GRÜNDUNGS-AUSBILDUNG AN HOCHSCHULEN IN DEUTSCHLAND

Dr. Christian Schultz, Prof. Dr. Dana Mietzner

Zusammenfassung

Die ersten Entrepreneurship-Kurse an Hochschulen wurden bereits in den 30er Jahren in den USA angeboten. Führende Hochschulen in diesem Bereich sind die Harvard Business School, das Babson College und das MIT, die alle in der Region Boston angesiedelt sind. Entrepreneurship ist eine zentrale Säule im Curriculum vieler amerikanischer Universitäten und Business Schools. Seit in Deutschland in den 90er Jahren die ersten Kurse für Entrepreneurship angeboten wurden, sind eine Reihe von Lehrstühlen für Entrepreneurship und verwandte Themengebiete entstanden. In der vorliegenden Studie wird aufgezeigt, dass eine Vielzahl unterschiedlicher Kurskonzepte in Deutschland existiert und in jüngster Zeit der Anteil der Kurse zu theoretischen Ansätzen des Entrepreneurships zu Lasten praxisorientierter Lehrformate angestiegen ist. Dieser Trend ist insofern alarmierend, da insbesondere praxisorientierte Formate Studierende in die Lage versetzen, unternehmerisch zu handeln.

Abstract

The first courses in entrepreneurship in academic institutions were offered in the 30s in the US. Leading universities in this field are the Harvard Business School, Babson college and the MIT, which are all located in the Boston area. Entrepreneurship education has become a cornerstone in the curriculum of the majority of American universities and business schools. In Germany the first courses were offered in the 90s and a growing number of chairs for entrepreneurship and related fields have been established since then. This study shows that a variety of offered courses exists in Germany. But recently a concentration in the proportion of theory-based lectures and business plan courses to the overall supply takes place, while other more practice-oriented courses diminish. This trend is alarming because practical courses put the students in touch with real-life entrepreneurial decisions and enable them to act entrepreneurial. Different explanations for this trend are provided here as well as limitations and an outlook.

I. ENTWICKLUNG UND NUTZEN DER GRÜNDUNGS-AUSBILDUNG

In den USA wurden Kurse zur Gründungsausbildung (engl. Entrepreneurship Education) bereits in den 30er Jahren entwickelt, wobei dem Babson College, der Harvard Business School und dem MIT eine Schlüsselrolle in der weltweiten Verbreitung der Curricula zukommt. Gründungsausbildung umfasst im weitesten Sinne alle Bildungsmaßnahmen zur Entwicklung unternehmerischer Einstellungen und Fertigkeiten, die für eine erfolgreiche Unternehmensgründung und Unternehmensführung erforderlich sind. In Deutschland wurde die Gründungsausbildung vor allem von den Industrie- und Handelskammern übernommen und erst 1997 wurde der erste Lehrstuhl für Entrepreneurship eingerichtet (vgl. Klandt, 2004, 294), so dass im Vergleich zu den USA, aber auch zum europäischen Ausland in diesem Bereich durchaus noch nationaler Nachholbedarf besteht.

BEDEUTUNG DER GRÜNDUNGS-AUSBILDUNG

Manche Wissenschaftler sind nach wie vor der Meinung, dass es widersinnig ist, Entrepreneurship zu lehren, da der Erfolg eines Gründers zu stark von der Persönlichkeit und psychologischen Eigenschaften abhängen würde. In einer vielbeachteten Studie bestätigen Lüthje und Franke (2003), dass zumindest die Überzeugung, ein Unternehmen zu gründen, stark von bestimmten Persönlichkeitsfaktoren abhängig ist, beispielsweise der Risikofreude. Auch andere empirische Studien, wie diejenige von Keßler et al. (2009), die weiterführende Modelle der Gründungsneigung mit Variablen wie „Umwelt“ (Faktoren: Selbständigkeit der Eltern, unternehmerische Rollenmodelle, Image der Selbständigkeit) oder „Eigenschaften der Person“ (Faktoren: Geschlecht, Alter, Leistungsmotivation, Risikoneigung, interne Kontrollüberzeugung, Innovationsorientierung) auf ihren Einfluss hin untersuchen, zeigen, dass auch hier signifikante Beziehungen mit Variablen

vorliegen, die zunächst nicht durch Qualifikationsmaßnahmen beeinflusst werden können. Die Kritiker führen an, dass Talent und Persönlichkeit nicht erlernt werden können und folglich eine Lehre, die auf diese Bereiche abzielt, sinnlos ist (vgl. Thompson, 2004).

Ein Gegenargument, das niemand bestreiten würde, ist, dass Medizin, Rechtswissenschaften oder Biologie Disziplinen sind, die erlernbar sind. Auch in diesen Bereichen steht eine Mehrheit untalentierter Praktiker einer kleinen Elite von Talenten gegenüber, die große Erfolge erzielen und radikale Umbrüche bewirken. Vor diesem Hintergrund argumentiert Fayolle (2008, 326), dass es sehr wohl möglich ist, Entrepreneurship zu lehren, es jedoch unmöglich ist, sowohl im Vorhinein festzustellen, welche Studierende Talent besitzen, als auch den späteren Erfolg zu garantieren. Langfristig betrachtet wird das Gründungspotenzial von Studierenden im Haupt- und Nebenerwerb auf ca. 20-40 % geschätzt (vgl. Kailer, 2007).

Weitere Argumente für die Durchführung einer akademischen Gründungsausbildung, die empirisch gesichert erscheinen, sind:

- Studierende, die ihre Gründung sorgfältig geplant haben, evaluieren diese selbständig sehr viel kritischer als bereits aktive Unternehmer und senken damit wiederum das Risiko des Scheiterns (vgl. Kailer, 2007; Heinemann und Welter, 2007).
- Zahlreiche Studien belegen den Zusammenhang zwischen Kompetenzausstattung von Gründern und dem späteren Unternehmenserfolg (vgl. Picot et al. 1989; Brüderl et al. 1991; Cressy 1994; Schmidt et al. 1998; Wanzenböck 1998), wobei allerdings Gründungserfolg und Kompetenz nicht einheitlich operationalisiert wurden.
- Weitere Studien belegen eine positive Beziehung zwischen der Häufigkeit der Teilnahme an Kursen der Gründungsausbildung und der Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen gegründet wird (vgl. Kailer, 2005). Diejenigen, die hier mehr Engagement an den Tag legen, tun dies mit der Motivation, jetzt oder zu einem späteren Zeitpunkt eine Gründung durchzuführen. Schon Clark et al. (1984) bestätigen diese Hypothese. Kolvereid und Moen (1997) finden ebenfalls Indikatoren, die einen Zusammenhang zwischen Gründungsausbildung und realisierter Gründung nahelegen.

Durch eine wirkungsvolle Gründungsausbildung können das Gründungspotential besser erschlossen und die Bereiche Wissenschaft und Praxis besser verknüpft werden. Zusätzlich werden Ressourcen in der Beratung bereits bestehender Gründungsprojekte reduziert, da der Beratungsbedarf sinkt (Kailer, 2007, 210). Auf Grund dieser beiden Kerneffekte ist die Gründungsausbildung ein entscheidender Baustein in einer integrierten hochschulweiten Gründungsstrategie.

In der vorliegenden Studie wird die Struktur der Gründungsausbildung in Deutschland untersucht. Zu diesem

Zweck wurden zu drei unterschiedlichen Zeitpunkten die vorhandenen Lehrangebote an deutschen Hochschulen erhoben und typologisiert. Die Untersuchung trägt damit zur Beantwortung der folgenden Fragen bei:

- In welchen Lehrformaten wird in Deutschland die Gründungsausbildung durchgeführt?
- Wie hat sich die Struktur der Gründungsausbildung in Deutschland verändert?

II. GRÜNDUNGS-AUSBILDUNG IN DEUTSCHLAND

Um einen Überblick über die Struktur der Gründungsausbildung in Deutschland zu gewinnen, wurde in einem ersten Schritt eine Typologie der Lehrangebote entwickelt, denen die vorhandenen Lehrveranstaltungen zugeordnet wurden.

Die Typologie beinhaltet neun verschiedene Kategorien:

- Vorlesung mit dem Fokus Entrepreneurship Theorie und Businessplan
- Übung mit dem Fokus auf fachbezogene Fallstudien
- Übung mit dem Fokus auf fachbezogene Theorie
- Übungsfirma
- Seminar mit dem Fokus Theorie des Entrepreneurships
- Seminar mit dem Fokus Firmenkooperation
- Seminar mit dem Fokus Businessplan
- Seminar mit dem Fokus fachbezogene Fallstudien

	2007	2010	2012
Lehrstühle	53	83	97
Hochschulen	46	70	78
Lehrveranstaltungen	119	203	267

Tab. 1) Daten der einzelnen Teilerhebungen

■ Projektmitarbeit in realen Gründungsprojekten

In einem zweiten Schritt wurden die empirischen Daten erhoben. Als Ausgangspunkt dieser quantitativen Erhebungen wurde die aktuelle Liste zu Entrepreneurship-Professuren an öffentlichen und privaten Hochschulen in Deutschland des Förderkreis Gründungs-Forschung e.V. (FGF) in den Jahren 2007, 2010 und 2012 genutzt. Der FGF e.V. gilt als das maßgebliche Organ der akademischen Gründungsforschung und -ausbildung im deutschsprachigen Raum.

Mit Hilfe von Recherchen auf den Websites der lokalisierten Lehrstühle (Vorlesungsverzeichnisse, Studienordnungen, Modulhandbücher) wurde zunächst eine Liste der Lehrveranstaltungen erstellt, die dann anhand weitergehender Beschreibungen analysiert und anschließend typologisiert wurden. In der untenstehenden Tabelle 1 sind die Datengrundlagen zu den unterschiedlichen Erhebungszeitpunkten dargestellt. Während in 2007 und 2010 jeweils im Oktober die Bestandsaufnahme durchgeführt wurde, ist dies in 2012 bereits im September geschehen.

Aus Tabelle 1 ist ersichtlich, dass die Anzahl der Entrepreneurship-Lehrstühle in Deutschland seit 2007 stark gewachsen ist (83 %). Überproportional hat sich das Angebot der Lehrveranstaltungen entwickelt, die um mehr als 124 % zugenommen haben. In Abbildung 1 sind die relativen Veränderungen in der Lehrveranstaltungsstruktur dargestellt.

Abb. 1) Vergleich der Erhebungen 2007, 2010 und 2012.

ERHEBUNGSERGEBNISSE

Die Auswertung der in 2012 durchgeführten Erhebung zu Lehrangeboten an deutschen Hochschulen zeigt, dass der klassische Baustein der akademischen Gründungsausbildung Vorlesung mit dem Fokus Entrepreneurship Theorie & Businessplan, wie auch zu den vorher untersuchten Zeitpunkten, den absoluten Löwenanteil des Gesamtangebots (2012: 48 %) einnimmt. Überraschend ist hier die jüngste Entwicklung, da hier nach einem Tief im Jahr 2010 mit 37 % des Gesamtangebots nun wieder fast das Niveau von 2007 (49 %) erreicht wurde. Parallel hat sich der Anteil von Seminaren mit dem Fokus Theorie des Entrepreneurship auf nunmehr 28 % fast verdoppelt (2007: 15 %).

Seminare mit dem Fokus auf die Businessplanerstellung verzeichnen ein kontinuierliches, aber deutlich schwächeres Wachstum (2007: 9 %, 2010: 10 %, 2012: 12 %). Bemerkenswert ist, dass Lehrangebote mit hoher Praxishöhe wie Übungsfirmen

oder Seminare mit fachbezogenen Fallstudien, die schon in 2007 und 2010 nur einen geringen Anteil besaßen, nun in ihrer Bedeutung noch weiter geschrumpft sind.

Diese Gesamtentwicklung lässt konstatieren, dass der Praxisbezug in der Gründungsausbildung nicht mehr nur sehr begrenzt Eingang in die Lehrangebote an deutschen Hochschulen findet, sondern gegenwärtig sogar aus den Curricula verschwindet. Dieses Ergebnis kann unter Umständen auf den vergleichsweise höheren Gesamtaufwand praxisbezogener Lehrformate für das Lehrpersonal zurückgeführt werden, da zumeist Praxispartner gesucht werden müssen und die Studierenden eine höhere Betreuungsleistung in Anspruch nehmen. Ein anderer Erklärungsansatz ist die zunehmende „Verwissenschaftlichung“ der Entrepreneurship-Disziplin in Form einer zunehmenden Anzahl von wissenschaftlichen Studien, die die Lehrstuhlinhaber in speziellen Seminaren berücksichtigen wollen.

III. FAZIT UND AUSBLICK

Vor dem Hintergrund der festgestellten zunehmenden Dominanz theoriebezogener Lehrformen und Lehrmethoden wie Vorlesungen, Übungen und Seminaren stellt sich die Frage, ob die aktuelle Angebotsstruktur dem Ziel, die Ausgründungen aus den Hochschulen zu steigern und eine engere Verzahnung und Durchlässigkeit von Wissenschaft und Wirtschaft zu gewährleisten, gerecht wird. Für manche mag dieser Trend im Zusammenspiel mit der Abnahme praxisbezogener Seminare alarmierend sein, da so das Potential akademischer Gründungen bei Weitem nicht ausgeschöpft wird, für andere mag das Ergebnis den zunehmenden wissenschaftlichen Kanon der Disziplin und deren akademischen Anspruch widerspiegeln.

LIMITIERUNGEN UND AUSBLICK

Eine Limitierung dieser Studie ist, dass keine Aussage darüber gemacht werden kann, warum das Lehrangebot sich verändert hat bzw. warum die

Lehrstuhlinhaber ihre Angebote verändert haben. Des Weiteren existieren an den Hochschulen stark unterschiedliche Prüfungsordnungen, die einzelne Kurse uneinheitlich mit Leistungs- und Bonuspunkten bewerten, daher ist keine Aussage möglich, welchen Anteil einzelne Kurse an der studentischen Gesamtleistung einnehmen.

Es ist davon auszugehen, dass das Potential der akademischen Gründungen durch die vorhandene Struktur der Gründungsausbildung zumindest nicht vollständig ausgeschöpft wird. Um die vorhandenen Potentiale besser zu heben, ist eine Form der Gründungsausbildung notwendig, die auf die Bedürfnisse der Studierenden individueller eingeht. Poorsoltan (2005) schlägt für eine solche neuartige Ausbildung ein Programm vor, das in erster Linie aus Methoden des aktions- bzw. des problemorientierten Lernens, wie z.B. Rollenspiele, Fallstudien und Gruppenaufgaben, besteht. Rasmussen und Sørheim (2006) identifizieren Lehrmodule mit diesen innovativen Komponenten als neuen vielversprechenden Trend in der internationalen Gründungsausbildung.

Neben innovativen Lehrmethoden sehen Clarysse et al. (2009) in der zunehmenden Durchführung von Intensivkursen, sog. „Boot Camps“, einen Trend in den Lehrprogrammen internationaler Business Schools. Genauso kommt es zu einer stärker werdenden Individualisierung im Lernprozess, da das individuelle Coaching einen immer wichtigeren Stellenwert einnimmt und die konventionelle Wissensvermittlung im Seminarraum ergänzt. Die Autoren schlagen die folgenden gründungslastigen Kurse vor, um die Business School inhaltlich weiterzuentwickeln, damit sie den Herausforderungen des 21. Jahrhunderts gerecht wird (Clarysse et al. 2009, 442): Entrepreneurial Marketing, Discovery-based Planning, Entrepreneurial Finance und Business Planning.

Einen gänzlich anderen Ansatz verfolgt Honig (2004), der die pädagogische Philosophie des Lernens aus Fehlern und das Simulieren von Alternativen in den Mittelpunkt stellt. Dieses Vorgehen nennt er kontingenz-

basiertes Planen (contingency-based business planning). Der Kern seines Vorschlags ist, dass grundsätzlich unkonventioneller gedacht wird und nicht etwa für jeden Studierenden in der Gründungsausbildung dieselbe Abfolge bzw. alle angebotenen Lehrmodule gelten müssen. Vielmehr wird nach der individuellen Evaluation des individuellen Gründungsprojekts ermittelt, inwieweit durch den Besuch eines Lehrmoduls eine weitere Qualifizierung notwendig ist.

LITERATUR

Brüderl, J.; Preisendörfer, P.; Baumann, A. (1991). Determinanten der Überlebenschancen neugegründeter Kleinbetriebe. Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 24: 91–100.

Clark, B. W.; Davis, C. H.; Harnish, V. C. (1984). „Do courses in entrepreneurship aid in new venture creation.“ Journal of Business Venturing 1 (1): 26–31.

Clarysse, B.; Mosey, S.; Lambrecht, I. (2009). „New trends in technology management education: A view from Europe.“ Academy of Management: Learning and Education 8: 427–443.

Cressy, R. (1994). „Are business startups debt-rationed? Centre for Small & Medium Sized Enterprises. Working Paper No. 20“, Warwick University.

Fayolle, A. (2008). „Entrepreneurship education at a crossroads: Towards a more mature teaching field.“ Journal of Enterprising Culture 16: 325–337.

Lüthje, F. und Franke, N. (2003). „The ‘making’ of an entrepreneur: testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT.“ R&D Management 33 (2): 135–147.

Heinemann, D. und Welter, F. (2007). Auf dem Weg zur Unternehmer-Uni. Schriftenreihe der Universität Siegen - Pro KMU. Siegen.

Honig, B. (2004). „Entrepreneurship education: Toward a model of contingency-based business planning.“ Academy of Management Learning and Education 3: 258–273.

Kailer, N. (2005). Unternehmensgründung und -übernahme durch HochschulabsolventInnen. ibw-Mitteilungen 4: 1–10.

Kailer, N. (2007). „Evaluation of entrepreneurship education.“ Fayolle, A. (Hg.): Handbook of research in entrepreneurship education - A contextual perspective. Cheltenham (UK)/ Northampton (M.A.): 221–243.

Keßler, A. et al (2009). Prädiktoren der Gründungsneigung und Gründungsrealisierung von AbsolventInnen eines auf Entrepreneurship-Ausbildung ausgerichteten Fachhochschulstudiengangs. G-Forum Jahreskonferenz.

Klandt, H. (2004). „Entrepreneurship education and research in German-speaking Europe.“ Academy of Management and Learning 3 (3): 293–301.

Kolvereid, L. und Moen, Ö. (1997). „Entrepreneurship among business graduates: Does a major in entrepreneurship make a difference.“ Journal of European Industrial Training 21: 154–160.

Picot, A.; Laub, U. -D; Schneider, D. (1989). Innovative Unternehmensgründungen. Eine ökonomisch-empirische Analyse. New York, Berlin.

Poorsoltan, K. (2005). „Idea generation, networking and seed money.“ International Journal of Teaching and Learning in Higher Education 17: 42–47.

Rasmussen, E.A. und Sørheim, R. (2006). „Action-based entrepreneurship education.“ Technovation 26: 185–194.

Thompson, J. (2004). „The facets of the entrepreneur: Identifying entrepreneurial potential.“ Management Decision 4 (2): 243–258.

Schmidt, A. et al. (1998). Erfolgsfaktor Qualifikation. Trierer Schriften zur Mittelstandsökonomie, Band 2, Münster.

Wanzenböck, H. (1998). Überleben und Wachstum junger Unternehmen. Wien, New York.

AUTOREN

Dr. Christian Schultz,
Lehrstuhl für Innovationsmanagement
und Entrepreneurship,
Universität Potsdam,
Tel.: 0331-977 4562,
Christian.Schultz@uni-potsdam.de

Prof. Dr. Dana Mietzner,
Professur für Innovations- und Regionalmanagement,
Leiterin der Forschergruppe Innovations- und
Regionalforschung,
Technische Hochschule Wildau [FH],
Tel: 03375-508 199,
Dana.Mietzner@th-wildau.de