

KURSBESCHREIBUNG / COURSE DESCRIPTION

KURSTITEL <i>Course title</i>	Geschäftsmodelle entwickeln – Der Weg zum eigenen Startup
KURS-ID <i>Course number</i>	
Kursverantwortlicher <i>Person in charge</i>	AWP- und Sprachenzentrum Prof. Dr. Thomas Geiß
Art der Lehrveranstaltung <i>Type of course</i>	Allgemeinwissenschaftliches Wahlpflichtfach (AWP)
Studiengang <i>Course of studies</i>	Für alle Studiengänge im Rahmen von AWP (2 ECTS) bzw. freiwilliges Zusatzfach (ohne ECTS-Anrechnung)
Niveau <i>Course Level</i>	Bachelor
Voraussetzungen <i>Prerequisites</i>	Keine
SWS <i>Lessons per week</i>	2
ECTS <i>ECTS (Credits)</i>	2
Art der Prüfung <i>Course assessment</i>	Studien- und Prüfungsarbeit (Businessplan) + Präsentation (Pitch) + Teilabgaben (Value Proposition Canvas, Business Model Canvas)
Unterrichtssprache <i>Course language</i>	Deutsch
Dozent <i>Lecturer</i>	Alfons Weinzierl Alexander Böckl
Kursziele <i>Course objectives</i>	<p>Die Studierenden entwickeln eigenständig Geschäftsmodelle im Team. Im Kurs wird intensiv an einer eigenen Geschäftsidee gearbeitet und gelernt, wie man aus einer Idee ein Geschäftsmodell entwickelt.</p> <p>Kenntnisse: Die Studierenden sind vertraut mit den wesentlichen Elementen von Geschäftsmodellen und Aspekten der Unternehmensgründung.</p> <p>Des Weiteren beherrschen sie den Umgang geeigneter Methoden im Rahmen der Geschäftsmodell-Entwicklung.</p> <p>Darüber hinaus sind sie in der Lage ihre Geschäftsmodelle in Form eines Businessplans zu verschriftlichen und diese in einer Präsentation (Pitch) zu überführen.</p> <p>Fertigkeiten: Die Studierenden reflektieren in Gruppen und geben Feedback zu anderen Geschäftsideen. Sie verstehen die Bedeutung von Entrepreneurship als Alternative zu Arbeitsverhältnissen in Arbeitnehmer- und Managerpositionen. Sie sind in der Lage aus existierenden Problemen, eigene Lösungen zu entwickeln und daraus Geschäftsmodelle zu entwerfen, welche zu Unternehmensgründungen führen können.</p>

	<p>Kompetenzen: Die Studierenden verfügen über Diskussionsvermögen, Teamfähigkeit und Kritikfähigkeit. Sie sind in der Lage ihre Geschäftsideen vor anderen verkaufsfähig zu präsentieren (Pitch) und gegen kritische Fragestellungen zu verteidigen. Sie können ihre Stärken in den Entwicklungsprozess von Geschäftsmodellen einbringen und verfügen über Fähigkeiten der kreativen Lösungsfindung im Team.</p>
<p>Kursinhalte <i>Course contents</i></p>	<p>Folgende Inhalte werden den Studierenden vermittelt. Dabei wird kein Vorwissen vorausgesetzt.</p> <p>Methoden der Geschäftsmodellentwicklung:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Blue Ocean Strategie - Lean Startup (MVP) - Value Proposition Design - Business Modell Canvas - Pitch Präsentation - Businessplan - Etc. <p>Insbesondere folgende Geschäftsmodellelemente werden dabei beleuchtet:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kundensegmente - Value Proposition - Kundenbeziehungen - Vertriebskanäle - Erlösquellen - Schlüsselaktivitäten - Schlüsselressourcen - Schlüsselpartner - Kosten
<p>Lehrmethoden <i>Teaching methods</i></p>	<p>Seminaristischer Unterricht mit Übungen, Schreibwerkstatt, Präsentationen, Diskussionen, Vermittlung der Grundlagen durch fallbezogene Darstellung. Systematische Darstellung der Theorie mit Methodentransfer, Gruppenarbeit</p>
<p>Lehrbuch <i>Textbook</i></p>	<p>Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, 2011, Business Model Generation: Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer, Campus Verlag, Frankfurt am Main</p>
<p>Empfohlene Literatur <i>Recommended reading</i></p>	<p>Osterwalder, A./Pigneur, Y.: Value Proposition Design; Campus; Frankfurt am Main; 2015</p> <p>Kim, W./ Mauborgne, R.: Blue Ocean Strategy; Harvard Business School Publishing; Massachusetts; 2015</p> <p>Ries, E.: Lean Startup - Schnell, risikolos und erfolgreich Unternehmen gründen; Redline; München; 2014</p> <p>Stähler, P.: Das Richtige gründen: Werkzeugkasten für Unternehmer; Murmann Publishers; Hamburg; 2015</p> <p>Wirtz, B.: Business Model Management: Design - Instrumente - Erfolgsfaktoren von Geschäftsmodellen; Springer; Wiesbaden; 2013</p> <p>Hoffmeister, C.: Digital Business Modelling - Digitale Geschäftsmodelle entwickeln und strategisch verankern; Hanser; München; 2015</p> <p>Gassmann, O./Frankenberger, K./Csik, M.: Geschäftsmodelle entwickeln - 55 innovative Konzepte mit dem St. Galler Business Model Navigator; Carl Hanser Verlag; München; 2013</p>
<p>Besonderes <i>Specific requests</i></p>	<p>Kurs(teile) werden bei Bedarf auch virtuell angeboten</p>