

# Studiengang Informationswissenschaft (Master of Science)

## Themenbereich: Business Information Engineering

<b>Modulbezeichnung</b>	Entwickeln und Realisieren einer Geschäftsidee im Internet (Development and Realization of a business-plan in the Internet)
<b>Belegnummer</b>	4203
<b>Studiengang / Verwendbarkeit</b>	Masterstudiengang Informationswissenschaft
<b>Modulverantwortliche(r)</b>	Prof. Dr. Martin Michelson
<b>Dozent(in)</b>	Prof. Dr. Martin Michelson, Seyhan Okur
<b>Dauer</b>	1 Semester
<b>Credits</b>	10 CP
<b>Prüfungsart</b>	Erfolgreiches Ausführen und Dokumentieren aller Schritte der Geschäftsentwicklung. Vorstellen und Teilen der eigenen Erfahrungen mit den anderen Teilnehmern. Die Prüfungleistung und ihre Bewertung setzt sich aus den Einzelbeiträgen zusammen.
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Inhalt</b>	<p>Geschäftsideen für das Internet gibt es reichlich, oft scheitert die Realisierung an ungenügender Planung, Marktrecherche und illusionärer Aufwandeinschätzung.</p> <p>Das Projekt soll vornehmlich die ganzen Vorbereitungsschritte begleiten, so dass am Ende jeder Teilnehmer eine eigene Geschäftsidee umsetzen kann oder auch davon Abstand nehmen kann. Die Geschäftsidee zielt vornehmlich auf das Internet als Vertriebsplattform für Produkte, Dienstleistungen oder Beratungen, es kann aber auch nur als Marketingmedium (Webseiten, Soziale Netzwerke) für internetunabhängige Dienstleistungs- oder Produktangebote fungieren.</p>

## 1. Ideenentwicklung und –prüfung

- Welche Art von Geschäftsidee: Nur Online; Online und offline; Vertrieb Dienstleistung;
- Vertrieb Produkt
- Was soll angeboten werden?
- Was bringt mir das Geschäft?
- Wer ist der potentielle Kunde?
- Wie sind die Realisierungschancen und wie hoch die Erfolgchancen (kurzfristig / mittelfristig / langfristig)?

## 2. Marktanalyse

Analyse des Marktes, der Zielgruppen und der Marktteilnehmer/Wettbewerber. Einsatz informationswissenschaftlicher Kenntnisse und Verfahren, insbesondere die der Wirtschaftsinformation (Recherche, Aufbereitung und Analyse von einschlägigen Daten)

Fragestellungen:

- Existiert eine Marktlücke bzw. eine Marktnische?
- Welche Wettbewerber existieren, was machen diese (richtig bzw. falsch)?
- Was zeichnet mein Produkt / meine Dienstleistung aus?
- Ist ein möglicher Erfolg eher kurzfristiger oder dauerhafter Natur?

## 3. Ressourcenanalyse und -planung

- Analyse und Planung der Ressourcen und Kapazitäten. Voraussichtliche Ausgaben und Vorinvestitionen. Berechnung der Rentabilität (Kosten–Nutzen-Analyse) und des Barwertes des Geschäftes.
- Welche Kapazitäten und Investitionen (Arbeitseinheit, Kapital, Arbeitsmittel, werden für die Realisierung benötigt?
- Lässt sich ein ROI berechnen?
- Einsatz betriebswirtschaftlicher Kenntnisse und Verfahren, insbesondere die der Unternehmensplanung und des Rechnungswesens.

## 4. Geschäftsplan und SWOT-Analyse

- Erstellung eines Geschäftsplans mit Berücksichtigung der Faktoren Zeit und Ressourcen.
- Erstellen einer SWOT-Analyse
- Ermitteln von Förderprogrammen und -möglichkeiten

## 5. Umsetzung Geschäftsidee

- Erste Schritte der Umsetzung der Geschäftsidee. Fortlaufende Überarbeitungen und Korrekturen

## 6. Marketing und Erfolgskontrolle

- Suchmaschinenmarketing und die Suchmaschinenoptimierung. Marketing über Soziale Netzwerke.
- Erste Analyse der Geschäftsentwicklung mit entsprechenden Korrekturen

Organisatorisches:

Die Projektleiter koordinieren das Gesamtprojekt und sorgen für ein effektives Vorkommen. Das Projekt wird in mehrere Einzelgruppen (1 – 3 Mitglieder) aufgeteilt. Jede dieser Gruppen bearbeitet eine Geschäftsidee nach den inhaltlichen und strukturellen Vorgaben. Wöchentlich findet ein Treffen der Projektleiter mit jeder Gruppe statt. Zu festzulegenden Terminen berichtet jede Gruppe den Stand der Arbeit vor der Gesamtgruppe

<b>Angestrebte Lernergebnisse (Learning Outcome)</b>	Befähigung, eine konkrete Geschäftsidee auf ihre Umsetzbarkeit zu überprüfen sowie sie im Anfangsstadium umzusetzen. Erstellen eines Geschäftsplanes
<b>Niveaustufe / Level</b>	Fortgeschrittenes Niveau (advanced level course)
<b>Lehrform / SWS</b>	Vortrag, Übungen, Projektarbeit (4 SWS). Wöchentliche Treffs mit Einzelgruppen, einzelne Treffs in der Gesamtgruppe.
<b>Arbeitsaufwand / Workload</b>	256 Stunden
<b>Units (Einheiten)</b>	
<b>Notwendige Voraussetzungen</b>	Jeder Teilnehmer bringt eine Geschäftsidee ein und sollte diese schon auf Realisierungs- bzw. Erfolgchancen untersucht haben. Wichtig und notwendig ist eine persönliche Identifizierung mit dem Thema.  Die Geschäftsidee wird zu Beginn der Veranstaltung mit einer Präsentation vorgestellt und darauf in der Gesamtgruppe diskutiert. Darüber hinaus versorgt der Vorstellende die anderen Projektmitglieder mit einem kurzen Begleitpapier zur Präsentation.
<b>Empfohlene Voraussetzungen</b>	
<b>Häufigkeit des Angebots</b>	
<b>Anerkannte Module</b>	Siehe § 19 ABPO
<b>Medienformen</b>	
<b>Literatur</b>	Wird im Projekt besprochen

Stand: 22.08.2013, 10:21:40