

<b>Titel der Lehrveranstaltung</b> <i>Title of the course</i>	<b>Gründungsmanagement III</b> <i>Entrepreneurship III</i>																				
Veranstalter	Freiling																				
Voraussetzungen zur Teilnahme/ Empfehlungen	Vorherige Teilnahme an den Veranstaltungen Gründungsmanagement I & II																				
Arbeitsaufwand (workload) / Berechnung der Leistungspunkte	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Seminar (Präsenz):</td> <td style="text-align: right;">14 x 2 h</td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: right;">28 h</td> </tr> <tr> <td>Vor- und Nachbereitung:</td> <td></td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: right;">64 h</td> </tr> <tr> <td>Programmierung/Selbstlernstudium</td> <td></td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: right;">138 h</td> </tr> <tr> <td>Prüfungsvorbereitung:</td> <td></td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: right;">40 h</td> </tr> <tr> <td><b>Summe</b></td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;"><b>270 h</b></td> </tr> </table>	Seminar (Präsenz):	14 x 2 h	=	28 h	Vor- und Nachbereitung:		=	64 h	Programmierung/Selbstlernstudium		=	138 h	Prüfungsvorbereitung:		=	40 h	<b>Summe</b>			<b>270 h</b>
Seminar (Präsenz):	14 x 2 h	=	28 h																		
Vor- und Nachbereitung:		=	64 h																		
Programmierung/Selbstlernstudium		=	138 h																		
Prüfungsvorbereitung:		=	40 h																		
<b>Summe</b>			<b>270 h</b>																		
Lernziele/Kompetenzen <i>Learning outcomes</i>	<p>Studierende</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• erweitern zielgerichtet die vermittelte konzeptionelle Basis und können die Konzepte und ihre Funktion erklären</li> <li>• wenden konzeptionelle Grundlagen in Fallstudien an</li> <li>• evaluieren Situationen im Wachstumsprozess von Startups und identifizieren und synthetisieren geeignete Strategien</li> <li>• generieren und überprüfen Hypothesen bzgl. der Anwendung der konzeptionellen Grundlagen</li> <li>• bewerten Wachstumsstrategien bestehender Startups und diskutieren deren Stärken und Schwächen</li> </ul> <p><i>Students</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>purposefully expand the conveyed conceptual basis and can explain the concepts and their function</i></li> <li>• <i>apply conceptual foundations in case studies</i></li> <li>• <i>evaluate situations in the growth process of startups and identify and synthesize suitable strategies</i></li> <li>• <i>generate and test hypotheses regarding the application of the conceptual basis</i></li> <li>• <i>evaluate growth strategies of existing startups and discuss their strengths and weaknesses</i></li> </ul>																				
Inhalte <i>Contents of the course</i>	<p>In der Veranstaltung werden</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• grundlegende Konzepte zur Wachstumsphase von Startups vermittelt</li> <li>• konzeptionelle Grundlagen in Fallstudien angewendet</li> <li>• spezifische Situationen im Wachstumsprozess bewertet und Handlungsvorschläge abgeleitet</li> <li>• Wachstumsstrategien bestehender Startups analysiert und diskutiert</li> </ul> <p><i>In the lecture</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>basic concepts for the growth phase of startups are explained and discussed</i></li> <li>• <i>conceptual basics applied in case studies</i></li> <li>• <i>specific situations in the growth process are evaluated and suggestions for action are derived</i></li> <li>• <i>growth strategies of existing startups are analyzed and discussed</i></li> </ul>																				

Literatur  
*Literature*

- Freiling, J., & Harima, J. (2019). *Entrepreneurship*. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Hoffman, R., & Yeh, C. (2018). *Blitzscaling: The Lightning-fast Path to Building Massively Valuable Businesses*. Currency.
- Blumberg, M. (2013). *Startup CEO: A field guide to scaling up your business*. John Wiley & Sons.
- Gil, E. B. (2018). *High growth handbook*. Stripe Press.
- Ellis, S., & Brown, M. (2017). *Hacking growth: how today's fastest-growing companies drive breakout success*. Currency.