

WINFM1600: ENTREPRENEURSHIP

Schlüsselqualifikationen: Diese Veranstaltung vertieft die allgemeine Methoden-, Sozial- und Kommunikationskompetenz durch die integrative, multidisziplinäre Betrachtung betriebswirtschaftlicher Herausforderungen. Dies geschieht am Beispiel des Erkenntnisobjektes der Existenzgründung und ist damit typisch für die Situation von wachstumsorientierten Kleinunternehmen. Die Lehrveranstaltung Entrepreneurship integriert betriebswirtschaftliche Schlüsselfunktionen: Wertschöpfung, Produktion, Vertrieb und Finanzierung. Gerade im Mittelstand ist es erforderlich, dass angehende Fach- und Führungskräfte in der Lage sind, ganzheitlich zu Denken und unternehmerisch zu handeln. Insofern werden in dieser Lehrveranstaltung unterschiedliche betriebswirtschaftliche Funktionsbereiche holistisch zu einem zielführenden Ganzen zusammengeführt. Damit wird das Ziel einer generalistisch geprägten betriebswirtschaftlichen Ausbildung verfolgt.

Fachkompetenzen: Die Studierenden werden in die Lage versetzt, betriebswirtschaftliche Methoden und Instrumente aus unterschiedlichen Funktionsbereichen lösungsorientiert einzusetzen. Diese Lehrveranstaltung führt Studierende somit durch alle relevanten betriebswirtschaftlichen Facetten, die ein erfolgreicher Unternehmer beherrschen muss. Die Veranstaltung vermittelt die erforderlichen Fach- und Methodenkompetenzen ebenso wie Sozialkompetenzen. Dies heißt, dass Studierende erlernen, wie ein Geschäftsplan systematisch so erarbeitet wird, dass er einem potenziellen Kreditgeber vorgelegt werden könnte. Gleichzeitig werden verhaltensspezifische Aspekte wie etwa erfolgreiches Präsentieren, überzeugendes Argumentieren und sicheres Verhandeln trainiert, sofern die Gruppengröße dies erlaubt. Mehrere ehemalige Teilnehmer dieses Kurses haben sich mittlerweile selbständig gemacht und/oder an Business Plan-Wettbewerben erfolgreich teilgenommen.

Themen

Elemente eines Geschäftsplans, Vision und Leitbild, Corporate Identity, Kundennutzen, Märkte, Trends, Management von Kernkompetenzen, Markt- und Wettbewerbsanalyse, Umsatzplanung, Produktionsprozesse und Workflow, Marketing & Vertrieb, Werbung und PR, Preisstrategien, Distribution & Logistik, Finanzplanung und Cash Flow Analyse, Betriebsorganisation & Struktur, Führung, Executive Summary

Prüfungsform

Hausarbeit und Präsentation

Literatur

Auerbach, H.: Entrepreneurship - Gründertypologie und Erfolgsfaktoren, in: Der Betriebswirt, 2009/1

Drucker, P.F.: Innovation and Entrepreneurship, New York 2006

Fueglistaller, U.; Müller, Chr.; Müller, S.; Volery, T.; Fust, A.: Entrepreneurship: Modelle - Umsetzung - Perspektiven, 3. Aufl., Wiesbaden 2012

Freiling, J.: Entrepreneurship: Theoretische Grundlagen und unternehmerische Praxis, München 2006

Gassmann, O.; Frankenberger, K.; Csik, M.: Geschäftsmodelle entwickeln: 55 innovative Konzepte mit dem St. Galler Business Model Navigator, München 2013

Grichnik, D.; Brettel, M.; Koropp, Chr.; Mauer, R.: Entrepreneurship, Stuttgart 2010

Klandt, H.: Gründungsmanagement: Der Integrierte Unternehmensplan, 2. Aufl., München, Wien 2006

Malek, Mirosław / Ibach, Peter K.: Entrepreneurship, Heidelberg 2004

McKinsey & Company (Hrsg.): Planen, gründen, wachsen: Mit dem professionellen Business Plan zum Erfolg, 4. Aufl., München 2007

Nagl, A.: Der Businessplan, 6. Aufl., Wiesbaden 2011

Pinson, L.; Jinnett, J.: Anatomy of a Business Plan, 4th ed., o.O. 1999

Rüggeberg, H.: Marketing für Unternehmensgründer, Wiesbaden 2003

Volkman, Chr.; Tokarski, K.O.: Entrepreneurship: Gründung und Wachstum von jungen Unternehmen, Stuttgart 2006

WINFM1600: Entrepreneurship	
Sep 25	Theorie des Entrepreneurship; Anatomie und Elemente eines Geschäftsplans; Fallstudie TUMI
Okt 2	Das Geschäftsmodell: Business Model Canvas, Value Proposition Canvas, CI
9	Das Unternehmensumfeld: Markt-, Trend- und Wettbewerbsanalyse
16	Die Kernkompetenzen: Wertschöpfung und Fertigung
23	Die Kundenbeziehung: Marketingplanung
30	Der Verkauf: Vertriebsplanung
Nov 6	Der Finanzplan: Umsatz, Kosten, EBIT
13	Die Organisation: Kompetenzen und Strukturen, 24 Hours-Blueprint
20	Blockwoche
27	Die professionelle Management Präsentation
Dez 4	Feedback Meetings (BP muss am 27.11. bis 19:00 eingereicht worden sein)
11	Präsentationen und endgültiges Einreichen der Businesspläne
18	Feedback und Evaluierung
Jan 8	Perspektiven für Existenzgründer, Masterarbeit