Syllabus

BAE4721 Businessplan und Geschäftsmodelle

Prof. Dr.-Ing. Henning Hinderer

Wintersemester 2025/26

Niveau	Bachelor	
Credits	3	
SWS	2	
Workload	90 Stunden	
Voraussetzungen	1. Studienabschnitt abgeschlossen, erfolgreiche Teilnahme an Internationaler Technischer Vertrieb 1 + 2	
Uhrzeit	Dienstags, 13.45 – 15.15	
Raum	s. LSF	
Starttermin	30.09.2025	
Lehrende(r)	**Name**	Prof. Dr. Henning Hinderer
	Büro	T1.2.30
	Virtuelles Büro	tba
	Kolloquium	Montag, 11:30-13:00 Uhr
	Telefon	07231 28-6380
	Email	henning.hinderer@hs-pforzheim.de (bevorzugte Kommunikationsform)

Kurzbeschreibung

Die Studierenden analysieren Geschäftsmodelle und entwickeln eigenständig Businesspläne für ein konkretes Vorhaben bzw. eine Geschäftsidee. Dabei werden Aspekte der Produkt- und Serviceentwicklung, der Marktforschung, des Marketing sowie der Unternehmensplanung zusammengeführt und angewendet.

Gliederung der Veranstaltung

- Einführung in die Grundlagen der Geschäftsmodellgestaltung
- Analyse und Diskussion verschiedener Geschäftsmodellmuster anhand existierender Unternehmen
- Vermittlung von Grundlagen zu Zweck, Inhalt und Aufbau von Businessplänen
- Erarbeitung eines Businessplans an einem Fallbeispiel aus der Praxis

Lernziele der Veranstaltung und deren Beitrag zu den Programmzielen

Programmziele		Lernziele der Veranstaltung
	Nach Abschluss des Programms sind die Studierenden in der Lage,…	Nach Abschluss der Veranstaltung sind die Studierenden in der Lage, Geschäftsmodelle zu erkennen, zu analysien und zu beschreiben. Sie können einen Businessplan anhand einer vorgegebenen Struktur in einem ersten Schritt sinnvoll erstellen und präsentieren.
1	**Fachwissen**	
1.1	…ihr solides Grundwissen in Technischen Grundlagen nachzuweisen.	…technisches Wissen in Einschätzungen von Wertangeboten anwenden.
1.3	…ihre differenzierten und fundierten Kompetenzen in allgemeiner Betriebswirtschaftslehre nachzuweisen.	…Analyseergebnisse zur Beschreibung von Geschäftsmodellen einsetzen und Business Pläne in einem ersten Schritt erstellen.
1.6	…betriebswirtschaftliche Probleme mit quantitativen Methoden und auf der Grundlage fundierter Kompetenzen bei der Datenrecherche lösen zu können.	…quantitative Methoden zur Datenauswertung im Zusammenhang eines erarbeiteten Geschäftsmodells einsetzen und erste Berechnungen für einen Business Plan erstellen.
1.8	…ein fundiertes Expertenwissen in ihrer Spezialisierung nachzuweisen.	…Kenntnisse im internationalen Wirtschaftsingenieurwesen vorzuweisen, wie zum Beispiel in globalen Märkten sowie in der Ableitung marketingspezifischer Empfehlungen im Rahmen von konkreten Fallstudien oder Projekten. …Kenntinse in Innovation und Design vorzuweisen, indem sie innovative Wertangebote und Geschäftsmodelle verstehen oder auch erarbeiten können.
2	**Digitale Kompetenzen**	
3	**Kritisches Denken und analytische Fähigkeiten**	
3.1	…geeignete Methoden kompetent zu verwenden und auf komplexe Fragestellungen anzuwenden.	…bestehende Geschäftsmodelle zu analysieren und Schwachstellen zu erkennen sowie eine Geschäftsidee kritisch zu analysieren
3.2	…Ergebnisse umfassend zu interpretieren, kritisch zu reflektieren und	...den Entwurf des eigenen Businessplans kritisch zu hinterfragen.

	eigene ganzheitliche Lösungsalternativen für komplexe Fragestellungen zu erarbeiten.	
4	**Ethisches Bewusstsein und Nachhaltigkeit**	
5	**Kommunikations- und Teamfähigkeit**	
5.2	… ihre mündliche Ausdrucksfähigkeit durch überzeugende Präsentationen zu zeigen.	…multimediale Präsentationen von Zwischenergebnissen und Endergebnissen von Fallstudien und Projekten zu präsentieren.
5.3	…erfolgreich im Team zu arbeiten und weisen dies im Rahmen praktischer Aufgabenstellungen nach.	…komplexe Fallstudien oder Projekte in strukturierter Teamarbeit zu bearbeiten.
6	**Internationalisierung**	

Lehr- und Lernkonzept

Das Lehr- und Lernkonzept basiert auf einer fundierten Anleitung der Studierenden bei der Bearbeitung der Projektaufgabe. Zunächst werden fachliche Inhalte präsentiert und Grundlagen aus der Literatur erarbeitet. Für die Übertragung in die reale Anwendung werden konkrete Geschäftsmodelle existierender Unternehmen analysiert, präsentiert und diskutiert.

Im zweiten Teil der Veranstaltung wird eine konkrete Fragestellung zur Erstellung eines Businessplans durch Anwendung der erlernten fachlichen und wissenschaftlichen Methoden strukturiert und gelöst. Kleinere Änderungen der Aufgabenstellung im Projektverlauf werden als Bestandteil zielorientierten Arbeitens wahrgenommen. Die Bedeutung von Terminplänen und einer effizienten Ergebnisdokumentation für den Projektfortschritt wird in der Praxis erfahren.

Der Professor steht jederzeit als Gesprächspartner zur Verfügung und gibt Unterstützung und Ratschläge. Die Kommunikation erfolgt im persönlichen Gespräch oder über E-Mail.

Literatur und Kursmaterialien

- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). *Business model generation: Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer; [entwickelt in Zusammenarbeit mit 470 überwältigenden Profis aus 45 Ländern]*. Frankfurt am Main [u.a.]: Campus.
- Bland, D. J., Osterwalder, A., Smith, A., & Papadakos, T. (2020). *Testing business ideas: You're holding a field guide for rapid experimentation : use the 44 experiments inside to find your path to scale : systematically win big with small bets by..* Hoboken, New Jersey: Wiley.
- Nagl, A. (2018): *Der Businessplan - Geschäftspläne professionell erstellen.* Springer Gabler: Wiesbaden.
- Wupperfeld, U. (1999): *Der Business-Plan für den erfolgreichen Start.* mvg-Verlag.
  Backhaus, K., Schneider, H. (2019): *Strategisches Marketing.* Schäffer-Pöschl: Stuttgart.

Leistungsnachweis

Kriterien, welche zur Bewertung der Leistungen herangezogen werden sind:

- Qualität der Analyse des vorgestellten Geschäftsmodells im Businessplan (10%)
- Qualität und Vollständigkeit des jeweiligen Beitrags zum Businessplan (50%)
- Qualität der Präsentation des Businessplans (40%)
- Detailtiefe und Qualität der eingereichten Unterlagen (Abstufungskriterium)
- Zusammenarbeit und Motivation bei Gruppenarbeiten (Abstufungskriterium)

'Sehr gut' bedeutet herausragende Leistung die weit über dem Durchschnitt liegt. 'Gut' bedeutet gute Leistung, die über dem Durchschnitt liegt. 'Befriedigend' bedeutet durchschnittliche Leistung, welche durchaus Mängel aufweist, jedoch den Anforderungen grundsätzlich entspricht. 'Ausreichend' bedeutet unterdurchschnittliche Leistung mit auffälligen Mängeln. ‚Mangelhaft' bedeutet nicht akzeptable Leistung, welche den Anforderungen nicht mehr entspricht.

Zeitplan

Termin	Content
1	Kick-Off und theoretische Grundlagen zu Geschäftsmodellen
2	Kick-Off und theoretische Grundlagen zu Geschäftsmodellen, Festlegung der Arbeitsgruppen
3	Diskussion im Plenum und in den Arbeitsgruppen
4	Diskussion im Plenum und in den Arbeitsgruppen
5	Präsentation der vorbereiteten Geschäftsmodelle
6	Präsentation der vorbereiteten Geschäftsmodelle
7	Einführung/Auswahl des praktischen Fallbeispiels für die Erstellung des Business Plans
8	Diskussion im Plenum und in den Arbeitsgruppen
9	Diskussion im Plenum und in den Arbeitsgruppen
10	Gastvortrag (optional)
11	Diskussion im Plenum und in den Arbeitsgruppen
12	Diskussion im Plenum und in den Arbeitsgruppen
13	Präsentation der Business Pläne
14	Präsentation der Business Pläne
15	Feedback / Backup

Akademische Integrität und studentische Verantwortung

Studierende stellen sicher, dass für die geleistete Arbeit keine unzulässigen Quellen und nur die im Quellennachweis vollständig angegebenen verwendet werden.

Bei Arbeiten im Team stellt jeder und jede Teilnehmende sicher, dass ein adäquater Beitrag zum Gruppenergebnis und damit zum Lehr- und Lernerfolg geleistet wird.

Termine sind nach aller Möglichkeit wahrzunehmen. An Präsentationsterminen besteht Anwesenheitspflicht.

Zu beachten: Audio- und Videoaufnahmen sind während der Lehrveranstaltung **nicht zulässig**. Ausnahmen sind **ausschließlich mit der ausdrücklichen Zustimmung** der Lehrperson und aller anderen anwesenden Personen möglich. Ohne diese Einwilligung sind Mitschnitte generell nicht erlaubt.

Verhaltensregeln für Studierende

- Die Einteilung in die einzelnen Arbeitsgruppen erfolgt in Absprache mit dem Lehrenden. Ein Wechsel ist nur nach vorheriger Absprache mit dem Lehrenden möglich.
- Unterstützen Sie Veranstaltung durch Ihre aktive Teilnahme an den Diskussionen. Die einzelnen Diskussionsbeiträge sind ein Bestandteil der Bewertung.

- Reichen Sie Ihre Präsentationsunterlagen spätestens vor dem jeweiligen Termin an den Lehrenden ein. Somit kann eine faire Beurteilung sichergestellt werden.
- Achten Sie beim Umgang mit Mitstudierenden und Lehrenden auf einen respektvollen Umgang. Zuwiderhandlung wird geahndet.

Selbstverständnis als Lehrende/r

Ich will meinen Teil dazu beitragen, dass Sie einen erfolgreichen Lernfortschritt realisieren und ein Verständnis für die praktische Bedeutung der Lerninhalte bekommen. Verständnisfragen sollten möglichst gleich während des Unterrichts gestellt werden. Ebenso sind Ihre Kommentare, die dem Lernfortschritt aller dienen, herzlich willkommen. Mein Ziel ist es, dass Sie die Veranstaltung erfolgreich abschließen können, allerdings liegt der wesentliche Teil der Arbeit bei Ihnen.

Ihr Lernen ist mir ein Anliegen, dabei möchte ich Sie unterstützen. Falls Sie mit der Lehrveranstaltung irgendwelche Probleme haben oder sich Fragen ergeben, sollten Sie mich ansprechen bzw. eine E-Mail senden. Ich werde zeitnah antworten und falls notwendig einen Termin mit Ihnen vereinbaren.

Sonstige Informationen

Sprache: Deutsch