Modul 14200 – Projektmodul – Wintersemester 2026-27

Business Development in der Sharing Economy: Die Kommerzialisierung privater automobiler Lieblinge

Betreuende Lehrkraft: Dr. Christoph Moos

Beschreibung

Ausgangssituation und Zielsetzung

Nicht nur der Deutschen liebstes Kind: das Automobil. Die Rolle eines Autos für den privaten Nutzer variiert dabei vom zweckmäßigen Gebrauchsgegenstand über ein Lifestyleprodukt bis hin zur automobilen Leidenschaft. Im Durchschnitt bewegt sich jeder Deutsche knapp zwei Stunden am Tag mit seinem Privatwagen, den Rest der Zeit steht das Auto. Die Sharing Economy befasst sich mit der geteilten Nutzung von teilweise (oder gänzlich) ungenutzten Ressourcen. Existierende Car-Sharing-Modelle verschiedener Anbieter zielen dabei jedoch meistens auf zweckmäßige Kfz ab, wohingegen es z.B. für Oldtimer, Sportwagen, Cabriolets und ähnliche automobile Varianten bislang wenige Möglichkeiten gibt, die Investition „Auto“ durch Car-Sharing rentabler zu gestalten, also die privat genutzte Ressource zu kommerzialisieren. Andererseits ist es für Nichtbesitzer solcher Fahrzeuge i.d.R. kostspielig, temporär in den Genuss solcher Autos zu kommen. Eine Idee war geboren: Ein **Car-Sharing-System für „private automobile Lieblinge“**.

Aufgrund der zahlreichen Herausforderungen bei der Verwirklichung des Projektes gilt es, Realisierungsoptionen zu identifizieren, zu analysieren und zu bewerten. Dabei ist zunächst eine Zielsetzung des Projektes zu entwickeln. Welche Kunden interessieren sich dafür, auf einen Pool „automobiler Lieblinge“ wie Old-/Youngtimer, Sportwagen, Cabriolets etc. zugreifen zu können? Welche Besitzer solcher Fahrzeuge wären bereit, ihr Auto in einem Car-Sharing-System zur Verfügung zu stellen? Welche Typen von Autos kämen in Betracht? Wie ist das Potenzial am Markt einzuschätzen? Eine erste Konkretisierung der Produktidee ist Ausgangspunkt für die weiteren Analysen und Entscheidungen. Von strategischer Bedeutung ist die Positionierung innerhalb der Wertschöpfungskette. Welche Wertschöpfungsschritte sind in Eigenregie durchzuführen, welche in Kooperation mit Partnern, welche sind vollständig zu delegieren? Welche Partner gilt es für welche Teilleistungen einzubinden? Wie ist das Wettbewerbsumfeld einzuschätzen? Welche Vertriebskanäle werden angestrebt? Welche Kosten entstehen? Wie hoch ist der Kapitalbedarf? Begleitend dazu sind weitere betriebswirtschaftliche Aufgaben zu lösen; so ist bspw. eine Vermarktungsstrategie ist zu entwickeln, ein Geschäftsplan mit Prognose der Finanzdaten ist zu erstellen, rechtliche Aspekte und Risiken sind zu berücksichtigen. Schließlich gilt es auszuloten, ob die Produktidee attraktiv ist und eine Umsetzung erfolgversprechend ist.

Die Projektteilnehmer lernen in selbstständiger Arbeit, eine Aufgabe von Grund auf zu strukturieren, sich in Teams zu organisieren und im Projektverlauf angemessen und

adressatengerecht zu präsentieren und zu kommunizieren. Über das betriebswirtschaftliche Fachwissen hinaus gilt es, analytische, methodische und kommunikative Kompetenzen anzuwenden und einzubringen. Dabei tragen die Projektteilnehmer in ihren Teams Verantwortung für die Priorisierung der Themen, die Wahl der Methoden und den Einsatz sonstiger Hilfsmittel aber auch für die Teamorganisation und -steuerung.

Ablauf

Das Projekt wird von sechs Präsenzterminen (Übersicht s. unten) begleitet, die z.T. unregelmäßig stattfinden. **Bitte melden Sie sich nur dann zu dem Projekt an, wenn sie eine durchgängige Teilnahme gewährleisten können, ohne die Teilnahme an anderen (Pflicht-)Veranstaltungen zu gefährden. Es besteht Anwesenheitspflicht.** Zu Beginn findet eine Kick-off-Veranstaltung statt. In der Abschlusspräsentation im letzten Termin gilt es, im Rahmen eines Pitchs eine Jury zu überzeugen. Die verbleibenden Termine dienen zur Besprechung der Projektfortschritte und zur Vereinbarung des weiteren Vorgehens, darüber hinaus sind Vorträge und Workshops externer Referenten aus dem Bereich Business Development geplant.

Aktueller Stand Präsenztermine (Standort sowie Räume werden bekannt gegeben):

Mittwochs:

Mi., 14.10.26, 16:00–19:15 Uhr
Mi., 28.10.26, 16:00–19:15 Uhr
Mi., 11.11.26, 16:00–19:15 Uhr
Mi., 09.12.26, 16:00–19:15 Uhr
Mi., 20.01.27, 16:00–19:15 Uhr

Sondertermin (externer Gastreferent):

Fr., 20.11.26, 12:30–17:30 Uhr
oder
Fr., 27.11.26, 12:30–17:30 Uhr
(Bitte planen Sie beide Termine ein, da derzeit noch offen ist, welchen der Gastreferent einrichten kann).

Lernziele

- Anwendung theoretischer Kenntnisse des Projektmanagements
- Arbeiten im Team
- Zielgruppenorientierte Gestaltung von Präsentationen
- Erstellung geeigneter Dokumentationen
- Entwicklung eines Geschäftsmodells und eines Geschäftsplans

Prüfungsleistungen:

Projektmanagement / Mitarbeit in Präsenzphasen (30%), Projektzwischenberichte und -präsentationen (35%), Projektabschlusspräsentation und Abschlussbericht (35%)