



Gründergarage

**Modulbeschreibung
und
Termine WS 19/20**

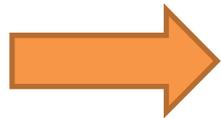
Problemstellung

- Viele gute Ideen der Studierenden gehen im Laufe des Studiums wieder verloren und führen nicht zu gesellschaftlichem Nutzen.
- 80% aller Gründungen verschwinden nach 5 Jahren wieder vom Markt
- Vollbeschäftigung macht Gründen scheinbar unattraktiv



Ziel der Gründerinitiative

- Junge Unternehmer-Talente finden, entwickeln und begleiten.
- Ein Gründungs-Ökosystem an der HBC entwickeln.
- Ein Gründungs-Ökosystem im InnoSÜD Verbund aufbauen.



Gründungskultur schaffen



Gründungskultur und unternehmerisches Denken

Wege zur Einbindung in die Lehrveranstaltung

(Transfer-)Projekt Anwendung gelernten Wissens und Methoden anhand der Geschäftsidee typischerweise 3-10 ECTS
viele Hochschulen bieten solche Container unter verschiedenen Namen an

Gründergarage
als Wahlpflichtfach
Studierende erhalten
6 ECTS

Modulare Gründergarage
als Wahlpflichtfach
Studierende erhalten
Basic: 4 ECTS oder
Advanced: 4 ECTS+2 ECTS=6 ECTS

Entrepreneur in Residence als
Praxissemester
Meist 30 ECTS
Innovationsprojekte mit Unternehmen
unter Startup Bedingungen, Dokumentation
über Playbook und Berichte, Anerkennung
als Praxissemester

Abschlussarbeit
12-30 ECTS
Studierende erarbeiten eine
wissenschaftliche Fragestellung und
validieren gleichzeitig - auch als Team -
hypothesengetrieben Ihr
Unternehmenskonzept

Studium Generale/ übergreifendes Angebot
Startup-Center betreuen
semesterbegleitend ASAP_BW
Studierende erhalten ein Zertifikat und je
nach Umfang 5-12 ECTS, welches als
Wahlmodul zählt

Zielgruppen und Lernziele

Das HBC Gründerkonzept

Phase 1: Sensibilisieren

Zielgruppe: Alle Studierende / Angehörige der HBC

Lernziele: Ökonomisches Grundwissen anwenden können; Möglichkeiten und Herausforderungen einer Gründung einschätzen können

Phase 2: Qualifizieren

Zielgruppe: Gründungsinteressierte mit einer Geschäftsidee

Lernziele: Ein Geschäftsmodell entwickeln und validieren können; Eine Ideenskizze erarbeiten können, die eine Antragstellung auf EXIST-Förderung ermöglicht

Phase 3: Gründen

Zielgruppe: GründerInnen mit Finanzierung / rechtlicher Gründung

Lernziele: Strategische unternehmerische Fragestellungen lösen können



Lehrinhalte

Zentrale Grundkenntnisse

- Bootcamp erleben: Blockveranstaltung FR/SA 25./26.10.2019, Haus der Wirtschaft, Ulm

Kunde, Problem-Solution-Fit

- Zielgruppen und ihre Bedürfnisse definieren und validieren

Product-Market-Fit

- Kunden und Märkte detailliert bestimmen und validieren

Lehrinhalte

Markt

- Wettbewerb analysieren und Marktchancen ermitteln

Traction

- Marketing- und Vertriebsstrategie aufbauen

Organisation

- Kernkompetenzen im Team definieren und ggf. weitere Partner wählen, tragfähiges Erlösmodell erarbeiten und Preiskalkulationen durchführen

Rahmenbedingungen

Zielgruppe Gründergarage

- Für Gründungsinteressierte mit einer ersten Geschäftsidee

Interdisziplinärer Mittwoch

- Die Veranstaltung schwerpunktmäßig Mittwoch Nachmittags

Bewerbungsvorgang

- Teilnehmerzahl: max. 24 Personen
- Studentische Teams mit einer Geschäftsidee werden bevorzugt
- Quotierung bei hoher Nachfrage (6 Studierende pro Fakultät)

Studentischer Workload und Prüfungsform

BASIC (4 ECTS)

- 4 SWS
- Semesterbegleitende Kurzpräsentationen
- Lerntagebuch
- Abschlusspräsentation (Team)
Geschäftsmodellskizze mit Abgabe der Folien, FR, 17.01.2020, Haus der Wirtschaft, Ulm

ADVANCED (6 ECTS)

- 6 SWS
- Semesterbegleitende Kurzpräsentationen
- Lerntagebuch
- Semesterarbeit (Team)
 - Abschlusspräsentation: Pitch (Team) vor externer Jury, FR, 17.01.2020, Haus der Wirtschaft, Ulm
 - Abgabe validierte Ideenskizze am FR, 24.01.2020

Wie weiter?

1. Was sind die konkreten Bedingungen, um die Gründergarage in Ihrem Fachbereich mit ECTS zu verankern?
2. Gibt es gründungsaffine Professoren/Lehrbeauftragte in Ihrem Fachbereich, die künftig als Gründungsbotschafter fungieren könnten?
3. Gibt es Studierende in Ihrem Fachbereich, die derzeit Geschäftsideen prüfen und weiterentwickeln wollen?
4. Sind Ihnen in Ihrem Bereich HBC-Alumnis, bekannt, die gegründet haben (auch Freiberufler)?
5. Start Accelerate!SÜD, hochschulübergreifend: Kickoff 29.05.2019, Rollout Gründergarage im WS 19/20

Literatur

Blank, Steve / Dorf, Bob (2014):

Das Handbuch für Startups: Schritt für Schritt zum erfolgreichen Unternehmen, Heidelberg: O'Reilly.

Dark Horse Innovation (2016):

Digital Innovation Playbook. Das unverzichtbare Arbeitsbuch für Gründer, Macher und Manager. Hamburg: Murmann Publisher GmbH.

Faltin, Günter (2017):

Kopf schlägt Kapital: Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen. München: DTV.

Fitzpatrick, Rob (2016):

Der Mom Test: Wie Sie Kunden richtig interviewen und herausfinden, ob Ihre Geschäftsidee gut ist - auch wenn Sie dabei jeder anlügt. North Charleston: CreateSpace Independent Publishing Platform.

Literatur

Gassmann, O. / Frankenberg, K. / Csik, M. (2017):

Geschäftsmodelle entwickeln: 55 innovative Konzepte mit dem St. Galler Business Model Navigator. München: Hanser.

Osterwalder, A. / Pigneur, Y. (2011):

Business Model Generation: Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer. Frankfurt am Main: Campus.

Osterwalder, Alexander / Pigneur, Yves / Bernarda, Greg / Smith, Alan / Papadakos, Trish (2015):

Value Proposition Design: Entwickeln Sie Produkte und Services, die Ihre Kunden wirklich wollen, Frankfurt am Main: Campus.

Ries, Eric (2014):

Lean Startup: Schnell, risikolos und erfolgreich Unternehmen gründen. München: Redline.

Literatur

Stähler, Patrick (2017):

Das richtige Gründen: Werkzeugkasten für Unternehmer. Hamburg: Murmann.

Uebernicket, Falk / Brenner, Walter / Pukall, Britta / Naef, Therese / Schindlholzer, Bernhard (2015):

Design Thinking: Das Handbuch, Frankfurt: Frankfurter Allgemeine Buch.