

1.1.1 How to Startup

Modulkürzel:	How to Startup	
Zuordnung zum Curriculum:	Studiengang u. -richtung	Studiensemester
	Künstliche Intelligenz und Kognitive Systeme	1-7
Modulverantwortliche(r):	Prof. Dr. Carolin Durst	
DozentInnen:	Johannes Hähnlein, Tamara Rogalski	
Sprache:	Deutsch	
Leistungspunkte / SWS:	5 ECTS / 4 SWS	
Arbeitsaufwand:	Kontaktstunden:	75 h
	Selbststudium:	75 h
	Gesamtaufwand:	150 h
Moduldauer:	1 Semester	
Häufigkeit:	Wintersemester & Sommersemester	
Lehrveranstaltungen des Moduls:	How to Startup	
Lehrformen des Moduls:	Blended Learning Kurs; Präsenzeinheiten wechseln mit digital aufbereiteten Selbstlerneinheiten ab	
Teilnahmevoraussetzung:	gem. SPO bzw. Studienplan	
Empfohlene Voraussetzungen:	Keine	
Verwendbarkeit:	Bachelor Angewandte Wirtschafts- und Medienpsychologie Bachelor Betriebswirtschaft Bachelor Wirtschaftsingenieurwesen Bachelor Industrielle Biotechnologie Bachelor Nachhaltige Ingenieurwissenschaften Bachelor Angewandte Ingenieurwissenschaften Bachelor Künstliche Intelligenz und Kognitive Systeme Bachelor Ressortjournalismus Bachelor Multimedia und Kommunikation	
Angestrebte Lernergebnisse:		
Fachkompetenz und Methodenkompetenz <ul style="list-style-type: none"> Die Studierenden durchlaufen in der Veranstaltung einen realitätsnahen Prozess einer StartUp-Entwicklung mithilfe von state-of-the-art Methoden und –Kompetenzen. Dies beinhaltet zunächst die grundsätzliche Zusammenstellung eines interdisziplinären Teams Im weiteren Verlauf erfolgte die Identifikation und Systematisierung von Methoden und Tools im Bereich Trend- und Innovationsmanagement sowie Marktforschung. Die Studierenden erlernen des weiteren Methoden zur Generierung von Produkt- oder Serviceideen, der Identifikation von Anwendungsfeldern, und der Validierung sowie Geschäftsmodellierung. Persönlichkeitskompetenz und Sozialkompetenz <ul style="list-style-type: none"> Eigenständiges Arbeiten auf Basis der digitalen Selbstlerneinheiten Aufbau, Strukturierung und Arbeitskoordination von interdisziplinären Teams Die Studierenden wenden teamorientiertes Arbeiten und inhaltsbezogene Arbeitsteilung an 		

- Fokussiertes und zielorientiertes Arbeiten unter Zeitdruck und dabei Fokussierung auf die wesentlichen Elemente der Geschäftsidee
- Die Studierenden müssen Präsentationsfähigkeiten durch Zwischenpräsentationen und Live-Pitches beweisen und anwenden

Handlungskompetenz

- Die Studierenden erlernen und vertiefen Schlüsselkompetenzen in den Bereichen Projektmanagement, Problemlösungsmethoden, betriebswirtschaftlichen Teildisziplinen, Team- und Kommunikationsfähigkeit sowie Präsentationstechniken.
- Durch den Besuch der Veranstaltung können die Studierenden zudem den Prozess der Unternehmensgründung einschätzen und selbst in entsprechenden Gründerteams durchlaufen.

Inhalt:

Die Studierenden erlangen durch die Teilnahme am Blended-Learning-Kurs konkretes und praxisrelevantes Fachwissen sowie zeitgemäße Methoden zur Entwicklung und Gründung eines eigenen Startups. Dies umfasst die Kernbereiche Trendidentifikation, Ideengenerierung, Business Design und Go-To-Market. Dabei werden vor allem zu Beginn des Kurses die relevanten Trends, Entwicklungen & Methoden in den Bereichen KI und Nachhaltigkeit vorgestellt. Anschließend liegt der Fokus darauf, diese Themenfelder ganzheitlich in die zu erarbeitenden Geschäftsmodelle zu integrieren.

Die Veranstaltung ist als praxisorientiertes Workshop-Format konzipiert, in welchem die TeilnehmerInnen digital vermitteltes Fachwissen (Lernplattform Moodle) direkt auf eigene Projektarbeit im Team anwenden können und sukzessive eine eigene Gründungsidee sowie ein entsprechendes Geschäftskonzept erarbeiten.

Ziel der Veranstaltung ist es, dass die TeilnehmerInnen in Gründerteams zu jeweils 3-5 Personen ein eigenes Startup-Konzept entwickeln und dieses vor einer fachkundigen Jury im Rahmen einer Abschlussveranstaltung („Live-Pitch“) präsentieren.

Inhalte:

- Teambuilding
- Trendmanagement
- Ideation
- Business Design
- Research & Development
- Validation
- Prototyping
- Startup Finance
- Marketing & Communicatiosn
- Pitching

Studien- / Prüfungsleistungen:

Selbstständige Bearbeitung der Selbstlerneinheiten bei Moodle; Abschlusspräsentation (Pitch Deck) + Schriftliche Beschreibung Geschäftskonzept (Read Deck, Umfang ca. 30 Seiten je Team)

Literatur:

- Faltin, G. (2017). Kopf schlägt Kapital: Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen Von der Lust, ein Entrepreneur zu sein. dtv Verlagsgesellschaft.
- Freiling, J.; Harima, J. (2019). Entrepreneurship: Gründung und Skalierung von Startups. Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Kim, W.C.; Mauborgne, R. (2015). Blue Ocean Strategy, Expanded Edition: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant. Harvard Business Review Press.
- Osterwalder, A.; Pigneur, Y. (2011). Business Model Generation: Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer. Campus Verlag.
- Osterwalder, A. et al. (2014). Value Proposition Design: How to create products and services customer want. Wiley.
- Parker, D. (2021). Trajectory: Startup: Ideation to Product/Market Fit. Matt Holt Books.
- Ries, E. (2014). The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. Redline Verlag.

Weiterführende Materialien werden in der Veranstaltung bereitgestellt