

Programminhalte Growth Camp 2020



Das Growth Camp richtet sich an Start-ups in der Wachstumsphase mit dem Ziel, die vielversprechendsten Teams bei Marktexpansion, Produktionsskalierung und Teamentwicklung durch Coaches und Mentoren zu unterstützen. **Das Growth Camp 2020 wird zum ersten Mal virtuell abgewickelt, die Module beinhalten auch alle neuen Herausforderungen, die aus der Coronakrise entstanden sind.**

Ende Bewerbungsphase: 8. Mai 2020 | Camp: Mai bis Juli 2020 | Abschlussstag: Juli 2020

Zur Anmeldung:
www.growthcamp.at

Kick-off Breakfast 15. Mai, 10:00-12:00		First Get Together
Fixmodul	Titel	Inhalte
18. Mai 09:00-12:00	Strategie & Leadership Peter Mirski	Benötigen Start-ups eine Strategie? Welche Ansätze der strategischen Ausrichtung gibt es, um dynamisch zu bleiben und auf Anforderungen im Rahmen der Unternehmensgründung bzw. im Rahmen des Unternehmensaufbaus entsprechend zu reagieren? Learning: Methodik der strategischen Ausrichtung und Gestaltung von Unternehmen
26. Mai 09:00-12:00	Purpose & Impact Olga Wieser, Matthias Monreal	"Start with Why", sagt Simon Sinek. Warum gibt es dein Unternehmen? Wie verwirklicht sich der persönliche Lebenssinn des Gründerteams im Purpose der Organisation? Welcher Impact soll generiert werden? Und warum ist das überhaupt so wichtig? Learnings: In diesem Workshop werden Tools und Herangehensweisen vorgestellt, um diesen essentiellen Fragen auf den Grund zu gehen.
3. Juni 09:00-12:00	Founder Profiling Maria Baumgartner	Jeder Teilnehmer hat die Möglichkeit, eine detaillierte Analyse der eigenen Skills, Interessen und Potentiale durchzuführen. Das Profiling wird im Anschluss im Einzelcoaching besprochen und auf die Anforderungen im eigenen Start-up-Unternehmen umgelegt. Learnings: Wo sind die eigenen Stärken sowie die Stärken meiner Teammitglieder? Wie passen diese ins Unternehmen? Welche Skills werden noch benötigt?
9. Juni 09:00-12:00	Sales & Vertrieb Philip Tropper	Wie baue ich einen passenden Sales Funnel auf? Was bedeutet Verkauf & Vertrieb im klassischen Sinne und wie lässt sich das auf das Startup übertragen? Welche Skills benötigt mein Sales Team? Learnings: Aufbau einer professionellen Sales Strategie sowie praktische Übungen im Selling.
19. Juni 09:00-12:00	Finance & Kooperationen Werner Wutscher	Welche Finanzierungsformen gibt es? Welche davon eignen sich für mein Unternehmen und meine strategischen Ziele der nächsten Jahre? An wen kann man sich wenden und wie kann ein guter Finanzierungsmix aussehen? Wie schauen Kooperationen zwischen etablierten Unternehmen und Start-ups aus? Was gilt es zu beachten und welche Formen von Partnerschaften sind möglich? Von welchen best und worst practices kann man lernen? Learnings: Kennenlernen und direkte Beratung von diversen Finanzierungsformen (Banken, VC, Business Angel, Crowd Investing, Förderungen...), Kennenlernen der unterschiedlichen Kooperationsformen zwischen Startups & etablierten Unternehmen sowie mögliche Hürden und Stolpersteine.
Flexmodul	Titel	Inhalte
Ind. Vereinbart	Produktionsaufbau Hardware	Analyse der eigenen Produktionsprozesse mit dem Experten und individuelle Beratung.
Ind. Vereinbart	Produktionsaufbau Software	Wie kann man ein Softwareunternehmen nachhaltig aufbauen? Welche Talente werden im Team benötigt?
Ind. Vereinbart	Internationalisierung	Individuelle Beratung bei Internationalisierungsfragen. Potential bestimmter Märkte, Unterstützung bei Internationalisierungsprozessen, Fördermöglichkeiten etc.
Ind. vereinbart	Usecases Alpiner Raum	Welche Bedeutung hat der Alpine Raum auf mein Unternehmen und umgekehrt?
Abschlussstag 14. Juli, 14:00-18:00		Am Abschlussstag präsentieren alle Teams ihren Status Quo vor ausgewähltem Publikum. Ziel ist es, potentielle Partner, Kunden und Investoren einzuladen und den Teams die Möglichkeit zu geben, nächste Schritte ihres Unternehmens zu tätigen und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Programm Stand 13. Mai 2020, Änderungen vorbehalten.

Fixmodule sind fester Bestandteil des Programms, jedes Modul beinhaltet zusätzlich 2 Stunden individuelles Einzelcoaching/Team.

Flexmodule können individuell auf Basis von Interessen und Bedürfnissen besucht werden.

Sprache: Deutsch oder Englisch (je nach Anmeldungen).

Program Growth Camp 2020



The Growth Camp is aimed at startups in the growth phase with the aim of the most promising teams in market expansion, production scaling and team development through support coaches and mentors. **The Growth Camp 2020 will be conducted virtually for the first time, the modules also include all the new challenges that have arisen from the corona crisis.**

End application phase: 8 May 2020 | Camp: May to July 2020 | Closing day: July 2020

Register:
www.growthcamp.at

Kick-off Breakfast 15 May, 10:00-12:00		First Get Together
Fix module	Title	Content
18 May 09:00-12:00	Strategy & Leadership	Do start-ups need a strategy? Which approaches of strategic orientation are there to remain dynamic and to react to market requirements? Learnings: Methodology of strategic orientation in the company.
26 May 09:00-12:00	Purpose & Impact	What are the long-term goals of the founding team with the start-up? What impact do they want to achieve? Is it still possible to found a company today without having a positive social, ecological and economic impact? How can impact be generated. What are the status quo and future requirements of the customers? Learnings: Relevance of the development of the company purpose and positive impact within the company and creation of awareness with regard to current and future customer requirements.
3 June 09:00-12:00	Founder Profiling	Each participant has the opportunity to conduct a detailed analysis of their own skills, interests and potential. The profiling is then discussed in individual coaching and adapted to the requirements in the own start-up company. Learnings: Where are your own strengths and the strengths of my team members? How do they fit into the company? Which skills are still needed?
9 June 09:00-12:00	Sales	How do I build up a suitable sales funnel? What does Sales & Distribution mean in the classical sense and how can it be transferred to the start-up? Which skills does my sales team need? Learnings: Development of a professional sales strategy and practical exercises in selling.
19 June 09:00-12:00	Financing & Cooperations	What forms of financing are available? Which of these are suitable for my company and my strategic goals for the next few years? Who can I turn to and what can a good financing mix look like? What does cooperation between established companies and start-ups look like? What do we have to pay attention to and what forms of partnerships are there? Which best and worst practices can be learned from? Learnings: Getting to know and direct advice on various forms of financing (banks, VC, business angels, crowd investing, subsidies...). Getting to know the different forms of cooperation between start-ups and established companies as well as possible hurdles and stumbling blocks.
Flex module	Title	Content
Individual	Production Setup Hardware	Analysis of own production processes with the expert and individual consultation.
Individual	Production Setup Software	How can you build a software company sustainably? Which talents are needed in a team?
Individual	Internationalisation	Individual advice on internationalisation issues. Potential of certain markets, support in internationalisation processes, funding opportunities etc.
Individual	Usecases Alpine Tech	What significance does the Alpine region have for my company and vice versa?
Demo Day 14 July, 14:00-18:00		On the final day all teams present their status quo in front of a selected audience. The aim is to invite potential partners, customers and investors and to give the teams the opportunity to take next steps in their business and to establish valuable contacts.

Program as of May 13, 2020, subject to change.

Fixed modules are an integral part of the program, the modules include additional 2 hours of individual coaching / team.

Flex modules can be attended individually based on interests and needs.

Language: German or English (depending on registrations).

Programma Growth Camp 2020



Il Growth Camp è rivolto alle start-up in fase di crescita con l'obiettivo di i team più promettenti nell'espansione del mercato, nella scalatura della produzione e nello sviluppo dei team attraverso Sostenere gli allenatori e i mentori. **The Growth Camp 2020 will be conducted virtually for the first time, the modules also include all the new challenges that have arisen from the corona crisis.**

Fine fase di candidatura: 8 maggio 2020 | Campo: da maggio a luglio 2020 | Giorno di chiusura: luglio 2020

Registrazione:

www.growthcamp.at

Kick-off 15 Maggio, 10:00-12:00		First Get Together
Modulo Fisso	Titolo	Contenuti
18 Maggio 09:00-12:00	Strategia & Leadership	Le start-up hanno bisogno di una strategia? Quali sono gli approcci di orientamento strategico per rimanere dinamici e reagire alle esigenze del mercato? Apprendimenti: Metodologia dell'orientamento strategico in azienda.
26 Maggio 09:00-12:00	Purpose	Quali sono gli obiettivi a lungo termine del team fondatore con la start-up? Quale impatto vogliono ottenere? È ancora possibile fondare un'azienda oggi senza avere un impatto sociale, ecologico ed economico positivo? Come può essere generato l'impatto. Quali sono lo status quo e le esigenze future dei clienti? Apprendimenti: rilevanza dello sviluppo dell'obiettivo aziendale e dell'impatto positivo all'interno dell'azienda e creazione di consapevolezza in merito alle esigenze attuali e future dei clienti.
3 Giugno 09:00-12:00	Founder Profiling	Ogni partecipante ha l'opportunità di condurre un'analisi dettagliata delle proprie competenze, dei propri interessi e del proprio potenziale. La profilazione viene poi discussa nel coaching individuale e adattata alle esigenze della propria start-up. Apprendimenti: Dove sono i vostri punti di forza e i punti di forza dei membri del mio team? Come si inseriscono nell'azienda? Quali competenze sono ancora necessarie?
9 Giugno 09:00-12:00	Vendite e distribuzione	Come posso creare un imbuto di vendita adatto? Cosa significa Vendite & Distribuzione in senso classico e come può essere trasferito alla start-up? Di quali competenze ha bisogno il mio team di vendita? Apprendimenti: sviluppo di una strategia di vendita professionale ed esercitazioni pratiche di vendita.
19 Giugno 09:00-12_00	Financing & Cooperazione	Quali forme di finanziamento sono disponibili? Quali di questi sono adatti alla mia azienda e ai miei obiettivi strategici per i prossimi anni? A chi posso rivolgermi e che aspetto può avere un buon mix di finanziamenti? Come si presenta la cooperazione tra imprese consolidate e start-up? A cosa dobbiamo prestare attenzione e quali forme di partnership esistono? Da quali pratiche migliori e peggiori si può imparare? Apprendimenti: conoscere e consigliare direttamente le varie forme di finanziamento (banche, capitali di rischio, business angels, crowd investing, sussidi...). conoscere le diverse forme di cooperazione tra start-up e imprese consolidate, nonché i possibili ostacoli e gli ostacoli.
Modulo Flex	Titolo	Contenuti
Individuale	Hardware per l'impostazione della produzione	Analisi dei propri processi di produzione con la consulenza di esperti e individuali.
Individuale	Software di impostazione della produzione	Come si può costruire una società di software in modo sostenibile? Quali talenti sono necessari in un team?
Individuale	Internazionalizzazione	Consulenza individuale su questioni di internazionalizzazione. Potenziale di alcuni mercati, supporto nei processi di internazionalizzazione, opportunità di finanziamento, ecc.
Individuale	Usecases regione alpina	Che significato ha la regione alpina per la mia azienda e viceversa?
Demo Day 14 Luglio, 14:00-18:00		L'ultimo giorno tutte le squadre presentano il loro status quo davanti a un pubblico selezionato. L'obiettivo è quello di invitare potenziali partner, clienti e investitori e di dare ai team l'opportunità di fare passi avanti nella loro attività e di stabilire contatti preziosi.

Programma al 13 maggio 2020, soggetto a modifiche.

I moduli fissi sono parte integrante del programma, il modulo include 2 ore aggiuntive di allenamento individuale / squadra.

I moduli flex possono essere frequentati individualmente in base agli interessi e alle esigenze.

Lingua: tedesco o inglese (a seconda delle registrazioni).