

**Kurs: Unternehmerische Kompetenzen 1-3 (Entrepreneurial & Business Skills 1-3)**

<b>Dozent(in)</b>	Prof. Dr. Sandra Gronover, Prof. Dr. Bernd Mühlfriedel, Prof. Dr. Alexander Kumpf, Katrin Barth
<b>Teilnahme- voraussetzungen</b>	<b>Formal:</b> Anmeldung
	<b>Inhaltlich:</b> Keine
<b>Prüfungsleistung</b>	<p><u>Unternehmerische Kompetenzen 1:</u> Business Plan/Unternehmensentwicklungsplan inkl. Status der Projekt-/Unternehmensentwicklung (60%), Präsentation Business Plan/Investor Pitch (20%), Qualität der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Gruppensessions (20%)</p> <p><u>Unternehmerische Kompetenzen 2:</u> Zielvereinbarungen mit abschließendem Beurteilungsgespräch (60%), Reflexionspapier (Reflection Paper) (40%).</p> <p><u>Unternehmerische Kompetenzen 3:</u> Reflexionspapier (Reflection Paper) (60%), Zielvereinbarungen mit abschließendem Beurteilungsgespräch (40%).</p>
<b>Prüfungsvorleistung</b>	keine
<b>Bewertung der Prüfungs- leistung</b>	endnotenbildend
<b>Bestehenserblich</b>	ja
<b>Qualifikationsziele / Lernergebnisse</b>	<p><u>Lernziele:</u> Nach Besuch dieses Kurses sollen die Studenten</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• aktiv erfahren haben, welche Aktivitäten bei der Entwicklung und Umsetzung von Geschäftsideen notwendig sind,</li> <li>• aktiv erfahren haben, wie ein Unternehmen aufgebaut, organisiert und weiter entwickelt wird,</li> <li>• aktiv erfahren haben, wie die einzelnen betriebswirtschaftlichen Teildisziplinen voneinander abhängen und sich gegenseitig beeinflussen, sowie</li> <li>• ein Verständnis dafür entwickelt haben, was es bedeutet, in einem Unternehmen Verantwortung zu tragen, und wie man auf Herausforderungen des Geschäftslebens flexibel und adäquat reagiert.</li> </ul>

	<p><u>Lernergebnisse (learning outcomes):</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Wissenserweiterung<ul style="list-style-type: none"><li>○ Kenntnis der wesentlichen theoretischen und vor allem praktischen Grundlagen einer Unternehmensgründung und -weiterentwicklung</li></ul></li><li>• Bewusstseinsänderung<ul style="list-style-type: none"><li>○ Verständnis für das Tätigkeitsfeld und die Herausforderungen an eine im Unternehmen Verantwortung tragende Person</li><li>○ Verständnis für die Interdependenzen betriebswirtschaftlicher Teilgebiete</li><li>○ Erkennen der Bedeutung des Erfolgs beim Kunden für den Gesamtunternehmenserfolg</li></ul></li><li>• instrumentale Kompetenz<ul style="list-style-type: none"><li>○ Verbesserung der Projektmanagementfähigkeiten</li><li>○ Beherrschung von Techniken zur Entwicklung und Bewertung von Geschäftsideen und -modellen</li><li>○ Fähigkeit zur Erstellung eines professionellen Businessplans</li></ul></li><li>• persönliche Kompetenz<ul style="list-style-type: none"><li>○ Verstärkung der Eigeninitiative durch weitgehend selbst bestimmte Arbeitsprozesse und damit auch -ergebnisse</li></ul></li></ul> <p>Verbesserung der Organisations-, Präsentations- und Reflexionsfähigkeiten durch Diskussionen, Gruppenarbeit und Fachreferate</p>
<p><b>Inhalte</b></p>	<p><b><i>Probieren geht am Besten mit studieren!</i></b></p> <p>In dem dreisemestrigen Kurs Unternehmerische Kompetenzen 1-3 erfahren die Studenten live, wie ein Unternehmen entsteht und organisiert wird, und wie die einzelnen Teilgebiete der BWL zusammenspielen, damit aus einer Idee tatsächlich am Markt ein fertiges Angebot für den Kunden wird.</p> <p>In Kleingruppen von 20 Teilnehmern bilden die Studierenden dabei Projektteams, die im Rahmen eines echten Unternehmens, der Campus Company Landshut UG, reale Geschäftsideen zur Marktreife bringen und am Markt anbieten sollen. Das aus Finnland kommende und dort seit 20 Jahren bewährte Lehrkonzept wird in Landshut seit Sommersemester 2014 und damit erstmals in Deutschland angewendet. Den Studenten bietet sich damit die Chance, unter der Aufsicht des Dozenten selbständig zu planen und zu handeln, und damit aktiv zu erfahren, wie BWL funktioniert.</p> <p>Im Kurs Unternehmerische Kompetenzen 1 werden dazu neben der allgemeinen Organisation des Unternehmens und grundlegenden Themen Geschäftsideen entwickelt, dazu die entsprechenden Businesspläne geschrieben, und diese dann vor einer Jury präsentiert.</p> <p>Im Folgekurs Unternehmerische Kompetenzen 2 wird dann nach Auswahl der real zu verwirklichenden Geschäftsideen das entsprechende Produkt-/Leistungsangebot des Unternehmens entwickelt, erstellt und möglicherweise auch bereits vermarktet. Die Weiterentwicklung der Campus Company Landshut UG, des Dachunternehmens für die einzelnen Projekte, ist ebenfalls Teil des Kurses.</p>

	Letzteres trifft auch für den abschließenden Kurs Unternehmerische Kompetenzen 3 zu, der dann vor allem im Zeichen der tatsächlichen Vermarktung der Produkte und Dienstleistungen, aber auch der Vorbereitung der Abwicklung oder Übergabe der Geschäfte an die Folgegeneration von Studenten steht.
<b>Medien</b>	Tafel, Beamer mit Laptop, Flipchart
<b>Literatur</b>	<p>Bygrave, W. (Hrsg.) (2009): The Portable MBA in Entrepreneurship, 4. Auflage, Wiley.</p> <p>Cristea, A. (2010): Planen, gründen, wachsen - mit dem professionellen Businessplan zum Erfolg, 5. Aufl., Redline Verlag.</p> <p>Faltin, G. (2008): Kopf schlägt Kapital, 5. Aufl., Carl Hanser Verlag.</p> <p>Faltin, G. / Ripsas, S. / Zimmer, J. (Hrsg.) (1998): Entrepreneurship – Wie aus Ideen Unternehmen werden, Verlag C.H. Beck.</p> <p>Kawasaki, G. (2004): The Art of the Start, Portfolio Hardcover.</p> <p>McCraw, T. (2010): Prophet of Innovation: Joseph Schumpeter and Creative Destruction, Belknap Press of Harvard University Press.</p> <p>BayStartUp: Handbuch zur Businessplan-Erstellung, <a href="https://www.baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe/handbuch-businessplan/">https://www.baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe/handbuch-businessplan/</a></p> <p>Osterwalder, A. / Pigneur, Y. ( ): Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers</p> <p>Rossmann, R. / Schandl, D. / Fuchs, T. (2006): Die 7 Sünden beim Gründen. Die abenteuerliche Reise von der Existenzgründung bis zum erfolgreichen Unternehmer - ein Businessroman, Books on Demand.</p>