



Universität Hamburg
DER FORSCHUNG | DER LEHRE | DER BILDUNG

FAKULTÄT
FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFT

UHH · Fakultät BWL · Moorweidenstraße 18 · 20148 Hamburg

Dr. Alexa Burmester

Lehrstuhl für Marketing & Media
Institut für Marketing
Hamburg Business School

Moorweidenstraße 18
3. Stock, Raum 3011
20148 Hamburg

Tel. +49 40 42838-8725
Fax +49 40 42838-8722
alexa.burmester@uni-hamburg.de
www.bwl.uni-hamburg.de/mm

23.08.19

Kursbeschreibung

Management von Start-Ups - Von der Geschäftsidee zum Unternehmen

Kolloquium

(Master BWL, Schwerpunkt Marketing und Medien)

Der Kurs wird von Dr. Alexa Burmester in Kooperation mit Dirk Freise und Martin Ostermayer (beide Shortcut Ventures) durchgeführt.

- Veranstaltungsform: Kolloquium
- Leistungspunkte: 6 LP
- Offen für Masterstudierende BWL und Physik
- Anrechenbar in den Schwerpunkten (1) Marketing und Medien und (2) dem freien Wahlbereich (BWL).
- Modul: „Aktuelle Probleme im Marketing“
- Prüfung: Klausur
- Verantwortlicher Prüfer: Dr. Alexa Burmester
- Ansprechpartner: Dr. Alexa Burmester (alexa.burmester@uni-hamburg.de)

Inhalte

1. In Teil 1 werden die Definition von StartUps, deren Kennzeichen und Besonderheiten sowie die Fragen der Gründung von StartUps behandelt. Dabei wird auf verschiedene Rechtsformen und deren Vor- und Nachteile eingegangen.
2. Im Fokus des zweiten Teils steht das Thema digitale Geschäftsmodelle. Dafür werden die zentralen Merkmale digitaler Geschäftsmodelle betrachtet und die verschiedenen digitalen Geschäftsmodelle mit einander verglichen. In diesem Kontext soll auch die Dominanz digitaler Geschäftsmodelle beleuchtet werden.
3. Die Erfolgsfaktoren von StartUps (z.B. das Team, die Idee, die Unternehmenskultur) sind Thema des dritten Teils.
4. In Teil 4 werden unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten von StartUps erörtert. Was ist Venture Capital (VC)? Wie funktioniert dieses Geschäftsmodell? Was ist der Portfolioansatz?
Weiterhin werden unterschiedlichen Formen von Beteiligungskapital miteinander verglichen – von Bootstrapping bis zur klassischen VC Finanzierung. Zudem werden die Unterschiede zur klassischen Bankenfinanzierung verdeutlicht und die unterschiedlichen Finanzierungsrunden für Start-Ups dargestellt. Alle relevanten Stufen – von der Seed-Finanzierungsrunde über die Early Stage, Growth- und Later Stage – werden erläutert. Auch der Zusammenhang zur Valley of Death-Kurve wird erklärt.
5. Den Kern des 5. Teils bilden die Bewertungsmethoden für StartUps. Elementar sind hierbei die Pre-Money vs. Post-Money-Ansätze. Was sind zudem die Alternativen zu Discounted Cash Flow? Des Weiteren wird der Investmentprozess von StartUps vorgestellt. Die Stufen vom ersten Kontakt über den Teaser hin zum Pitch Deck und dem Financial Model bis zur Due Diligence sowie den Vertragsverhandlungen.
6. Kapitel 6 befasst sich mit den Investmentterms. Wie viele Anteile sollten für welches Investment vergeben werden?
In diesem Zusammenhang sollten die Begriffe „Milestones“, „Liquidationspräferenzen“, „Garantien der Gründer“, „Vesting“, „Anti-Dilution-Protection“, „Vorkaufsrechte/Tag-Along/Drag-Along“ und „ESOP“ erläutert werden.
7. Dieser Teil thematisiert den Bereich der Verhandlung der StartUp-Gründer mit verschiedenen Vertragspartnern. Im Speziellen soll hierbei auf das Verhandlungstraining, die Verhandlungsvorbereitung, das Verhandlungsteam sowie die Verhandlungsstrategie eingegangen werden.
8. Warum ist die Story des StartUps so wichtig für die Investoren, die Kunden und die Mitarbeiter und schließlich für den Erfolg eines StartUps? Diese Frage steht im Zentrum des 8. Teils.
9. Im Fokus des vorletzten Teils stehen die Unternehmenskultur, die Organisation der Unternehmung sowie das Recruiting von neuen Mitarbeitern. Entsprechend soll auf die folgenden Begrifflichkeiten eingegangen werden: ESOP, Kommunikation, Agilität

und Topgrading. Zudem wird auf das Prinzip des „vom Ende Denkens“ eingegangen und die Frage erläutert, was für eine Organisation man für den richtigen Exit braucht.

10. Growth Hacking und Business Development sind die zentralen Schlagwörter des letzten Teils. Diese werden in ihrer Gänze dargestellt und erklärt.

Zeitplan

Datum	Uhrzeit	Ort
10.01.20	16.00-20.00 Uhr	FLASH-Seminarraum (2. OG), Geb. 28c, Notkestr. 85
11.01.20	09.00-18.00 Uhr	FLASH-Seminarraum (2. OG), Geb. 28c, Notkestr. 85
17.01.20	16.00-20.00 Uhr	FLASH-Seminarraum (2. OG), Geb. 28c, Notkestr. 85
18.01.20	09.00-18.00 Uhr	FLASH-Seminarraum (2. OG), Geb. 28c, Notkestr. 85

Literatur

- The hard thing about hard things – Ben Horowitz
- Verhandeln im Grenzbereich – Matthias Schraner
- Getting to yes – Roger Fisher
- Mastering the Rockefeller Habits – Verne Harnish
- Scaling Up – Verne Harnish
- The Startup Owner's Manual – Steve Blank
- Business Model Generation – Alexander Osterwalder, Yves Pigneur,
- Lean Startup – Eric Ries
- OKR: Objectives & Key Results – John Doerr
- Venture Deals - Be smarter than your Lawyer and venture Capitalist – Brad Feld, Jason Mendelson
- Blitzscaling: The Lightning-Fast Path to Building Massively Valuable Companies – Reid Hoffman, Chris Yeh,
- Getting to Plan B – John Mullins, Randy Komisar
- Who - The A Method for Hiring – Geoff Smart, Randy Street

gez. Dr. Alexa Burmester