

GRÜNDUNGS- UND WACHSTUMSMANAGEMENT

KURSBESCHREIBUNG UND LITERATUREMPFEHLUNGEN

PROF. DR. MALTE BRETTEL (WIN)

School of Business and Economics

TIME Research Area

Wirtschaftswissenschaften für Ingenieure und Naturwissenschaftler

Kontakt: Nina Haarkötter | haarkoetter@time.rwth-aachen.de

JULI 2019

1 KURS ÜBERSICHT

Kurs Name:	Gründungs- und Wachstumsmanagement
Studiengänge:	Master BWL Studiengänge und verwandte Fächer
Dozenten:	WIN: Prof. Dr. Malte Brettel und Dr. David Bendig
Kontakt / Lehrassistenten	Nina Haarkötter (haarkoetter@time.rwth-aachen.de)
Ort und Zeit:	Kackertstraße 15, Raum SE1 Montag, 14.10.2019, 15:00-17:00 Kick-off (Raum RS4) Montag, 28.10.2019, 12:30-18:30 Blockveranstaltung 1 (Raum BF) Montag, 16.12.2019, 12:30-18:30 Blockveranstaltung 2 (Raum HKW 5) Montags, beginnend 21.10.2019, 15:00-17:00 Übungen (Raum SE1)
Kurs Beschreibung:	Aufbauend auf der Veranstaltung "Foundations of Entrepreneurship" gewährt der Kurs "Gründungs- und Wachstumsmanagement" einen tiefergehenden Einblick in das breite Themenspektrum des Entre- und Intrapreneurship. Gründungstheorien und Wachstumsmodelle werden vorgestellt und interaktiv mit den Studierenden besprochen. Im Vordergrund stehen dabei die Chancen und Herausforderungen junger Unternehmen. Ausgewählte praktische Problemstellungen werden in Zusammenarbeit mit der Wissensfabrik und Student2Start-Up vorgestellt, im Team diskutiert und mit Hilfe externer Mentoren gelöst. Die Vorlesung wird durch eine Übung ergänzt, in der die Studierenden selbst einen Businessplan und in Zusammenarbeit mit dem entsprechenden Start-Up eine konkrete Fragestellung ausarbeiten. Über den Kurs hinaus besteht die Möglichkeit beim Aachener Gründerwettbewerb AC ² einzureichen. Dafür werden separate Beratungstermine angeboten.
Lernziele:	Gründungsinteressierte Masterstudierende kennen die wesentlichen theoretischen Aspekte der Gründungsforschung und können diese auf Fragestellungen aus der Praxis übertragen. Sie sind mit den Problemstellungen der Unternehmensgründung und -entwicklung vertraut und haben ein Grundverständnis für unternehmerisches Denken und Handeln. Die Studenten erhalten durch den Kurs eine grundlegende Vorbereitung für eine eigene Unternehmensgründung.
Literatur:	Grichnik, D.; Brettel, M.; Koropp, C.; Mauer, R. (2010): Entrepreneurship – Unternehmerisches Denken, Entscheiden und Handeln in innovativen und technologieorientierten Unternehmungen, Schäffer Poeschel. ISBN 3791028855. Christensen, C.M.: Innovator's Dilemma. Drucker, P.F.: Innovation and Entrepreneurship. Kuratko, D.F.; Hodgetts, R.M.: Entrepreneurship: A Contemporary Approach. Roberts, E.B.: Entrepreneurs in High Technology: Lessons from MIT and Beyond Timmons, J.A.: New Venture Creation. Sahlman, W.A. et al.: The Entrepreneurial Venture. Faltin, G./ Ripsas, S./ Zimmer, J.: Entrepreneurship - Wie aus Ideen Unternehmen werden. Buttler, G./ Herrmann, H./ Scheffler, W./ Voigt, K.-I.: Existenzgründung - Rahmenbedingungen und Strategien. Dowling, M./ Drumm, H. J.: Gründungsmanagement - Vom erfolgreichen Unternehmensstart zu dauerhaftem Wachstum.

Dieterle, W. K./ Winckler, E.: Unternehmensgründung - Handbuch des
Gründungsmanagement

Leistungs- nachweis:	1. Erfolgreiche Teilnahme an einer schriftlichen Prüfung (Klausur 60 Minuten, 50%) 2. Erstellung eines Businessplans inkl. Strategie (schriftliche Ausarbeitung, 50%)
Voraussetzungen:	Formal: keine. Inhaltlich: Vorkenntnisse Einführung in die BWL oder Grundkenntnisse der BWL, Foundations of Entrepreneurship, Entrepreneurial Marketing and Finance (optional), Interesse für Entrepreneurship von Vorteil
Gruppengröße:	50 Studenten, Businessplan Ausarbeitung in 10 Gruppen à 5 Studenten
Lehre:	Vorlesung und Übung
Sprache:	Englisch
Credits:	5

2 Organisation des Kurses

Der Kurs besteht aus zwei Teilen: Die Vorlesung, bestehend aus zwei Blockveranstaltungen und die Übung, 6 Termine. Zusätzlich gibt es zwei Präsentationstermine. Die Vorlesung wird von Prof. Dr. Brettel und Dr. Greven gehalten, die Übungen werden von Nina Haarkötter in Zusammenarbeit mit der Wissensfabrik und Student2Start-Up betreut.

Vorlesung

In der Vorlesung werden die theoretischen Grundlagen zur Unternehmensgründung, Businessplan, Start-up Management und Wachstumstheorien vermittelt. Das Ziel ist es diese theoretischen Grundlagen während des Semesters bei der schriftlichen Ausarbeitung eines Businessplans anzuwenden. Die Vorlesung wird voraussichtlich von einem oder mehreren Gastrednern begleitet.

Übungen

In den wöchentlichen Übungen wird vertiefend auf die Erstellung des Businessplans eingegangen. Dabei wird eng mit der Wissensfabrik und Student2Start-Up Initiative zusammengearbeitet: zu Beginn der Übungen werden in einer Kick-Off Veranstaltung alle beteiligten Start-Ups durch die Gründer vorgestellt. Fokus liegt dabei zum einen auf die Vorstellung des Business Plans als auch eine konkrete Fragestellung, mit der sich das Start-Up derzeit beschäftigt (z.B. Markteintritt-Strategie, Marketing-Strategie, Wachstums-Strategie, Turnaround-Strategie). Diese Fragestellungen werden durch die Studenten im Rahmen der Veranstaltung gelöst werden. Jedes Start-Up Team/ jede Fragestellung wird durch einen externen Mentor aus der Wirtschaft begleitet. Noch in der Kick-off Veranstaltung wählen die Studenten unter Angabe von drei Präferenzen die Fragestellung, die sie bearbeiten wollen. Die Zuteilung zu den Ideen wird kurz nach der Kick-off Veranstaltung bekannt gegeben. Die Mentoren stehen den Studententeams dann für Fragen wegweisend zur Verfügung.

Nach der Zuteilung der Gruppen werden sich diese mit den jeweiligen Start-Ups und Mentoren in Verbindung setzen, um weitere Details zu der Fragestellung zu erhalten. Die laufende Kommunikation der Gruppen mit den Start-Ups ist eigenständig zu organisieren.

Die Übungstermine finden nach Bedarf und Absprache statt. Einzig der Termin für die Zwischenpräsentation, an der sofern möglich auch Start-Ups und Mentoren teilnehmen, ist verpflichtend. Vorbereitend für jede Übung werden alle Studententeams gebeten den aktuellen Fortschritt auf maximal 5 Folien zu dokumentieren und zu Beginn der Übung kurz zu präsentieren. Zusätzlich zu der vertiefenden Behandlung der einzelnen Kapitel des Businessplans sollen die Übungen vor allem dazu genutzt werden um Erfahrungen auszutauschen und sich bei den anderen Teams Input zur eigenen Fragestellung zu holen. Neben der schriftlichen Ausarbeitung des Businessplans des bearbeiteten Start-Ups ist es vor allem das Ziel der Übungen die Fragestellung bestmöglich zu bearbeiten.

Bei den Start-Ups handelt es sich um reale Ideen von seriösen Gründern/Unternehmern. Ein entsprechend professioneller und zielorientierter Umgang mit der Thematik wird erwartet. Dies schließt das regelmäßige Erscheinen zu den Übungen ein. Ein relevanter Businessplan und eine hochwertige Strategie zur entsprechenden Fragestellung wird als Ergebnis des Kurses angestrebt.

Zeitplan

Datum	Veranstaltung	Raum
14.10.2019 (15:00 – 17:00)	Kick-off Veranstaltung (Pflicht)	R140 (1080 140)
21.10.2019 (15:00 – 17:00)	Übung 1	SE1 (3024 003.1)
28.10.2019 (12:30 – 18:30)	Vorlesung – Blockveranstaltung I/II (Pflicht)	BF (1240 257)
04.11.2019 (15:00 – 17:00)	Übung 2	SE1 (3024 003.1)
11.11.2019 (15:00 – 17:00)	Zwischenpräsentation Student2Start-Up	SE1 (3024 003.1)
18.11.2019 (15:00 – 17:00)	Übung 3	SE1 (3024 003.1)
25.11.2019 (15:00 – 17:00)	Übung 4 (tbd)	SE1 (3024 003.1)
02.12.2019 (15:00 – 17:00)	Übung 5 – Klausurvorbereitung	SE1 (3024 003.1)
09.12.2019 (14:00 – 19:00)	Abschlusspräsentation (Pflicht)	HKW 5 (1132 603)
17.12.2019 (12:30 – 18:30)	Vorlesung – Blockveranstaltung II/II (Pflicht)	HKW 5 (1132 603)
06.01.2020 EOD	Abgabe Businessplan (keine Anwesenheit)	AC ²
13.01.2020 (15:00 – 17:00)	Übung 6 – nach Bedarf	SE1 (3024 003.1)
tbd	Klausur PT1	tbd
tbd	Klausur PT2	tbd

Anwesenheit

Es besteht keine Anwesenheitspflicht. Lediglich in der Kick-Off Veranstaltung ist aufgrund der Vorstellung der Start-Ups und der anschließenden Gruppenzuteilung eine Anwesenheit für die weitere Teilnahme am Kurs notwendig. Alternativ liegt es im eigenen Ermessen des Studenten eine Vertretung zu schicken. Für die restlichen Termine wird aus o.g. Gründen die Anwesenheit dringend empfohlen.

Der Kurs wird über die Plattform edX edge betreut. Alle Vorlesungsfolien und Zusatzinhalte werden hier zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus werden alle relevanten Informationen via edx edge bekannt gegeben.

Die Vorlesungs-, Übungsunterlagen und die Klausur werden in englischer Sprache gestellt.

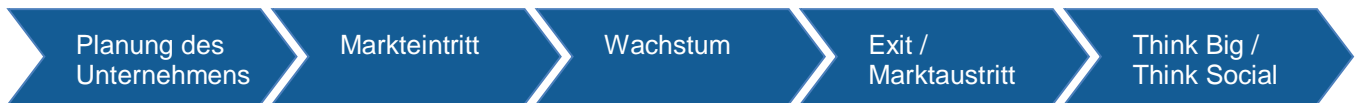
Optional

Über den Kurs hinaus besteht für die Gruppen die Möglichkeit am Aachener AC², dem Gründungswettbewerb teilzunehmen. Um die Möglichkeit individueller Betreuungstermine im Rahmen des Wettbewerbs zu erhalten, ist eine frühzeitige Anmeldung zu Beginn des Kurses notwendig.

Gutachter bewerten die eingereichten Businesspläne und geben den Teilnehmern ein schriftliches Feedback. Die qualifizierte Rückmeldung nach der Einreichung des Businessplans (Phase I) dient der Optimierung des Detail-Businessplans (Phase II). Jeder eingereichte Businessplan jeder Phase wird von mindestens zwei Gutachtern bewertet. Diese sind Basis für die Nominierung der jeweils zehn besten Pläne jeder Phase.

Themen

Die Themenblöcke der Vorlesung werden in folgendem Schaubild zusammengefasst:



In den einzelnen Themenblöcken werden u.a. folgende Unterthemen behandelt:

1. Planung des Unternehmens:
 - a. Die Geschäftsidee
 - b. Die Geschäftsplanung
 - c. Der Businessplan und seine Kapitel
2. Markteintritt
 - a. Markteintrittsstrategien
 - b. Soziales & Finanzielles Kapital
 - c. Entrepreneurial Marketing
3. Wachstum
 - a. Wachstum und Wachstumsstrategien
 - b. Lean Startup
 - c. Managing Operations
4. Exit / Marktaustritt
 - a. Der Exit
 - b. Liquidation
 - c. Verkauf
 - d. IPO
5. Think Big / Think Social
 - a. Corporate Entrepreneurship
 - b. Social Entrepreneurship

3 Leistungsnachweis

Die Gesamtnote setzt sich aus zwei Teilen zusammen:

- Note schriftliche Klausur (50%)
- Note schriftliche Ausarbeitung Businessplan und Strategie (50%)

Sowohl die Inhalte der Vorlesungen, als auch die Inhalte der Übungen sind prüfungsrelevant für die schriftliche Klausur am Ende des Semesters. Die Klausurnote zählt zu 50% in die Endnote ein. Die anderen 50% der Endnote ermitteln sich aus der Benotung des jeweiligen Businessplans und der damit verbundenen Strategieausarbeitung. Der Kurs kann nur bestanden werden, wenn beide Prüfungsleistungen bestanden wurden. Bei der Benotung der Teamausarbeitung wird jeweils die bearbeitende Gruppe als Ganzes benotet, jeder Studierende erhält also die gleiche Note wie die anderen Mitglieder der jeweiligen Gruppe.

Abgabetermin für die Businesspläne wird in der Kick-off-Veranstaltung bekannt gegeben. Pro 10 Minuten Verspätung der Abgabe werden jeweils 10%-Punkte von der Note des Businessplans abgezogen. Bitte beachten Sie, dass für die Start-Ups schon zur Zwischenpräsentation ein Grobkonzept der erarbeiteten Strategie eingereicht werden muss, dieses Grobkonzept wird aber im Rahmen des Kurses noch nicht benotet.

Der Kurs Gründungs- und Wachstumsmanagement bietet eine einmalige Chance den Prozess der Unternehmensgründung sowohl in Theorie als auch in Praxis hautnah kennen zu lernen. In den Businessplänen und Fragestellungen werden keine erfundenen Cases bearbeitet, sondern echte Geschäftsideen von Gründern und Unternehmern.

Wir hoffen dieser Kurs trifft ihr Interesse als (angehende) Unternehmensgründer und Unternehmer!