

Kursbeschreibung
Course description

GROW GründungsWerkstatt

GROW GründungsWerkstatt (Start-Up Workshop)

Allgemeine Informationen

General information

Kurs-ID

Course number

022

Lehrperson

Lecturer

Prof. Dr. Thomas Geiß, Alfons Weinzierl,
Uta Maier, Alina Pollersbeck, Heiko
Hammer und Weitere

Art der Lehrveranstaltung

Type of course

Allgemeinwissenschaftliches
Wahlpflichtfach (AWP)
Elective (AWP) course

Studiengang

Degree programme

Für alle Studiengänge im Rahmen von
AWP, ausgenommen BWL-B, WIW-B,
MGSR-B, AI-B, IAS-B, WI-B und WI-bb
(freiwillige Teilnahme möglich)
Available for all degree programmes as an
elective (AWP) course, except BWL-B, WIW-B,
MGSR-B, AI-B, IAS-B, WI-B and WI-bb
(voluntary participation is possible)

Voraussetzungen

Prerequisites

Kurzes Motivationsschreiben zur
Anmeldung (max. 500 Zeichen)
Short motivation letter to register for the
course (max. 500 characters)

SWS

Semester hours per week

2

Unterrichtseinheiten (UE)

Teaching units (TU)

30 UE
30 TU

ECTS

ECTS (Credits)

2

Prüfungsvoraussetzung

Examination requirement

Anwesenheitspflicht von 75 %
Minimum 75 % attendance rate

Art der Prüfung

Type of examination

Portfolioprüfung (PoP) bestehend aus:
Prüfungs- und Studienarbeit (70 %) und
Präsentation (schriftl. abzugeben) (30 %)
Portfolio examination (PoP) consisting of a
written assignment (70 %) and a presentation
(written submission) (30 %)

Unterrichtssprache

Language of tuition

Deutsch
German

Ziele des Kurses

Course objectives

Die Studierenden entwickeln anhand eines (haptischen) Unternehmensplanspiels eigenständig Geschäftsmodelle im Team. Im Kurs wird intensiv an einer eigenen Geschäftsidee gearbeitet und gelernt, wie man aus Trends Geschäftsideen generiert, bewertet und weiterentwickelt.

Kenntnisse:

Die Studierenden sind vertraut mit den wesentlichen Elementen von Geschäftsmodellen und Aspekten der Unternehmensgründung.

Des Weiteren beherrschen sie den Umgang geeigneter Methoden im Rahmen der Geschäftsmodell-Entwicklung.

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.

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.

Students develop their own business models in a team using a (haptic) business simulation game. In the course, students work intensively on their own business idea and learn how to generate, evaluate and further develop business ideas from trends.

Knowledge:

Students are familiar with the key elements of business models and aspects of starting a business.

Furthermore, they are proficient in the use of suitable methods in the context of business model development.

Skills:

Students reflect in groups and give feedback on other business ideas. They understand the importance of entrepreneurship as an alternative to working as an employee or manager. They are able to develop their own solutions from existing problems and use them to design business models that can lead to business start-ups.

Competences:

Students show the ability to discuss, work in a team and criticise. They are able to present their business ideas to others in a marketable manner (pitch) and defend them against critical questions. They can contribute their strengths to the development process of business models and have the ability to find creative solutions in a team.

Inhalte des Kurses

Course content

Die GROW Gründungswerkstatt fokussiert auf die zentralen Elemente von Gründungs- und Innovationsprozessen und soll die Gesamtzusammenhänge von der Idee bis zur Innovation abbilden.

Dabei wird kein Vorwissen vorausgesetzt.

Folgende Inhalte werden den Studierenden vermittelt.

- Test zur Feststellung der funktionalen Teamrollen
- Megatrends
- 6-3-5-Methode zur Ideengenerierung basierend auf den Megatrends
- Druckerspiel zur Prüfung und Auswahl der generierten Ideen nach Marktrelevanz
- Team Test nach Belbin zur Identifizierung der Rollen der Teammitglieder und zielgerichteten Teamentwicklung
- Business Mode Canvas oder Business-Plan zur Geschäftsmodellentwicklung
- Happy Customer Canvas Game zur Eruierung von Zielgruppen
- Nine Diamonds zur Definition der Wertehierarchie
- Design Thinking- und Lean-Startup-Prozesse

The GROW Gründungsworkstatt -focusses on the central elements of start-up and innovation processes and is intended to illustrate the overall context from the idea to the innovation. No prior knowledge is required.

Students are taught the following content.

- Test to determine the functional team roles
- Megatrends
- 6-3-5 method for generating ideas based on the megatrends
- Simulation game to test and select the generated ideas according to market relevance
- Team test according to Belbin to identify the roles of team members and targeted team development
- Business mode canvas or business plan for business model development
- Happy Customer Canvas Game to identify target groups
- Nine Diamonds to define the value hierarchy
- Design thinking and lean start-up processes

Lehrmethoden

Teaching methods

Seminaristischer Unterricht mit Übungen, Präsentationen, Diskussionen, Gruppenarbeiten, Vermittlung der Grundlagen durch fallbezogene Darstellung. Systematische Darstellung der Theorie mit Methodentransfer

Seminar-based lessons with exercises, presentation, discussions, group work, teaching the basics through the use of case-based illustrations. Systematic illustration of theory with method transfer

Lehrbuch

Textbook

Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, 2011, Business Model Generation: Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer, Campus Verlag, Frankfurt am Main

Empfohlene Literatur

Recommended reading

Osterwalder, A./Pigneur, Y.: Value Proposition Design; Campus; Frankfurt am Main; 2015

Kim, W./ Mauborgne, R.: Blue Ocean Strategy; Harvard Business School Publishing; Massachusetts; 2015

Ries, E.: Lean Startup - Schnell, risikolos und erfolgreich Unternehmen gründen; Redline; München; 2014

Stähler, P.: Das Richtige gründen: Werkzeugkasten für Unternehmer; Murmann Publishers; Hamburg; 2015

Wirtz, B.: Business Model Management: Design - Instrumente - Erfolgsfaktoren von Geschäftsmodellen; Springer; Wiesbaden; 2013

Hoffmeister, C.: Digital Business Modelling - Digitale Geschäftsmodelle entwickeln und strategisch verankern; Hanser; München; 2015

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

Besonderes

Remarks

Blockveranstaltung, max. Teilnehmerzahl: 20
Anwesenheitspflicht 75 %

In der GROW GründungsWerkstatt haben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Möglichkeit anhand eines Unternehmensplanspiels eigenständig Geschäftsmodelle im Team zu entwickeln. Es wird intensiv an einer eigenen Geschäftsidee gearbeitet und auch gelernt, wie man aus Trends Geschäftsideen generiert, bewertet und weiterentwickelt.

Block course, maximum number of participants: 20
Compulsory attendance 75 %

In the GROW GründungsWerkstatt, participants are given the opportunity to independently develop business models in a team using a business simulation game. They work intensively on their own business idea and also learn how to generate, evaluate and develop business ideas from trends.