

Veranstaltung „Entrepreneurship Education – Start-Ups powered by companies“

(SoSe 2015, Fachbereich Wirtschaftswissenschaft, Department Wirtschaftsinformatik)



1. Beschreibung der Veranstaltung

In die Veranstaltung “Entrepreneurship Education – Start-Ups powered by companies” bringen verschiedene Praxispartner potentiell erfolgreiche Geschäftsideen ein. Diese werden von den Studierenden zu einem Geschäftskonzept weiterentwickelt und in einem bankenüblichen Businessplan verschriftlicht. Zur Abdeckung unterschiedlicher Interessensgebiete auf Seiten der Studierenden stammen die Praxispartner selbst aus verschiedenen Branchen und blicken auf unterschiedlich lange Geschäftstätigkeiten zurück.

In Vorbereitung auf die Zusammenarbeit mit den Praxispartnern und die Entwicklung des Geschäftskonzepts werden zunächst Kenntnisse der Geschäftsmodellentwicklung vermittelt und verschiedene Möglichkeiten zur Ausgestaltung von Geschäftsideen bestehender Unternehmungen diskutiert. Auf dieser Basis arbeiten die Studierenden in Teams von 3-5 Personen im Laufe des Kurses einen Businessplan aus und präsentieren diesen im Rahmen einer Zwischenpräsentation und einer offiziellen Abschlussveranstaltung vor den Praxispartnern. Zusätzlich wird die Entwicklung des Geschäftskon-

zepts und die Erstellung des Businessplans durch regelmäßige Coachings unterstützt. Der gesamte Kurs wird mit relevanten und aktuellen Vorträgen spannender Partner aus den Bereichen Wirtschaft und Wissenschaft abgerundet.

Themenschwerpunkte in der Veranstaltung sind u.a.:

- Typen von Geschäftsmodellen
- Bestandteile und Entwicklungsprozesse eines Businessplans
 - Produkte und Dienstleistungen
 - Marktanalyse und Marketing
 - Erlösmodelle
 - Finanzierungsmöglichkeiten und Planungstools
 - Unternehmen und Rechtsformen, uvm...
- Innovationsprozesse in bestehenden Unternehmungen
- Präsentation eines Businessplans

Mit erfolgreichem Abschluss der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage, Teilentscheidungen im Rahmen von Gründungsvorhaben kritisch zu reflektieren und diese vor erfahrenen Praxispartnern zu begründen. Darüber hinaus erlernen die Studierenden erforderliche Kenntnisse zur Anfertigung eines bankenüblichen Businessplans und sind in der Lage, ihre Ergebnisse vor Publikum zu präsentieren und auf kritische Fragen zu reagieren.

2. Teilnahmevoraussetzungen

Die Veranstaltung findet zum zweiten Mal im Sommersemester 2015 statt und richtet sich insbesondere an Studierende des Masterstudiengangs „Wirtschaftsinformatik“ und „Informatik“. Nach vorheriger Absprache mit Frau Janina Sundermeier und Prof. Dr. Martin Gersch können auch Masteranden weiterer Studiengänge an der Veranstaltung teilnehmen. Grundlegendes Interesse an unternehmerischen Tätigkeiten im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien sowie an der Entwicklung von Geschäftsmodellen wird vorausgesetzt. Das erste Treffen findet voraussichtlich am Mittwoch, den 15.04.2015 ab 16.00Uhr in der Garystraße 21 statt.

3. Ablauf

Die Veranstaltung besteht sowohl aus Präsenzveranstaltungen als auch aus virtuellen Elementen. Die Präsenzveranstaltungen unterteilen sich in Plenum (mittwochs 16.00 -18.00Uhr) und Übungen (dionstags 12.00-14.00Uhr). Der Zeitraum der Veranstaltung erstreckt sich vom 15.04.2015 – 15.07.2015. In der Auftaktveranstaltung am 15.04.2015 stellen die Praxispartner ihre Geschäftsideen vor und die Studierenden können im Anschluss ihre Präferenzen für die Bearbeitung der vorgestellten Ideen benennen. Die Erarbeitung des Geschäftskonzepts und die Anfertigung des Businessplans werden durch Coachingveranstaltungen unterstützt. Im Rahmen einer Zwischenpräsentation werden den Praxispartnern erste Zwischenergebnisse präsentiert. Die Präsentation des entwickelten Geschäftskonzepts und des vollständigen Businessplans erfolgt im Rahmen der offiziellen Anschlussveranstaltung am 15.07.2015 vor den Praxispartnern.

4. Scheinerwerb

Zum Scheinerwerb ist die regelmäßige und aktive Teilnahme an den einzelnen Komponenten der Veranstaltung „Entrepreneurship Education – Start-Ups powered by companies“ notwendig. Ein regelmäßiger (etwa im Zwei-Wochen-Rhythmus) Austausch mit den Praxispartnern wird dringend während der gesamten Veranstaltungszeit empfohlen. Hierzu bestimmen die Teams jeweils Studierende für die Rolle der „Koordinatoren“, die sowohl gegenüber den Praxispartnern als auch gegenüber den Verantwortlichen als verbindliche Ansprechpartner(in) des jeweiligen Teams fungieren. Darüber hinaus sind folgende Leistungen der Studierenden notenrelevant (Gruppenarbeit):

- Erstellung eines bankenüblichen Businessplans (50%)
- Präsentation des Businessplans im Rahmen einer Zwischen- und einer Endpräsentation (jeweils 15%)
- Elevator Pitch (10%)
- Aktive Teilnahme an den Coachingveranstaltungen als Opponentgruppe (10%)

Die schriftliche Ausarbeitung des Businessplans sollte sich an den bankenüblichen Businessplänen orientieren und 15-20 Seiten umfassen (exklusive möglicher Anhänge). Die Verschriftlichung des Businessplanes geht zu 50% in die Gesamtnote ein und wird – soweit möglich – als Gruppenergebnis bewertet. Im Rahmen der Zwischen- und Endpräsentation werden die Ergebnisse der Ausarbeitungen präsentiert. Die Präsentation sollte 15 Minuten nicht überschreiten und eine anschließende Diskussion von weiteren 15 Minuten einleiten. Die Zwischenpräsentation findet je nach Verfügbarkeit der Praxispartner persönlich, per Videostream oder per Videoaufzeichnung statt. Die Endpräsentation wird in

jeden Fall persönlich vor den Praxispartnern erfolgen. Beide Präsentationen gehen zu jeweils 15% in die Gesamtnote ein und werden als Gruppenergebnis gewertet.

Zusätzlich pitchen alle Studierendengruppen das jeweils aktuelle Geschäftskonzept in insgesamt vier Runden (3+1) im Rahmen von Elevator-Pitches (max. 2 Minuten!). Die ersten drei Pitches finden pro Gruppe individuell statt, während der finale Pitch vor allen Kursteilnehmern gehalten wird. Die ersten drei Pitches dienen dazu, das Geschäftskonzept kontinuierlich zu hinterfragen, um beim finalen Elevator-Pitch ein klares Konzept vorstellen zu können. Die Pitches gehen zusammen zu 10% in die Gesamtnote ein (Gruppennote).

Im Rahmen der Coaching-Veranstaltungen präsentieren die Studierenden den Bearbeitungsfortschritt ihrer Geschäftskonzepte und stellen diese zur Diskussion. Vorher wird jeweils eine Gruppe einer anderen Gruppe als „Opponent“ zugeteilt. Aufgabe der Opponents ist es auf Grundlage der Präsentation den Bearbeitungsstand kritisch zu hinterfragen und zu diskutieren. Die „Opponents“ verschriftlichen ihr Feedback in Form von Stichpunkten und stellen dies zur Verfügung. Die aktive Ausführung der Rolle als Opponent geht zu 10% in die Gesamtnote ein (Gruppennote).

Für weitere Informationen sei an dieser Stelle auf die aktuelle Studien- und Prüfungsordnung (S. 917) verwiesen:

<http://www.fu-berlin.de/service/zuvdocs/amtsblatt/2012/ab552012.pdf>

Wir freuen uns auf eine spannende Veranstaltung und rege Diskussionen rund um die zu entwickelnden Geschäftskonzepte und Businesspläne.

5. Einführende Literatur/Links

- Aulet, B. (2013): Disciplined Entrepreneurship, John Wiley & Sons, New Jersey
(<http://www.disciplinedentrepreneurship.com/>).
- BMWI (2014): Existenzgründungsportal des BMWI, abrufbar unter:
<http://www.existenzgruender.de/index.php>.
- Faltin, G. (2012): Kopf schlägt Kapital, dtv, München.
- Fueglistaller, U.; Müller, C.; Müller., S.; Volery, T. (2012): Entrepreneurship: Modelle – Umsetzung – Perspektiven, 3. Aufl. Springer, Wiesbaden.
- Gedeon, S. zu „Businessplan Writing“:
<http://sierrainvestmentgroupinc.wordpress.com/2011/12/13/dr-steven-gedeon-on-business-plan-writing/>
- Malek, M.; Ibach, P. (2004): Entrepreneurship - Prinzipien, Ideen und Geschäftsmodelle zur Unternehmensgründung im Informationszeitalter, dpunkt.verlag, Heidelberg.
- Schallmo, D. (2013): Geschäftsmodelle erfolgreich entwickeln und implementieren, Springer, Heidelberg