



## Modulbeskrivelse

*Modul 17a: New Venture Creation / Corporate Entrepreneurship (NVC/CE)*  
10 ECTS  
STADS kode: SBO700124B

### Placering

3. semester

### Modulansvarlig

Morten Lund

### Type og sprog

Modulet er sammensat af en række forskellige undervisningsaktiviteter, herunder forelæsninger, workshops, seminarer og oplæg samt gruppearbejde med kreative processer faciliteret af underviserne.

De studerende, der arbejder med eksisterende virksomheder (corporate entrepreneurship), inddeles i grupper af 3-5 studerende, og hver gruppe får tildelt en virksomhed, som de skal samarbejde med gennem hele semesteret. Virksomheden forpligter sig til:

- at udforme et problem, en case eller nogle nye muligheder, der skal diskuteres og videreudvikles i samarbejde med de studerende.
- at tilbyde et kontor/laboratorium i virksomheden.
- at udpege en kontaktperson/vejleder.
- at tilbyde assistance og adgang til relevante ressourcer.

Det tilstræbes, at alle grupper får tilknyttet en mentor fra erhvervslivet/virksomheden, og en række pitch sessioner til springboards vil blive afholdt.

Aktiv deltagelse i kursusaktiviteter, dvs. pitch/oplæg, diskussioner og gruppearbejde er en forudsætning for at bestå kurset.

Modulet undervises på engelsk.

### Mål

Formålet med modulet new venture creation/corporate entrepreneurship (NVC/CE) er:

- at give den studerende praktisk erfaring med new venture creation processer (enten i form

af et nyt foretagende eller corporate venturing indenfor eksisterende organisationer).

- at udvikle entreprenørielle færdigheder og evner hos den studerende til at skabe, udvikle og pitche nye forretningsideer og –aktiviteter.
- at give den studerende de strategi-, marketing- og finansieringsværktøjer, som er nødvendige for at opbygge gennemførlige, bæredygtige og repeterbare forretningsmodeller.

Efter modul 17a er det målet af den studerende har opnået følgende

#### **Viden:**

- forstå vigtigheden af forretningsmodeller og kundeudvikling i processen omkring opstart og eksekvering af et nyt foretagende

#### **Færdigheder:**

- verificere en forretningsidé eller et problem og validere kundebehov/-problemstillinger
- vurdere potentielle markedsmuligheder og validere antagelser om målgruppen
- forstå nogle af de centrale drivkræfter, der påvirker den vellykkede proces omkring det at skabe og lede et nyt foretagende (som en særskilt enhed eller i en eksisterende organisation)
- identificere metoder til at tilegne sig de nødvendige ressourcer til at igangsætte et nyt foretagende
- generere nye forretningsidéer og validere disse
- kritisk vurdere nye forretningsidéer på baggrund af evidens fra markedet
- vurdere hvilke ressourcer, der er nødvendige for at forfølge en mulighed
- lave en prototype af et minimalt levedygtigt produkt
- forstå forskellige former for forretningsmodeller og innovationsveje for forretningsmodeller i en entreprenøriel proces
- forstå hvilke færdigheder og ressourcer, der er nødvendige for at skabe en entreprenant organisation

#### **Kompetencer:**

- spotte og skabe forretningsmuligheder
- sammensætte eget team
- tilegne sig de nødvendige ressourcer for at forfølge den identificerede for-retningsmulighed
- udarbejde forretningsmodeller, der matcher den identificerede forretningsmulighed og evidens fra markedet (og den eksisterende virksomhed)
- vurdere forskellige former for forretningsmodeller og innovationsprocesser
- pitche forretningsmodellen for et nyt foretagende, den bagvedliggende valideringsproces og den faglige relevans

#### **Fagindhold og sammenhæng med øvrige moduler/semestre**

Modulet indeholder følgende emner:

1. Opdyrkning af nye muligheder og kundeudvikling (at identificere/skabe forretningsmuligheder; research, analyser og markedsvurdering; kundeindsigt og kvantitative data;

kreative processer og designtænkning; udførelse af eksperimenter til afprøvelse af hypoteser i markedet).

2. Teambuilding, forhandling og netværk (at identificere kompetencer og sammensætte eget team; at udvælge teknikker og metoder; at etablere værdikæder og strategiske partnerskaber).
3. Forretningsmodellering (herunder design af værditilbud og forretningsmodeller; dvs. værdiskabelse, værdilevering og værdifastholdelse).
4. Produkt- og serviceudvikling, ledelse og forretningsplanlægning (strategi, markedsføring, finansiering, værdiansættelsesmetoder, risikoanalyse, juridiske aspekter, immaterielle rettigheder).
5. Rapportere, præsentere og pitche (nye forretningsideer/forretningsplaner til potentielle investorer/virksomhedsejere).

### **Omfang og forventet arbejdsindsats**

I alt 270 timer

### **Deltagerforudsætninger**

Den studerende skal være indskrevet på en kandidatuddannelse på Aalborg Universitet og have et ønske om at starte en ny virksomhed op eller at udvikle nye forretningsaktiviteter i eksisterende organisationer.

### **Modulaktiviteter (kursusgange med videre)**

Oversigt over kursusgange, litteratur og andre oplysninger findes på moodle.

### **Eksamen**

Der afholdes en skriftlig (24 timers) eksamen i modul 17a. Der er intern censur. Eksamen afholdes i januar, og detaljeret eksamensplan kan tilgås via Moodle.

### **Evalueringskriterier:**

For karakteren 12: Gives den fremragende præstation, der i forhold til ovenstående kompetence- og læringsmål demonstrerer en omfattende og reflekterende opfyldelse af modulets målsætninger, med ingen eller få uvæsentlige mangler.

For karakteren 02: Gives for den minimale acceptable grad af opfyldelse af de ovenstående kompetence- og læringsmål.

Evaluering foregår i henhold til studieordning.