

hei
INNOVATION



UNIVERSITÄT
HEIDELBERG
ZUKUNFT
SEIT 1386

Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg

Modulhandbuch

Weiterbildungsmodule und Zertifikat: Entrepreneurial Skills

Stand: 25.08.2022

Fächerübergreifend für Studierende aller Bachelor- und
Masterstudiengänge sowie Doktorand*innen und
Postdoktorand*innen

Einführungsdatum: 03.11.2022

Studienstandort: Heidelberg

Anzahl der Studienplätze: Keine Zulassungsbeschränkung

Anzahl der zu erwerbenden Leistungspunkte für das gesamte Zertifikat: 15 LP

Gebühren / Beiträge: Gemäß allgemeiner Regelung der Universität Heidelberg

Präambel

Anknüpfend an ihr Leitbild und ihre Grundordnung verfolgt die Universität Heidelberg in ihren Studiengängen fachliche, fachübergreifende und berufsfeldbezogene Ziele in der umfassenden akademischen Bildung und für eine spätere berufliche Tätigkeit ihrer Studierenden.

Das daraus folgende Kompetenzprofil wird als für alle Disziplinen gültiges Qualifikationsprofil in den Modulhandbüchern aufgenommen und in den spezifischen Qualifikationszielen sowie den Curricula und Modulen der einzelnen Studiengänge umgesetzt:

- Entwicklung von fachlichen Kompetenzen mit ausgeprägter Forschungsorientierung;
- Entwicklung transdisziplinärer Dialogkompetenz;
- Aufbau von praxisorientierter Problemlösungskompetenz;
- Entwicklung von Personal- und Sozialkompetenzen;
- Förderung der Bereitschaft zur Wahrnehmung gesellschaftlicher Verantwortung auf der Grundlage der erworbenen Kompetenzen.

Entrepreneurial Skills

Einleitung

Der Duden definiert Entrepreneurship als „Unternehmergeist, Unternehmertum“; Entrepreneurere sind demnach im engsten Sinne „Unternehmer*innen“ oder „Firmengründer*innen“. Das Ziel der Entrepreneurship Education – frei übersetzt mit „Lehre von unternehmerischem Denken und Handeln“ – ist es, Menschen zu befähigen, selbständig Lösungen für gesellschaftliche und wirtschaftliche Herausforderungen zu entwickeln und diese Lösungen in tragfähige und skalierbare Produkte und Geschäftsmodelle umzuwandeln. Das wiederum unterstützt die Weiterentwicklung der Gesellschaft in Bezug auf bestehende und künftige Herausforderungen und befördert fortlaufend Innovationen in zukunftsgerichteten Bereichen.

Im Rahmen der Entrepreneurship Education werden die dazu notwendigen Fähigkeiten – Entrepreneurial Skills – vermittelt. Die damit verbundenen Inhalte gehen über eine Ausbildung zu rein wirtschaftlichen Fragestellungen hinaus. Neben Ideenentwicklung, dem Aufbau eines Geschäftsmodells und Innovationsmanagement sind Schlüsselkompetenzen wie Planungs-, Führungs-, Urteils- und Reflexionskompetenzen zentrale Elemente der Entrepreneurship Education und werden durch die direkte Anwendung des vermittelten Wissens geschult. Zu diesen Kompetenzen zählen weiterhin der Umgang mit Unsicherheit, die Bereitschaft Risiken einzugehen, zu kollaborieren und im Team zu arbeiten. Auch die Übernahme von Verantwortung, die Fähigkeit zu visionärem Denken sowie die Selbstwirksamkeitswahrnehmung und das ressourcenorientierte Handeln stellen wichtige Teilkompetenzen dar, die in der modernen Arbeitswelt eine große Rolle spielen.

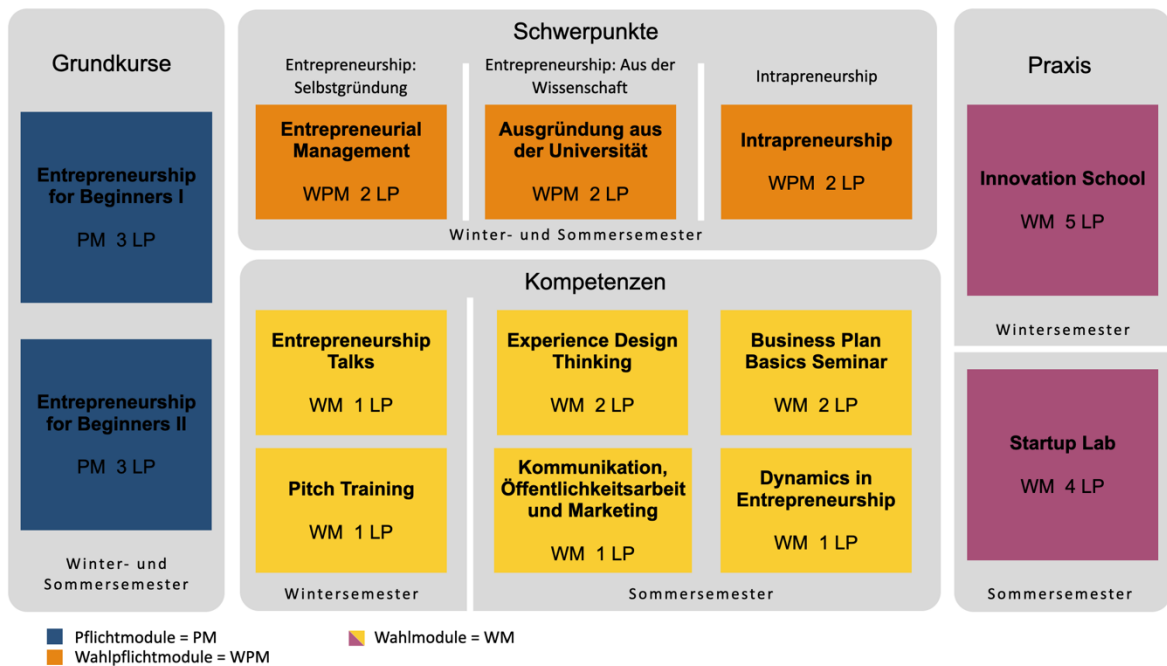
Die Entrepreneurial Skills Module richtet sich an Studierende aller Fächer. Im Rahmen der Kurse werden Fähigkeiten vermittelt, die in vielen Bereichen der Arbeitswelt relevant sind – unabhängig davon, ob man ein eigenes Unternehmen gründen möchte, oder nicht. Damit werden Studierende ergänzend zu ihren Fachkompetenzen für ihre spätere Funktion als, beispielsweise, Mitarbeiter*innen im Unternehmen oder Wissenschaftler*innen an der Universität ausgebildet. Die Entrepreneurial Skills Module der Universität Heidelberg richtet sich insbesondere an Studierende, die noch keine betriebswirtschaftlichen Grundlagen erlernt haben und stellen die klassische Betriebswirtschaftslehre nicht in den Mittelpunkt des Angebots.

Entrepreneurial Skills an der Universität Heidelberg

Zusatzqualifikationen mit Zertifizierungsmöglichkeit

Die Universität Heidelberg bietet ab dem Wintersemester 2022/23 Weiterbildungsmodule im Bereich „Entrepreneurial Skills“ an. Die Module gliedern sich in drei Säulen mit Pflicht- und Wahlmodulen, sowie Vertiefungsfächer für drei verschiedene Schwerpunkte. Das Entrepreneurial Skills Zertifikat dient als Nachweis über die erfolgreiche Absolvierung einer umfassenden Grundlagenausbildung im Bereich Entrepreneurship. Jedes Modul ist in sich geschlossen und kann einzeln belegt und bescheinigt werden. Die Module ergänzen sich inhaltlich und bauen teilweise aufeinander auf. Das Kombinieren unterschiedlicher Module ermöglicht so eine vielfältige Aneignung verschiedener Kompetenzen. Das Entrepreneurial Skills Zertifikat selbst kann durch den Nachweis von 15 Leistungspunkten erworben werden.

Studierende haben so die Möglichkeit, sich gezielt einzelne (unternehmerische) Kompetenzen anzueignen. Sie können aber auch unterschiedliche Kompetenzen kombinieren, die für das unternehmerische Denken und Handeln sowie die Vorbereitung auf die Arbeitswelt von Bedeutung sind. Die Lehrangebote verbinden das Erlernen theoretischer Grundlagen mit praxisnahen Übungen. Dabei werden Kenntnisse und Kompetenzen vermittelt, die u.a. den Bereichen Geschäftsmodellentwicklung, Marketings- und Vertriebsaufbau, Management und rechtliche Grundlagen, Pitchen und/oder Kommunikation zugeordnet werden können.



Die Module können von den Studierenden so strukturiert werden, dass die Teilnahme an den einzelnen Modulen den späteren Erwerb des Zertifikats ermöglicht. Dabei wird Studierenden, die von Beginn an das den Abschluss des Zertifikats anstreben, empfohlen, zuerst die Kurse „Entrepreneurship for Beginners 1 & 2“ (Säule 1) zu absolvieren. Das Zertifikat kann mit drei Schwerpunkten abgeschlossen werden:

- Entrepreneurship – Selbstgründung
- Entrepreneurship – Aus der Wissenschaft
- Intrapreneurship

Der Schwerpunkt „**Entrepreneurship – Selbstgründung**“ eignet sich für Studierende, die sich die Gründung eines eigenen Unternehmens, außerhalb der Universität, vorstellen können. Der Schwerpunkt „**Entrepreneurship – Aus der Wissenschaft**“ richtet sich ebenfalls an künftige Gründer*innen, jedoch an die, die aus ihrer Forschung an der Universität Heidelberg heraus ein eigenes Unternehmen aufbauen möchten. An Studierende, die keine eigene Gründung anstreben, jedoch Interesse an Unternehmertum und innovativer Ideenentwicklung haben, richtet sich der Schwerpunkt „**Intrapreneurship**“. Dieser Schwerpunkt bereitet auf einen unternehmerischen Alltag innerhalb einer wirtschaftlichen Unternehmensstruktur vor.

Neben der Wahl einer der drei Schwerpunkte können auch unterschiedliche Schwerpunktmodule kombiniert und zertifiziert werden. Um das Entrepreneurship Zertifikat zu erhalten, müssen Studierenden 15 Leistungspunkte (LP) erarbeiten. Die Pflichtmodule sind als Grundlagenausbildung zu absolvieren. Die restlichen Leistungspunkte können durch Wahlmodule eigenständig ergänzt werden. Sollte nicht der Abschluss des gesamten Zertifikates angestrebt werden, kann jedes Modul auch einzeln besucht und abgeschlossen werden. Die Studierenden erhalten jeweils mit Abschluss eines Moduls bereits eine Teilnahmebescheinigung.

Die Module zur Vermittlung von Entrepreneurial Skills an der Universität Heidelberg heben sich vor allem dadurch von Modulen anderer Universitäten ab, weil Studierenden diese Module ohne Vorkenntnisse (z.B. in der Betriebswirtschaftslehre) besuchen können. Vor dem Hintergrund, dass die Universität Heidelberg als Volluniversität für ihre Studierenden eine umfassende akademische Ausbildung in allen Disziplinen (Lebens-, Natur-, Geistes-, und Sozialwissenschaften) anbietet, sind auch die oben genannten Module sowie ihre Kombination zum Entrepreneurial Skills Zertifikat für Studierende aller Fachrichtung geeignet.

Gesamtes Kursangebot

Alle Module im Überblick

Alle Module können einzeln belegt und bescheinigt werden. Module, die aufeinander aufbauen, sind entsprechend markiert.

Modulname:	Entrepreneurship for Beginners I
Art des Moduls	Pflichtmodul
Modulbetreuer	Julia Piechotta und Amelie Vermeer
Sprache	Englisch
Leistungspunkte	3 LP
Lerninhalte des Moduls	<p>Das Modul führt die Studierenden in das Gebiet des Entrepreneurships ein. Es beinhaltet die theoretischen Grundlagen des Entrepreneurships und vermittelt einen Überblick sowie ein Grundverständnis vom Ökosystemen und den Funktionen von Start-Ups im Innovationskontext. Einführend wird der Begriff Unternehmensgründung historisch und im aktuellen Kontext beleuchtet, so dass die Studierenden ein Grundverständnis für das Themenfeld Entrepreneurship erhalten. Das Pflichtmodul befasst sich weiter mit der Aneignung basaler Fachtermini im Entrepreneurship Kontext, mit kulturellen Unterschieden zwischen Start-ups und Corporates sowie mit den Grundlagen zur Validierung eines Geschäftsmodells.</p> <p>In einer selbständigen Arbeit haben Studierende die Möglichkeit, zentrale Unterschiede zwischen Entrepreneuren und Manager*innen sowie Start-Ups und Corporates herauszuarbeiten. Durch die Analyse sozioökonomischer Rahmenbedingungen werden gesellschaftliche sowie wirtschaftliche Unterschiede im Start-Up Ökosystem beleuchtet. Es wird ein Grundverständnis für das Start-Up Ökosystem in Deutschland und Europa geschaffen. Zentrale Kenntnisse zu Faktoren, die das Start-Up Ökosystem beeinflussen, werden vermittelt. In einer Zwischenpräsentation werden die Ergebnisse der selbständigen Arbeit präsentiert. Im weiteren Verlauf des Kurses werden die theoretischen Grundlagen zur Validierung eines Geschäftsmodells auf die zuvor beleuchteten Start-Ups angewendet. So erarbeiten die Studierenden anhand von Best-Practice Beispielen strategische Zusammenhänge eines Start-Ups. Durch die Anwendung methodischer Grundlagen zur Validierung des Geschäftsmodells werden die erlernten Grundlagen direkt angewendet und Erfolgsfaktoren herausgearbeitet. Die Ergebnisse werden in einem finalen Pitch präsentiert, diskutiert und gemeinschaftlich ausgewertet.</p>
Lernziele	<ul style="list-style-type: none">• Die Studierenden haben sich ein grundlegendes Verständnis im Bereich Entrepreneurship angeeignet und können Begrifflichkeiten sowie deren Unterschiede voneinander abgrenzen, nennen und definieren.• Studierende sind in der Lage, Zusammenhänge zwischen Wissenschaft, Wirtschaft, Gesellschaft und Innovationen zu veranschaulichen und zu präsentieren.• Studierende kennen methodische Grundlagen zur Validierung eines Geschäftsmodells (z.B. Business Modell Canvas, Lean Start-Up Ansatz, Konkurrenzanalyse, ...), können diese skizzieren und ausführen. Sie sind in

	<p>der Lage, diese Methoden auf bestehende Geschäftsmodelle anzuwenden, Erfolgsfaktoren zu identifizieren und zu veranschaulichen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Studierende können die erworbenen Grundkenntnisse im Bereich Entrepreneurship zusammenfassen, anwenden und im Rahmen einer Präsentation erläutern sowie präsentieren. Sie sind zudem in der Lage, ihre Ausarbeitung vor Publikum zu pitchen und zu diskutieren.
Lehr- und Lernformen	Das Pflichtmodul nutzt verschiedene interaktive Formen zur Wissensaufbereitung und –vermittlung. Dies umfasst unter anderem eine vorlesungsbezogene Einführung, Vorträge der Lehrenden, Multimedia Präsentationen, Arbeitsgruppen, Diskussionen im Plenum, selbstständige Arbeit, sowie Gruppenvorträge.
Voraussetzungen für die Teilnahme	Es gibt keine Voraussetzungen für die Teilnahme.
Verwendbarkeit des Moduls	Das Modul bildet die Grundlage für das Modul Entrepreneurship for Beginners II. Weiterhin ist die Veranstaltung die Grundlage für alle weiteren Module im Rahmen des Entrepreneurial Skills Zertifikats.
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten sind der Besuch aller Lehrveranstaltungen des Moduls, das erweiternde und vertiefende Eigenstudium und die erfolgreiche Durchführung der Zwischen- und Abschlusspräsentation.
Häufigkeit des Angebots von Modulen	Das Modul wird zweimal pro Jahr durchgeführt.

Modulname:	Entrepreneurship for Beginners II
Art des Moduls	Pflichtmodul
Modulbetreuer	Julia Piechotta und Amelie Vermeer
Sprache	Englisch
Leistungspunkte	3 LP
Lerninhalte des Moduls	<p>In dem Modul durchlaufen die Studierenden den Prozess der Ideenentwicklung hin zur Geschäftsmodellentwicklung mit Hilfe von gängigen Tools wie der Design Thinking Methode oder dem Business Model Canvas. Es werden eigens entwickelte Problemstellungen oder aktuelle wissenschaftliche Problemstellungen als Grundlage herangezogen und weiter ausgearbeitet. Die Studierenden durchlaufen dabei den Prozess des 'Verstehens', 'Beobachtens', 'Ideenfindens', 'Prototypen-Entwickelns' sowie 'Testens' einer Geschäftsidee. Dadurch wird ein Grundverständnis für die Entwicklung einer Geschäftsidee geschaffen. Mit der Entwicklung und Validierung des Geschäftsmodells werden im Rahmen eines Workshops die theoretischen Grundlagen des Design Thinkings sowie des Entrepreneurships angewendet und erste Erfahrungen mit den Herausforderungen des Gründens gesammelt. Es wird ein zentrales Verständnis für die Marktanalyse und das Erstellen sowie Testen eines Prototypens geschaffen. Die Umsetzung einer Marketing- und Vertriebsstrategie ermöglicht es, dass Studierende zwischen strategischen und operativen Entscheidungen differenzieren, Erfolgsfaktoren ermitteln und Learnings ableiten können. Die Ausarbeitung des Geschäftsmodells vermittelt den Studierenden des Weiteren ein Grundverständnis für die Finanzierung eines Geschäftsmodells bzw. die Rahmenbedingungen für die Ausgründung einer wissenschaftlichen Idee. Die Ausarbeitung des Geschäftsmodells wird in einem Abschlusspitch präsentiert und im Plenum kritisch beleuchtet sowie diskutiert.</p>
Lernziele	<ul style="list-style-type: none"> ● Die Studierenden sind am Ende des Moduls in der Lage, die Prozessketten des Design Thinkings zu definieren und auszuführen. ● Anhand einer vorgehenden gesellschaftlichen Problemstellung können Studierende eine Geschäftsidee mit Hilfe der Prozesskette des Design Thinkings entwickeln, planen und ableiten. ● Es werden dabei zentrale Kenntnisse der Marktanalyse vermittelt und ein Verständnis für Zusammenhänge zwischen Angebot und Nachfrage sowie Kundenfeedback und Produktangebot geschaffen, um die ersten Schritte der Prozesskette durchführen zu können. ● Mit Hilfe des Pivotierungsansatzes können die Studierenden Prototypen entwickeln, testen und die Ergebnisse zur Entwicklung und Optimierung des Geschäftsmodells ableiten. ● Durch die Ermittlung von Marktfeedback für das erarbeitete Geschäftsmodell führen die Studierenden den Design Thinking Prozess mehrmals durch und optimieren das Geschäftsmodell. ● Durch den Abschlusspitch sind die Studierenden in der Lage, ein selbst erarbeitetes Geschäftsmodell zu präsentieren, Herausforderungen zu demonstrieren und den Umgang mit diesen zu erläutern. Studierende vergleichen Lösungen für das gesellschaftliche Problem und nutzen die theoretischen Grundlagen für die Darstellung und Umsetzung eines Geschäftsmodells.
Lehr- und Lernformen	Das Pflichtmodul nutzt verschiedene interaktive Formen zur Wissensaufbereitung und -vermittlung. Dies umfasst unter anderem eine vorlesungsbezogene Einführung, Vorträge der Lehrenden, Multimedia Präsentationen, Workshops,

	Arbeitsgruppen, Diskussionen im Plenum, selbstständige Arbeit sowie Gruppenvorträge.
Voraussetzungen für die Teilnahme	Es gibt keine Voraussetzungen für die Teilnahme. Eine Absolvierung des Kurses Entrepreneurship for Beginners I wird empfohlen, wenn das Entrepreneurial Skills Zertifikat absolviert wird.
Verwendbarkeit des Moduls	Das Modul bildet die Grundlage für weitere Kurse im Rahmen des Entrepreneurial Skills Zertifikats.
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten sind der Besuch aller Lehrveranstaltungen des Moduls, das erweiternde und vertiefende Eigenstudium und die erfolgreiche Durchführung der Abschlusspräsentation.
Häufigkeit des Angebots von Modulen	Das Modul wird zweimal pro Jahr durchgeführt.

Modulname:	Entrepreneurial Management
Art des Moduls	Wahlmodul
Modulbetreuer	Amelie Vermeer
Sprache	Englisch
Leistungspunkte	2 LP
Lerninhalte des Moduls	Das Wahlmodul „Entrepreneurial Management“ zeigt die verschiedenen Managementfacetten eines Gründers/einer Gründerin auf. Hierzu werden Schwerpunkte wie Zeitmanagement, Unternehmensführung, Unternehmenskultur und Verhandlungsmanagement beleuchtet, untersucht und gemeinschaftlich eruiert. Das Wahlmodul veranschaulicht, mit welchen Themenbereichen ein Entrepreneur konfrontiert wird und mit welchen Ansätzen er diesen Themen begegnet werden kann. Durch Szenarienübungen und Rollenspiele lernen und erarbeiten die Studierenden eigenständig individuelle Umgangsmöglichkeiten in Bezug auf die aufgeführten Themen. Ergänzend werden durch Best Practice Inputs Beispiele aus dem praktischen Start-Up Alltag präsentiert und durch Diskussionen und Fragerunden reale Umstände erörtert und erlebt.
Lernziele	<ul style="list-style-type: none"> • Die Studierenden können die forschungsbasierten Eigenschaften eines Entrepreneurs nennen und auflisten. • Die Studierenden können verschiedene Unternehmenskulturen klassifizieren und eine potenzielle eigene Kultur präsentieren. • Die Hürden und Praktiken des Zeitmanagements können von den Studierenden erläutert werden und potenziell für eine eigene spätere Gründung genutzt werden. • Zwischen verschiedenen Konfliktsituationen können die Studierenden differenzieren, diese evaluieren und eigene Umgangsmöglichkeiten mit Konflikten hinterfragen. • Durch Verhandlungsszenarien können die Studierenden Verhandlungsformen ableiten und ihre eigenen Techniken weiterentwickeln. • Die Gesamtheit der erlernten Inhalte ermöglicht es den Studierenden, eine eigene Persona zu konzipieren und einen potenziellen Rahmen für das eigene Start-Up zu entwerfen.
Lehr- und Lernformen	In diesem Wahlmodul wird zwischen theoretischen Inputs, Beispielen aus der praktischen Berufswelt und Gruppenarbeiten zum eigenständigen Erarbeiten von Themen gewechselt. Mit Hilfe von verschiedenen Lehrmethoden wird den Studierenden sowohl theoretisches Wissen als auch dessen praktische Anwendung vermittelt, um sie auf verschiedene Start-Up Alltagsthemen vorzubereiten.
Voraussetzungen für die Teilnahme	Es gibt keine Voraussetzungen für die Teilnahme. Eine vorherige Absolvierung der Kurse Entrepreneurship for Beginners I und II wird empfohlen, wenn das Entrepreneurial Skills Zertifikat absolviert wird.
Verwendbarkeit des Moduls	Schwerpunktmodul von Säule 2a: Entrepreneurship – Selbstgründung.
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	Die Leistungspunkte werden durch die selbstständige Arbeit, die aktive Beteiligung und die Persona Präsentation erworben.
Häufigkeit des Angebots von Modulen	Das Modul wird einmal pro Jahr durchgeführt.

Modulname	Ausgründung aus der Universität: The Scientist Entrepreneurship Course
Art des Moduls	Wahlpflichtmodul
Modulbetreuer	Bodo Brückner, Eva Markutzik
Sprache	Englisch
Leistungspunkte	2 LP
Lerninhalte des Moduls	<p>Mit unserem Kompaktkurs «The Scientist Entrepreneur» erweitern Wissenschaftler ihre Kompetenzen, um wissenschaftliche Erkenntnisse in Innovationen umzusetzen, die das Leben vieler Menschen und Patienten positiv beeinflussen können. Innerhalb weniger Wochen lernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer, wie sie eine Geschäftsidee im Bereich Life Science entwickeln und pitchen können. Ausgestattet mit unternehmerischen Frameworks erleben sie immersive Gruppenarbeit, indem sie ein Start-up-Gründerteam simulieren.</p> <p>Die Teilnehmenden lernen aus wissenschaftlichen Forschungsergebnissen Grundlagen zu geistigem Eigentum, Innovation und wirtschaftlicher Wertschöpfung. Dazu stellen wir Alexander Osterwalders Geschäftsmodell und Value Proposition Canvas im Rahmen eines Life Science Start-ups vor. Die Teilnehmenden lernen auch die Denkweise von Investoren im Bereich Life Science und die Bedeutung der Risikominderung von Biotech-Assets kennen. Die Teams lernen die entscheidenden Komponenten einer Pitch-Präsentation kennen, die nicht nur für Start-ups, sondern auch in anderen Branchen und sogar im Alltag unverzichtbar ist.</p>
Lernziele	<p>Unser Kurs ermöglicht es WissenschaftlerInnen, die Schritte von der Entdeckung bis zum diagnostischen oder therapeutischen Produkt zu verstehen. Die Teilnehmenden werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ein grundlegendes Verständnis von Unternehmertum und Innovation entwickeln, einschließlich des geistigen Eigentums und der Risikokapitalfinanzierung von Start-ups; • Beratung erhalten, wie man eine tragfähige und überzeugende Geschäftsidee entwickelt und • ihre Geschäftsidee vor einem kritischen Publikum präsentieren.
Lehr- und Lehrformen	<p>Die Teilnehmenden werden in Gründerteams gruppiert, um ein tragfähiges und überzeugendes Geschäftsmodell zu entwickeln. Jedes Gründerteam erhält als Basis für seine Geschäftsidee einen aktuellen Forschungsartikel* über eine Erfindung oder Entdeckung im Bereich Life Sciences oder Health Tech. Mit dem Wissen aus den Vorlesungen präsentieren die Teams schließlich ihre Geschäftsidee zu einem kritischen Publikum (Kollegen und Dozenten). Einen online Ordner mit allen Vorlesungen (als pdf) und weiteren Materialien (z. B. Artikel, Leseempfehlungen) wird zur Verfügung gestellt.</p> <p>*Papiere werden ausgewählt, z. B. aus Nature, Science und Cell</p>
Voraussetzungen für die Teilnahme	<p>Die Teilnehmenden benötigen einen Computer mit Mikrofon, eine Kamera und Internetzugang, da alle Vorträge über ZOOM angeboten werden. Die Kamera und die Mikrofone werden für die Interaktion während der Vorträge und der Pitch-Präsentationen benötigt. Weitere technische Details werden in einem zusätzlichen Dokument und in einem speziellen Online-Meeting erläutert.</p> <p>Eine Absolvierung der Kurse Entrepreneurship for Beginners I und II wird empfohlen, wenn das Entrepreneurial Skills Zertifikat erreicht werden soll.</p>
Verwendbarkeit des Moduls	Schwerpunkt für Säule 2b: Entrepreneurship - Aus der Wissenschaft

Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkte	<p>Jedes Team (max. 4 Teilnehmer pro Team) erstellt eine Pitch-Präsentation basierend auf einem wissenschaftlichen Artikel. Eine Jury aus Dozenten bewertet die Präsentationen (falls teilnehmende Studierende Kreditpunkte benötigen) und gibt nach jeder Teampräsentation Feedback.</p> <p>Die Teilnahme an allen Vorträgen und Pitch-Präsentationen wird erwartet. Nimmt der Teilnehmer nicht mehr als 2 Meetings (Vorträge oder Pitch-Präsentationen) teil oder ist der Teilnehmer bei der Pitch-Präsentation nicht anwesend, werden keine Teilnahmezertifikate oder Leistungspunkte ausgestellt.</p> <p>Es werden Live-Vorträge angeboten, und es wird erwartet, dass die Teilnehmer Fragen über die Chat-Funktion stellen. Der Co-Moderator überprüft regelmäßig den Chat und sammelt die Fragen, die in regelmäßigen Abständen beantwortet werden.</p>
Häufigkeit des Angebots von Modulen	<p>Das Modul wird einmal pro Jahr durchgeführt.</p>

Modulname:	Intrapreneurship Innovation process in large corporations – <i>Strengths and weaknesses compared to start-ups</i>
Art des Moduls	Wahlmodul
Modulbetreuer	Karl Hahn, Daniel Lohner und Amelie Vermeer
Sprache	Englisch
Leistungspunkte	2 LP
Lerninhalte des Moduls	Unternehmertum im Unternehmen - Einführung in die Kernaspekte von Intrapreneurship und Diskussion der Unterschiede zu Entrepreneurship am Beispiel vom Innovationsgeschehen in großen Firmen, z.B. Kodak, Fujifilm, Apple und anderen. Detaillierte Analyse des Einflusses von Kultur, Strukturen und Prozessen auf den Innovationserfolg in großen Unternehmen. Einführung der Innovation als Prozess von der Idee bis zur Wertschöpfung. Unterschiedliche Arten von Innovationen: große und kleine, erhaltende und radikale Innovationen. Erläuterung der Unterschiede anhand konkreter Beispiele. Diskussion der Bedeutung von „Enabling Technologies“ und Entrepreneurship für radikale Innovationen. Diskussion der Stärken und Schwächen industrieller Innovationsprozesse am Beispiel des „Stage-Gate-Prozesses“. Einführung in die strukturellen Herausforderungen erfolgreicher Start-ups. Welche kulturellen und strukturellen Voraussetzungen braucht es, damit Universitäten als Inkubationszentren erfolgreich sein können? Entwicklung einer radikalen Innovation in einer großen Firma am Beispiel eines Spin-offs. Dabei wird der Werdegang des Spin-offs vom Beginn (als Forschungsprojekt) bis zum Stand heute dargestellt. Zusätzlich werden externe Fachvorträge, Case Studies und Best-Practices in die Lehrveranstaltung integriert.
Lernziele	<ul style="list-style-type: none"> • Die Studierenden können die F&E Umgebung in großen Firmen skizzieren, zusammenfassen, diskutieren und kritisieren (über die Darstellung der F&E Umgebung soll den Studierenden die Art und Weise des industriellen Forschens veranschaulicht werden). • Die Studierenden können erläutern und demonstrieren, wie Innovationen in großen Firmen entstehen und wie das Marktpotenzial untersucht werden kann. • Die Studierenden können die Stärken und Schwächen der Innovationsprozesse großer Firmen und Start-ups vergleichen. Dies soll ihnen später dabei helfen, den „richtigen“ Arbeitgeber zu wählen. • Die Lehrveranstaltung soll die Lust auf eigenes Unternehmertum wecken und den Studierenden ggf. helfen, eigene Ideen in diese Richtung zu generieren.
Lehr- und Lernformen	Vorlesung mit starker Einbindung der Hörer durch aktives Nachfragen und zahlreiche Diskussionen. Bearbeiten von komplexen „Business Cases“ in Form von Gruppenarbeiten.
Voraussetzungen für die Teilnahme	Es gibt keine Voraussetzungen für die Teilnahme. Eine vorherige Absolvierung der Kurse "Entrepreneurship for Beginners I und II" wird empfohlen, wenn das Entrepreneurial Skills Zertifikat absolviert wird.
Verwendbarkeit des Moduls	Schwerpunktmodul für Säule 2c: Intrapreneurship
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	Teilnahme an mehr als 80% der Lehrveranstaltungen. Bearbeitung von zwei Innovations- „Business Cases“ in Gruppen.
Häufigkeit des Angebots von Modulen	Das Modul wird einmal pro Jahr durchgeführt.

Modulname:	Entrepreneurship Talks
Art des Moduls	Wahlmodul
Modulbetreuer	Amelie Vermeer
Sprache	Englisch
Leistungspunkte	1 LP
Lerninhalte des Moduls	Die Lehre von Entrepreneurship umfasst sowohl theoretische Grundlagen als auch die praktische Umsetzung oder das Durchlaufen eines hypothetischen Gründungsprozesses. Um beide Bereiche miteinander zu verbinden, sollten Best-Practice Beispiele aus der realen Welt aufgezeigt werden, so dass die Studierenden einen direkten Bezug des Gelernten zur Umsetzung erhalten. Dieses Wahlmodul umfasst eben diese praktische Vorträge von Vorbildern aus der Entrepreneurship Welt. Die Themengebiete sind weit gefasst, so dass von Intrapreneurship über Ausgründungen bis hin zu Start-Up-Geschichten sämtliche Themenfelder abgedeckt werden. Durch eine additive Q&A Runde am Ende eines jeden Vortrags, erhalten die Studierenden die Möglichkeit, sich an einer aktiven Diskussion zur gegebenen Thematik zu beteiligen.
Lernziele	<ul style="list-style-type: none"> • Die Studierenden können verschiedene Praxisbeispiele vergleichen und gegenüberstellen. • Durch verschiedene Vorträge zu ähnlichen Themen können Vorgehensweisen evaluiert und hinterfragt werden. • Durch Fragerunden und Praxisinput haben die Studierenden die Möglichkeit, ihre eigenen Ideen zu reflektieren und potenziell neue Ideen zu generieren.
Lehr- und Lernformen	Die Vorträge mit anschließender Q&A Runde vermitteln Praxisinputs aus der Start-Up und Corporate Welt.
Voraussetzungen für die Teilnahme	Es gibt keine Voraussetzungen für die Teilnahme. Eine vorherige Absolvierung der Kurse Entrepreneurship for Beginners I und II wird empfohlen, wenn das Entrepreneurial Skills Zertifikat absolviert wird. Falls die Vorlesung Entrepreneurship bereits besucht wurde, kann dieser Kurs nicht mehr absolviert werden.
Verwendbarkeit des Moduls	Vertiefungsmodul für Säule 2
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	Kurze schriftliche oder mündliche Zusammenfassung und Reflexion zu den Vorträgen und dazugehörigen Diskussionen.
Häufigkeit des Angebots von Modulen	Das Modul wird einmal pro Jahr durchgeführt.

Modulname:	Pitch Training
Art des Moduls	Wahlmodul
Modulbetreuer	Amelie Vermeer und Colin Bennett
Sprache	Englisch
Leistungspunkte	1 LP
Lerninhalte des Moduls	<p>Dieses praxisorientierte Modul hilft den Teilnehmenden eine Präsentation zu erstellen, die ansprechend, dynamisch und einnehmend ist. Der Fokus liegt darauf, das Publikum zu überzeugen und darauf, zu erkennen, wie verschiedene Persönlichkeiten auf verschiedene Ansätze reagieren und wie Aufmerksamkeit und Verständnis erreicht werden können. Der Zusammenhang zwischen einer einprägsamen Präsentation und einer glaubwürdigen und überzeugenden Präsentation wird herausgearbeitet. Der Kurs ist praxisorientiert und konzentriert sich auf eine fünfminütige Präsentation, die vor der Gruppe gehalten wird.</p> <p>Die Studierenden beschäftigen sich eingehend mit den Herausforderungen, welchen sie als Präsentatoren gegenüberstehen, sowie mit den Werkzeugen, die zur Bewältigung dieser Herausforderungen zur Verfügung stehen, und wie diese Werkzeuge bei einer eigenen Präsentation einsetzen können. In zwei Tagen entwickeln Teilnehmende ihr Verständnis für das Publikum weiter und die Fähigkeit dieses zu begeistern. Am Ende des Seminars wird die fünfminütige Präsentation fertiggestellt sein und die Teilnehmenden erhalten ein ausführliches persönliches Feedback.</p>
Lernziele	<ul style="list-style-type: none"> • Die Studierenden verstehen, wie sie ihr Publikum überzeugen können und wie verschiedene Arten von Publikum reagieren. • Die Studierenden verstehen, worauf Investoren bei einem Pitch achten. • Die Studierenden können die Aufmerksamkeit des Publikums gewinnen, halten und lenken sowie Neugierde wecken. • Die Studierenden können selbst abstrakte Ideen klar, verständlich und einprägsam darstellen. • Die Studierenden können potenzielle Schwächen in Stärken umwandeln. • Die Studierenden können ihr Publikum mit Sprache aufmerksam halten. • Die Studierenden verstehen die Bausteine der Rhetorik und können sie anwenden, sowie ihr Publikum für ihre Argumente interessieren. • Die Studierenden entwickeln eine dynamische Vortragsweise.
Lehr- und Lernformen	<p>Wie Aristoteles sagte: "Was wir lernen müssen zu tun, lernen wir durch Tun." Deshalb ist diese Schulung praxisorientiert, mit einer Mischung aus Einzelpräsentationen, Gruppenpräsentationen, Einzelarbeit und Gruppendiskussionen. Die Teilnehmende erhalten Feedback von den anderen Teilnehmenden und von den Dozenten. Es werden unterschiedliche Arten von Input verwendet: entdeckendes Lernen, Videobeispiele und praktische Aktivitäten.</p>
Voraussetzungen für die Teilnahme	<p>Es gibt keine Voraussetzungen für die Teilnahme. Eine vorherige Absolvierung der Kurse „Entrepreneurship for Beginners I und II“ wird empfohlen, wenn das Entrepreneurial Skills Zertifikat absolviert wird.</p>
Verwendbarkeit des Moduls	Vertiefungsmodul Säule 2
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	Die Leistungspunkte werden durch selbstständige Arbeit, aktive Teilnahme und einen Abschlusspitch erworben.
Häufigkeit des Angebots von Modulen	Das Modul wird einmal pro Jahr durchgeführt.

Modulname:	Experience Design Thinking
Art des Moduls	Wahlmodul
Modulbetreuer	Amina Daca
Sprache	Englisch
Leistungspunkte	2 LP
Lerninhalte des Moduls	Im Wahlmodul „Experience Design Thinking“ durchlaufen Studierende den praxisorientierten Design Thinking Prozess und bearbeiten dabei reale Herausforderungen. Die Studierenden werden in interdisziplinären Teams zusammengesetzt und entwickeln zu je einer Challenge eine nutzerzentrierte Lösung. Auf diese Weise lernen sie den nutzerzentrierten Ansatz zur Generierung innovativer Lösungen für komplexe Problemstellungen kennen. Die Studierenden lernen in begleitenden Input-Sessions Design Thinking-Grundlagen, welche sie direkt in ihrem Projekt anwenden. Die Design Thinking-Techniken helfen den Studierenden, komplexe Problemstellungen agil und kreativ zu lösen. Diese finden direkt bei der Entwicklung innovativer Prototypen in Form von Produkten, Dienstleistungen oder Prozessen Anwendung. Der Workshop „Experience Design Thinking“ richtet sich an motivierte, interessierte und engagierte Studierende, die Lust darauf haben, „out of the box“ zu denken.
Lernziele	<ul style="list-style-type: none"> • Die Studierenden kennen und verstehen den Prozess „Design Thinking“ und dessen Grundlagen, wissen um die Bedeutung der Nutzerbedürfnisse und können diese in den Kontext des Problemlösens einordnen. • Die Studierenden können Empathie-Interviews durchführen. • Die Studierenden verstehen mutiges, intuitives sowie exploratives Denken und Handeln als Grundlage des Design Thinking Prozesses. • Die Studierenden erlernen Kreativitätsmethoden und können diese anwenden. • Die Studierenden arbeiten in interdisziplinären Teams zusammen und entwickeln gemeinsam Lösungen. • Die Studierenden können Design Thinking Methoden anwenden und nutzen, um neue praxisrelevante Probleme strukturiert zu beschreiben, zu analysieren und zu hinterfragen. • Die Studierenden können die zentrale Bedeutung der Innovationsmethode „Design Thinking“ einordnen, eine strukturierte Prototypentwicklung durchführen und innovative Ideen präsentieren.
Lehr- und Lernformen	Dieses Wahlmodul basiert auf dem Lehransatz „erfahrungsbasiertes Lernen“ oder „experimentelles Lernen“. Zur Wissensvermittlung wird auf vorlesungsnahe Formate zurückgegriffen. Zusätzlich wird mit Hilfe von Gruppenarbeiten die Methoden des Design Thinkings umgesetzt.
Voraussetzungen für die Teilnahme	Es gibt keine Voraussetzungen für die Teilnahme. Eine vorherige Absolvierung der Kurse „Entrepreneurship for Beginners I und II“ wird empfohlen, wenn das Entrepreneurial Skills Zertifikat absolviert wird.
Verwendbarkeit des Moduls	Vertiefungsmodul Säule 2
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	Aktive Mitarbeit bei allen anfallenden Arbeitsschritten. Die eigenverantwortliche Durchführung von praktischen Übungen sowie die Erstellung und Präsentation eines (Papier-) Prototypen.
Häufigkeit des Angebots von Modulen	Das Modul wird einmal pro Jahr durchgeführt.
Modulname:	Dynamics in Entrepreneurship
Art des Moduls	Wahlmodul

Modulbetreuer	Jennifer Smith
Sprache	Englisch
Leistungspunkte	2 LP
Lerninhalte des Moduls	<p>Das Wahlmodul „Dynamics in Entrepreneurship“ widmet sich den unterschiedlichen Facetten und Spezialbereichen des Entrepreneurships. Themen wie Social oder Sustainable Entrepreneurship sind bereits seit vielen Jahren bekannt und vielfältig implementiert. Der Fokus auf andere Spezialbereiche wurde u.a. durch gesellschaftliche Debatten neu gesetzt und auch in den Mittelpunkt aktueller Förderpolitik gelegt. Dazu gehören u.a. Female Entrepreneurship oder auch Diversity, inkl. dem Fokus auf Intercultural Entrepreneurship.</p> <p>Das Wahlmodul befasst sich mit den einzelnen Unterbereichen im Detail und zeigt auf, welche Historie, Gründe und Trends zu deren Entstehung geführt haben. In Verbindung mit den gesellschaftlichen Rahmenbedingungen werden die jeweilige Thematik und deren Bedeutung für den gesellschaftlichen Transformationsprozess gemeinsam mit den Studierenden erarbeitet und sowohl Fördermöglichkeiten als auch Barrieren diskutiert. Das Modul fokussiert sich dabei sowohl auf Bottom-Up Ansätze als auch Veränderungen auf strategischer Ebene und entsprechenden Top-Down-Ansätzen.</p> <p>In einer selbstständigen Arbeit haben die Studierenden die Möglichkeit, mit Blick auf Best-Practice-Beispiele einzelne Role-Models genauer zu identifizieren und deren Erfolgsfaktoren herauszuarbeiten oder aber eigenständige Ideen in den Spezialbereichen des Entrepreneurship zu entwickeln. Die Ausarbeitung wird dann in Form eines Pitch präsentiert, diskutiert und gemeinschaftlich ausgewertet.</p>
Lernziele	<ul style="list-style-type: none"> ● Die Teilnehmenden können verschiedene Spezialbereiche im Themenfeld Entrepreneurship (u.a. Social Entrepreneurship; Sustainable Entrepreneurship; Female Entrepreneurship; Intercultural Entrepreneurship) nennen und anhand spezifischer Charakteristika voneinander abgrenzen. ● Die Teilnehmenden kennen die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, die zur Ausbildung der Spezialbereiche geführt haben und können diese frei wiedergeben und kontextualisieren. ● Sie erkennen die unterschiedlichen Gestaltungsformen und Ausprägungen von Social oder Sustainable Entrepreneurship und die wichtigsten Akteursgruppen in den einzelnen Bereichen. ● Die Teilnehmenden können sowohl Fördermöglichkeiten als auch Barrieren für spezifische Bereiche des Entrepreneurship nennen und zuordnen. ● Die Teilnehmenden sind in der Lage den jeweiligen USP (Unique Selling Point) aus den einzelnen (Social, Sustainable, Female, oder Intercultural) Entrepreneurship-Initiativen herauszuarbeiten bzw. abzuleiten und diesen in den Kontext der jeweiligen gesellschaftlichen Rahmenbedingungen zu setzen. ● Sie sind in der Lage einzelne Initiativen mit allgemeinen Kriterien zu bewerten, zu hinterfragen und in die jeweiligen Kategorien einzuordnen. ● Bottom-Up und Top-Down Ansätze sind bekannt und können von den Studierenden gegenübergestellt und eingestuft werden. ● Die Teilnehmenden kennen prominente Beispiele für z.B. Social, Sustainable oder Female Entrepreneurship, entsprechende Erfolgsfaktoren und können diese kritisch bewerten.

	<ul style="list-style-type: none"> • Die Teilnehmenden können die erworbenen Grundkenntnisse für die eigene Ideenentwicklung in einem von ihnen gewählten Teilbereich anwenden sowie neue Initiativen generieren bzw. vorhandene weiterentwickeln. • Die Teilnehmenden sind mit dem Begriff Pitch Deck vertraut und können Ergebnisse ihrer selbstständigen Arbeit in ein solches überführen. • Die Teilnehmenden sind in der Lage vor Publikum ihre Ausarbeitung oder Ideen zu pitchen und zu diskutieren.
Lehr- und Lernformen	<p>Das Wahlmodul nutzt verschiedene, zumeist interaktive Formen zur Wissensaufbereitung und -vermittlung. Dies umfasst u.a. eine vorlesungsbezogene Einführung, gesprächsgeleitete Theorie- und Wissensvermittlung, Workshops, Diskussionsrunden, selbstständige Arbeit, Gruppenarbeit.</p> <p>Auch experimentelle Lehr-/Lernformen wie Flipped Classroom, Videodokumentation oder visuelle Unterstützungsformate wie der Advance Organizer sollen zum Einsatz kommen. Die Auswahl der Lehr- und Lernformen soll es den Studierenden ermöglichen, Vorwissen zu aktivieren, neue Inhalte kennen zu lernen und Zusammenhänge zu erkennen. Ein weiteres Ziel ist es, zum Lernen anzuregen sowie das Wissen zu festigen und in einigen Bereichen auch bereits anzuwenden.</p>
Voraussetzungen für die Teilnahme	Es gibt keine Voraussetzungen für die Teilnahme. Eine vorherige Absolvierung der Kurse „Entrepreneurship for Beginners I und II“ wird empfohlen, wenn das Entrepreneurial Skills Zertifikat absolviert wird.
Verwendbarkeit des Moduls	Vertiefungsmodul Säule 2
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	Die Leistungspunkte werden durch die selbstständige Arbeit und den Pitch erworben.
Häufigkeit des Angebots von Modulen	Das Modul wird einmal pro Jahr durchgeführt.

Modulname:	Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit und Marketing
Art des Moduls	Wahlmodul
Modulbetreuer	Anna Echtenacher
Sprache	Englisch
Leistungspunkte	1 LP
Lerninhalte des Moduls	<p>Das Wahlmodul "Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit und Marketing" widmet sich dem Thema Kommunikation mit einem Schwerpunkt in den Bereichen Öffentlichkeitsarbeit, Textproduktion, Marketing und dem Aufbau von Kommunikationskonzepten. Eine zentrale Rolle spielt die Frage "Was kommunizieren wir und wie?".</p> <p>Das Wahlmodul befasst sich zu Beginn mit der Frage, was zum Bereich der Kommunikation gehört, was passiert, wenn wir kommunizieren und welche Kommunikationsmodelle es gibt. Es betrachtet Zielgruppen und ihre Dynamiken, sowie verschiedene Medienarten. Die Teilnehmenden lernen unterschiedliche Textformate und Schreibstile, sowie einen sinnvollen Informationsaufbau und effiziente Informationsanordnung kennen. Des Weiteren geht das Modul auf Kommunikationskonzepte im Bereich Entrepreneurship ein.</p>
Lernziele	<ul style="list-style-type: none"> • Die Studierenden können „Kommunikation und Public Relations“ definieren und erläutern, was zur Kommunikation gehört und passiert, wenn kommuniziert wird. • Die Studierenden können unterschiedliche Kommunikationsmodelle unterscheiden und vergleichen. • Die Studierende können unterschiedliche Zielgruppen erkennen, diese klassifizieren sowie ihr Verhalten vergleichen. • Die Studierende können schildern, wie die Medien aufgebaut sind und wie sie funktionieren. Sie können daraus ableiten, welche Medien zu welcher Zielgruppe passen. • Die Studierenden können Informationen gewichten, zwischen unterschiedlichen Textformaten und Stilen differenzieren und Textformate in einem sinnvollen Informationsaufbau zusammenstellen. • Die Studierenden können vergleichen, wie sich Kommunikation im Bereich „Entrepreneurship“ von anderen Bereichen unterscheidet. • Die Studierenden können unter Einbeziehung der oben genannten Lernziele ein eigenes Kommunikationskonzept entwerfen.
Lehr- und Lernformen	Das Wahlmodul nutzt verschiedene, zumeist interaktive Formen und Formate zur Wissensaufbereitung, -vermittlung und -abfrage. Dies umfasst vorlesungsnahen Elemente, gesprächsgeleitete Theorie- und Wissensvermittlung, Workshops, Diskussionsrunden, Gruppenarbeit, Feedbackrunden, Brainstormingsessions und Raum für kreatives und selbstständiges Arbeiten und experimentelle Lehr- und Lernformate.
Voraussetzungen für die Teilnahme	Es gibt keine Voraussetzungen für die Teilnahme. Eine vorherige Absolvierung der Kurse „Entrepreneurship for Beginners I und II“ wird empfohlen, wenn das Entrepreneurial Skills Zertifikat absolviert wird. Grundkenntnisse sind von Vorteil.
Verwendbarkeit des Moduls	Vertiefungsmodul Säule 2
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	Der Leistungspunkt wird durch aktive Mitarbeit in den Seminarblöcken und das Ausarbeiten eines eigenen Kommunikationskonzeptes erworben.
Häufigkeit des Angebots von Modulen	Das Modul wird einmal pro Jahr durchgeführt.

Modulname:	Business Plan Basics Seminar
Art des Moduls	Wahlmodul
Modulbetreuer	Amina Daca
Sprache	Englisch
Leistungspunkte	2 LP
Lerninhalte des Moduls	<p>Die Teilnehmenden lernen, wie ein Business Plan aufgebaut ist und in Vorträgen werden von Experten die Grundlagen vermittelt. Parallel zum Seminar schreiben die Studierenden im Selbststudium einen Business Plan zu ihrer Geschäftsidee und erhalten Feedback zu den Ergebnissen.</p> <p>Der Business Plan beantwortet den (potenziellen) Gründer*innen selbst und gleichzeitig potenziellen Inverstor*innen, welche Produkte oder Dienstleistungen zu welchem Preis wie auf welchen Markt gebracht werden können.</p> <p>Neben dem formalen Aufbau eines Business Plans werden vor allem folgende Inhalte vermittelt:</p> <p>Kurzbeschreibung der Geschäftsidee als Executive Summary, Beschreibung der Gründerperson/en, Beschreibung der Geschäftsidee: Produkt/Dienstleistung, Analyse des Markts und Wettbewerbs, Marketing, Organisation/Mitarbeiter, Rechtsformen, Chancen/Risiken, Finanzplanung und Finanzierung.</p>
Lernziele	<p>Nach Abschluss dieses Kurses sind die Studierenden in der Lage:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Märkte für ihre Businessidee zu identifizieren sowie Markteintrittsmöglichkeiten und die Positionierung am Markt zu analysieren. • Chancen zu erkennen und Geschäftskonzepte prototypisch, z.B. mit Hilfe eines Businessplans, darzustellen. • Märkte zu segmentieren und potenzielle Nischenmärkte zu identifizieren und zu charakterisieren. • Ein Geschäftsmodell zu entwickeln, das eine klare Positionierung im Markt hat und eine deutliche Abgrenzung zu anderen Wettbewerbern beinhaltet. • Eine Kosten- und Umsatzplanung und eine Preisgestaltung zu konzipieren sowie abzuleiten, ob ein Geschäftsmodell wirtschaftlich nachhaltig ist.
Lehr- und Lernformen	<p>Seminaraufbau: Es werden wechselnde Dozenten*innen eingeladen: Unternehmer*innen, Gründer*innen, Coaches und ehemalige Geschäftsführer*innen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Action Based Learning: Alle Studierenden werden dazu aufgefordert, selbst aktiv zu werden und durch Erfahrung sowie eine iterative Vorgehensweise zu lernen. • Learning-by-doing: Jedes Team verfolgt eine reale Geschäftsidee. • Blended-learning Format: Online-Lernen mithilfe einer Lernplattform und interaktiven Online-Plattformen werden mit Präsenzanteilen kombiniert.
Voraussetzungen für die Teilnahme	<p>Es gibt keine Voraussetzungen für die Teilnahme. Eine vorherige Absolvierung der Kurse „Entrepreneurship for Beginners I und II“ wird empfohlen, wenn das Entrepreneurial Skills Zertifikat absolviert wird. Weiterhin muss ein Gründungsvorhaben bzw. eine eigene Geschäftsidee in das Modul eingebracht werden.</p>
Verwendbarkeit des Moduls	Vertiefungsmodul Säule 2
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	Einreichung eines Business Plans
Häufigkeit des Angebots von Modulen	Das Modul wird einmal pro Jahr durchgeführt.

Modulname:	Innovation School
Art des Moduls	Wahlmodul
Modulbetreuer	Amina Daca
Sprache	Englisch
Leistungspunkte	5 LP
Lerninhalte des Moduls	<p>Junge Wissenschaftler kommen in interdisziplinären Teams zusammen und entwickeln in intensiver Projektarbeit Geschäftsideen um realen Herausforderungen aus Industrie oder Akademia zu lösen.</p> <p>Innerhalb von vier Wochen erarbeiten die Teams ein Geschäftsmodell und einen Start-up Pitch, den sie vor einer Jury präsentierten. Sie lernen Innovationsmethoden wie Design Thinking, Rapid Prototyping und Business Model Innovation auf neue und unbekannte Herausforderungen und Prozesse anzuwenden.</p> <p>Dabei erhalten die Teams umfangreichen Input von professionellen Referenten, Coaches und Mentoren.</p>
Lernziele	<p>Nach Abschluss dieses Kurses sind die Studierenden in der Lage:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Probleme im Innovationskontext anhand von gegebenen (realen) Herausforderungen zu erkennen, zu verstehen und zu evaluieren; ● Interviews zu entwerfen und durchzuführen; ● Lösungen und ihr Umsetzungspotenzial zu bewerten; ● Prototypen mit digitalen Werkzeugen und Software zu erstellen; ● Ideen zu Geschäftsmodellen zu entwickeln; ● Marketing- und Vertriebskonzepte erstellen; ● Projektpläne zu entwerfen und durchzuführen; ● einen Finanzplan für ein Unternehmen zu erstellen; ● Strategien zu entwickeln, um erste Kunden für ihre Produkte zu finden; ● kurze Präsentationen (Pitches) von Geschäftsmodellen zu erstellen und diese vor Interessensgruppen und Investoren vorzustellen; ● Innovationsmethoden wie Design Thinking, Rapid Prototyping und Business Model Innovation auf neue und unbekannte Herausforderungen und Prozesse anzuwenden.
Lehr- und Lernformen	Selbstständige Vorbereitung mit Literatur im Vorfeld des Kurses. Betreute digitale Workshops und Projektgruppen. Theoretische Grundlagen werden mit Hilfe von digitalen und interaktiven Lehrformaten vermittelt. Vorträge von Experten. Praktische Erarbeitung von Aufgaben im Selbststudium. Präsentationen mit Feedbackgesprächen des Kursleiters.
Voraussetzungen für die Teilnahme	Es gibt keine Voraussetzungen für die Teilnahme. Eine vorherige Absolvierung der Kurse „Entrepreneurship for Beginners I und II“ wird empfohlen, wenn das Entrepreneurial Skills Zertifikat absolviert wird.
Verwendbarkeit des Moduls	Anwendungsmodul Säule 3
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	<ul style="list-style-type: none"> ● Aktive Mitarbeit bei allen anfallenden Arbeitsschritten ● Teilnahme an den verschiedenen Übungen und eigenverantwortliche Durchführung ● Erstellung eines Prototyps ● Abschlusspräsentation
Häufigkeit des Angebots von Modulen	Das Modul wird einmal pro Jahr durchgeführt.

Modulname:	Startup Lab
Art des Moduls	Wahlmodul
Modulbetreuer	Julia Piechotta
Sprache	Englisch
Leistungspunkte	4 LP
Lerninhalte des Moduls	<p>Dieses Modul umfasst die Entwicklung, Implementierung und Validierung eines Start-Ups am Markt. Die Studierenden durchlaufen dabei den Prozess der Gründung: Es wird Kundenfeedback zu einem Geschäftsmodell eingeholt, ein Sales- und Marketingkonzept erarbeitet, sowie ein Finanzplan entwickelt. Des Weiteren befassen sich die Studierenden mit der Innen- und Außenkommunikation ihres Start-Ups und der dazugehörigen Personalstruktur. Die Teilnehmenden eignen sich die theoretischen und rechtlichen Grundlagen an, die eine Gründung voraussetzt. Durch die Präsentation und das Testen eines Prototypens wird direktes Kundenfeedback eingeholt und der Markteintritt vorbereitet.</p> <p>Die Studierenden vertiefen damit ihre Kenntnisse zum Themenbereich Entrepreneurship, lernen praktische Herausforderungen eines Gründers/einer Gründerin kennen und können Chancen sowie Risiken identifizieren. Durch die praktischen Anwendungen werden die zuvor erlernten Grundlagen direkt angewendet und erprobt. Mittels eines (Investoren-)Pitches werden die Präsentationsfähigkeiten der Teilnehmenden gefordert sowie kritische Fragen im Plenum diskutiert.</p>
Lernziele	<ul style="list-style-type: none"> ● Die Studierenden sind nach der Teilnahme an diesem Modul in der Lage, eine Marketing- und Salesstrategie zu planen sowie durchzuführen und ein Geschäftsmodell auf wirtschaftlicher Ebene mit Hilfe eines umfassenden Finanzplans zu entwickeln. ● Sie können sich in die Lage eines Gründers oder einer Gründerin versetzen und die wirtschaftlichen und strategischen Herausforderungen evaluieren. ● Die Studierenden kennen, verstehen und hinterfragen Gründungsmethoden und werden für ein lösungsorientiertes, dynamisches und flexibles Handeln sensibilisiert. ● Sie lernen, kreative Lösungsmethoden anzuwenden, strategisch komplexe Situationen einzustufen und Geschäftsmodelle zu konzipieren. ● Die Studierenden lernen, wie man eine Geschäftsidee präsentiert bzw. pitcht.
Lehr- und Lernformen	Vortrag der Lehrenden, Multimediapräsentation, Arbeitsgruppen, Gruppenvorträge.
Voraussetzungen für die Teilnahme	Es gibt keine Voraussetzungen für die Teilnahme. Eine vorherige Absolvierung der Kurse „Entrepreneurship for Beginners I und II“ wird empfohlen, wenn das Entrepreneurial Skills Zertifikat absolviert wird. Weiterhin muss ein Gründungsvorhaben bzw. eine eigene Geschäftsidee mitgebracht werden.
Verwendbarkeit des Moduls	Anwendungsmodul Säule 3
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten sind der Besuch aller Lehrveranstaltungen des Moduls, das erweiternde und vertiefende Eigenstudium und die erfolgreiche Durchführung des Abschlusspitches.
Häufigkeit des Angebots von Modulen	Das Modul wird einmal pro Jahr durchgeführt.