

Minor Entrepreneurship, Teil 1 +2

Kursbeschreibung	Minor Entrepreneurship, Teil 1 +2
Kursnummern	BÖK-050803S1.SN/11 BÖK-060803S1.SN/12
Fachbereich(e)	Hochschule für Wirtschaft – School of Business
Studiengang /-gänge	Betriebsökonomie
Art des Studiengangs	Bachelor
Name Modul/Minor/Major	Minor Entrepreneurship, Teil 1 + 2 (Total: 6 ECTS Credits)
Modulniveau	<input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> I <input type="checkbox"/> A <input checked="" type="checkbox"/> S
Modultyp	<input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> R <input checked="" type="checkbox"/> M
ECTS-Credits	3 ECTS-Credits / 5. Semester, 3 ECTS-Credits / 6. Semester,
Gesamtarbeitsaufwand in Stunden (Kontaktstudium, begleitetes und individuelles Selbststudium)	Pro Semester: Kontaktstudium: 27 h 36Lektionen) Selbststudium: 63 h Total: 90 h
Verantwortliche Ansprechperson	
Telefon/E-Mail	
Lernziele	<p>Das MinorModul Entrepreneurship besteht aus 2 Teilbereichen - interaktiv und vernetzt- nämlich:</p> <p>(Teil)bereich Selbständigkeit (primär HS/5.Sem.) Ausgehend von Aspekten des "Academic Entrepreneurship - erlernen von Methoden, Instrumenten und Vorgehen -im Sinne „Entrepreneurial Excellence“ - welche eine optimale Selbstän-digkeit (Gründung), eine ständige Innovationsbereitschaft sowie eine erfolgreiche Führung und nachhaltiges Wachstum von Un-ternehmen ermöglichen. Schwerpunk-te sind dabei die Formulie-rung einer umsetzungsorientierten KMU/Profit-center bzw. JNK(Jung-/Neu- und Klein)Unternehmen)Strategie. Ferner werden Optionen der Selbstän-digkeit (inkl. Nachfolge/FamilyBiz) sowie Finanzierung, IP-/Rechts-/Gesetzes- und Steuerfragen vertieft.</p> <p>(Teil)bereich BusinessPlan (primär FS/6.Sem.) Erlernen von Ansätzen, Methoden, Instrumenten sowie Tools zur selbständigen Erarbeitung/Umsetzung eines professionellen BizPlans. Zudem werden Sinn, Zweck, Vielfalt sowie Stellenwert und Verwen-dung von (<input type="checkbox"/>Real-/Livingcase <input type="checkbox"/>eigene Option und/oder <input type="checkbox"/>Fallstudien)-Businessplänen diskutiert; diese werden in der Umsetzung begleitet, bewertet und mittels einem abschliessenden Bericht kommentiert.</p> <p>Die "Young Potentials" kennen auch die verschiedenen Förde-rungs-institutionen/-programme (KTI, venturelab, CTI-Label) sowie die WB-Optionen (Masterprogramme, (Overse-as)Unis/FH's/Programme).</p>
Lerninhalte	<p>Die Studierenden:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ kennen die Aspekte des „Entrepreneurship“ bzw. Begriffe wie (Academic)Entrepreneur vs. Entrepreneurship, unternehmerisches Denken und exzellentes Handeln, Erfolgskriterien Entrepreneurs, weitere Begriffsdefinitionen ▶ kennen neue Formen und Aspekte von Entrepreneurship, zB. Social-Entrepreneurship, Y-Generation-Entrepreneurship, usw. ▶ können (theoretische) Entrepreneurship-Clusters/-kulturen definieren, kritisch beurteilen und mit aktuellen Schweizer KMU und deren Führungspersonen verbinden

	<ul style="list-style-type: none"> ▶ kennen Fakten, Informationen und Erkenntnisse zu Aspekten des Academic-Entrepreneurship (international, lokal, regional) → GUESS-Survey bzw. GEM/Global Entrepreneurship Monitor, Ranking, usw. ▶ erhalten eine Übersicht über die volkswirtschaftlichen Aspekte und Bedeutung von Entrepreneurship/Selbständigkeit (Fakten, Zahlen, Erfahrungen der letzten Jahre, usw.) ▶ erlernen praxisorientierter Grundlagen der Selbständigkeit (Persönlichkeitsprofil, Erfolgs-/Misserfolgskriterien, Netzwerk) ▶ erhalten Einblick in Kreativtechniken zur Definition eines erfolgsversprechenden Geschäftsmodells (Businessidee!) ▶ gewinnen umfassende Argumente über „pro-/kontra-Optionen“ der Selbständigkeit sowie deren Varianten (Neugründung, Nachfolge (insb. Family Business), Beteiligung, Spin-offs, Buyout/-in, Franchising) ▶ lernen Methoden/Instrumente/Tests zur Klärung -bzw. kritischen Hinterfragung- von „Eignung und Machbarkeit“ ▶ erhalten konkrete Hinweise inbezug auf die Unternehmensgründung (Businessmodell, Rechtsform, Gründungsschritte, versicherungstechnische und steuerliche Aspekte, usw.) ▶ erhalten einen Überblick über die wichtigsten Gesetze, Vorschriften und Verordnungen (ArbGesetz, GAV, ArbSicherheit, Gesundheitsschutz, Bauvorschriften, Steuergesetz, usw.) <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> <ul style="list-style-type: none"> ▶ kennen Sinn, Zweck und Ziele von Businessplänen (BizPlan) sowie deren Vielfalt und können Einsatzmöglichkeiten definieren ▶ sind in der Lage, systematisch eine KMU-/Profitcenter-Strategie, einen entsprechenden Businessplan und darauf abgestimmte, umsetzungsfähige Detailkonzepte zu den Schnittstellen Finanz-, Kunden-, Organisations- und Personalmanagements zu erstellen; vor allem in den Bereichen.... <ul style="list-style-type: none"> ▪ von der Vision zur Strategie und aussagefähigem BizPlan ▪ Ideen, Produkte/Dienst- und Marktleistungen ▪ Management, Organisation, Team, Personal ▪ Finanzaspekte (Finanzierung, PlanER/-bilanz, LiqPlanung) ▪ Schutz von geistigem Eigentum, Patente, Statuten, usw. <p>und mit konkreten Inhalten wie:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Allgemeines zum Geschäftsplan/Businessplan (Definition Begriff, Einsatzmöglichkeiten, Adressaten, Ziele des BizPlan, formale Anforderungen) ▪ Zielsysteme (Aufgabe zu Zielsystemen) ▪ Aufbau des Business-Plans (BP) (Checkliste für die BP-Gliederung, Überblick über gebräuchliche Tools zur Ausarbeitung benötigter Angaben wie: Marketingstrategie, Plandaten, usw.) ▪ Typische Fehler bei der Erstellung eines Businessplans (wonach sucht der Geldgeber - beteiligte Menschen - Geschäftsidee) ▪ Finanzplanung mehr als eine Pflichtübung (Kapitalstrukturpolitik, Instrumente der Finanzplanung, usw.) <ul style="list-style-type: none"> ▶ Profitieren von Erfahrungsaustausch mit ... und Expertisen von... ExpertInnen, Bankvertretern, erfolgreichen JNK-UnternehmerInnen (Teilnahme am "upStart!Vision-Veranstaltung" im Frühjahr 2012) ▶ Erstellen/Erarbeiten –in Teamarbeit und begleitet durch Coaches der FHNW- einen konkreten Businessplan; die Studierenden können dabei wählen zwischen: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Real/Livingcase, ▪ eigene Option und/oder vorgegebener Fallstudie
--	---

Lehr- und Lernmethoden	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Lehrmittel: Basis bilden die von den Referenten selbstverfassten Skripts/Unterlagen mit grafisch/visuellen Darstellungen, Begriffsdefinitionen, Checklisten, MiniCases. ▶ Medium: Transparentfoliensatz, Flipchart, Sideboards, Beamer-Demos, Videofilm, usw. ▶ Methodik: Vermittlung des Lernstoffes primär in Vorlesungsform. Gemeinsame Vertiefungsdiskussionen im Forum und/oder Teams/Gruppen, Expertenreferate, usw. ▶ Fallbeispiele/-studie: Fallstudien zu Unternehmensgründung und Selbständigkeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Leistungsbewertung (en)	<p>PS: zur MSP wird zugelassen bzw. BizPlan wird angenommen, wenn: 60% der in Übersicht bezeichneten Vorlesungen ordnungsgemäss besucht wurden (Besuch durch Selbstdeklaration!)</p> <p>MSP/Modulschlussprüfung Teil I: schriftliche Prüfung: 60 Min.(gemäss Richtlinie Studienmodell 2009), theoretische Aspekte Entrepreneurship und BusinessPlan. Sämtliche Unterlagen erlaubt. Systemabgrenzung innerhalb des Unterrichts: Termin KW 0X/0X 2012 (gemäss Prüfungsplan HSW)</p> <p>MSP/Modulschlussprüfung Teil II: Statt schriftlicher Prüfung: Verfassen -im Team/Gruppe- eines konkreten Businessplans (Optionen: ■Real-/Livingcase, ■eigene Option und/oder ■vorgegebener Fallstudie!)</p>
Bibliographie	Siehe nachfolgende Liste für Vertiefungsliteratur, Fachartikel, Links, Organisationen, usw. Zudem individuelle Hinweise in entsprechenden (Teil)bereichen!
Erforderliche Vorkenntnisse: Modul(e) – Kurs(e)	
Anschlussmodul(e) /-kurs(e)	
Bemerkungen	Kursteil 1 ist zwingende Voraussetzung für den Besuch von Kursteil 2.

Vertiefungsliteratur, Fachartikel, Links, Organisationen, usw.

- Späth Lothar; die 100 innovativsten Unternehmen im Mittelstand, ISBN 978-3-86881-042-4
- Fopp Leonhard/Zenhäusern Martin; der erfolgreiche Unternehmer, ISBN 978-3-280-05271-6
- Stokes David/Wilson Nicholas; Entrepreneurship – Small Business Management, ISBN 978-1-84480-224-1
- Cynthia L. Greene; Entrepreneurship – Ideas in Action, ISBN 978-0-538-44614-3
- Volery Thierry/Müllner Ev.; Visionäre die sich durchsetzen, ISBN 3-28005-184-3
- Winistorfer Norbert; ich mache mich selbständig, ISBN 3-85569-329-3
- Schur Wolfgang/Weick Günter; die Gründer, ISBN 3-8218-1629-5
- Dowling Michael/Drumm Hansjürgen; Gründungsmanagement, ISBN 3-540-44279-0
- Klemenz Mike; selbständig – Starter und Kleinbetriebe auf Erfolgskurs, ISBN 3-85932-477-2
- Hack Andreas; Startup-Erfolg – innovative Unternehmensgründungen, ISBN X-XXXXX-XXXX
- Kobjoll Klaus; no risk-no fun - Ihr Weg in die Selbständigkeit, ISBN 3-280-05001-4
- Frese Michael; erfolgreiche Unternehmensgründer, ISBN 3-8017-1113-7
- D. Ulrich/N. Smallwood/K. Sweetmann; The Leadership Code, ISBN 978-1-4221-1901-3
- Banik/Ogg/Pederghana; hybride und mezzanine Finanzierungsmöglichkeiten, ISBN 978-3-258-07346-0
- Zellweger/Mühlebach; Strategien zur Wertsteigerung in Familienunternehmen, ISBN 978-3-258-07428-3
- Weissmann Arnold; die grossen Strategien für den Mittelstand, ISBN 978-3-593-37952-4
- Liv Kirsten Jacobsen; Erfolgsfaktoren bei der Unternehmensgründung, ISBN 978-3-8350-0379-8
- Donna Fenn; UPStarts! - How the Generation Y are rocking the World of Business, ISBN 978-007-160188-0-7
- Schicker/Wagner/Becker/Bau; Spin-offs: vom Brutkasten zum Marktschlager, ISBN 978-3-7281-3318-2
-
- Stiftung KMU Schweiz, der Ratgeber zum Businessplan, ISBN 3-9520486-2/3
- Preuss Roland, der Geschäftsplan, ISBN 3-89842-247-X
- Freiburghaus Markus, Finanzen für Selbständige, ISBN 3-85569-300-5
- Stutely Richard, der professionelle Businessplan, ISBN 3-8273-7256-9
- Dorizzi Franco/Stocker Pascal, der Businessplan – von der Idee zur Umsetzung, ISBN 978-3-286-51262-7