

# Vision 100% - kann man mit Entrepreneurship alle Studierenden erreichen?

Höhere Gründungsaktivität durch eine frühe umfassende Vermittlung  
von Kompetenzen zu Geschäftsmodellinnovativen

Prof. Dr. Nils Högsdal,  
Prof. Dr. Helmut Wittenzellner

HdM Stuttgart, 15. September 2016

# Agenda

1. 2-Minuten Vorstellung
2. 5-Minuten Impulsvortrag
3. Brainwalk
4. Auswertung

# VORSTELLUNG

# Die Hochschule der Medien und unsere Vision

- Studieren Wissen Machen
  - Ausbildung von Medien-Spezialisten und vermehrt Digitalisierung und innovative Geschäftsmodelle
  - Fast 5.000 Studierende, 23 Studiengänge, 145 Professoren, 210 Mitarbeiter, 5 E´ship/Inno-Profes, Startup-Center Generator
  - Gründerquote in manchen Studiengängen bei fast 20%
  - In diversen Rankings weit vorne dabei (z.B. Exist-Stipendien)
  - Dennoch: wir merken, dass ein Teil der Gründer durch das Raster fällt (Kreative) und gleichzeitig immerhin, aber auch nur 50% der Studierenden die Angebote kennen
- Die Vision von Spinovation: Wie können wir einmal jeden Studierenden erreichen und mittelfristig doppelt so viele Gründungen hervorbringen?

# Prof. Dr. Helmut Wittenzellner



- Professur für Rechnungswesen
- Eigene Erfahrung als Gründer und Mentor Gründungen
- Jahrelange Erfahrung in EXIST-Programmen I – III, Landes-, Bundes-, EU-Projekten, Entrepreneurship Education mit Unternehmensplanspielen
- Initiator des EXIST-III-Projekts „EXIST-priME-Cup“
- International aktiv in Gründungsforschung und -lehre

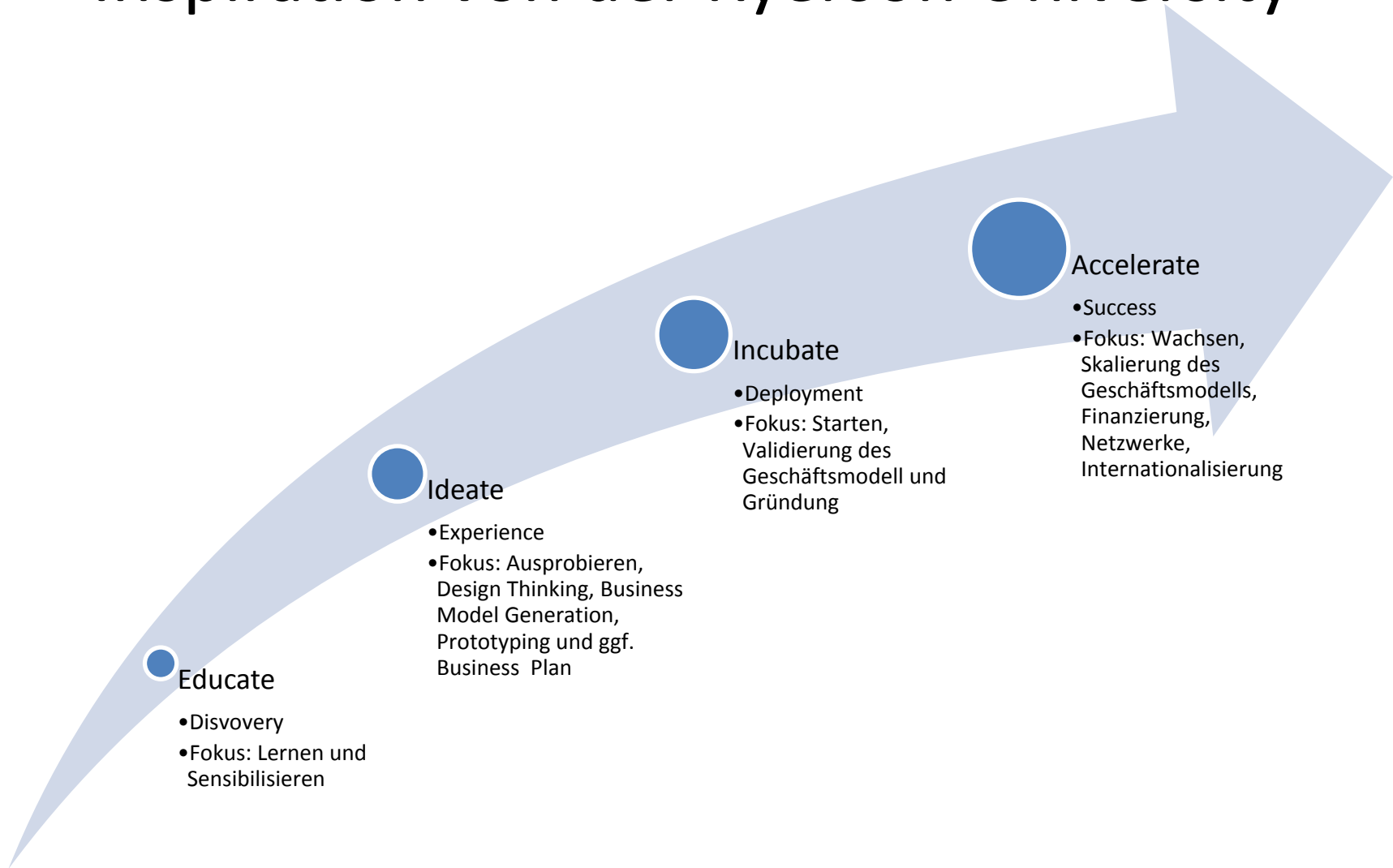
# Prof. Dr. Nils Högsdal



- Professur für Corporate Finance und Entrepreneurship
- Prorektor Innovation
- Eigene Erfahrung als Gründer und Business Angel
- Jahrelange Erfahrung mit Unternehmensplanspielen, Action Learning und Landeslehrpreis 2015
- Initiator und Jury-Koordinator des bundesweiten Schülerwettbewerbs „Jugend Gründet“
- Regelmäßige Reise ins Silicon Valley

# IMPULSVORTRAG

# Inspiration von der Ryerson University





# Lean Startup

## Framework and definition

- Definition: a startup is
  - **temporary** organization designed **to search**
  - for a **repeatable and scalable business model**
- Startups Fail Because They Confuse *Search* with *Execute*

aus: Startup Owners' Manual (Blank, Dorf, 2012)

# Lean Startup

## Framework and definition

- Auf Deutsch: ein Startup ist die Suche nach einem skalierbaren und nachhaltigen Geschäftsmodell und nicht die Umsetzung eines Business Plans
- Der Lean Startup-Ansatz stellt Methoden und einen agilen Prozeß bereit zur frühzeitigen Validierung der Hypothesen hinsichtlich der Kunden und weiterer Aspekte des Geschäftsmodells

# Unsere Vorstellung von Spinnovation

## zusammen mit HAWs Reutlingen und Aalen

- Änderung des Mindsets in Richtung Entrepreneurship
  1. Alle Studierenden kommen in der ersten Hälfte Ihres Studiums mit dem Thema „Gründung“ in Kontakt, machen positive Erfahrungen.
  2. Mindestens 20% der Studierenden verfolgen und validieren mindestens einmal im Laufe Ihres Studiums eine Gründungsidee.

### (1) Studierende sensibilisieren und für das Thema Gründung begeistern

- Sensibilisierung von 3.000 Studierenden pro Jahr in den drei Pilot-Hochschulen zum Thema "Unternehmerisches Denken"
- Durch eine Aufnahme des Themas Gründung in den Studienablauf wird jeder Studierende mindestens einmal im Laufe des Studiums angesprochen

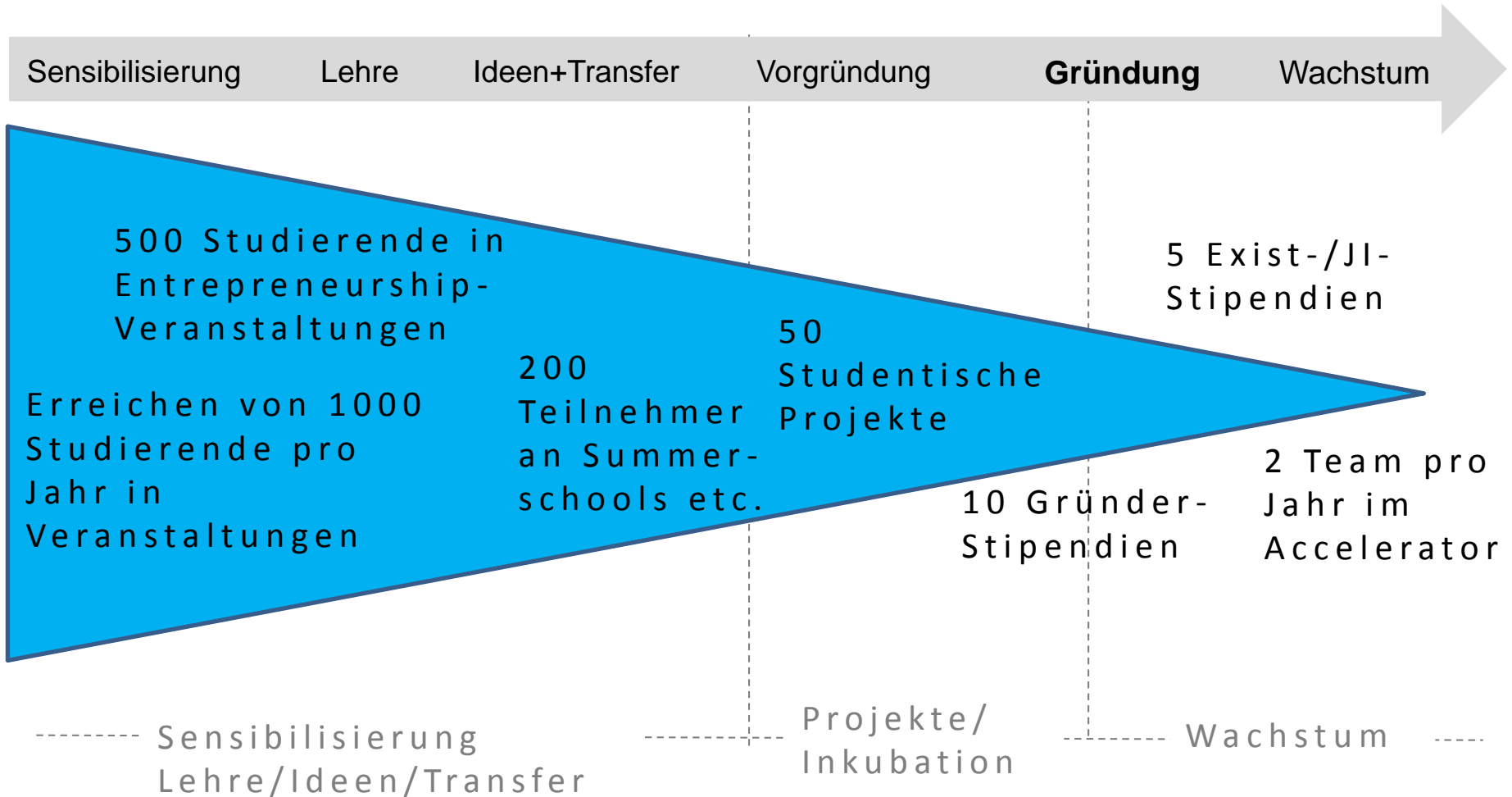
### (2) Ideen generieren und entwickeln

- Die drei Pilothochschulen aktivieren nach Ablauf des Projekts rund 500 Gründungsideen pro Jahr
- Ziele sind das Testen und Ausarbeiten von Geschäftsideen mit Methoden wie Design Thinking und Prototyping
- Ziel: Eintritt in Playground

### (3) Businessmodel/ Unternehmenskonzepte generieren und validieren

- Die drei Pilothochschulen aktivieren 100 validierte Unternehmenskonzepte pro Jahr (200 Gründer/-innen)
- Ziele sind die Durchdringung des Geschäftsmodells entsprechend der Business Model Canvas
- Methoden sind Lean Startup-Ansatz, Business Model Generation und Customer-Discovery/Validation

# Zielgrößen für die HdM als kleine HAW pro Jahr



# BRAINWALK

# Fragen für den Brainwalk

- Mit welchen Methoden und Formaten kann man Studierenden im ersten Semester erreichen und begeistern?
- Mit welchen Widerständen und Problemen ist zu rechnen?
- Wie kann man diese Probleme und Widerstände überwinden?
- Wie kann man mehr Studierende begeistern, weiter an Ihrer Idee zu arbeiten und diese nach dem Semester nicht zu vergessen?
- Wie kann man an den Studenten dran bleiben und diese binden
- Warum nimmt die Damenquote so stark ab?
- Wie kann mehr mehr Studentinnen motivieren an dem Thema „dran“ zu bleiben?
- Wie und mit welchen Formaten kann man die Visibilität an der Hochschule erhöhen.
- Welche Formate und Unterstützung benötigen begeisterte Studierende, um den nächsten Schritt zu einem Exist-Antrag zu machen
- Welche Gründer/Ideen fallen bei Exist durch das Raster

# AUSWERTUNG BRAINWALK

Mit welchen Methoden & Formaten  
kann man Studierende begeistern

- Unternehmensplanspiele • Gründung „erleben“
- Interdisziplinäre BMC-Vorlesungen mit eigenen Ideen
- Exkursionen in Inkubator mit <sup>Ideen</sup> anässigen Start-ups mit Vorlesung oder dort
- Einführungsveranstaltungen mit erfolgreichen Alumni-Teams
- Fullpreneur - mit 57€ Startkapital gründen
- Ringvorlesungen mit erfolgreiche Gründerpersönlichkeiten
- START-UP SCAM in der Einführungswoche
- Ideenwettbewerb Veranstaltungen / Stammtische mit GRATIS Getränke / Snacks
- Ideenstammtisch (Grillen, Sülzwein...)
- "Fuck-UP\*-Nights"
- PowerPoint-Karaoke (Pitch-Training)
- Studentenfirmer
- Startup Weekends
- Veranstaltungen mit "coolen" bekannten Gründern
- DESIGN THINKING JAMS
- KICKER-TURNIERE & G
- → [www.prototypeparty.com](http://www.prototypeparty.com)
- → [www.hannolab.de](http://www.hannolab.de)
- KREATIVITÄTS-WORKSHOPS



Wie und mit welchen Formaten / Methoden  
kann man die Visibilität an der Hochschule  
erhöhen?

Gründerfrühstück (-brunch / -a senders)

Förderwettbewerbe

Merchandising | PLAKATAKTION

massenmail (wichtig: Absender)

Erfolgsbeispiele

Matching-Formate / -Plattform

Bezugspunkten zwischen Gründung und  
dem Erfahrung- und Zielhorizont der Adressaten  
fächerübergreifende Verankerung im Curriculum

Openbar Pitchevent

# Wie kann man an Studierenden und Alumni "dranbleiben"

persönlichen Kontakt halten

Bindung schaffen  
"Verpflichtung"  
entw. zurück geben

Monat  
Newsletter

Wirksamkeit?

an neue, die man  
noch nicht kennt

örtlichen Kontakt

Alumni Round Tables,  
u. a. zu Gründung

(max. 35-20)  
3-4 mal / Jahr

Zetaufwand?

• einmeln anrufen?

-> Alumni-E-Mail Adressen  
die "lebenslang" gültig sind

Alumni

- einladen Vorlesung / Vortrag zu halten
- Ehrenfragen
- einladen Mentor für neue Startups zu sein
- Workshops zum Thema Startup zu halten z.B. BMC, Lean Startup, etc.

## Start-up Mentee

## Alumni Career Service

intrinsische Motivation durch Mehrwert untereinander fördern

Expertenwissen immer wieder suchen & einfordern

Wie kann man Studentinnen dazu  
motivieren Gründerinnen zu werden

Vorbilder

Wettbewerbe

VERNETZUNG (auch nur mit anderen  
Gründerinnen)

Nebentätigkeiten fördern

MentorInnen beiseite stellen

BMW-Initiative „FRAUEN Unternehmen“

- Formate für Alumni (Frauen gründen  
später...)
- START-UP KIFA
- E-Learning für Schwangere
- TEAM - MATCHING (mehr Sicherheit durch  
Partner)
- Förderphase verlässlich/anspruchsvoll/flexibel
- ANDERE STORY / ANFRAGE  
(Gründer & WorkLife Balance Themen bspw.)



Warum nimmt die Damenquote  
so stark ab? (Beigstellung ja, aber wie

- hohes Sicherheitsbedürfnis Welt weiter
- Familienplanung, nur Frau wird schwanger
- erfolgreiche Vorbilder werden vernachlässigt
- fehlendes Rundum sorglos-Paket (Start-up-Kita)
- zu wenig MINT-Frauen
- Frauen gründen später! # > 5 Jahre Alumni

→ ungleiche Verteilung der Kinderbetreuungsaufgaben

↳ unterschiedliches Prestige / unterschiedliche Wahrnehmung von Unternehmerinnen & Unternehmern

• Gründerinnen auch ausprechen, sichtbar machen auf den Werbeträgern

◦ weniger Rückhalt & Bestätigung durch Familie & Freunde

Vielzeit ist das auch gar nicht schlimm?

Welche Formate und Maßnahmen brauchen  
Studierende für den Schritt zum Exist-Antrag?

Coach

Incubator

Mentor

Gespräche mit  
Anderen  
Stipendiaten  
bzw. FT'lem

WS: Geschäftsmodell-  
entwicklung

Sensibilisierung

CANVAS

Team

interdisziplinär  
Teamwork  
Hilfe bei  
Findung des  
optimalen Teams

Ausarbeitung  
des Innovations-  
Charakters der Idee

Finanzplanung

Seminare für Antragstellung

Experten für  
Businesspläne

Wissenschaftler  
ausprechen  
→ Technologie-  
Scouting



Welche Gründer / Ideen fallen bei:  
EXIST durch das Raster?

0711 / 279  
3091

Freiberufler (Berater, RA, Apotheker, ...)

• Gründungen ohne direkten Wissenschafts-Bezug

• " " " Innovationsbezug

• schon gegründete Unternehmen bei der Projektidee

• mehrheitlich bereits geförderte Ideen (deutschlandweit)

• schon EXIST-geförderte Gründer

• nicht anerkannte ausländische Studienabschlüsse

• 5. Richtlinie

• homogene Teams

• künstlerische / schöpferische / kreative

# Kontakt und weitere Hinweise

- Kontaktdaten

Prof. Dr. Nils Högsdal

Prof. Dr. Helmut Wittenzellner

Hochschule der Medien Stuttgart

Nobelstr. 10, 70569 Stuttgart

<https://www.hdm-stuttgart.de/home/hoegsdal>

E-Mail: [hoegsdal@hdm-stuttgart.de](mailto:hoegsdal@hdm-stuttgart.de)

Telefon 0711-8923-2725