

M11: Trendbasierte Businessplanung					
Kennnummer	Workload	Credits	Studien-semester	Häufigkeit des Angebots	Dauer
M11	250 h	10	2. Semester	jährlich	1 Semester
1	Lehrveranstaltungen Trendbasierte Businessplanung	Kontaktzeit 4 SWS / 60 h	Selbststudium 190 h	geplante Gruppengröße 35 Studierende	
2	<p>Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen:</p> <p>Nach erfolgreicher Teilnahme an dem Modul sind die Studierenden in der Lage:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anlässe, Ziele und Adressaten von Businessplänen in unterschiedlichen Anwendungskontexten zu benennen und zu unterscheiden (Fach- und Methodenkompetenz, Niveaustufe „analysieren“), • relevante Informationen zu recherchieren, zu bewerten und in betriebswirtschaftliche Bezüge (Geschäftsmodell, Rentabilitäts-, Liquiditätswirkungen) zu integrieren (Fach- und Methodenkompetenz, Niveaustufe „anwenden“, „beurteilen/bewerten“ und „erweitern/erschaffen“), • den Aufbau eines Businessplans zu erläutern, die Wechselbeziehungen und Abhängigkeiten der einzelnen Bestandteile zu erklären und sie je nach Kontext zu priorisieren (Fach- und Methodenkompetenz, Niveaustufe „anwenden“ und „beurteilen/bewerten“), • eine eigene Geschäftsidee mit Hilfe von Business Model Canvas selbst zu entwickeln und zu konkretisieren und auf ihre Markt- und Umsetzungsfähigkeit vor dem Hintergrund aktueller (Mega-)Trends kritisch zu bewerten und zu reflektieren (Fach- und Methodenkompetenz, Niveaustufe „anwenden“, „beurteilen/bewerten“ und „erweitern/erschaffen“), • einen (niedrig-komplexen) Businessplan selbst zu entwickeln, adressatengerecht aufzubereiten und zu dokumentieren (Fach- und Methodenkompetenz, Niveaustufe „erweitern/erschaffen“), • die Qualität eines Businessplans einzuschätzen und ein Peer-to-Peer-Feedback zu geben (Fach- und Methodenkompetenz, Niveaustufe „beurteilen/bewerten“ und, Sozial- und Selbstkompetenz), • einen Businessplan in verschiedenen Kontexten (z.B. vor potenziellen Kapitalgebern, möglichen Lieferanten/Kooperationspartnern) zu präsentieren (Sozial- und Selbstkompetenz), • Konflikte im Team der „Gründer/Businessplan-Erarbeiter“ sowie mit externen Stakeholdern zu erkennen und im Rahmen einer Peer-to-Peer-Beratung Konfliktbewältigungsstrategien zu entwickeln und auf den eigenen Gruppenprozess anzuwenden (Fach- und Methodenkompetenz, Niveaustufe „beurteilen/bewerten“ und Sozial- und Selbstkompetenz). 				
3	<p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Businessplanung und Businessplan in verschiedenen Verwendungskontexten (z.B. Gründung, Geschäftsfeldentwicklung etc.), Analyse und Planungsprozess „Von der Geschäftsidee zum Businessplan“ (Business Model Canvas-Methode) vor dem Hintergrund aktueller (Mega-)Trends • Bestandteile eines Businessplans (z.B. Problem, Geschäftsidee, relevanter Markt, Konkurrenz, Businessmodell, Team u.a.) • Iterative Entwicklung und Konkretisierung der einzelnen Komponenten eines Businessplans • Kontexte und Zielgruppen eines Businessplans 				

	<ul style="list-style-type: none"> • Konflikte und Konfliktlösungsstrategien im Businessplan-Prozess • Präsentation (Pitch) eines Businessplans
4	<p>Lehrformen:</p> <p>Die Vermittlung der Inhalte erfolgt im Rahmen eines seminaristischen Unterrichts unter Einsatz von Diskussionen, Gruppenübungen, Gastvorträgen aus der Führungspraxis, der Reflexion eigener Erfahrungen und Peer-to-Peer-Feedback. Die Lehrinhalte werden praxisorientiert und anwendungsbezogen in der Regel in Präsenz vermittelt. Die Betreuung der Erstellung der Projektdokumentation erfolgt durch Einzel- und/oder Kleingruppen-Coachings durch den Lehrenden, welche situativ auch online in virtueller Präsenz durchgeführt werden können. Ein Zeitplan wird verbindlich und transparent zu Beginn des Semesters bekannt gegeben.</p>
5	<p>Teilnahmevoraussetzungen:</p> <p>Formal: keine</p> <p>Inhaltlich: keine</p>
6	<p>Prüfungsformen: Projektdokumentation 60% (Umfang: 20-25 Seiten) und Präsentation 40% (Dauer: ca. 20 Minuten in Gruppen), Bearbeitungszeit: 80 Zeitstunden</p>
7	<p>Voraussetzungen für die Vergabe von Kreditpunkten:</p> <p>Bestandene Modulprüfung (Projektdokumentation und Präsentation)</p>
8	<p>Verwendung des Moduls (in anderen Studiengängen): keine</p>
9	<p>Stellenwert der Note für die Endnote: gemäß den Credits 10/120</p>
10	<p>Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende:</p> <p>Prof. Dr. Dominik Austermann (Modulverantwortlicher)</p> <p>Prof. Dr. Dominik Austermann (Lehrender)</p>
11	<p>Sonstige Informationen:</p> <p>Lehrsprache: Deutsch</p> <p>Literatur (Pflichtlektüre):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Finch, Brian: How to write a Business Plan: Win Backing and Support for your Ideas and Ventures, 7. Aufl., kogan Page, London, 2022. • Genadinik, Alex: Business plan template and example: how to write a business plan: Business planning made simple, Alex Genadinik, 2017. • Harris, Tom: Start-Up: A Practical Guide to Starting and Starting and Running a New Business, 2. Aufl., Springer, 2019. • Osterwalder, Alexander; Pigneur, Yves: Business Model Generation, Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer, Frankfurt, New York, 2011. • Vogelsang, Eva; Fink, Christian; Baumann, Matthias: Existenzgründung und Businessplan: Ein Leitfaden für erfolgreiche Start-ups, 5. Aufl., Berlin, 2018. <p>Literatur (zusätzlich empfohlen):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (Hrsg.): GründerZeiten 1 ff. (Download www.bmwk.de) • Nagel, Anna: Der Businessplan: Geschäftspläne professionell erstellen Mit Checklisten und Fallbeispielen, 10. Aufl., Wiesbaden, 2020.

	Alle Titel in der jeweils aktuellen Auflage. Aktualisierte Literaturlisten sind den Veranstaltungsunterlagen zu entnehmen.
--	---