

## Wie Start-ups und Studierende voneinander profitieren

**Start-ups haben häufig begrenzte Ressourcen und mehr Aufgaben, als sie bearbeiten können. In der Lehre hingegen empfinden Studierende Case Studies oft als praxisfern. Was liegt näher, als ...**

14.04.2020

### ... beide Gruppen zusammenzubringen?

Students4Startup-Projekte leben durch die Zusammenarbeit von zwei Gruppen – den Studierenden der HWR Berlin und den Start-up-Teams des [Startup Incubator Berlin](#), dem Gründungszentrum der HWR Berlin. Start-ups sind ideale Partner in der Lehre. Ihre Herausforderungen haben meist unmittelbare Auswirkungen auf ihr Geschäftsmodell und Ergebnisse sind schnell umsetzbar. Zeitliche und finanzielle Ressourcen sind hingegen oft knapp.

Die Studierenden erlernen auf der anderen Seite Methoden, die oft nicht zur Kernkompetenz von Gründer/innen gehören. Beispiele sind Prozessmodellierung, visuelle Designs, Softwareentwicklung oder Marketingkonzepte. Studierende sind auf diesen Gebieten sogar in einer Expertenrolle gegenüber den Start-ups, da sie sich in ihrem Studium intensiv damit beschäftigen.

### Studierende und Startups in der Lehre - eine reale Lernsituation

Beide Seiten lernen von- und miteinander. Die Studierenden transferieren das in der Vorlesung erlernte Wissen in die Start-up-Praxis und bauen wichtige Kompetenzen auf, die sich beispielsweise in den „Kompetenzen des 21. Jahrhunderts“ des [World Economic Forum](#) wiederfinden.

Der größte Vorteil für Studierende ist das schnelle Lernen dieser Soft- und Hard-Skills durch ein reales Projekt. Das Anwenden von in der Vorlesung erworbenem Wissen und Methoden gehört dabei ebenso dazu wie der Umgang mit dem zunächst unbekanntem „Start-up-Kunden“. Die Studierenden müssen das Projekt mit dem Start-up abstecken, den Auftrag zunächst verstehen, Projektmanagement leisten sowie kontinuierlich Feedback einholen.

Dabei setzen die Studierenden zunehmend auch digitale Tools ein wie Trello, Slack, WhatsApp oder Dropbox und lernen, mit Unsicherheit umzugehen und selbstständig Probleme zu lösen. Oft beinhalten diese Projekte intensive Erfahrungen, sorgen jedoch für eine steile Lernkurve. Zudem sind die Herausforderungen der Start-ups oft nicht Start-up-spezifisch, sondern könnten in jedem Unternehmen vorkommen.

Die Start-ups lernen ebenfalls viel. Sie sind bei diesen Projekten oft das erste Mal in der Situation, mit einer Gruppe von „Berater/innen“ und externen Expert/innen zusammenzuarbeiten. Sie müssen lernen, ihre Bedürfnisse klar zu formulieren, sich mit den Studierenden abzustimmen und konstruktives Feedback zu geben.

### **Ich und Unternehmer/in? - Entrepreneurship Awareness Education**

Ein wichtiger Nebeneffekt dieser Zusammenarbeit ist es, unternehmerisches Denken und Handeln für Studierende sichtbar zu machen – im Sinne einer Awareness Education. Damit ist nicht nur die Gründung eines Start-ups gemeint, sondern auch die Arbeit in der Innovationsabteilung eines Unternehmens oder ehrenamtliches Engagement. Entrepreneurship meint, Chancen zu erkennen und nachhaltige Lösungen mit gesellschaftlichem Wert zu entwickeln.

### **Projekte für eine Querschnittsdisziplin Entrepreneurship**

Students4Startups-Projekte sind mittlerweile ein wichtiger Bestandteil der Entrepreneurship Education an der HWR Berlin, an der Professor/innen und Lehrende verschiedenster Disziplinen mitwirken.

In die Lehrveranstaltung „Strategisches Management“ beispielsweise brachten zwei Start-ups ihre Problemstellungen ein. Eine Marktrecherche sollte Handlungsempfehlungen für die strategische Frage liefern: In welche Regionen soll das jeweilige Start-up expandieren? Nach einer Kurzvorstellung der Start-ups starteten die Studierenden die Auftragsklärung und wurden im weiteren Prozess von Christian Klang, Julia Gunnoltz und Prof. Dr. Mario Glowik begleitet. Das Startup „Careloop“ teilte darüber hinaus berufliche Erfahrungen mit den Studierenden, wie eine Marktrecherche praktisch angegangen werden kann.

Die Arbeit mit den HWR-Teams war unglaublich zufriedenstellend, weil ihre Fähigkeiten und ihre Motivation zu herausragenden Ergebnissen geführt haben, die wir nun in die strategische Ausrichtung von Careloop miteinfließen lassen.

*Matti Fischer, Co-Founder von Careloop*

### **Prozessmodelle für Start-ups**

Prof. Dr. Marcus Birkenkrahe kollaborierte mit Start-ups in Business Process-Modelling-Kursen. Teams von 4 bis 5 Studierenden bearbeiteten dabei im Verlauf von 6 bis 8 Wochen verschiedenste Problemstellungen, die von einer Darstellung als Prozessmodell profitieren konnten. So wurden u.a. der Transaktionsprozess im Bezahlvorgang bei einem Online-Shop eines Start-ups und der ideale Internationalisierungsprozess für eine Sport-App von Studierenden visualisiert und optimiert. Für das Projektmanagement nutzte er die agile Methode Scrum, die aus der Softwareentwicklung stammt.

- “I was very motivated to work with a real client who enjoys our work and has a real benefit from it.” Phillip, student
- “Applying theory in practice was better than any case study.” Lina, student

Weitere Beispiele dieser Zusammenarbeit bereite Prof. Birkenkrahe in einem [Blogartikel](#) auf. Zusammen mit Julia Gunnoltz hat er die Erfahrungen aus den letzten Jahre in einem [Beitrag](#) im eben erschienenen Buch „Digitalität@HWR Berlin“ analysiert und in den Kontext von Entrepreneurship Education und Digitalität eingebettet.

Details zu der dahinterliegenden didaktischen Methode des [Consulting Case](#) bietet ebenfalls eine Live-Online-Reihe des Zentrums für Hochschuldidaktik der HWR Berlin. Hier stellen Christian Klang und Julia Gunnoltz, beide Promovenden, die

Vielfalt von erprobten Lehrmethoden, die Professor/innen des Fachbereichs 1 neben klassischen Vorträgen einsetzen vor.

**Auch Lust bekommen?**

Wenn Sie als Lehrende/r der HWR Berlin Interesse haben, im nächsten Semester ein Projekt zusammen mit einem Start-up des Startup Incubator Berlin zu initiieren oder sich einfach nur ausführlicher dazu auszutauschen, kontaktieren Sie gern Julia Gunnoltz aus dem Entrepreneurship Education Team unter [gunnoltz\(at\)hwr-berlin.de](mailto:gunnoltz(at)hwr-berlin.de).

**Das könnte Sie auch interessieren:**

- [Entrepreneurship an der HWR Berlin](#)
- [Themenjahr Transfer](#)
- [Zentrum für Hochschuldidaktik der HWR Berlin](#)