

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

<b>Dozent(in)</b>	Prof. Dr. Sandra Gronover, Prof. Dr. Alexander Kumpf, Prof. Dr. Bernd Mühlfriedel, Prof. Dr. Martin Prasch, Katrin Barth
<b>Teilnahmevoraussetzungen</b>	<b>Formal:</b> Anmeldung (Unternehmerische Kompetenzen 3 nur nach Besuch von Unternehmerische Kompetenzen 2!)nein <b>Inhaltlich:</b> Unternehmerische Kompetenzen 1 – keine; ansonsten jeweils der vorherige Kursinhalt
<b>Prüfungsleistung</b>	<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%)  <u>Unternehmerische Kompetenzen 2:</u> Zielvereinbarungen mit abschließendem Beurteilungsgespräch (60%), Reflexionspapier (Reflection Paper) (40%).  <u>Unternehmerische Kompetenzen 3:</u> Zielvereinbarungen mit abschließendem Beurteilungsgespräch (70%), Planspiel TOPSIM Start-Up (30%).
<b>Prüfungsvorleistung</b>	keine
<b>Geht in die Endnote ein</b>	ja
<b>Bestehenserblich</b>	ja
<b>Lernergebnisse/ Kompetenzen</b>	Das gesamte Kurscurriculum zielt darauf ab, den Studierenden Kenntnisse über die wesentlichen theoretischen und vor allem praktischen Grundlagen einer Unternehmensgründung und -weiterentwicklung im frühen Stadium zu vermitteln. Nach Abschluss der dreisemestrigen Lehrveranstaltung Unternehmerische Kompetenzen 1-3 verfügen die Studierenden über ein umfassendes theoretisches und praktisches Wissen im Bereich Unternehmertum und Start-Up-Management. Sie sind in der Lage, dieses jederzeit selbständig bei der Entwicklung eigener Geschäftsideen und dazu passender Geschäftsmodelle anzuwenden.  <u>Wissen/Verstehen:</u>  Die Studierenden sind in der Lage, einschlägige Theorien zu beschreiben, diese zu reflektieren und situationsbezogen einzuordnen.  Lernziele:  Nach Besuch dieses Kurses sollen die Studenten in der Lage sein <ul style="list-style-type: none"> <li>• zu erläutern, welche Aktivitäten bei der Entwicklung und Umsetzung von Geschäftsideen notwendig sind, und diese auch selbst umsetzen können.</li> <li>• zu erläutern, wie ein Unternehmen aufgebaut, organisiert und weiter entwickelt wird</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• zu beschreiben, wie die einzelnen betriebswirtschaftlichen Teildisziplinen voneinander abhängen und sich gegenseitig beeinflussen, sowie</li> <li>• zu realisieren, was es bedeutet, in einem Unternehmen Verantwortung zu tragen, und wie man auf Herausforderungen des Geschäftslebens flexibel und adäquat reagiert.</li> </ul> <p>Im Rahmen von UK 1 erhalten die Studierenden ein umfangreiches Wissen über wesentliche Disziplinen der Betriebswirtschaftslehre und sie verstehen die funktionsübergreifenden Zusammenhänge. Sie sind in der Lage, wesentliche Elemente eines Geschäftsmodells zu beurteilen, dieses weiterzuentwickeln und potenziellen Kapitalgebern zu präsentieren.</p> <p>In UK 2 und UK 3 wird die Wissensbasis hinsichtlich von Spezialthemen verbreitert und die Studierenden sind in der Lage, dieses theoretische Wissen durch Anwendung in der Praxis zu reflektieren und zu festigen.</p> <p><u>Können/Wissenserschließung:</u>          Herausragend an diesem Kurs ist die Möglichkeit für Studierende Ihr Wissen praktisch umzusetzen und alle theoretischen Grundlagen in die Praxis umzusetzen.          Dabei entwickeln die Studierenden in UK 1-3 auf Basis des Erlernten eigenständig neue Geschäftsideen und -modelle und Lösungsansätze für projektspezifisch auftretende Probleme. Sie führen eigenständig Markt- und Wettbewerbsanalysen durch, erstellen eigenständig einen Business Plan und einen Investor Pitch, und bauen in der Umsetzung ihrer Geschäftsideen unternehmerische Strukturen auf. Dabei erkennen sie die zentrale Bedeutung des Kunden für den Unternehmenserfolg.          Weiterhin entwickeln die Studierenden persönliche Kompetenzen weiter. Sie am Ende des Kurses in der Lage kleinere Projekte selbständig zu strukturieren und umzusetzen. Zudem haben sie Kompetenzen entwickelt, um Teams aufzubauen und zu führen, überzeugend zu präsentieren und aktiv einen kritischen Diskurs zu führen.</p>
<p><b>Inhalte</b></p>	<p><b><i>Studieren geht am besten mit probieren!</i></b></p> <p>Besonderheit des Kurses ist das Operieren innerhalb eines echten Unternehmens, der Campus Company Landshut UG (haftungsbeschränkt). Dadurch erhalten die Studierenden die Chance, ihre Geschäftsideen unter der Aufsicht der Dozenten tatsächlich zur Marktreife zu entwickeln und dann real am Markt anzubieten.</p> <p>UK 1</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geschäftsideenentwicklung</li> <li>• Geschäftsmodelle</li> <li>• Business-Plan</li> <li>• Investor Pitch</li> <li>• Grundlagen zu verschiedenen Funktionsbereichen der BWL (z.B. Marketing/Vertrieb, Finanzplanung und Finanzierung)</li> </ul>

	<p>UK 2</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fachliche Spezialthemen je nach Kursbedürfnis wie Start-Up-Finanzierung, Vertriebsschulung, rechtliche Grundlagen einer Unternehmensgründung etc.</li> <li>• Methodische Themen wie Projektmanagement, Zeitmanagement, Zielplanung und -vereinbarung</li> </ul> <p>UK 3</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rechnungswesen: Jahresabschluss, Steuererklärung, Kostenrechnung</li> <li>• Corporate Governance: Gesellschafterversammlung und Übergabe der Geschäftsführung</li> <li>• Reflexion der wesentlichen Inhalte von UK 1 &amp; UK 2 im Rahmen eines Gründungsplanspiels</li> <li>• Praktisches Erfahren von Unternehmertum durch Begegnungen mit lokalen Unternehmerpersönlichkeiten</li> </ul>
<b>Medien</b>	Tafel, Beamer mit Laptop, Visualizer
<b>Literatur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Baehr, E. / Loomis, E. (2015): Get Backed: Craft Your Story, Build the Perfect Pitch Deck, and Launch the Venture of Your Dreams, HBR Press.</li> <li>• BayStartUp: Handbuch zur Businessplan-Erstellung,</li> <li>• <a href="https://www.baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe/handbuch-businessplan/">https://www.baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe/handbuch-businessplan/</a></li> <li>• Osterwalder, A. / Pigneur, Y. (2010): Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers, J. Wiley &amp; Sons.</li> <li>• Ries, E. (2011): The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses, Crown Business.</li> </ul>