

<b>M21 Start-up: Gründung und Businessplan</b>					
<b>Kennnummer</b> M21		<b>Workload</b> 250 h	<b>Credits</b> 10	<b>Studien-semester</b> 3. oder 5. Sem.	<b>Häufigkeit des Angebots</b> Jedes Wintersemester
1	<b>Lehrveranstaltungen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Businessplan und Gründungsmanagement</li> <li>b) Finanzmanagement und Steuerpraxis</li> </ul>		<b>Kontaktzeit</b> 4 SWS / 60 h 2 SWS / 30 h	<b>Selbststudium</b> 160 h	<b>geplante Gruppengröße</b> ca. 15–20 Studierende
2	<b>Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen:</b> <p>Nach erfolgreicher Teilnahme an dem Modul sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ einen Businessplan für ein Produkt bzw. eine Dienstleistung mit seinen typischen Elementen zu erstellen (Fach- und Methodenkompetenz, Niveaustufe „erschaffen“);</li> <li>▪ ein differenziertes Finanzierungskonzept und einen Finanzplan für ein Start-up zu entwickeln (Fach- und Methodenkompetenz, Niveaustufe „erschaffen“),</li> <li>▪ den eigenen Bedarf im Gründungsvorhaben zu formulieren und Ansprechpartner zu identifizieren (Professionalität),</li> <li>▪ ihre Gründungsideen vor Investoren zu präsentieren (Sozialkompetenz),</li> <li>▪ sich als Gründerpersönlichkeit zu reflektieren und eine fundierte Entscheidung zur Gründung eines Unternehmens zu treffen (Persönlichkeitsentwicklung; Professionalität).</li> </ul>				
3	<b>Inhalte:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Betriebswirtschaftliche und rechtliche Fragestellungen von Unternehmensgründungen</li> <li>▪ Visualisierung und Diskussion von Geschäftsmodellen mit Business Model Canvas</li> <li>▪ Aspekte der Rechtsformwahl und des Markenrechtes</li> <li>▪ Elemente eines Businessplans: Vision und Strategie, Markt und Marketing, Organisation und Management, Finanzen und Risiken</li> <li>▪ Formale Anforderungen an einen Businessplan</li> <li>▪ Darstellung der Gründung in einem Finanzplan</li> <li>▪ Instrumente der Gründungsfinanzierung</li> <li>▪ Praktische Grundlagen der Rechnungslegung</li> <li>▪ Grundfragen der praktischen Abwicklung der Besteuerung</li> </ul>				
4	<b>Lehr- und Lernformen:</b> Seminaristischer Unterricht, Übungen, Projektarbeit, Selbststudium				
5	<b>Teilnahmevoraussetzungen</b> (Kenntnisse und Fähigkeiten für eine erfolgreiche Teilnahme und Hinweise für die geeignete Vorbereitung): <b>Formal:</b> keine <b>Inhaltlich:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wünschenswert wäre eine eigene Gründungsidee / eine prinzipielle Gründungsabsicht</li> <li>▪ Grundlagenkenntnisse des Marketings (vermittelt im Modul M2 Marketing)</li> <li>▪ Grundlagenkenntnisse der Finanzkennzahlen (vermittelt im Modul M10 Grundlagen der Bilanzierung und der Kosten- und Leistungsrechnung)</li> <li>▪ Grundlagenkenntnisse des Gesellschaftsrechts (vermittelt im Modul M11 Recht)</li> <li>▪ Grundlagenkenntnisse des Projektmanagements und Präsentationstechnik (vermittelt im Modul M14 Projektmanagement und Präsentationstechnik)</li> </ul>				

6	<b>Prüfungsformen:</b> Projektdokumentation; Umfang: 20–25 Seiten
7	<b>Voraussetzungen für die Vergabe von Credits:</b> bestandene Modulabschlussprüfung (Projektdokumentation)
8	<b>Verwendung des Moduls:</b> keine
9	<b>Stellenwert der Note für die Endnote:</b> gemäß den Credits 10/180
10	<b>Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende:</b> Prof. Dr. (UFU München) Olexiy Khabyuk (Modulverantwortlicher)
11	<b>Sonstige Informationen (z.B. Literatur):</b> Am Anfang des Semesters wird ein Hinweis auf verpflichtende und optionale Literatur gegeben. <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ellenberg, Johannes: Der Startup Code. Was der Mittelstand von Startups lernen kann und muss, Esslingen am Neckar 2017</li> <li>▪ Faltin, Günter: Kopf schlägt Kapital. Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen: Von der Lust, ein Entrepreneur zu sein, 2. Aufl., München 2018</li> <li>▪ Kollmann, Tobias: E-Entrepreneurship. Grundlagen der Unternehmensgründung in der Digitalen Wirtschaft, 6. Aufl., Wiesbaden 2016</li> <li>▪ NUK Neues Unternehmertum Rheinland e.V.: Handbuch. Der Plan für dein Start-up, 2018/2019, Köln 2018</li> <li>▪ Osterwalder, Alexander/ Pigneur, Yves: Value Proposition Design. Entwickeln Sie Produkte und Services, die Ihre Kunden wirklich wollen, Frankfurt/M. 2015</li> </ul> Alle Titel in der jeweils aktuellen Auflage. Aktualisierte Literaturlisten sind den Veranstaltungsunterlagen zu entnehmen.