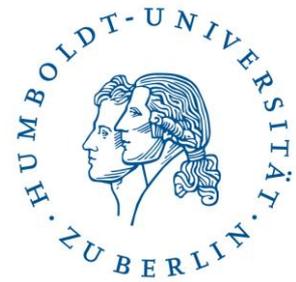


Sebastian Adolphy



Gründungslehre mit praktischem Ansatz

Abschlussbericht der Begleitforschung
im Rahmen des Projekts „Humboldts Unternehmergeist PLUS“
gefördert durch den Europäischen Sozialfond und die Senatsverwaltung Berlin

Dieses Projekt wird aus Mitteln der Europäischen Union
(Europäischer Sozialfonds) und des Landes Berlin gefördert.



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds



Inhalt

[1] Projektrahmen

[2] Humboldt Startupwerkstätten

- Ziele
- Didaktisches Konzept
- Lernprozess
- Inhalte
- Umsetzung
- Erkenntnisse

[3] Studie zur Analyse der Kursteilnehmer*innen

- Fragestellungen
- Ergebnisse
- Limitationen

[4] Fazit der Begleitforschung

[1] Projektrahmen

Ziel des durch den Europäischen Sozialfond (ESF) und die Senatsverwaltung Berlin geförderten Projekts „Humboldts Unternehmergeist PLUS“ ist es, potenziell wachstums- und beschäftigungsstärkende Gründungsvorhaben an der Humboldt-Universität zu Berlin (HU) frühzeitig zu erkennen, in ihrer Entwicklung zu unterstützen und damit den Wissens- und Technologietransfer in die Gesellschaft zu gewährleisten. Im Einzelnen beinhaltet dieses Ziel die:

- Identifizierung innovativer Ideen von Studierenden und Forschenden,
- Stärkung des unternehmerischen Denkens und Handelns unter den Studierenden und Forschenden durch Peer Learning Angebote und Kurse, die Startup-Wissen vermitteln,
- Eröffnung eines weiteren Karrierekanals für die Studierenden und Forschenden, durch die Qualifizierung durch Peer Learning Angebote und Kurse, die Startup-Wissen vermitteln,
- Sensibilisierung für die Themen Unternehmensgründung und Selbstständigkeit durch Maßnahmen der Öffentlichkeitsarbeit, Informationsveranstaltungen und Innovationsinterviews, sowie durch Peer Learning Angebote und Kurse, die Startup-Wissen vermitteln,
- Frühe Vernetzung zwischen Studierenden, Forschenden und Startups und andere Unternehmen der Region durch Maßnahmen der Öffentlichkeitsarbeit, Informationsveranstaltungen, Workshops für Forschende & Unternehmen und Innovationsinterviews, sowie durch Peer Learning Angebote und Kurse, die Startup-Wissen vermitteln, und
- Erhöhung der Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit des Landes Berlin und damit Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen.

Zur Erreichung der Ziele werden drei **Handlungsfelder** definiert:

1. Akquise von Teilnehmer*innen und Scouting von Ideen
2. Durchführung von Qualifizierungsmaßnahmen für Gründungsinteressierte
3. Beratung bei der Entwicklung von Gründungsideen und Vermittlung von Methoden zur Erstellung von Ideenskizzen

Im Fokus dieses Berichts stehen mit der curricularen Gründungslehre die Qualifizierungsmaßnahmen für gründungsinteressierte Studierende. Nicht beschrieben werden weitere Qualifizierungsangebote im Rahmen des Projekts, wie Kurse und Workshops für Forschende sowie das Peer Learning Programm.

Das Projekt wurde vom 01.04.2019 bis zum 31.03.2021 durchgeführt.

[2] Die Humboldt Startupwerkstätten

Im Rahmen des Projekts „Humboldts Unternehmergeist PLUS“ werden jedes Semester mehrere curriculare Lehrveranstaltungen angeboten, die Studierende sensibilisieren und qualifizieren, um eine eigene unternehmerische Idee zu entwickeln und umzusetzen. Die verschiedenen Kursangebote unterscheiden sich in Format und Spezialisierung, beruhen aber auf einem gemeinsamen didaktischen Konzept und stehen gleichermaßen allen gründungsinteressierten Studierenden unabhängig von Studiengang und Fachsemester offen:

- Startupwerkstatt „Mach dein Ding“
- Projektwerkstatt „Startups for Future“
- Startup Bootcamp

Im Folgenden werden diese drei Formate daher gemeinsam unter dem Schlagwort Startupwerkstätten beschrieben.

Ziele

Grundlegendes Ziel der Startupwerkstätten ist es, den Studierenden den Prozess, die Schritte und die Methoden der integrierten Geschäftsmodell- und Produktentwicklung zu vermitteln, um sie zu befähigen, selbst Geschäftsmodell- und Produktinnovationen zu entwickeln. Die Studierenden entwickeln diese Fähigkeiten dabei durch die Bearbeitung einer selbst gewählten Problemstellung in der unmittelbaren Anwendung des vermittelten Wissens.

Die Ziele der Kurse sind allerdings nicht auf deren Rahmen beschränkt. Vielmehr tragen sie auf drei Wegen zur Gründungsförderung an der HU bei:

1. **Sensibilisierung:** Das curriculare Lehrangebot in Form von interdisziplinären Modulen im sogenannten „Überfachlichen Wahlpflichtbereich“ (ÜWP) ermöglicht einen breiten Zugang zu allen Studierenden. Sie werden dabei nicht nur auf die Kurse, sondern darüber hinaus auf das Thema Gründung und auf die Unterstützungsangebote des Humboldt Startupservice aufmerksam gemacht.
2. **Qualifizierung:** Die Qualifizierung dient nicht nur der Erbringung der Kursergebnisse, sondern befähigt die Teilnehmer*innen auch nach Ende der Kurse eigenständig Gründungsideen (weiter-)zu entwickeln.
3. **Beratung:** Die enge Betreuung durch den Dozenten dient auch dazu vielversprechende Gründungsvorhaben zu identifizieren und zu fördern, um sie der Gründungsberatung zuzuführen, die den Weg in die Selbstständigkeit engmaschig begleitet.

Mittel- und langfristig wirken die Startupwerkstätten somit wie die Gründungsberatung darauf hin, studentische Gründungsvorhaben an der HU in Qualität und Quantität zu fördern.

Didaktisches Konzept

Den Startupwerkstätten dienen im klassischen, kantschen Sinne als Ausbildung, die dazu befähigt und ermutigt sich des eigenen Verstandes zu bedienen. Dies beinhaltet den Erwerb fachlicher Kompetenz, aber vor allem auch die Entwicklung (meta-)kognitiver und methodischer Fähigkeiten sowie die Ausbildung eines offenen Geistes. Nach diesem Verständnis nimmt der Dozent in den Startupwerkstätten nicht die Rolle eines Lehrenden, sondern die eines Mentors ein. Er begleitet die Kursteilnehmer*innen in ihrem Problemlösungsprozess, rüstet sie für diesen Weg mit dem dafür notwendigen fachlichen und methodischen Wissen und unterstützt sie in ihrem Entwicklungsprozess mit Feedback. Ziel ist es echte Fähigkeiten zu entwickeln. Das notwendige Fachwissen dient der Entwicklung dieser Fähigkeiten und der Lernprozess erfolgt durch die unmittelbare Anwendung. Ergebnisse der Studierenden werden nicht subjektiv als richtig oder falsch bewertet, sondern durch Hinweis auf Unklarheiten und Schwachstellen wird ein eigenständiger Lernprozess initiiert. Durch die Gründungslehre sollen die Studierenden auf ihrem persönlichen Weg zu einem ihren Interessen und Fähigkeiten entsprechenden, selbstbestimmtem Berufsleben unterstützt werden.

Wichtige **didaktische Prinzipien** der Startupwerkstätten sind:

- Abstraktes immer am Beispiel des Konkreten: Abstrakte Konzepte müssen an konkreten Beispielen erläutert und Inhalte immer im Kontext der Anwendungsrelevanz vermittelt werden.
- Wissen ist kein Selbstzweck: Die Lernziele müssen transparent und mit den Lernzielen der Studierenden abstimmt sein. Die Studierenden müssen jederzeit wissen, warum sie etwas lernen. Nicht eine Prüfung, sondern der Erwerb von Fähigkeiten und Handlungskompetenz sind das Ziel.
- Qualität vor Quantität: Fokussierung auf die unmittelbar den Lernzielen dienenden Inhalte, welche auch tatsächlich zur Anwendung kommen.
- Lernen in der Anwendung: Studierende müssen schon an der Universität Erfahrungswissen sammeln und praktische Fähigkeiten ausbilden können.
- Anwendung braucht Realität: Durch realistische, interdisziplinäre Projektarbeit an selbst gewählten, echten Problemstellungen ergibt sich eine hohe Selbstmotivation mit einem entsprechenden Lerneffekt.
- Fordern und fördern: Der Mensch wächst an seinen Aufgaben und eine selbst entwickelte fehlerhafte Lösung ist wertvoller als eine vorgegebene gute.

- Lehren muss so individuell wie das Lernen sein: Man muss die Studierenden dort abholen, wo sie stehen, und Lerninhalte und -methoden müssen sich flexibel am tatsächlichen Bedarf orientieren.
- Hierarchie vermeiden: Die Studierenden sollen den Dozenten nicht als prüfenden Antagonisten, sondern als Partner in ihrem Lernprozess wahrnehmen.

Um die didaktischen Prinzipien umsetzen zu können, dient ein digitaler Fragebogen vor Beginn des Kurses zur Abfrage von Motivation, Lernzielen und Vorkenntnissen. Damit ist eine bedarfsgerechte Ausrichtung möglich.

Lernprozess

Der Kurs ist in Einheiten aufgeteilt, in denen die Teilnehmer*innen jeweils zu einem Arbeitsschritt der integrierten Geschäftsmodell- und Produktentwicklung fachlichen und methodischen Input erhalten, diesen in ihrem Projekt anwenden und dann in ihrem Projektreview mit dem Dozenten ihre Ergebnisse diskutieren. Die einzelnen Einheiten sind nicht voneinander losgelöst, sondern bilden zusammen den Gesamtprozess der integrierten Geschäftsmodell- und Produktentwicklung in seinen logischen Schritten ab.

Zum Auftakt des Kurses findet eine Teamfindung statt: Jede*r Teilnehmer*in kann Projektideen vorschlagen. Die Teilnehmer*innen ordnen sich selbstständig den für sie interessanten Projekten zu. Der Dozent greift nur moderierend ein, wenn der Prozess stockt oder Teilnehmer*innen kein Team finden.

Jede Kurswoche folgt der dem Lernprozess entsprechenden identischen Struktur:

1. Input durch den Dozenten

Die fachlichen Grundlagen, Methoden und wichtigsten Punkte zum jeweiligen Arbeitsschritt, sowie der dazugehörigen Aufgabenstellungen werden vorgestellt und erklärt. In der digitalen Durchführung des Kurses geschieht dies in einem Live-Webinar.

2. Selbststudium mit bereitgestellten Materialien

Die Inhalte aus Punkt 1 bleiben für den asynchronen Zugriff digital verfügbar. In Ergänzung dazu unterstützen Methoden-Tutorials mit Anwendungsbeispielen in Form von kurzen Videos sowie ausführliche schriftliche Methoden-Anleitungen die Studierenden in der Bearbeitung ihrer Aufgabenstellungen. Darüber hinaus wird den Studierenden optionales, zusätzliches Material zum jeweiligen Thema für das vertiefende Selbststudium angeboten. Die Materialien werden grundsätzlich digital über die Lernplattform „Moodle“ der HU bereitgestellt.

3. Selbstständige Anwendung im Projektteam

Die Studierenden erhalten jede Woche für den aktuellen Arbeitsschritt ein digitales Whiteboard mit vorbereiteten Arbeitsmaterialien auf der Kollaborationsplattform miro. Ein Kanban-Board beinhaltet die Teilaufgaben, welche durch das Team selbstständig bearbeitet werden. Methoden-Templates mit Hinweisen zur Anwendung unterstützen den Einsatz der Methoden und Dokumentation der Ergebnisse. Im Notizenbereich werden offene Punkte, Fragen an den Dozenten und Lessons Learned festgehalten. Die Teams können ihre Aufgaben arbeitsteilig bearbeiten, müssen sich aber auch mindestens einmal pro Woche zu einem festen Termin mit dem vollständigen Team abstimmen. Jedes Team vereinbart zusätzlich einen digitalen Kommunikationskanal. Die Chat- und die Kommentarfunktionen in miro unterstützen die asynchrone Zusammenarbeit im Team und mit dem Dozenten.

4. Projektreview mit dem Dozenten

Das Team präsentiert seine Ergebnisse, erhält Feedback und kann Fragen klären. Der Dozent gibt darüber hinaus projektspezifischen Input und einen Ausblick auf die nächsten Schritte. In der digitalen Ausführung wird dieser Punkt ebenfalls über Videokonferenzen in Kombination mit der Arbeitsplattform miro umgesetzt.

Der interaktive Part des Kurses endet mit dem Demo Day, an dem alle Teams ihre Ergebnisse vor dem Kurs präsentieren und Feedback erhalten.

Nach Abschluss dieser Phase haben die Teams einen Monat Zeit, um ihre Projektergebnisse schriftlich für die gemeinsame Modulaufgabe zu dokumentieren. Während dieser Phase wird die Betreuung der Projektteams durch den Dozenten fortgesetzt.

Inhalte

Im Folgenden sind die Einheiten des Gesamtprozesses der integrierten Geschäftsmodell- und Produktentwicklung stichpunktartig dargestellt:

1. Einführung Geschäftsmodellentwicklung

Was ist ein Geschäftsmodell?

- Definitionen und Grundprinzipien
- Big Picture: Bestandteile eines Geschäftsmodells und ihr Zusammenspiel
- Grundsätzliche Vorgehensweise der Geschäftsmodellentwicklung
- Business Model Canvas

2. **Geschäftsmodellentwicklung mit der Lean Startup Strategie**

Wie entwickle ich ein Geschäftsmodell?

- Grundprinzipien des Lean Startup Ansatzes
- Vorgehensweise nach Lean Startup
- Limitationen und Anpassung

3. **Kundenanalyse**

Wer sind die Kunden und welche Probleme/Bedürfnisse haben sie?

- Problemhypothesen
- Kundensegmentierung
- Personas
- Customer Interviews (Problem Interview)

4. **Lösungssynthese**

Was könnte, möchte und sollte ich meinen Kunden anbieten?

- Problem-Solution-Fit mit dem Value Proposition Canvas
- Produktvision mit der Kano Methode
- Priorisierung von Produktmerkmalen mit der Kano Methode
- Build-Measure-Learn Feedback-Loop mit Test und Learning Cards
- Minimal Viable Product (MVP) und Marketing Tests

5. **Markt- und Wettbewerbsanalyse**

Wer sind meine direkten und indirekten Wettbewerber und wie gehe ich mit ihnen um?

- Direkte Wettbewerbsprodukte vergleichen
- Alternativlösungen bewerten
- Geschäftsmodell und Wettbewerbsstrategie des primären Wettbewerbers analysieren
- Marktpotentialanalyse
- Eigene Wettbewerbsstrategie mit der SWOT-Analyse entwickeln

6. **Produktentwicklung mit dem Minimal Viable Product**

Wie kann mein erstes Produkt aussehen?

- Customer (User) Journey Map
- Prototyping Methoden >> Prototyping des MVP
- Solution Interviews für den Problem-Solution-Fit

7. Ertragsmodell und Preisfindung

Wie verdiene ich Geld mit meinem Geschäftsmodell und ist es finanziell tragbar?

- Dimensionen von Ertragsmodellen
 - Beteiligte Parteien (Wer?)
 - Transaktionszeitpunkt (Wann?)
 - Leistungsangebot (Wofür?)
 - Preismodell (Wieviel?)
- Digitale vs. analoge Ertragsmodelle
- Typische Ertragsmodelle mit Beispiel
- Exkurs Kostenstruktur
- Perspektiven der Preisfindung

8. Storytelling und Pitch

Wie verkaufe ich meine Geschäftsidee und mein Produkt?

- Formen des Pitch
- Inhalte Investor Pitch
- Entwicklung eines Sales Pitch
- Relevanz des Storytellings
- Erzählelemente, -motive und -strukturen des Storytellings im Marketing
- Entwicklung einer Story für das eigene Unternehmen/Produkt mit dem Storyboard >> Umsetzung im Sales Pitch

9. Gründungsprozess

Was brauche ich, um mein Projekt zu realisieren?

- Kompetenzprofil von Gründern
- Gründen mit Komponenten
- Phasen und Schritte des Gründungsprozesses
- Vergleich und Entscheidungskriterien von Rechtsformen
- Unterstützungsangebote des Humboldt Startupservice

Diese grundlegenden Inhalte werden in der Projektwerkstatt „Startup for Future!“ in jedem Themenblock mit den wichtigsten ökologischen Fragestellungen ergänzt, um die Studierenden bei der Entwicklung ihrer klimafreundlichen Produkt- und Geschäftsmodellinnovationen zu unterstützen.

Umsetzung

Hervorgehoben werden sollen an dieser Stelle die Besonderheiten der rein digitalen Durchführung im Zuge der Corona-Pandemie. Die vollständige Umstellung auf digitale Formate erfolgte bei den Startupwerkstätten im März 2020 im laufenden Betrieb. Da auch zuvor schon in geringem Umfang mit digitalen Werkzeugen neben Moodle als Lernplattform gearbeitet wurde, war es möglich kurzfristig eine digitale Weiterführung der Kursangebote sicherzustellen. Für das Sommersemester 2020 erfolgte dann eine grundlegende Neukonzipierung aller Kurse für die rein digitale Lehre.

Besonderes Augenmerk lag hierbei darauf, nicht nur die Lerninhalte und -formate von der analogen in die digitale Form zu überführen, sondern die zusätzlichen Möglichkeiten von digitalen Werkzeugen in der kooperativen Projektarbeit zu nutzen. Gleichzeitig war es wichtig, die Studierenden nicht mit dem Lernprozess und ihren Aufgaben sich selbst zu überlassen, sondern durch eine Kombination verschiedener Formate und Tools eine enge Zusammenarbeit der Studierenden mit dem Dozenten sowie untereinander zu gewährleisten.

Die Präsenzveranstaltungen vor der Corona-Pandemie fanden in Form von halbtägigen oder ganztägigen Workshops statt, da dies das einzige praktikable Format war, um eine betreute Teamarbeit mit paralleler Wissensvermittlung umzusetzen. Dies brachte verschiedene Defizite mit sich:

- Sehr lange Arbeitsphasen mit entsprechendem Konzentrationsabfall
- Fehlende Inkubationszeit zwischen Aufgabenstellung und -bearbeitung
- Starke Limitation in den verfügbaren Arbeitsmitteln (Whiteboards, Pinnwände und Post-Its als primäre Arbeitsmittel)
- Störung der Teams untereinander im Arbeitsprozess
- Zeitlich eng begrenzte Möglichkeit der Begutachtung und Kommentierung von Arbeitsergebnissen
- Limitation der Gruppengröße durch die Raumsituation
- Schlechte Möglichkeit der Mitnahme und Weiterbearbeitung von Workshopergebnissen durch die Teams
- Häufige terminliche Überschneidungen mit anderen Lehrveranstaltungen

Mit den neuen Formaten und Tools der digitalen Startupwerkstätten konnten diese Defizite nicht nur behoben, sondern darüber hinaus ganz neue Möglichkeiten für die begleitete Projektarbeit erschlossen werden. Wesentliche Errungenschaften sind:

- Wechsel zwischen synchronen und asynchronen Lernphasen nach Bedarf und Verfügbarkeit der Studierenden
- Freier Wechsel zwischen individuellen und kooperativen Arbeitsphasen in der selbstständigen Projektarbeit der Teams
- Kontinuierliche Sichtbarkeit und Verfügbarkeit aller Arbeitsergebnisse für eine effektive Zusammenarbeit in den Teams und Betreuung durch den Dozenten
- Individuelle, bedarfsgerechte und ungestörte Betreuung der Teams durch den Dozenten
- durchgängige, digitale Kommunikation unter den Studierenden und mit dem Dozenten
- deutlich erweiterte und verbesserte Möglichkeiten der Aufbereitung von Lerninhalten und methodischen Anleitungen, sowie der Vorbereitung von komplexen Aufgaben durch die digitalen Gestaltungsmöglichkeiten für den Dozenten
- deutlich erweiterte und verbesserte Möglichkeiten der Bearbeitung der Projektaufgaben im digitalen Raum unter Verwendung der bereitgestellten und darüber hinaus online verfügbaren digitalen Ressourcen

Die hervorragenden Arbeitsergebnisse der Teilnehmer*innen der Startupwerkstätten bestätigen, dass deren didaktisches Konzept von den Studierenden angenommen und umgesetzt wurde.

Erkenntnisse

Jedes Team erarbeitet über den Verlauf eines Semesters eine Lösung (Produkt, Dienstleistung, App etc.) und ein entsprechendes Geschäftsmodell für eine selbst gewählte Problemstellung. Dies ist nicht nur ein Ergebnis, um Leistungspunkte zu erhalten, sondern bietet eine hervorragende Grundlage, um diese Projekte auch tatsächlich in die Tat umzusetzen. Somit steht am Ende nicht nur wie bei anderen Lehrveranstaltungen ein Kompetenzfortschritt, sondern auch ein Arbeitsergebnis, welches die Kursteilnehmer*innen ihrem persönlichen und beruflichen Ziel zum eigenen Startup ein großes Stück näherbringt. Der Kompetenzfortschritt besteht zudem nicht nur aus einem theoretischer Wissenszuwachs, sondern ist ein Erwerb von praktischen Fähigkeiten durch die unmittelbare Anwendung der Kursinhalte. Dieser kann auch genutzt werden, um neue Projektideen außerhalb der Lehrveranstaltung selbstständig zu entwickeln. Parallel sammeln die Student*innen durch die Teilnahme auch Erfahrung in der interdisziplinäre, kollaborative Projektarbeit mit

modernen digitalen Werkzeugen, was unabhängig von ihrem späteren Berufsweg wertvoll sein wird.

Die Umstellung auf eine Kombination verschiedener digitale Formate anstelle der zuvor üblichen (halb-)tägigen Präsenzveranstaltungen ist sehr positiv zu bewerten, da sich eine neue Vielfalt der Wissensvermittlung eröffnet, die auch verschiedene Lernstile und -pfade besser abbildet. Die Projektarbeit im Team als Schwerpunkt der Startupwerkstätten wird mit den verschiedenen digitalen Werkzeugen ebenfalls deutlich erleichtert.

Besonders positive Effekte hat die Bearbeitung einer selbst gewählten Problemstellung und die begleitete, aber dennoch sehr selbstständige Projektarbeit. Die Teilnehmer*innen arbeiten sehr engagiert und können damit das anspruchsvolle Pensum gut bewältigen. Dies bestätigt die Annahme, dass problemlösendes Lernen in Kombination mit einer selbstgewählten, realen Aufgabenstellung ungeahnte Kräfte bei den Studierenden freisetzen kann. Es hat sich auch bestätigt, dass der thematische Schwerpunkt auf den Problemen des Klimawandel in der Projektwerkstatt „Startups for Future!“ noch einmal einen besonderen Motivationsfaktor darstellt, der erkennbare Unterschiede im Engagement gegenüber den themenoffenen Startupwerkstätten bedingt.

Einziges Defizit der rein digitalen Lehrveranstaltung gegenüber einer Präsenzveranstaltung ist die reduzierte Sichtbarkeit der Teilnehmer*innen in Videokonferenzen mit vielen Teilnehmern, die zudem oft ihre Kameras deaktiviert haben. Umso mehr ist die direkte, sehr nahe Interaktion mit den einzelnen Projektteams in den Projektreviews sehr wichtig und die Erfahrung hier wiederum sehr positiv.

Für einzelne Teilnehmer*innen mit starker wirtschaftskritischer Prägung ist es anfangs erwartungsgemäß schwierig sich darauf einzulassen, ein Geschäftsmodell für ein rein idealistisch motiviertes Projekt zu entwickeln. Hier muss zunächst ein Lernprozess durchlaufen werden, dass auch nicht gewinnorientierte Projekte einen echten Bedarf bedienen und finanziert werden müssen. Durch die Berücksichtigung der Möglichkeiten der Gründung auch von gemeinnützigen Gesellschaftsformen kann dieser Punkt aber gut aufgefangen werden.

Die Vorbereitung und Betreuung der Startupwerkstätten sind sicherlich deutlich aufwendiger, als dies bei einer klassischen Vorlesung oder einem Frontal-Tutorium der Fall ist. Nichtsdestotrotz wäre es möglich und sehr wünschenswert mehrere Aspekte der Startupwerkstätten auf andere curriculare Lehrveranstaltungen zu übertragen:

- Fokussierung des Wissensinputs auf essenzielle Inhalte, mit dem gleichzeitigen Angebot kuratierter, optionaler Zusatzinformationen

- Kombination von vielfältigen synchronen und asynchronen Lern- und Unterstützungsangeboten, um die individuellen Bedürfnisse und Lernstile der Studierenden möglichst gut abdecken zu können
- selbstgewählte, reale Aufgabenstellungen, anstatt vorgegebener, künstlicher Übungsaufgaben zur Steigerung der Motivation und besseren Vorbereitung auf das spätere Berufsleben
- studiengangs- und fachsemesterübergreifende Zusammenarbeit in interdisziplinären Teams
- Möglichkeit und Verpflichtung zum eigenverantwortlichen Zeit- und Aufgabenmanagement durch die Studierenden
- Ersatz von Prüfungen zur reinen Wissensabfrage durch die Leistungsbewertung anhand von echten Arbeitsergebnissen
- Stärkere thematische Verknüpfung von Lehrveranstaltungen mit aktuellen, die Studierenden bewegenden und motivierenden Themen wie dem Klimawandel
- persönliche, individuelle Betreuung von Kleingruppen in der Projektarbeit
- Nutzung von zeitgemäßen digitalen Arbeitsmitteln und Kommunikationskanälen in realistischer Vorbereitung auf die moderne Arbeitswelt

Die positiven Erkenntnisse und Erfahrungen aus den Startupwerkstätten wurden im Rahmen des Projekts bereits auf andere Angebote übertragen. So werden die Formate und Tools auch für digitale Workshops mit Forschungsgruppen und für die individuelle Unterstützung von Forscher*innen in ihren Transfervorhaben während der Pandemie angewandt. Die mit den Startupwerkstätten erprobten Konzepte der digitalen Lehre werden zudem genutzt und weiterentwickelt, um für das Sommersemester 2021 wiederum neue digitale Kursangebote anbieten zu können. Und auch über die derzeitigen Kontaktbeschränkungen hinaus ist eine Weiterführung der digitalen Formate als Unterstützung von Präsenzelementen in hybriden Lehrveranstaltungen vorgesehen.

[3] Studie zur Analyse der Kursteilnehmer*innen

Basis der vorliegenden Studie ist eine Befragung der an einer Teilnahme an den Startupwerkstätten interessierten Studierenden im Zuge des Anmeldeprozesses. Die Kurse stehen allen Studierenden unabhängig von Studiengang und Fachsemester offen, so dass unter den Probanden alle gründungsinteressierten Studierenden abgebildet sind. Der Erhebungszeitraum umfasst das Wintersemester 2019/20, Sommersemester 2020 und Wintersemester 2020/21. Insgesamt haben 188 Studierende den Online-Fragebogen vollständig beantwortet. Nicht alle dieser Personen haben auch tatsächlich an den Kursen teilgenommen. Keine Daten erhoben wurden zu den Kursangeboten für Forschende.

Fragestellungen

Die Studie versucht fünf grundlegende Fragestellungen zu klären:

1. Welche Studierenden interessieren sich für die Startupwerkstätten?
2. Mit welcher Motivation besuchen die Studierenden die Startupwerkstätten?
3. Welche Erwartungen haben die Studierenden an die Startupwerkstätten?
4. Mit welchen Vorkenntnissen kommen die Studierenden in die Startupwerkstätten?
5. Welche Gründungsideen verfolgen die Studierenden vor Eintritt in die Startupwerkstätten?

Im Vorfeld der Startup-Kurse soll gemäß der Projektvorgaben die Motivation der Teilnehmer*innen erhoben werden. Um für die limitierte Kursgröße geeignete Teilnehmer*innen auswählen zu können und eine bedarfsgerechte Anpassung der Kursinhalte vornehmen zu können, werden darüber hinaus weitere Fragestellungen im Zuge des Anmeldeprozesses geklärt. Die Befragung wird in einem Online-Fragebogen realisiert. Für die Studie relevante erhobene Informationen sind:

- Studiengang
- Angestrebter Abschluss des aktuellen Studiengangs
- Motivation: Warum möchte ich an dem Kurs teilnehmen?
- Lernziele: Was möchte ich am Ende des Kurses können?
- Vorkenntnisse: Was sind meine Vorkenntnisse zum Thema Gründen?
- Gründungsidee: Was ist meine Idee für ein Produkt/eine Dienstleistung/ein Unternehmen?
- Team: Ich bin Teil eines Teams und wir möchten im Kurs gemeinsam an einem Projekt arbeiten.

Ergebnisse

Die quantitative Auswertung der Befragung gestaltete sich auf Grund der Angaben in Freitext teilweise schwierig, liefert aber dennoch einige interessante Ergebnisse.

Überraschend und gleichermaßen erfreulich ist die paritätische Aufteilung der **Geschlechter** (weiblich = 93, männlich = 95) unter den Studien-Teilnehmer*innen. Während in Deutschland der Frauenanteil der Gründungen 2019 bei nur 36% lag, liegt der entsprechende Wert bei den akademischen Gründungsförderungen noch deutlich niedriger. Interesse und Potential sind an der HU also offensichtlich vorhanden und es gelingt den Startupwerkstätten auch dieses zu heben.

Die Vielzahl der einzelnen – und teilweise kombinierten – **Studiengänge** macht eine quantitative Auswertung im Detail an dieser Stelle schwierig. Aggregiert nach den Fakultäten der HU ergibt sich folgende Aufteilung:

- Kultur-, Sozial- und Bildungswissenschaftliche Fakultät 49
- Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät 40
- Mathematisch-Naturwissenschaftliche Fakultät 37
- Lebenswissenschaftliche Fakultät 29
- Sprach- und literaturwissenschaftliche Fakultät 12
- Juristische Fakultät 10
- Philosophische Fakultät 9
- Theologische Fakultät 2

Hierzu muss allerdings ergänzt werden, dass der Spitzenreiter eine sehr große Bandbreite an Studiengängen von Sportwissenschaften, über Archäologie bis zu Lehramt anbietet. Den Schwerpunkt der Studien-Teilnehmer*innen aus dem mathematisch-naturwissenschaftlichem Bereich bildet die Informatik. Auffällig ist der hohe Anteil an Agrar- und Gartenbauwissenschaften unter den Lebenswissenschaften.

Bei den zugehörigen angestrebten **Studienabschlüssen** der jeweiligen Studiengänge dominieren klar die nicht graduierten Studien-Teilnehmer*innen mit insgesamt 112 von 188:

- Bachelor 103
- Master 75
- 1. juristische Prüfung 9
- Promotion 1

Dies ist zum Teil sicherlich der generellen Überzahl der Studierenden dieser Gruppe geschuldet, zeigt aber auch, dass sich diese nicht erst gegen Ende des Studiums mit der Frage einer Unternehmensgründung befassen.

Zur Frage der **Motivation** konnten die Studierenden freie Angaben machen, was entsprechend auch Mehrfachnennungen beinhaltet. Die Auswertung ergibt in priorisierter Reihenfolge folgende zentrale Motive:

1. Gründungsabsicht bzw. Wunsch nach Selbstständigkeit
2. Kenntniskennnissgewinn zum Thema Gründung
3. Vernetzung mit anderen Gründungsinteressierten
4. Weiterentwicklung einer bestehenden Idee
5. Findung einer Gründungsidee

Die Angaben zu den **Lernzielen** zeigen deutliche Überschneidungen mit denen zur Motivation, konzentrieren sich aber naturgemäß auf den Punkt Kenntniskennnissgewinn zu folgenden Themen:

1. Gründungsprozess verstehen
2. Vorgehensweise der Ideenfindung und -bewertung
3. Vorgehensweise der Ideenentwicklung und -umsetzung

Auffällig ist, dass viele Studien-Teilnehmer*innen sich einen „Fahrplan“ für die Gründung wünschen. Dieser Wunsch nach einem sicher erfolgsversprechenden Vorgehen ist verständlich, zeigt aber auch Defizite in den Vorkenntnissen, wie auch dem notwendigen Entrepreneurial Mindset auf.

Die Antworten zu den **Vorkenntnissen** bestätigen die naheliegende Vermutung, dass die meisten Studien-Teilnehmer*innen kein relevantes Vorwissen zum Thema Gründen mitbringen und dies auch selbst so einschätzen. Naturgemäß im Vorteil sind Studierende der Wirtschaftswissenschaften mit ihrem Grundlagenwissen zu den wirtschaftlichen Aspekten. Einige Studierende haben auch die theoretischen Module des Lehrstuhls für Entrepreneurship besucht. An dieser Stelle zeigt sich aber auch, dass die Studierenden ihre Vorkenntnisse aus dem Studium generell als sehr theoretisch einschätzen. Viele schöpfen daher aus ihrem privaten Bereich. Hier wird schwerpunktmäßig Berufserfahrung als Angestellter in Nebenjobs und Praktika, sowie der Austausch mit Gründer*innen aus dem Familien- und Freundeskreis genannt.

Lediglich 22% der Studien-Teilnehmer*innen haben angegeben keine **Gründungs idee** zu haben. Die Bandbreite der Ideen ist sehr groß. Auffällig ist, dass viele Ideen nicht direkt mit dem jeweiligen Studium zusammenhängen. Grundsätzlich ist aber in den meisten Fällen die Ideenbeschreibung noch sehr vage. Identifizierbare, vorherrschende Themen sind:

- Vermittlungsplattform zwischen verschiedenen Akteuren
- Handelsplattform für den Direktvertrieb, primär von Lebensmitteln
- Non-profit Impact-Gründungen, mit Schwerpunkt Umweltschutz.

Limitationen der Studie

Bei der Betrachtung der Ergebnisse der Studie muss der Kontext der Datenerhebung berücksichtigt werden. Die Studierenden beantworten den Fragebogen im Zuge der Bewerbung für eine Teilnahme an den Startupwerkstätten. Damit verbunden ist bei einigen sicherlich die Hoffnung, sich in den entsprechenden Punkten mit einer „passenden“ Antwort einen Vorteil zu verschaffen.

Bekannt ist beispielsweise die Annahme, dass das Vorhandensein einer **Gründungs idee** Voraussetzung zur Teilnahme oder zumindest vorteilhaft für eine solche ist. Somit sind die entsprechenden Angaben an dieser Stelle sicherlich mit etwas Vorsicht zu genießen. Zudem erlaubt die knappe Ideenbeschreibung generell keinen Rückschluss darüber, in welchem Reifegrad sich die Idee befindet. Das Spektrum kann an dieser Stelle also von einem ersten Gedanken bis hin zu weitgehend ausgearbeiteten Gründungsvorhaben reichen.

Ähnliches gilt für den Punkt **Motivation**. Die wenigsten Bewerber werden hier wahrheitsgemäße Angaben machen, sollte ihre primäre Motivation im Erwerb von Leistungspunkten bestehen.

Die Angaben zu den **Vorkenntnissen** zeigen subjektiv sehr unterschiedliche Selbsteinschätzungen. Zum einen haben die Teilnehmer*innen die Fragestellung unterschiedlich interpretiert. Während einige definitiv relevantes theoretisches Vorwissen aus ihrem Studium nicht berücksichtigen, greifen andere nur begrenzt relevante Erfahrungen aus ihrem Privatleben auf. Neben dem oben erwähnten Aspekt von „Gefälligkeitsantworten“ spielt hier offensichtlich auch das Selbstbewusstsein eine Rolle.

Die eigene Formulierung von **Lernzielen** für eine Lehrveranstaltung ist für Studierende sicher eher ungewohnt. Dementsprechend entsprechen nicht alle Antworten den Erwartungen an die Formulierung von Lernzielen. Einige Teilnehmer*innen hatten Schwierigkeiten zwischen den Fragen nach Motivation und Lernzielen zu unterscheiden. Hinzu kommt ein sehr unterschiedlicher Grad der Granularität der Antworten.

Grundsätzlich muss festgehalten werden, dass die **Freitext-Angaben** der einzelnen Teilnehmer*inne von sehr unterschiedlicher Quantität und Qualität sind. Damit ergibt sich in der Auswertung eine eingeschränkte Vergleichbarkeit der Angaben. Bei sehr ausführlichen und sehr reduzierten Antworten besteht zudem stellenweise die Schwierigkeit die Antwort entsprechend des Schemas der quantitativen Analyse auswerten zu können.

[4] Fazit der Begleitforschung

Die Erfahrungen aus den durchgeführten Startupwerkstätten und die Ergebnisse der Studie zeigen einige Punkte für die Weiterentwicklung der curricularen Gründungslehre auf:

Die Verteilung der Kursteilnehmer*innen lässt erkennen, dass einige Fachbereiche unterrepräsentiert sind. Dies ist sicherlich nicht vollständig zu vermeiden, da einige **Studiengänge** thematisch eher für eine Unternehmensgründung prädestiniert sind. Dennoch kann ggf. durch gezielte Sensibilisierungsmaßnahmen und spezifische Kursangebote ein zusätzlicher Anreiz an diesen Stellen gesetzt werden.

Die Angaben zu **Motivation und Lernzielen** zeigen, dass viele Kursteilnehmer*innen nicht nur ein allgemeines Gründungsinteresse, sondern bereits eine ersthafte Gründungsabsicht hegen. Daraus resultiert ein starkes Interesse an den organisatorischen Fragen der Unternehmensgründung und dem operativen Gründungsprozess. Bisher ist dies nicht Schwerpunkt der Startupwerkstätten. Ein weiterführendes Kursangebot könnte hier den augenscheinlichen Bedarf decken.

Weiterhin fällt auf, dass eine signifikante Zahl an Studierenden das Thema Gründung nicht ausschließlich unter wirtschaftlichen bzw. beruflichen Aspekten betrachtet, sondern auf diesem Weg gesellschaftliche Veränderungen mitgestalten wollen. Die Zielgruppe der sogenannten Impact-Gründer*innen sollte also bei der weiteren Kursplanung verstärkt berücksichtigt werden.

Die gründungsrelevanten **Vorkenntnisse** der Kursteilnehmer*innen sind bis auf die wirtschaftlichen Studiengänge sehr gering. Alle notwendigen Inhalte innerhalb eines Kurses zu vermitteln ist kaum möglich. Hier würde es sich anbieten die inhaltlich sehr komprimierten Startupwerkstätten zu entzerren, und das erforderliche Gründungswissen auf mehrere, aufeinander aufbauende Kursangebote zu verteilen.

Eine stärkere Unterstützung der Studierenden in der initialen Entwicklung von **Gründungsideen** erscheint sinnvoll, um Qualität und Reifegrad der Ideen vor deren Weiterentwicklung zu erhöhen. Viele Kursteilnehmer*innen starten mit einer intuitiven, rudimentär entwickelten Idee und können deren Eignung mangels entsprechenden Hintergrundwissens schlecht einschätzen. Auch hier würde die Etablierung eines mehrstufigen Kursprogramms den Bedarfen der Kursteilnehmer*innen entgegenkommen.

Die aufgeführten Gründungsideen zeigen außerdem eine sehr große Bandbreite, was in einigen Punkten der Geschäftsmodellentwicklung innerhalb eines Kurses zu Schwierigkeiten führen kann, da nicht alle Vorgehensweisen und Methoden gleichermaßen sinnvoll anwendbar sind. Hier könnte eine

stärkere Spezialisierung des Kursangebots nach Gründungsarten (u.a. nach Branchen) Abhilfe schaffen.

Gleiches gilt für die große Gruppe der Kursteilnehmer*innen welche nicht die Gründung eines Startups im engeren Sinne (Skalierbarkeit, schnelles Wachstum) anstreben, sondern deren Gründungs idee eher auf eine Selbstständigkeit im kleineren Rahmen hinausläuft. Auch hier Bedarf es unter Umständen eines angepassten Qualifizierungs- und Unterstützungsangebots.

Sehr erfreulich ist die steigende Zahl von Kursteilnehmer*innen, welche im Anschluss an den Besuch der curricularen Lehrveranstaltungen ihre Projekte weiterverfolgen und hierfür auch die anschließenden Beratungs- und Unterstützungsangebote des Humboldt Startupservice in Anspruch nehmen. Dies zeigt zum einen die Wirksamkeit der Qualifizierungsmaßnahmen. Zum anderen weist es auf den Bedarf, die Vorteile und das große Potential einer eng mit dem Startupservice integrierten Gründungslehre hin.