

Modul 146/156
Projektmodul
Wintersemester 2021

Entrepreneurship – Digitale Geschäftsmodelle von der Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung

Betreuende/r Professor/in / Personen

Prof. Dr. Matthias Vieth

Dipl.-Ing. Hermann Fedra

Beschreibung

Ausgangssituation und Zielsetzung

In den letzten Semestern wurde das Projektmodul „Existenzgründung in einer digitalisierten Welt“ im Studiengang „B. SC. BWL“ angeboten. Studierende hatten die Gelegenheit, eine eigene Geschäftsidee und ein darauf basierendes Geschäftsmodell zu entwickeln. Ihre Ergebnisse konnten sie Unternehmensvertretern im Rahmen von Abschlusspräsentationen vorstellen.

Im kommenden Wintersemester 2021/2022 soll dieses Projekt viel stärker mit der Gründerszene der Wirtschaft verzahnt werden. Aus diesem Grund werden wir dieses Projekt in die Lernumgebung des HUB31 - das Technologie- und Gründerzentrum in Darmstadt – verlagern.

Link zum Internet-Auftritt HUB31:

<https://hub31.de/>

In Zusammenarbeit mit dem Kooperationspartner des Fachbereichs Wirtschaft der Hochschule Darmstadt, der AEP Solutions GmbH, wird zum Wintersemester 2021/2022 das Projekt zur erfolgreichen Existenzgründung erstmals gemeinsam mit Vertretern aus der Startup-Szene am Standort des *HUB31 Technologie- und Gründerzentrum Darmstadt* sowie weiteren Unternehmen aus der Region, durchgeführt. Damit gelingt es eine Plattform zu schaffen, auf der theoretische Handlungsmodelle des Entrepreneurship unmittelbar zur Lösung praktischer Fragestellungen aus der Startup-Szene Anwendung finden. Auf der einen Seite können Studierende ihre betriebswirtschaftlichen Kompetenzen unmittelbar bei der Bewältigung praktischer betrieblicher Herausforderungen festigen. Auf der anderen Seite wird Vertretern der Startup-Szene die Möglichkeit geboten, ihre betrieblichen Herausforderungen in Projektteams bearbeiten zu lassen.

Gemeinsam mit Vertretern von Startup-Unternehmen wollen wir uns inhaltlich mit konkreten Geschäftsmodellen beschäftigen. Grundlage dafür ist eine gute Expertise zu folgenden Punkten, die Grundlage für ein erfolgreiches Geschäftsmodell sind.

Ausgangspunkt für die erfolgreiche Gründung eines Unternehmens ist eine Geschäftsidee, die zu einem Geschäftsmodell weiterentwickelt werden muss. Deshalb müssen sich Unternehmensgründer in einem ersten Schritt auf die Entwicklung ihrer Geschäftsideen und dann in einem zweiten Schritt auf die Ableitung eines Geschäftsmodells konzentrieren. Sie müssen alle Aspekte ihres Gründungsmodells analysieren und ein umfassendes Verständnis für dessen Konsequenzen entwickeln. Dieses umfassende Verständnis ist erforderlich, um beispielsweise ihr Geschäftsmodell auch Dritten gegenüber kommunizieren zu können. Dieses Verständnis ist aber auch erforderlich, um eine Abwägung von Gefahren und Chancen von Innovationen für Dritte und sich selbst machen zu können.

Unternehmensgründungen stehen und fallen mit der Qualität des Geschäftsmodells. Auf der Entwicklung von Geschäftsmodellen liegt deshalb auch der Schwerpunkt in dieser Veranstaltung. Wir beschäftigen uns mit verschiedenen Methoden in Abhängigkeit davon, auf welchem Impuls die Gründeridee beruht. Beispielsweise stellen wir Methoden aus dem Qualitätsmanagement vor, wenn die Gründungsidee auf Problemen bei anderen Produkten beruht (z. B. Fehler-Möglichkeit-Einfluss-Analyse, Fehlerbaum, Ishikawa-Diagramm, Quality Function Deployment). Im Gegensatz dazu kommen Techniken aus der Kreativitätsforschung und des Qualitätsmanagements zur Anwendung, wenn die Gründungsidee auf der „grünen Wiese“ realisiert wird (z. B. Mind Mapping, Brainstorming, Morphologischer Kasten). In Ergänzung zu den vorher genannten Methoden werden wir weitere Methoden behandeln, die die Unternehmensgründung und die Entwicklung von neuen Geschäftsfeldern unterstützen, wie Prozesskostenrechnung, Design-to-Cost, Target Costing, Technologiefolgenabschätzung und Innovations-Roadmap.

Unternehmensgründer müssen sich - neben der Entwicklung - auch mit der Umsetzung von Geschäftsideen in Geschäftsmodellen beschäftigen. Fragen der Planung, der Entscheidung, der Kontrolle und der Informationsbereitstellung dominieren die Umsetzungsphase von Innovationen. Die zunehmende Spezialisierung und Globalisierung von Unternehmen begünstigen Unternehmensgründungen, indem Optionen für neue Wertschöpfungssysteme und damit für innovative Geschäftsmodelle weltweit geschaffen werden. Letztendlich können sich Unternehmensgründer dieser Optionen bedienen, wenn sie diese Optionen kennen. Sie nutzen die Expertise, die Professionalität und die Wettbewerbsfähigkeit spezialisierter Unternehmen, die sie effektiv und effizient in ihre Wertschöpfungskette und damit in das Netzwerk ihres Geschäftskonzepts einbinden.

Methoden aus dem Projektmanagement kommen zum Einsatz, wenn es um die Entwicklung und Umsetzung einer Gründungsidee kommt. Denn Unternehmensgründungen sind auch eine Projektart.

Aus diesem Grunde stellen wir Prozesse und Methoden aus dem Projektmanagement vor, um Unternehmensgründungen erfolgreich umzusetzen. Beispielsweise eignen sich dazu agile und hybride Vorgehensmodelle aus dem Projektmanagement, sowie zugehörige Projektmanagementmethoden (z. B. Stakeholder-Analyse, Projektstrukturplan, Liste offener Punkte, Kommunikationsmatrix, Meilensteinfreigaben, Qualitätsplan, Kanbanboard, Taskboard, Scrum Sprint, Daily Scrum).

Ablauf

Aufgrund diverser unbekannter Variablen in diesem Projekt, wird von den Studierenden ein gewisses Maß an Flexibilität gefordert, das sich in zwei Szenarien widerspiegelt.

Szenario 1:

Vertreter von Startup-Unternehmen sind bereit, spezifische betriebliche Probleme mit den studentischen Teilnehmern in dem Projektmodul zu diskutieren und die Erarbeitung von Lösungen zu übertragen. Im Rahmen der Veranstaltung wird über Probleminhalte und mögliche Lösungen gesprochen. Die konkrete schriftliche Ausarbeitung der Lösungen wird dann den Startup-Unternehmen zur Verfügung gestellt und in der Veranstaltung präsentiert.

Szenario 2:

Es werden nicht ausreichend Themen von Seiten der Startup-Unternehmen in das Projekt gemeldet, sodass sich die Studierenden zu Gruppen zusammenschließen, die dann ein eigenes Geschäftsmodell entwickeln. Ihr Projekt ist in fünf Phasen aufgeteilt. In der ersten Phase behandeln wir einige sehr grundsätzliche Themen zur Gründung von Unternehmen. Danach werden die Studierenden in Kreativitätstechniken und in die Formalien zur Erstellung eines Geschäftsplans eingewiesen. In der zweiten Phase werden die Studierenden aufgefordert, einen Projektplan für die Gründung ihres eigenen Unternehmens aufzustellen. Ausgehend von diesen Kenntnissen organisieren die Studierenden ihr Projekt, indem Sie das Projektteam zusammenstellen, Projektziele detaillieren, einen Terminplan, einen Projektstrukturplan sowie die einzelnen Rollen und Verantwortlichkeiten im Projekt festlegen.

Die dritte Phase steht ganz im Zeichen der Entwicklung einer eigenen Geschäftsidee. Hierzu wenden die Studierenden zwei unterschiedliche Kreativitätstechniken in ihrem Projektteam an. In der vierten Phase muss dann ein Geschäftsplan für das entwickelte Geschäftsmodell erstellt werden, der einer abschließenden Prüfung in der fünften und damit letzten Phase des Projekts Stand hält. Dazu stellen die Studierenden ihr Geschäftsmodell inklusive des Geschäftsplans vor, dokumentieren ihre Ergebnisse in einem Projektbericht und präsentieren diese im Rahmen eines Abschlussworkshops.

Lernziele

- Diskussion mit Vertretern von Startup-Unternehmen
- Gemeinsame Erarbeitung von Problemlösungen für Startup-Unternehmen
- Kennenlernen von Technologien aus dem Gartner Hype Cycle
- Anwendung theoretischer Kenntnisse des Projektmanagements
- Arbeiten im Team
- Entwicklung eines Geschäftsmodells und eines geeigneten Geschäftsplans
- Anwendung von Kreativitätstechniken
- Einsatz digitaler Medien
- Zielgruppenorientierte Gestaltung von Präsentationen

Prüfungsleistungen

Projektmanagement (20%), mündliche Beteiligung (30%), Geschäftsplan (30%),
Projektpräsentation (20%)

Teilnehmerzahl

Maximal 12 Studierende

Literatur

Backerra, Hendrik / Malorny, Christian / Schwarz, Wolfgang: Kreativitätstechniken. 3. Aufl. München 2007.

Engeln, Werner: Methoden der Produktentwicklung. 2. Aufl. Oldenburg 2011.

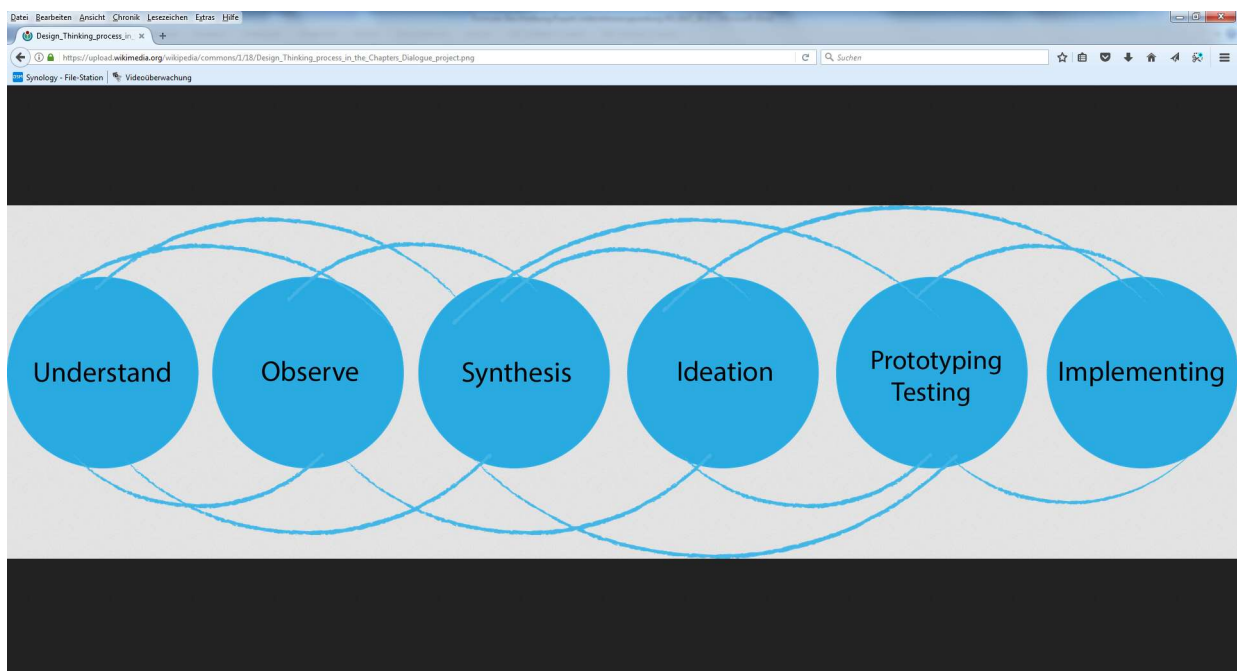
Faltin, Günter: Kopf schlägt Kapital. 7. Aufl., München 2016.

Ossola-Haring, Claudia / Dürr, Alexander: Wie Studenten Unternehmen gründen. Stuttgart – München, 2013.

Timinger, Holger: Modernes Projektmanagement. Weinheim 2017.

Design Thinking

<https://news.sap.com/germany/was-ist-sap-leonardo-iot/>



Innovation = creativity x execution

Creativity (motivation, intelligence, information) – agile in thinking

Execution – agile in acting

Talent – we are all good in problem solving; can solve a problem

Genius – problems worth finding is what often leads to breakthrough innovations; sees problems that no one else can see

Video zur Kreativität von Manfred Spitzer:

<https://www.youtube.com/watch?v=bv16azw2MVo>

Anwendung des Kanban-Boards bei der Entwicklung eines Geschäftsmodells und eines dazugehörigen Geschäftsplans

Wir benötigen drei Kanban-Boards, an denen das Projekt über die gesamte Projektlaufzeit geplant, gesteuert und verfolgt wird.

Entwicklung eines Geschäftsmodells nach CANVAS

<https://www.youtube.com/watch?v=pEmzJRSdg1M>

Ein Reifegradmodell für das digitale Controlling

Zeitschrift:

[Controlling & Management Review](#) > [Ausgabe 6/2016](#)

Autor:

Ronald Koß

[» Jetzt Zugang zum Volltext erhalten](#)

Die Digitalisierung hat deutliche Auswirkungen auf die Controlling-Abteilungen. Ein Rollenverständnis, das den Controller als kompetenten Berater im Hinblick auf Planung und Strategie sieht, gewinnt an Bedeutung. Ob ein Unternehmen bereits auf dem Weg in diese Richtung ist, zeigt ein Reifemodell, das hilft, den Digitalisierungsgrad zu bestimmen und Optimierungsprozesse einzuleiten.