

## C - Integrationsmodul - Capstone

### C - Capstone

| General information                                   |   |
|---|---|
| <b>Module Code</b>                                    | C   |
| <b>Unique Identifier</b>                              | IntegrModCap-01-BA-M  |
| <b>Module Leader(s)</b>                               | Prof.Dr. Langholz, Jens (jens.langholz@haw-kiel.de)<br>Laatsch, Maria (maria.laatsch@haw-kiel.de) |
| <b>Lecturer(s)</b>                                    | Laatsch, Maria (maria.laatsch@haw-kiel.de)<br>Prof.Dr. Langholz, Jens (jens.langholz@haw-kiel.de) |
| <b>Offered in Semester</b>                            | Sommersemester 2018   |
| <b>Module duration</b>                                | 1 Semester  |
| <b>Occurrence frequency</b>                           | Irregular   |
| <b>Language</b>                                       | Deutsch   |
| <b>Recommended for international students</b>         | No  |
| <b>Can be attended with different study programme</b> | No  |

| Curricular relevance (according to examination regulations)  |
|--|
| Study Subject: B.Sc. - WINF - Wirtschaftsinformatik (6 Sem.)<br>Module type: Pflichtmodul<br>Semester: 2 |

| Qualification outcome   |
|---|
| <i>Areas of Competence: Knowledge and Understanding; Use, application and generation of knowledge; Communication and cooperation; Scientific self-understanding / professionalism.</i>  |
| Die Studierenden erwerben Kenntnisse über die Grundlagen einer Existenzgründung in Verbindung mit einer selbst gewählten Geschäftsidee. Sie entwickeln ein Konzept, das die qualitativen Aspekte eines klassischen Businessplans umfasst. Hierzu zählen u.a. die Identifikation relevanter Zielgruppen, die Beschreibung der Produkt- oder Dienstleistungsidee, die Wahl der Vertriebskanäle, die Festlegung des Marketing-Mixes, die Erläuterung der auszuführenden Aktivitäten, der benötigten Ressourcen und Partner für eine erfolgreiche Umsetzung, eine grobe Abschätzung der Ertragskraft der gewählten Idee und die rechtlichen und steuerlichen Grundlagen einer Gründung. |
| Die Auseinandersetzung mit einer konkreten Geschäftsidee fördert das unternehmerische Denken der Studierenden. Dabei setzen sie sich mit den spezifischen Aspekten auseinander, die für ihre spätere berufliche Tätigkeit als Angestellte(r) oder Unternehmer_in von besonderer Relevanz sind.<br>Die Studierenden wenden im Team das erworbene (methodische) Wissen auf ihre konkrete Geschäftsidee an und entwickeln auf dieser Basis ein Konzept, das sie präsentieren und im Dialog mit Dozenten, Coaches und Vertreter_innen der Gründerszene kompetent erläutern müssen.  |
| Förderung der gestalterischen und konzeptionellen Fähigkeiten sowie Verbesserung der Präsentations- und Teamfähigkeit,<br>Förderung der Teamfähigkeit und Befähigung zur eigenverantwortlichen Steuerung der Arbeitsprozesse im Team, orientiert an den vorgegebenen Meilensteinen und unterstützt durch die Coaching-Prozesse,   |
| Erweiterung des Wissens sowie Förderung ganzheitlichen unternehmerischen Denkens,<br>Beitrag zur Persönlichkeitsentwicklung durch den interdisziplinären und integrativen Charakter der Veranstaltung,<br>Förderung der Entscheidungskompetenz.   |

| <b>Content information</b> |   |
|----------------------------|---|
| <b>Content</b>             | Methodengestützte und userzentrierte Geschäftsmodellentwicklung in Verbindung mit aktuellen Techniken und Tools der Entrepreneurship-Forschung  |
| <b>Literature</b>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Blank/Dorf (2014): The Startup Owner's Manual</li> <li>• Faltin (2008): Kopf schlägt Kapital</li> <li>• Habermann, Frank: Project Canvas, siehe diverse Materialien unter <a href="http://overthefence.com.de/project-canvas/">http://overthefence.com.de/project-canvas/</a></li> <li>• Kim/Mauborgne (2005): Der blaue Ozean als Strategie.</li> <li>• Langholz (2011): Existenzgründung im Kulturbetrieb</li> <li>• Nagl (2014): Der Businessplan – Geschäftspläne professionell erstellen</li> <li>• Osterwalder/Pigneur (2011): Business Model Generation, siehe auch: <a href="http://www.businessmodelalchemist.com/">http://www.businessmodelalchemist.com/</a></li> <li>• Ries (2014): The Lean Startup</li> <li>• Theisen (2013): Wissenschaftliches Arbeiten</li> <li>• Thommen/Achleitner (2016): Allgemeine BWL, Umfassende Einführung aus managementorientierter Sicht</li> </ul> <p>Sonstiges Lernmaterial:<br/>Informationen, Checklisten und Übersichten, Publikationen und Mediathek des Existenzgründungsportals des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (<a href="http://www.existenzgruender.de">www.existenzgruender.de</a>)</p> |

| <b>Teaching formats of the courses</b> |            |
|--|------------|
| <b>Teaching format</b>                 | <b>SWS</b> |
| Seminar                                | 2          |

| <b>Workload</b>      |              |
|----------------------|--------------|
| <b>Number of SWS</b> | 2 SWS        |
| <b>Credits</b>       | 5,00 Credits |
| <b>Contact hours</b> | 24 Hours     |
| <b>Self study</b>    | 126 Hours    |

| <b>Module Examination</b>                                      |   |
|--|---|
| <b>Examination prerequisites according to exam regulations</b> | None  |
| <b>C - Präsentation</b>  | Method of Examination: Präsentation<br>Duration: 30 Minutes<br>Weighting: 0%<br>wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: No<br>Graded: No |
| <b>C - Projektbezogene Arbeiten</b>                            | Method of Examination: Projektbezogene Arbeiten<br>Weighting: 0%<br>wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: No<br>Graded: No             |

| <b>Miscellaneous</b>             |  |
|----------------------------------|--|
| <b>Recommended Prerequisites</b> | Erfolgreicher Besuch der Module des ersten Semesters |

|                      |   |
|----------------------|---|
| <b>Miscellaneous</b> | <p>Zusätzlich zu den Teamerfahrungen haben die Studierenden die Möglichkeit, ihr „neues“ Fachwissen bereits in der Startphase des Studiums im Dialog mit Business-Experten/-Expertinnen kritisch zu reflektieren und ihre eigene Position zu „verteidigen“.</p> <p>Sie können hierüber wertvolle externe Kontakte für den weiteren Studiumsverlauf und den Berufseinstieg aufbauen und die Vorteile bzw. den Nutzen von Netzwerken persönlich erfahren.</p> |
|----------------------|---|