Vorlesungsbeschreibung Business Plan

Lernergebnisse

Nach der Teilnahme am Modul:

- sind die Studierenden fähig, eigene Gründungs- und Projektideen strukturiert zu entwickeln und fundiert auszuarbeiten.
- haben die Studierenden gelernt, ihre Ideen professionell zu präsentieren, kritisch zu diskutieren und andere davon zu überzeugen.
- können die Studierenden, die in ihrem bisherigen Studium erworbenen betriebswirtschaftlichen Kenntnisse (z. B. Marketing, Finanzierung, Personal, Rechnungswesen) praktisch anwenden.
- haben die Studierenden durch die Bearbeitung eines innovativen Gründungs- bzw. Projektvorhabens in eigenständiger Teamarbeit ihre Team-, Führungs- und Projektmanagementkompetenz verbessert.

Inhalte

Im Fokus des Moduls steht die Bearbeitung von Entrepreneurship Inhalten wie z.B.:

- Lean Startup versus Businessplan
- Finden und bewerten von Geschäftsideen
- Systematische Entwicklung und Evaluation von Geschäftsmodellen (Business Model Canvas)
- Erstellung von Pitch-Decks für potenzielle Investoren
- Inhaltliche Vertiefung aller üblichen Kapitel eines Businessplans (Executive Summary,

Produkt oder Dienstleistung, Gründerteam, Marktanalyse, Marketing, Unternehmen und Organisation, Finanzen) mit anschließender, eigenständiger Anfertigung

Für jedes Kapitel des Business Plans findet eine Vorlesungseinheit statt. Weiteres begleitendes Coaching und regelmäßige Konsultation durch den/die verantwortliche/n Dozent/in findet während der Bearbeitung der Business Pläne statt.

Literatur

Grundlagenliteratur (immer in der aktuellsten Auflage) zur Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensgründungen, insbesondere:

- Aulet, B. Startup mit System: In 24 Schritten zum erfolgreichen Entrepreneur. O Reilly, Heidelberg.
- Blank S. & Dorf, B. Das Handbuch für Startups: Schritt für Schritt zum erfolgreichen Unternehmen. O Reilly, Köln.
- Faltin, G. Handbuch Entrepreneurship. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Freiling, J. & Kollmann, T. Entrepreneurial Marketing: Besonderheiten, Aufgaben und Lösungsansätze für Gründungsunternehmen. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Kollmann, T. E-Entrepreneurship, Grundlagen der Unternehmensgründung in der Net Economy. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Kubr, T. Ilar, D. & H. Marchesi Planen, gründen, wachsen: Mit dem professionellen Businessplan zum Erfolg. Redline, München.
- Müller, H.E. & Wrobel, M. Unternehmensführung: Strategie Management Praxis. De Gruyter, Berlin/Boston.
- Nagl, A. Der Businessplan: Geschäftspläne professionell erstellen Mit Checklisten und Fallbeispielen. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Osterwalder, A. & Pigneur, Y. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley & Sons, New Jersey.

- Pott, O. & Pott, A. Entrepreneurship: Unternehmensgründung, Businessplan und Finanzierung,

- Rechtsformen und gewerblicher Rechtsschutz. Springer Gabler, Wiesbaden.

- Ries, E. The Lean Startup: Schnell, risikolos und erfolgreich Unternehmen gründen. Redline, München.

Lehrmethode

Seminaristische Vorlesung mit praktischen Anwendungsbeispielen, Bearbeitung von Fallstudien, Think-Pair-Share Übungen, Gruppen- und Teamarbeit, Kurzvorträge und Präsentationen, projektbezogene Arbeitsorganisation mit Coaching, selbstorganisiertes Lernen

Lehrsprache

Deutsch

Studien-/Prüfungsleistung

Hausarbeit(Erstellung schriftlicher Businessplan); Präsentation und Diskussion der Ergebnisse

Credits

5

Besonderes

Projekte mit Realcharakter; Die Businesspläne können ggf. in in regionalen und überregionalen Businessplan Wettbewerben eingereicht werden; Nach Verfügbarkeit Gastvorträge von GründerInnen und Startup-ExpertInnen.

Einzelne Übungen sind in Abstimmung mit dem Dozenten für dual Studierende als Transferaufgabe für den Lernort Betrieb geeignet.

Exemplarische Transferaufgabe:
Evaluation des Geschäftmodells mittels Business Modell Canvas
Marktanalyse für spezifische Produkt- oder Dienstleistungideen aus Unternehmen

Alle öffnen Alle schließen