschäftsidee, aus der innerhalb des 5-Euro-Business bereits eine reale Ausgründung hervor gegangen ist.

Die Projektträger prüfen alle Geschäftsideen und behalten sich bei Missachtung oben genannter Einschränkungen vor, Ideen zurückzuweisen bzw. um Erläuterungen zu bitten.

Beispiele bisheriger Geschäftsideen finden Sie unter der „Historie“ auf der Homepage [www.5-euro-business.de](http://www.5-euro-business.de)

### **3.4 Juristische Form des Unternehmens**

Juristisch gesehen ist das 5-Euro-Business-Unternehmen eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR). Eine eigene „Gründung“ der Gesellschaft ist nicht erforderlich, diese ergibt sich vielmehr automatisch aus der gemeinsamen Verfolgung eines Zieles, hier: Teilnahme am 5-Euro-Business. Die GbR hat mindestens zwei Gesellschafter. Jeder Gesellschafter haftet persönlich und unbeschränkt für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Die Bestimmung eines Teilnehmers als „Geschäftsführer“ hat im Rahmen des 5-Euro-Business nach außen (streng juristisch) keine Bedeutung.

Bei Werbeschriften und auf dem Unternehmensregister (Flyer, Anzeigen, Internet u.ä.) kann auch eine Phantasiebezeichnung als Firmenname gewählt werden (Beispiel: „Megafun Party-Service“). Der Name sollte zukünftigen Kunden im Gedächtnis bleiben. Ideal ist es, wenn der Name in direktem Zusammenhang mit dem Produkt/der Dienstleistung steht.

Der **offizielle Name** kann sich aus den Namen der Gesellschafter und der Bezeichnung der Geschäftstätigkeit zusammensetzen. Der Zusatz GbR ist möglich, aber nicht verpflichtend (Beispiel: „Dirk Bauer und Thomas Graf Studenten-Party [GbR]“). Bei geschäftlicher Korrespondenz, z.B. Vertragsangebote, Vertragsannahmen, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine, Rechnungen, Quittungen etc. ist der offizielle Name mit anzugeben.

### **3.5 Finanzen**

5 Euro bilden das symbolische Startkapital Ihres Unternehmens. Mit diesem Kapital und der im Verlauf der Unternehmensphase erzielten Einnahmen sollten Sie alle anfallenden Ausgaben Ihres Unternehmens bestreiten. Vorauslagen der Teams sind selbstverständlich dennoch möglich.

Nicht abgerechnet werden die Arbeitsleistungen der Teammitglieder sowie die Verwendung von Ressourcen wie PCs, die den Teammitgliedern persönlich bzw. an der Universität zur Verfügung stehen, und das private Telefon. Sollten Zweifel in punkto Abrechnung bestehen, so wenden Sie sich bitte an Ihre Projektbetreuer.

Um einen Überblick über die Ausgaben und Einnahmen zu behalten, sollten Sie in der Unternehmensphase eine Kassenabrechnung erstellen. Verwalten Sie außerdem ihr Geld in einer „Kasse“. Alle Einnahmen und Ausgaben müssen belegt werden.

Auf Grund der relativ kurzen Unternehmensphase lohnt sich der Aufwand eines eigenen Bankkontos für Ihr Unternehmen kaum. Da beim geschäftlichen Zahlungsverkehr ein Girokonto unerlässlich ist, empfiehlt es sich, anstelle eines separaten Geschäftskontos das Privatgirokonto eines Teammitglieds für geschäftliche Zahlungsflüsse zu verwenden.

Das Anbieten von Dienstleistungen/Produkten zu Preisen weit unter dem marktüblichen Niveau als Folge der Nichteinbeziehung von Personalkosten und Gemeinkosten bzw. der fehlenden langfristigen Gewinnerzielungsabsicht ist aus wettbewerbsrechtlichen Gründen nicht erlaubt.

Sollte Ihr Team etwaige finanzielle Ressourcen aufgebraucht haben und die Gefahr bestehen, dass Ihr Unternehmen nicht weiter existieren kann, kontaktieren Sie bitte umgehend Ihre Projektbetreuer, die sich gemeinsam mit Ihnen um Lösungsmöglichkeiten bemühen werden.

### **3.6 Auflösung des Unternehmens**

Ihr Unternehmen existiert über einen begrenzten Zeitraum. Es muss nach diesem Zeitpunkt aufgelöst und sämtliche Geschäftsaktivitäten innerhalb des Projekts 5-Euro-Business müssen eingestellt werden. Selbstverständlich können Sie im Anschluss an den Wettbewerb Ihr Unternehmen weiterführen bzw. real ausgründen.

Mit Verweis auf das 5-Euro-Business ist nach der Auflösung **keine** weitere unternehmerische Tätigkeit mehr möglich. **Wer sein Unternehmen über das 5-Euro-Business hinaus betreiben möchte – was die Veranstalter natürlich sehr begrüßen! –, dem stehen die Gründerbüros an den jeweiligen Universitäten hilfreich zur Seite.** In manchen Fällen ist eine Gewerbeanmeldung, in anderen lediglich eine steuerliche Anmeldung erforderlich.

#### **Formalitäten der Auflösung:**

- Das Unternehmen muss vorhandene Produkte, Vorräte und möglicherweise vorhandenes Inventar verkaufen. In der Einnahmen-Überschussrechnung bleibt alles, was nicht verkauft wurde, unberücksichtigt.
- Offene Rechnungen müssen beglichen werden.
- Der Verwendungszweck des Gewinns inklusive des Startkapitals (Ausschüttung an die Gesellschafter der GbR, gemeinsame Party oder Spende für einen gemeinnützigen Zweck etc.) muss bestimmt werden. Im normalen Wirtschaftsleben reduziert sich der auszuschüttende Betrag um die Steuer („Gewinn nach Steuern“).
- **Versteuerung:** Falls Sie den Gewinn ausschütten und Sie der Steuerpflicht unterliegen (i.d.R. bei Überschreiten des Grundfreibetrags), so ist dieser grundsätzlich zu versteuern und in der Einkommensteuererklärung anzugeben. Ausnahme: Die Summe Ihrer Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit überschreitet nicht den Freibetrag i.H. von 400 Euro pro Monat. Sollten Sie einen Nebenjob haben, so achten Sie bitte darauf, dass Ihre Einkünfte jährlich 4800 Euro nicht überschreiten. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Ihre Projektbetreuer.

## Folgende Unterlagen müssen bei den Projektbetreuern termingerecht abgegeben werden:

- Kassenabrechnung (1x)
- Geschäftsbericht (einschließlich der Einnahmen-Überschussrechnung) in **sechsfacher Ausführung** (6x)
- Auflösungsformular (1x)

Einen Abschlussfragebogen, den möglichst jedes Team-Mitglied ausfüllt, erhalten Sie am Tag der Abschlussveranstaltung. Bitte geben Sie diesen beim Betreuungsteam ab.

### 3.7 Geschäftsbericht

Der Geschäftsbericht soll alle Prozesse enthalten, die die Unternehmenstätigkeit dokumentieren (vom Beginn der Teambildung bis zum Abschluss der Geschäftstätigkeit). Er enthält den Lagebericht und die Einnahmen-Überschussrechnung mit einem Umfang von maximal 8 DIN-A4-Seiten (ohne Anhang). Ein DIN-A4-Format ist für den Geschäftsbericht nicht zwingend.

Unverbindliches Beispiel für eine Gliederung:

1. Unternehmensstruktur/Teammitglieder  
Wie ist die Unternehmensstruktur? Welche Personen stehen hinter den Teammitgliedern (ggf. fachlicher bzw. Erfahrungs-Hintergrund)? Welche betrieblichen Funktionen hat der Einzelne warum inne? Wie und wann kam es zur Teambildung?
2. Geschäftsidee  
Was ist Gegenstand der Geschäftsidee? Wie lautet die Unternehmensphilosophie? Wer sind die Zielkunden und welchen Kundennutzen haben sie? Wie entwickelte sich die Geschäftsidee innerhalb des Unternehmensprozesses weiter? Welche Vorarbeiten waren außer den Marketingaktivitäten notwendig, um das Produkt/die Dienstleistung am Markt anbieten zu können?
3. Der Markt  
Welche Marktsegmente wurden angepeilt? Wie wurde die Marktsituation in Bezug auf die zu vertreibende Dienstleistung/das zu vertreibende Produkt eingeschätzt?
4. Marketing/Vertrieb  
Welche Maßnahmen wurden zur Verwirklichung der Geschäftsidee vorangetrieben? (Kontaktaufnahme mit den Kunden, Werbung durch Flyer etc.) Wie wurde konkret der Vertrieb gehandhabt?
5. Lagebericht  
Sie beschreiben und reflektieren hier Ihre Vorgehensweise, Ihre Maßnahmen, Ihre Erfolge und wie Sie mit Herausforderungen verfahren sind.  
Wie sieht das Team seine Position auf dem Markt? Was wurde unternommen? Was wurde erreicht? Wo waren die Stärken des Angebots/Teams? Was blieb offen? Welche Schwierigkeiten waren zu überwinden? Wie wurden welche Herausforderungen bewältigt?
6. Einnahmen-Überschussrechnung  
Die Einnahmen-Überschussrechnung ist Teil des Geschäftsberichts und dient dazu, den Gewinn zu ermitteln, den Sie mit Ihrem Unternehmen („Betrieb“) erzielt haben. Die

„Betriebseinnahmen“ werden den „Betriebsausgaben“ gegenübergestellt, die positive Differenz ist der Gewinn (die negative Differenz entspricht dem Verlust).

**Betriebseinnahmen** sind vor allem „Erlöse aus Lieferungen/Leistungen“, die Sie gegenüber Ihren Kunden erbracht haben und für die Sie Geld erhalten haben. Auch das Startkapital i.H. von 5 Euro, das Ihnen zur Verfügung gestellt wird, gehört zu den Betriebseinnahmen („Einlage“).

Zu den **Betriebsausgaben** gehören alle Ausgaben, die im Zusammenhang mit Ihrer betrieblichen Tätigkeit stehen, so z.B. Kosten für die Herstellung Ihres Produkts/Ihrer Dienstleistung (Material-/Warenkauf; Fremdleistungen) oder Kosten für Werbung (Herstellung von Flyern), aber auch Reisekosten (Fahrt zum Kunden).

Maßgeblich ist dabei der tatsächliche „Zufluss“ (Einnahmen) oder „Abfluss“ (Ausgaben) . Sollten sie eine Leistung gegenüber einem Kunden erbracht haben, die noch nicht bezahlt wurde, so erscheint dies nicht in der Einnahmen-Überschussrechnung. Im Unterschied zur Kassenabrechnung werden bei der Einnahmen-Überschussrechnung sämtliche Ein- oder Ausgaben in bestimmte „Kostengruppen“ aufgliedert.

In der Einnahmen-Überschussrechnung können bei den Betriebsausgaben die Beträge brutto (also inkl. Umsatzsteuer) angegeben werden, ein Herausrechnen der Umsatzsteuer aus Rechnungen Dritter und separates Aufführen entfällt.

## 7. Perspektive/Ausblick

Trägt die Geschäftsidee? Was könnte in welche Richtung verbessert oder ausgebaut werden? Welche Entwicklung wäre bei einer Neugründung des Unternehmens nach der Zeit der Wettbewerbsphase abzusehen und welche Strategie würde verfolgt werden?

## 8. Anhang

Hier können Sie Ihren Web-Auftritt, Marketingprospekte, Vertragsunterlagen, Geschäftsbriefe oder sonstige Dokumentationen beifügen.

Der Geschäftsbericht ist die Visitenkarte Ihres Unternehmens. Er dient als Grundlage zur Bewertung beim Wettbewerb. Neben Richtigkeit und Vollständigkeit sollte bei der Erstellung auch auf Kreativität und Ideenreichtum und vor allem auf Überzeugungskraft geachtet werden. Es dürfen Logos, Tabellen, Zeichnungen, Fotos, Graphiken etc. enthalten sein.

### 3.8 Keine Umsatzsteuer

Das Thema „Umsatzsteuer“ (landläufig „Mehrwertsteuer“) spielt beim 5-Euro-Business i.d.R. keine Rolle, da Sie das Unternehmen im Rahmen des Projekts gründen und nur wenige Wochen am Markt sind. Auf Lieferungen/Leistungen, die Sie gegenüber Ihren Kunden erbringen, wird also **keine** Umsatzsteuer erhoben. Auch eine Steuernummer darf auf Ihren Rechnungen nicht angegeben werden, da Sie während des Wettbewerbs kein Unternehmen im umsatzsteuerrechtlichen Sinne sind. Bitte verwenden Sie daher die Rechnungsvorlage im Downloadbereich unter [www.5-euro-business.de](http://www.5-euro-business.de). Sollte Ihr Umsatz innerhalb der Unternehmensphase den Betrag i.H. von 17.500 Euro überschreiten, so nehmen Sie bitte mit Ihrem Projektbetreuer Kontakt auf.

## 3.9 Wettbewerb

Maximal zehn Teams präsentieren ihr Unternehmen bei der Abschlussveranstaltung. Sollten insgesamt mehr als zehn Teams am Projekt teilnehmen, werden die Wettbewerbsteilnehmer durch eine Vorausscheidung ermittelt.

Die Veranstalter behalten sich vor, bei geringer Teilnehmerzahl die Abschlussveranstaltungen zweier Standorte zusammen zu legen.

Bei der Abschlussveranstaltung Wettbewerb kommt es vor allem darauf an, sich zu präsentieren. Eine fünfköpfige fachkundige und unabhängige Jury kürt auf Grund folgender sechs Kriterien die drei besten Unternehmen:

**Die Jury bewertet im Vorfeld der Abschlussveranstaltung anhand der Geschäftsberichte der 5-Euro-Business-Teams folgende Aspekte:**

### a) Geschäftsbericht

Bewertet werden Aspekte wie Aussagekraft, Vollständigkeit und Richtigkeit des Inhalts und Umsetzung der Ziele. Es zählt aber auch der optische Eindruck, d.h. der Ideenreichtum bei der Erstellung.

### b) Geschäftsidee

Die vorliegende Geschäftsidee wird nach inhaltlichen Kriterien bewertet. Dies sind vor allem Kreativität und Originalität, aber auch Marktfähigkeit, wirtschaftliches Potenzial, Umsetzbarkeit, Vertriebsstrategie und Zukunftspotenzial.

### c) Geschäftsergebnis

Anhand des Geschäftsergebnisses wird der unternehmerische Erfolg am Markt gemessen. Berücksichtigt wird neben dem Gesamtumsatz und der Zahl der umgesetzten Dienstleistungen/Produkte sowie dem Ergebnis (Höhe des Gewinns) während der Unternehmensphase auch das Potenzial des Unternehmens, d.h. die voraussichtliche Entwicklung bei Weiterführung der Unternehmensaktivität.

**Bei der Abschlussveranstaltung werden folgende Punkte bewertet:**

### d) Präsentationsstand

Jedes 5-Euro-Business-Unternehmen gestaltet einen Präsentationsstand, der potentielle Kunden überzeugen soll, das angebotene Produkt/die angebotene Dienstleistung zu erwerben bzw. in Anspruch zu nehmen. Den Gestaltungsmöglichkeiten sind wenig Grenzen gesetzt: Verwendung eigener PCs, Videos, Fotos, Transparente, Plakate, einheitliche Kleidung, Darstellung des Firmenlogos etc. Allen Unternehmen steht die gleiche Fläche zur Gestaltung zur Verfügung. Für Ihren Stand erhalten Sie einen Tisch sowie ein oder zwei Pinnwände. Zusätzliche Gegenstände zur Dekoration etc. können verwendet werden.

Bei der Bewertung der Standgestaltung geht es darum, wie gut Sie sich und Ihre Leistungen als Teilnehmer des 5-Euro-Business präsentieren, ob Sie die Anforderungen des Wettbewerbs erfüllt haben und ob Sie als Unternehmer Ihre Geschäftsidee anderen überzeugend vermitteln können. Berücksichtigt werden auch die bei Ihnen erhältlichen Informationen zu Ihrem Unternehmen (Geschäftsberichte, Visitenkarten etc.).

### e) Interviews am Präsentationsstand

Die Jury führt mit den Mitgliedern Ihres Unternehmens Interviews an den Ständen. Dadurch verschafft sie sich einen Eindruck von dem Unternehmen und dessen Vorgehensweise. Stellen

Sie sich den Fragen der Jury zu den Themen: Ideenentwicklung, Vermarktungsstrategien, Teamarbeit, Problemlösungsstrategien, Aufgabenverteilung, unternehmerische Entscheidungen etc.

### f) **Präsentation des Unternehmens vor dem Plenum**

Abschließend stellen Sie Ihr Unternehmen in einer **fünfundminütigen Präsentation** der Jury und den geladenen Gästen vor. Sie können jede kreative Form der Darstellung verwenden (z.B. Sketch, Rollenspiel, Werbespot u.a.), es darf, muss aber kein Vortrag sein.

Für die Bewertung gelten generell dieselben Kriterien wie bei der Präsentation am Stand, allerdings unter Berücksichtigung der vielfältigeren Präsentationsmöglichkeiten und der freien Wahl der Darstellung durch die Teilnehmer.

Detaillierte Informationen über den genauen Ablauf der Veranstaltung sowie zu den Bewertungskriterien erhalten Sie im Zuge der Vorbereitungen auf den Wettbewerb durch die Organisatoren.

### **3.10 Preise/Teilnehmerzertifikat**

Die Jury ermittelt im Rahmen der Abschlussveranstaltung die drei Erstplatzierten. Es werden Geld- und Sachpreise vergeben.

Jeder Teilnehmer erhält zudem von den Projektträgern bzw. der Universität ein Zertifikat über die Teilnahme am Projekt.

## **4. Das Betreuungsteam**

Während der gesamten Projektdauer werden Sie vor Ort von lokalen Betreuern und in München von der 5-Euro-Business-Projektleitung begleitet und beraten. Zusammen stehen sie Ihnen für alle Fragen, die während der Projektlaufzeit auftauchen, als Ansprechpartner zur Verfügung.

## **5. Haftung und Versicherungsschutz**

Es handelt sich beim 5-Euro-Business um eine Hochschulveranstaltung. Deshalb greifen hier auch die im Rahmen des Studiums geltenden Versicherungen.

Um dies zu gewährleisten, benötigen wir von Ihnen das Einschreibeformular und das Unternehmensregister (Dokumente 1a und 1b). Diese dienen uns als Nachweis der Teilnahme am Projekt.

Die Projektträger übernehmen keine Haftung für entstandene Schäden gegenüber Dritten bei fahrlässigem Handeln oder Nichteinhaltung der Projektregeln.

## **6. Leitfaden Öffentlichkeitsarbeit**

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit eröffnet gute Chancen, sich in das Gedächtnis der Kunden einzuprägen und sind aus dem Marketing moderner Unternehmen nicht mehr wegzudenken. Ziel ist, Unternehmensinhalte in positive Medienmeldungen umzusetzen. Für Sie als 5-Euro-Business-Team sind Public Relations wichtig, um in der kurzen Unternehmensphase bekannt zu werden. Weil Sie sich in der Regel aufwendige Werbemaßnahmen nicht leisten können, sind Medien für Sie ein kostengünstiges Vehikel, um Ihren Bekanntheitsgrad zu steigern und Produktinformationen zu streuen.

Durch die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit der Teams wird auch das Projekt 5-Euro-Business bekannter. Daher bitten wir Sie, bei Presseterminen auch Projektinformationen bereit zu halten. Geben Sie dem Betreuungsteam ein Belegexemplar der Presseartikel, die über Ihr Unternehmen in Medien erschienen sind.

### **6.1 Welche Medien gibt es in der Region?**

Um den Kontakt zur Regionalpresse herzustellen, genügt ein Blick in das örtliche Telefonbuch bzw. eine Internet-Recherche. Das Impressum der Zeitungen enthält Adressen und Telefonnummern des Verlags. Pressemitteilungen haben größere Chancen, gelesen zu werden, wenn Sie an einen Redakteur persönlich adressiert sind, daher sind persönliche Kontakte zu Journalisten sind äußerst wichtig. Regionale Radio- oder Fernsehsender sind oftmals an der Berichterstattung über ein örtliches Projekt/Unternehmen interessiert.

### **6.2 Was die Medien interessiert**

Egal, welches Medienereignis Sie veranstalten, die lokale Presse ist Ihr wichtigster Kontakt. Lokalzeitungen informieren dort, wo Ihre Zielgruppen ansässig sind. Rundfunk- und Fernsehjournalisten sollten Sie nur zu außergewöhnlichen Veranstaltungen einladen (z. B. Messen, Wettbewerbe, Produktvorstellungen). Telefonieren Sie zunächst mit der Redaktion, bevor Sie schriftliche Informationen versenden.

Generell berichten Medien gerne über besonders originelle und einfallsreiche Ideen oder ein aufwändiges Event. Vielleicht gelingt es Ihnen, lokale Entscheidungsträger wie Oberbürgermeister/Landräte Ihrer Stadt/Ihres Kreises als Kunden zu gewinnen, was Sie entsprechend vermarkten könnten.

### **6.3 Was Journalisten wissen möchten**

Fragen Sie den Redakteur, ob er vorab Angaben über das Unternehmen erhalten möchte und ebnet dadurch den Weg für eine exakte Berichterstattung. Als Ansprechpartner für die Journalisten sollte eine Person (Geschäftsführung/Marketing) fungieren, die u.a. auf folgende Fragen Antworten parat haben sollte: Wie sind Sie zu Ihrer Geschäftsidee und zu Ihrem Namen gekommen? Wer soll Ihre Produkte kaufen? Wie wird ein Auftrag bearbeitet? Wie machen Sie auf Ihr Unternehmen aufmerksam? Wer ist für welche Abteilungen zuständig und welche Aufgaben fallen dort an? Was waren die Startschwierigkeiten Ihres Unternehmens? Was ist das 5-Euro-Business und von wem wird es gefördert? Warum machen Sie bei diesem Projekt mit?

Denken Sie bitte daran, bei jedem Interview anzugeben, dass das 5-Euro-Business ein Projekt des Aktionsprogramms HOCHSPRUNG und des Bildungswerks der Bayerischen Wirtschaft (bbw) e. V. ist. Bitte geben Sie diese Namen in der korrekten Schreibweise an.

### **6.4 Wie zu Presseterminen eingeladen wird**

Für vielbeschäftigte Redakteure ist es entscheidend, so früh wie möglich zu einer Veranstaltung eingeladen zu werden. Alle langfristig geplanten Veranstaltungen sollten daher den Redaktionen rechtzeitig (sieben bis neun Tage vorher) mitgeteilt werden (schriftlich per Post, als E-Mail oder Fax). Wenn Sie einen Journalisten kennen, schreiben Sie diesen persönlich an. Sagt die Redaktion einen Termin zu, bieten Sie an, vorab eine Pressemappe zu schicken.

Kurzfristige Einladungen (bis zu drei Tage vorher) sollten telefonisch vereinbart werden und eher die Ausnahme sein. Dennoch gibt es Situationen, die nicht vorhersehbar und doch Thema für einen Pressetermin sind. Beispiel: Ihr Unternehmen stellt T-Shirts mit bestimmten Aufdrucken her. Die Firma A bestellt für eine Messe, die in fünf Tagen stattfindet, eine große Menge an T-Shirts für alle Mitarbeiter. In diesem Fall ist es sinnvoll, zur Übergabe der T-Shirts auch kurzfristig

(lokale oder überregionale) Medien einzuladen. Sprechen Sie die Presseveranstaltung mit dem Auftraggeber (hier: Firma A) ab.

### **6.5 Welche Vorbereitungen für einen Pressternin wichtig sind**

Überlegen Sie sich, wo Sie den Journalisten empfangen bzw. das Interview führen. Geeignet ist ein Büro, das einen ordentlichen Eindruck vermittelt. Sofern Sie über keine unternehmenseigenen Räumlichkeiten verfügen, sollten Sie einen Ort in Erwägung ziehen, der mit Ihrem Unternehmen in Verbindung steht (z. B. PC-Pool der Uni bei einem Software-Unternehmen). Fertigen Sie eine Presse- und Präsentationsmappe an. Diese sollte Detailinformationen über das Unternehmen, die Produkte, die Unternehmer, die Zielgruppe und das Projekt 5-Euro-Business enthalten. Legen Sie der Mappe Fotos und Grafiken bei. Versuchen Sie, den Journalisten den Aufenthalt bei Ihnen so angenehm wie möglich zu gestalten. Fragen Sie die Medienvertreter nach einem Interview, wie ihnen Ihre Pressearbeit gefallen hat. Dieses Feedback hilft Ihnen, Ihre Presse- und Öffentlichkeitsarbeit zu verbessern.

### **6.6 Wie Pressemitteilungen verfasst werden**

Eine Pressemitteilung hat den Umfang von ein bis zwei DIN-A4-Seiten. Mehr als zwei Seiten werden ungern gelesen. Beschreiben Sie das Papier nur einseitig und lassen Sie einen breiten Rand, damit sich der Redakteur Notizen machen kann. Ein anderthalb bis zweifacher Zeilenabstand ist üblich. Journalisten werden gern zusammenfassend und kurz informiert, daher sollte sich der Inhalt auf das Wesentliche konzentrieren.

Eine Pressemitteilung ist ähnlich wie ein Zeitungsartikel aufgebaut. Sie enthält eine Überschrift und einen in Absätze untergliederten Hauptteil. Versuchen Sie, jeden Absatz zu strukturieren. Geben Sie unbedingt den Namen des Ansprechpartners, Telefonnummer und E-Mail-Adresse an. Evtl. kann die Pressemitteilung auf CD-Rom als Anlage beigefügt werden. Sofern Sie eine eigene Homepage entwickelt haben, können Sie alternativ die Pressemitteilungen auch zum Download anbieten. Setzen Sie auf Kontinuität in Ihrer Pressearbeit und halten Sie Redakteure mit regelmäßigen Meldungen auf dem Laufenden.

**Wir wünschen allen Teilnehmern viel Erfolg  
und viel Spaß beim 5-Euro-Business!**

## Förderer und Hauptsponsoren



**Bayerisches Staatsministerium für  
Wissenschaft, Forschung und Kunst**



**Interessengemeinschaft süddeutscher Unternehmer e. V.**

Sehr geehrte Projektteilnehmer, verehrte Projektinteressenten,

wir, die Interessengemeinschaft süddeutscher Unternehmer e.V., freuen uns sehr, dass das 5-Euro-Business-Projekt nunmehr bereits an nahezu allen bayerischen Hochschulstandorten installiert worden ist. Als Sponsor haben wir das Projekt von der ersten Stunde an begleitet und die zahlreichen hervorragenden Ergebnisse der 5-Euro-Unternehmerinitiativen miterleben können.

Mit großer Spannung haben wir jeweils den Verlauf der vergangenen 5-Euro-Business-Runden verfolgt: wir waren beeindruckt von den Aktivitäten und Resultaten, von dem Team- und Unternehmergeist, von der Kreativität der Beteiligten, der Originalität der Geschäftsideen und der Selbstsicherheit der Studierenden im Rahmen der Präsentationen.

Die Interessengemeinschaft süddeutscher Unternehmer e.V. ist ein Arbeitgeberverband und Partner für kleine und mittlere Unternehmen. Für uns ist es ein wichtiges Anliegen, den Mittelstand zu stärken und neue Existenzen zu fördern. Gerade der Mittelstand ist auf engagierte, interessierte und kreative junge Menschen angewiesen. Wir sind überzeugt, dass alle, die an diesem Projekt teilnehmen, sich für ihre berufliche Zukunft ein sehr notwendiges Rüstzeug erarbeiten können. Die vermittelten wirtschaftlichen Grundlagen und die in dem Projekt trainierten Verhaltensweisen werden in manchen Situationen wertvolle Unterstützung bieten und Entscheidungen erleichtern. Dies ist für uns die Motivation, das 5-Euro-Business-Projekt zu fördern und zu begleiten.

Dem Projekt wünschen wir an allen Standorten einen guten und erfolgreichen Verlauf, allen Teilnehmern, die sich der 5-Euro-Herausforderung stellen, „Gutes Gelingen“.

Interessengemeinschaft süddeutscher Unternehmer e.V.

## Der Vorstand

Bayerischer Unternehmensverband  
Metall und Elektro e. V.

**BayME**

Verband der Bayerischen Metall-  
und Elektro-Industrie e. V.

**VBM** 

Sehr geehrte Studentinnen und Studenten, verehrte Projektinteressenten!

Es ist eine wichtige bildungspolitische Aufgabe des BayME - Bayerischer Unternehmensverband Metall und Elektro e. V. und des VBM - Verband der Bayerischen Metall- und Elektro-Industrie e. V., die Rahmenbedingungen für die Nachwuchsgewinnung von Mitgliedsunternehmen zu verbessern. Deshalb freuen wir uns sehr, ein Projekt unterstützen zu können, das bei der Erfüllung dieser Aufgabe wertvolle Möglichkeiten eröffnet.

Die bayerische Wirtschaft braucht junge Menschen, die aufgeschlossen sind gegenüber wirtschaftlichen Fragen, die mit Freude, Leistungsbereitschaft und Wissen im Team arbeiten können und für die Lernen ein lebensbegleitender Prozess ist – ganz gleich, ob als Mitarbeiter oder Inhaber eines Unternehmens.

Es ist uns ein Anliegen, in diesem Sinne Projekte aus dem Schul- und Hochschulbereich zu unterstützen.

Wir wünschen allen 5-Euro-Business-Teilnehmerinnen und -Teilnehmern viel Erfolg bei ihrem Unternehmensein.

## Regionale Sponsoren und Unterstützer

