

Modulbeschreibung

Nr. 1013

| | |
|-----------------------------|---|
| Modulbezeichnung | Winter School Entrepreneurship |
| Studiengang | BSc. Betriebsökonomie ,BSc. Wirtschaftsinformatik ,BSc. Business Administration ,BSc. Business Information Technology ,BSc. International Business Management ,BSc. Business AIMSc. International Management ,MSc. Business Information Systems |
| ECTS-Credits im Modul | 2 |
| Kursnummer | |
| Niveau Modulniveau | Basic |
| Modultyp | Elective |
| Kompetenzfeld / Modulgruppe | Entrepreneurship |
| Semester | Frühling FT,PT |
| Studienjahr | 2025 |

Gesamtarbeitsaufwand

| | Aufwand in Stunden | Anteil in % |
|----------------------------|--------------------|-------------|
| Kontaktstudium | 30 | 50 |
| Angeleitetes Selbststudium | 15 | 25 |
| Autonomes Selbststudium | 15 | 25 |
| Total Stunden | 60 | 100 |

Modulverantwortung

Dario Meyer,Rolf Meyer

Leitidee

Diese Winter School gibt aus erster Hand Einblicke in die dynamische Arbeitswelt der Unternehmerinnen und Unternehmer. Während einer Woche werden die grossen Fragestellungen jeder Unternehmung aus der Praxis beleuchtet: Was ist mein Geschäftsmodell? Wie verdiene ich Geld? Woher stammt das Kapital? Wie kann ich genügend Kundinnen und Kunden gewinnen? Eigne ich mich als Unternehmerin bzw. Unternehmer? Was ist ein Businessplan? Wie gewinne und motiviere ich Mitarbeitende?

Diese Winter School wird in enger Zusammenarbeit mit verschiedenen Gründungspersonen, insbesondere von FHNW-Absolventinnen und Absolventen, gestaltet und durchgeführt.

Der Unterricht ist interaktiv und jeden Tag gibt es Zeit, um das Gelernte in interdisziplinären Teams auf Geschäftsideen aus der Klasse anzuwenden. Zusätzlich werdet ihr Vorbereitungsaufträge erhalten, damit wir am ersten Tag gleich mit der Ideenfindung beginnen können.

Lernziele

Wissen und Verstehen

Die Studierenden
- ...kennen die verschiedenen Elemente eines Geschäftsmodells
- ...wissen wie sie Geschäftsideen generieren und weiterentwickeln können
- ...verstehen die verschiedenen Elemente einer Markt- und Konkurrenzanalyse
- ...unterscheiden verschiedene Methoden, wie Kunden gewonnen werden können
- ...erklären die verschiedenen Möglichkeiten, wie Unternehmen zu Geld kommen
- ...sind sich der wichtigen rechtlichen Fragen einer Unternehmensgründung bewusst

Anwenden von Wissen und Verstehen

Die Studierenden wenden die verschiedenen Methoden und Werkzeuge an, um Geschäftsideen zu entwickeln und zu testen.
Die Studierenden entwickeln eine Geschäftsidee zu einem Geschäftsmodell und präsentieren dieses.

Urteilen

Die Studierenden...
- ...können verschiedene Geschäftsmodelle erkennen und ihr Erfolgspotenzial abschätzen
- ...reflektieren, inwiefern sie sich als Unternehmerin bzw. Unternehmer eignen;

Kommunikative Fähigkeiten

Die Studierenden können ein Geschäftsmodell überzeugend pitchen.

Selbstlernfähigkeit

Lerninhalte

- Was ist ein Geschäftsmodell? Was ist ein Start-up?
- Start-up-Szene in der Schweiz
- Ideation, Geschäftsmodellentwicklung
- Markt- und Konkurrenzanalyse
- Markteintritt
- Testen einer Geschäftsidee, Minimum Viable Product
- Finanzielle Planung, Finanzierung
- Rechtliche Fragen der Gründung
- Aufbau eines Gründerteams
- Ich als Unternehmer:in
- Wie pitche ich eine Idee erfolgreich

Verknüpfung zu anderen Modulen

Lehr- und Lernmethoden

Kontaktstudium

Vorlesung
Übung
Diskussion
Präsentation

Gruppenarbeit

Begleitetes Selbststudium

Gruppenarbeit

Unterrichts- und Prüfungssprache

Deutsch

Leistungsnachweis

| Art | Referat |
|----------------|-----------|
| Anzahl | 1 |
| Dauer (Min) | 10 |
| Gewichtung (%) | 100% |
| Bewertung | Pass/Fail |

Leistungsnachweis und weitere Bedingungen

Literatur

Pflichtliteratur

Meyer, R. & Tavic, S. (2016): Time to getlaunched: 7 Schlüssel zum Erfolg mit Ihrem Start-up. Quergründer GmbH. (wird abgegeben)

Ergänzende Literatur

Meyer, R. & Tavic, S. (2019): Business Planning for Startups: With 7 practice examples. Quergründer GmbH.

Erforderliche Vorkenntnisse, Modul(e)

Keine

Anschlussmodul(e)

Bemerkungen