

Gültig für 2022.HS

| Modulbezeichnung: Innovation & Entrepreneurship | |
|---|---|
| Modulkürzel | w.BA.XX.2InE.XX |
| Beschreibung des Moduls | Die Studierenden sind in der Lage, die ersten Phasen in der Entwicklung eines innovativen Startups insbesondere unter Anwendung betriebswirtschaftlicher Konzepte zu verstehen. Sie sind in der Lage, ihnen bekannte betriebswirtschaftliche Konzepte im Startup-Kontext selektiv und kritisch anzuwenden sowie mit neuen Konzepten in Bezug zu setzen. Die Studierenden sollen dazu angeregt werden, im Kontext ihrer individuellen Geschäftsoportunität unternehmerisch zu denken und handeln. Sie planen ihr innovatives Startup anhand eines klassischen Businessplans. Nebst der Anwendung der erwähnten Konzepte sind die Studierenden in der Lage, Informationsgrundlagen zur Planung - über sogenannte Lean-Startup-Methoden in Interaktion mit dem Markt - zu erarbeiten. Das Innovationsmanagement in etablierten Firmen rundet die Vorlesung ab. |
| Studiengang und Vertiefungsrichtung | Betriebsökonomie - Vertiefung in General Management |
| Rechtliche Grundlagen | Studienordnung BSc vom 29.01.2009, Anhang zur Studienordnung für die Bachelorstudiengänge Betriebsökonomie, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsrecht erstmals beschlossen am 12.05.2009 |
| Modulkategorie | Modultyp: Pflichtmodul |
| | Studienabschnitt: Hauptstudium |
| ECTS | 6 |
| Verantwortliche OE | W Institut für Innovation&Entrepreneurship |
| Modulverantwortung | Claudio Cometta (come) |
| Modulverantwortung Stellvertretung | Adrian W. Müller (muad) |
| Spezifische Vorkenntnisse | w.BA.XX.2ASM.XX; w.BA.XX.2Strat.XX |
| Beitrag des Moduls für Learning Goals des Studiengangs (durch das Modul betroffene) | § Fachkompetenz § Methodenkompetenz § Sozialkompetenz § Selbstkompetenz |
| Beitrag des Moduls für Learning Objectives des Studiengangs | Fachkompetenz § Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte wissen & verstehen § Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte anwenden, analysieren und verknüpfen § Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte evaluieren Methodenkompetenz § Problemlösung & Kritisches Denken § Wissenschaftliche Methoden § Arbeitsmethoden, -techniken & -verfahren § Nutzung von Informationen § Kreativität & Innovation Sozialkompetenz § Schriftliche Kommunikation § Mündliche Kommunikation § Kooperation im Team & Umgang mit Konflikten § Interkulturalität & Perspektivenübernahme Selbstkompetenz § Selbstmanagement & Selbstreflexion § Ethische & Soziale Verantwortung § Lernen & Veränderung |
| Lernziele des Moduls | Die Studierenden... § Beurteilen einen existierenden Businessplan anhand ihnen bekannter betriebswirtschaftlicher Konzepte § Identifizieren neue Geschäftsoportunitäten und Innovationspotentiale § Analysieren Markt, Konkurrenz und Branche ihres Geschäftsmodells § Kennen bekannte Muster von Geschäftsmodellen und interpretieren existierende Geschäftsmodelle; Zudem: Entwickeln Variationen für ihr Geschäftsmodell und diskutieren dieses mit Peers § Erarbeiten basierend auf ihrer persönlichen „Leap of Faith“-Annahme ein Minimum Viable Product/Umfrage/Markttest im weitesten Sinne § Leiten aus dem Markttest Erkenntnisse für ihr Venture ab (RUK) und diskutieren diese im Plenum § Erarbeiten basierend auf sämtlichen Informationsgrundlagen eine komplette Businessplanung |

| | | | |
|--|--|---|--------------------------------|
| | § Erarbeiten in Peergruppen eigene Bootstrapping-Strategien § Entwickeln im Kontext der Finanzplanung ein Verständnis für den Wert ihres Startup und wenden bekannte Bewertungsmethoden an § Kennen die wichtigsten Schutzstrategien und juristischen Gründungsprozesse § Präsentieren (Investorenpitch) ihr Startup im Plenum und beantragen eine von ihnen favorisierte Finanzierung § Können den Entwicklungsprozess von Startups erklären § Können in einem Gründungsteam zielgerichtet zusammen arbeiten § Vergleichen den Entwicklungsprozess von Startups mit etablierten Prozessen des Innovationsmanagements in etablierten Unternehmen § Vergleichen Konzepte des Intrapreneurship, Corporate Entrepreneurship und Innovationsmanagements | | |
| Inhalte des Moduls | § (a) Themenfeld Innovation: Grundlagen erfolgreicher Geschäftsinnovation und Aufdecken von Geschäftsoportunitäten § Die Kraft der Innovation für die langfristige Unternehmenssicherung / innovative Unternehmensführung § Grundlagen des Innovationsmanagements: Erfolgsfaktoren, Modelle, Strategien, Prozesse, Systeme § Quellen neuer Geschäftsoportunitäten und Innovationen § Identifizieren und Entwickeln neuer Produkt-/Servicepotenziale § (b) Themenfeld Entrepreneurship: Entwicklung und Realisierung von Geschäftskonzepten § Unternehmertum & Firmengründung § Opportunität & Geschäftsmodell § Marktanalyse und -segmentierung § Instrumente und Mittel unternehmerischer Tätigkeit, insbesondere Methoden wie „Lean-Startup“ und „Bootstrapping“ § Businessplanung & finanzielle Planung § Bewertung & Finanzierungsformen § Gründung & IP § Pitching | | |
| Verknüpfung zu anderen Modulen | - | | |
| Unterrichtsmethoden | § Lehrvortrag § Lehrgespräch § Anwendungsaufgaben § Übungen § Problemorientierter Unterricht § Projektarbeit § Literaturstudium § Präsentation § Diskussion § Gruppenarbeit § eigener Business Case | Eingesetzte Sozialformen: Gruppenarbeit | |
| Digitale Lernressourcen | § Reader § Lehrvideos § (Multiple-Choice)-Tests § Screencasts | | |
| Unterrichtsgliederung | Kontaktstudium | Begleitetes Selbststudium | Autonomes Selbststudium |
| | Grossklasse | 28 h | - |
| | Kleinklasse | 28 h | - |
| | Gruppenunterricht | - | 45 h |
| | Praktikum | - | - |
| | Seminar | - | - |
| | Total | 56 h | 45 h |
| | | | 79 h |
| Leistungsnachweise | | | |
| Modulendprüfung | Form | Dauer (Min.) | Gewichtung |
| - | - | - | - |
| Hilfsmittel | - | | |
| Andere | Bewertung | Dauer (Min.) | Gewichtung |
| Moodle-Online Test | Pass/Fail | 15 | - |
| Schriftliche Arbeit | Note | - | 80,00 % |
| Schriftliche Arbeit | Pass/Fail | - | - |
| Referat/mündliche Präsentation | Note | 15 | 20,00 % |
| Referat/mündliche Präsentation | Pass/Fail | 15 | - |
| Präsenzverpflichtung im Kontaktstudium | Zwingende Präsenzzeit: Andere Präsenzpflcht bei Gastvorträgen und Abschlusspräsentationen. | | |

| | |
|----------------------------------|---|
| Unterrichts- und Prüfungssprache | Deutsch |
| Pfichtliteratur | - |
| Ergänzende Literatur | <p>§ Tidd, J. & Bessant, J. (2009). Managing innovation : integrating technological, market and organizational change. 4. Auflage. Chichester: Wiley. ISBN 978-0470998106.</p> <p>§ Kaplan, J. & Warren, A. (2010). Patterns of Entrepreneurship Management. 3. Auflage. Chichester: Wiley. ISBN 978-0470169698.</p> <p>§ Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation. 1. Auflage. Chichester: Wiley. ISBN 978-0470876411.</p> <p>§ Nagl, A. (2010). Der Businessplan: Geschäftspläne professionell erstellen. 5. Auflage. Wiesbaden: Gabler. ISBN 978-3658052645.</p> <p>§ Ries, E. (2011). The Lean Startup: How Constant Innovation Creates Radically Successful Businesses. Portfolio Penguin. ISBN 978-0670921607.</p> <p>§ Gianforte, G. & Gibson, M. (2007). Bootstrapping Your Business: Start and Grow a Successful Company with Almost No Money. BookSurge Publishing. ISBN 978-1419669552.</p> <p>§ Cooper, B. & Vlaskovits, P. (2010). The Entrepreneur's Guide to Customer Development: A cheat sheet to The Four Steps to the Epiphany. Cooper-Vlaskovits. ISBN 978-0982743607.</p> <p>§ Blank, S. (2013). The Four Steps to the Epiphany: Successful Strategies for Products That Win. 5. Auflage. K&S Ranch. ISBN 978-0989200509.</p> |
| Bemerkungen | <p>Im Falle einer entschuldigten (gemäss Rahmenprüfungsordnung) Nicht-Absolvierung einer der drei Pass/Fail-Leistungsnachweise ist eine durch den Modulverantwortlichen festzulegende Ersatzleistung zu erbringen. Unentschuldigte Nicht-Absolvierungen oder eine nicht genügende Erbringung der Ersatzleistung führen zu einem Nichtbestehen des Moduls.</p> |