

# Lehrstuhl für Gründungsmanagement

Jahresbericht 2023/24

GMLG Team Herbst 2024



# Jahresbericht 2023/24

Der Lehrstuhl für Gründungsmanagement betreibt interdisziplinäre wissenschaftliche Forschung und Lehre im Bereich des betriebswirtschaftlichen Gründungsmanagements und entwickelt, unterstützt und führt daraus abgeleitet Transferprojekte für die Leuphana Universität Lüneburg und das regionale Umfeld durch. Wir gestalten unser Lehrprogramm zielgruppen-gerecht und wollen attraktive Veranstaltungen für alle Studierenden ermöglichen.

Prof. Dr. Reinhard Schulte



*Sekretariat*

Monique Markgraf (Elternzeit)  
Nicole Plaas

*Wissenschaftliches Personal*

Maximilian Wagenknecht

*Externe Doktorand\*innen*

Dr. Katrin Kizilkan  
Dr. Nina Schumacher

*Gastwissenschaftler*

Dr. Christian Schlamp

*Externe Referent\*innen*

Henrik Hopp-Piepho  
Felix Krieg  
Tae Hee Felicitas Mehlan  
Nils Neumann  
Tatjana Timoschenko  
Prof. Dr. Christian Warneke



Prof. Dr. Reinhard Schulte



Monique Markgraf (Elternzeit)



Nicole Plaas



Maximilian Wagenknecht

### Begutachtete Aufsätze in Fachjournals

- **Schlamp, C.** (2023). Governmental venture capital – A social capital and principal-agent related examination for Belgium, The Netherlands, Luxembourg, Austria and Germany. *The Journal of Entrepreneurial Finance*: Vol. 25: Iss. 1, pp. 32-63. <https://doi.org/10.57229/2373-1761.1478>
- **Schulte, R., & Wagenknecht, M.** (2023). Management der Chancen und Risiken des Customer Involvement in jungen Unternehmen. *ZfKE – Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship*, 71(2), S. 171-179. <https://doi.org/10.3790/ZfKE.2023.1434504>
- **Schulte, R. & Kizilkan, K.** (2024). Wie entscheiden Initiatoren und Backer im Reward based Crowdfunding? – Theoretische Erklärungsansätze ihres Verhaltens. *ZfKE – Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship*, 72(1), 23-50. [doi.org/10.3790/ZfKE.2024.1448702](https://doi.org/10.3790/ZfKE.2024.1448702)

### Mitwirkung in der akademischen Selbstverwaltung

- **Schulte, R.: Promotionskommission** (Dr. rer. pol.); Studienprogramm-Leiter Betriebswirtschaftslehre College (Minor); Senatskommission für Nachhaltigkeit der Leuphana Universität Lüneburg; Übergreifender Prüfungsausschuss Komplementärstudium

### Leitung von Forschungsinstituten oder -gruppen

- **Schulte, R.:** Direktor des ceta – Centrum für Existenzgründung in Theorie und Anwendung e.V. ([ceta-ev.de](http://ceta-ev.de))

### Forschungs- und Entwicklungsprojekte

- Exist-Gründungskultur – Die Gründerhochschule Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz

### Sonstige Aktivitäten und Mitgliedschaften

- **Schulte, R.:** Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaftslehre; International Council for Small Business Research; Mitinitiator, Arbeitskreisleiter und Gutachter des G-Forum; Mitglied des FGF-Gründungsprofessoriums, Gutachter für zahlreiche Journale und Konferenzen

### Lehre Wintersemester 2023/2024

- Finanzieren, Entwickeln und Vermarkten mit Crowdfunding (S)
- Datenvisualisierung: Wie aus Daten Schaubilder entstehen (S)
- Gründungscamp Business Modeling (S)
- Bachelorkolloquium BWL und Gründungsmanagement (S)
- Forschungskolloquium Bank-, Finanz- und Gründungsmanagement (Doktorandenseminar) (K)



Dr. Katrin Kizilkan



Dr. Nina Schumacher



Dr. Christian Schlamp



Lisa Schwarz

### **Lehre Sommersemester 2024**

- Prinzipien der BWL - Eine gründungsorientierte Einführung (V+Ü)
- Finanzierung & Investition (V+Ü)
- Gründungscamp Business Modeling (S)
- Bachelorkolloquium BWL und Gründungsmanagement (S)
- Forschungskolloquium Bank-, Finanz- und Gründungsmanagement (Doktorandenseminar) (K)
- Meisterklasse Gründungsfinanzierung (K)

### **Masterarbeiten**

- Chancen und Risiken des Customer Development aus der Sicht deutscher Startups in der Wachstumsphase (Henri Lorenz)

### **Bachelorarbeiten**

- Was sind die Ursachen der Marktausscheidung von deutschen Crowdfunding-Plattformen? (Philipp Goldschmidt)
- Das Gründungsinteresse von Schüler:innen Berufsbildender Schulen: Konzeptionierung einer empirischen Untersuchung (Niclas Kamrau)
- How do Female Networks Positively Influence the Risk Perception of Nascent Female Founders? (Chiara Marie Kracklauer)

- Liquidität in Startups - Herausforderungen, Risiken und Methoden zur Steuerung der Liquidität in Startups (Hannes Masurek)
- Die Angebotsdarstellung im Reward-Based Crowdfunding: Konzepte, Probleme und Erfolgsfaktoren (Beritan Ördek)
- Die Rolle der regulatorischen Anforderungen im Risikomanagement von FinTech-Startups (Linda Phan)
- How Does the Interest Rate Affect the Financing Structure of Start-Ups? The Effect of an Interest-Rate Increasing Environment on the Financing Structure of Start-Ups. (Neil Rehberg)
- Erfolgsfaktoren im Reward Based Crowdfunding - Eine systematische Literaturanalyse (Michael Renk)
- Product-Market-Fit und die Kapital Burn-Rate. Risikofaktoren von Startups als Kriterien für Venture-Capital Investitionsentscheidungen (Emil Wagner)

### **Transferprojekte**

- Leuphana Gründungsidee des Jahres 2023 - Wettbewerb für Studierende und Bedienstete der Leuphana Universität Lüneburg um die beste Gründungsidee.
- StarterSet - Ein Paket voller Vergünstigungen, Gutscheine und kostenloser Beratungsangebote für studierende Gründerinnen und Gründer.



Hannes Masurek



Jonathan Hild



Svea Rauschenberger



Thomas Höhrmann

## Aus Forschung und Lehre

### **Build-Measure-Learn-Loops zur Schärfung von Minimum Viable Products in der Entrepreneurship-Lehre: Innovative Ansätze durch Game Design und Playtesting**

Die akademische Lehre im Bereich der analytischen und handlungsorientierten Gründungskompetenzen hat sich seit dem Entstehen des Lehrstuhls für Gründungsmanagement stark gewandelt. So stand bis vor einigen Jahren noch die Vermittlung von Businessplanungskompetenzen im Vordergrund. Entsprechende Lehrziele waren, dass Studierende Gründungspläne erstellen und analysieren und dabei etwa auch die Sichtweisen von unterschiedlichen Financiers (Tätige Beteiligung, Geschäftsbank, Business Angel, VC, ...) einordnen und reflektieren können.

Heute bringen Studierende Kenntnisse zur Gründungsplanung, zumindest in Ansätzen, oft schon aus ihrem Bachelorstudium mit. Das Lehrziel für Studierende, Business Cases aufstellen und berechnen zu können, hat viele Programme auch jenseits der akademischen Gründungslehre durchdrungen, weil sich die Erkenntnis durchgesetzt hat, dass auch Absolvent:innen, die später in abhängiger Beschäftigung in Organisationen und Unternehmen aller Art arbeiten werden, diese Kompetenzen sehr gut brauchen können. So gibt es heute sehr viel mehr Studierende als früher, die flott einen lehrbuchmäßigen Businessplan aufstellen können. So geschliffen solche Pläne oft auch sind, so wenig halten sie andererseits mitunter der Realität stand.

Darum fokussiert die Lehre am Lehrstuhl für Gründungsmanagement seit etlichen Jahren stärker auf eine markt- und zielgruppenorientierte Validierung von Geschäftsmodellen als auf deren reine Planung. Dazu bedienen wir uns der auch im Lean Startup Management üblichen Arbeit mit Minimum Viable Products (MVP) und deren fortlaufender Weiterentwicklung und Schärfung durch Lern- und Verbesserungsprozesse (Build-Measure-Learn-Loops).

Ein MVP ist eine grundlegende Version eines Produkts oder einer Dienstleistung, die gerade genug Funktionen bietet, um die Bedürfnisse erster Benutzer zu erfüllen und gleichzeitig Feedback zu sammeln. Das Ziel eines MVP besteht darin, die Kernfunktionalitäten zu testen, Hypothesen zu validieren und Ressourcen effizient einzusetzen. Ein MVP ermöglicht es Unternehmen, schnell auf dem Markt zu iterieren, Kundenreaktionen zu verstehen und das Produkt basierend auf echtem Feedback zu verbessern. Es konzentriert sich auf das Wesentliche und vermeidet die Entwicklung von Funktionen, die nicht unbedingt erforderlich sind, um den Markt zu betreten. Die Iterationen im Rahmen der kontinuierlichen Weiterentwicklung werden durch sogenannte Build-Measure-Learn-Loops getragen, also fortlaufende zyklische Prozesse kontinuierlicher Produktschärfung und Zielgruppenanpassung. Sie umfassen das Messen von unterschiedlichen Metriken (das sind quantifizierbare Maßeinheiten oder Kennzahlen, die die Leistung, Nutzung und Reaktionen auf ein Produkt oder eine Dienstleistung messen) für das MVP, das Lernen aus den Ergebnissen und die kontinuierliche Anpassung des Produkts basierend auf diesen Erkenntnissen. Dieses Vorgehen ist im



Anneke Schwind



Lena Schinkel



Eliana Lehrke

Gründungsmanagement wichtig, um Risiken schon vor der Markteinführung zu erkennen und zu minimieren.

Die Vermittlung einer iterativen MVP-Entwicklung stellt in der akademischen Entrepreneurship-Lehre eine große Herausforderung dar, weil Studierende dazu neigen, Gründungsideen ohne Bezug zu einem MVP durchzuplanen und zu verfeinern, was zu sehr professionell wirkenden, aber unrealistischen Konzepten führt. Solche für professionelle Gutachtende offensichtliche Mängel sind für Studierende angesichts ihrer mitunter lehrbuchhaften Businesspläne kaum einsichtig. Lehrziel muss daher sein, zu erkennen, dass es nicht ausreicht, reine Gedankenmodelle in einen völlig fiktiven Businessplan zu gießen, ohne jemals Kund:innenkontakt gehabt zu haben. Wie man einen Businessplan schreibt, ist zwar leicht nachzulesen. Ohne Kontakt zur Zielgruppe bleiben solche Gedankenspiele aber unrealistisch.

Studierenden ohne eigene Geschäftsidee fällt es besonders schwer, in dieser Weise gezielte Entwicklungsschleifen anzustoßen und durchzuführen, weil ihnen ein konkreter Bezugsrahmen in Form von Produkt oder Dienstleistung fehlt. Konzeptionell und hypothetisch sind sie zwar rasch in der Lage, das Konzept eines MVP und darauf gerichteter Build-Measure-Learn-Loops zu verstehen. Doch limitieren derlei Trockenübungen den Lernerfolg und die Internalisierung entsprechender Handlungskompetenzen massiv.

Entrepreneurship-Lehre kann jedoch andere Wege gehen, um dieses Lehrziel zu erreichen. Eine Möglichkeit, diese Beschränkungen vergleichsweise einfach zu überwinden, bietet das Game Design, also

die Entwicklung von digitalen und analogen Spielen. Gerade die Entwicklung analoger Spiele erlaubt einen niedrigschwelligen Einstieg in die Erstellung eines MVP. Dazu wird die Analogie zu Spieldesign und Playtesting bei der Entwicklung von analogen Spielen genutzt, denn das gleiche Konzept wird regelmäßig bei der Entwicklung von Brettspielen angewandt. Deren Entwicklung durch fortlaufendes Anwenden und Ausprobieren zeigt alle Merkmale von Build-Measure-Learn-Loops und lässt sich als Anwendungsfall für die Entwicklung und kontinuierliche Verbesserung eines MVP betrachten. Studierende können so mit relativ einfachen Mitteln erste Prototypen bauen und sich sehr leicht und unmittelbar Zielgruppenfeedbacks zu ihrem Produkt verschaffen. Auf diese Weise lässt sich eine Spielmechanik oder Spielerlebniswahrnehmung eines entstehenden Produktes testen, ohne schon Teil eines fertigen Produktes zu sein oder bevor überhaupt mit der grafischen Gestaltung oder weiteren Schritten wie Finanzierung, Produktion oder Vertrieb begonnen wird. Der Kontext der realen Spieleindustrie erschließt gleichzeitig den Blick auf tatsächliche Märkte und Wettbewerber. Ähnliche Ansätze verfolgen auch Universitäten u.a. im Vereinigten Königreich, in Japan oder den USA. Der Lehrstuhl für Gründungsmanagement hat daher begonnen, entsprechende Kontakte herzustellen, um den internationalen Wissensaustausch zu diesem Thema zu fördern und neue Forschungsdomänen zu erschließen.

Forschung und Lehre gehen hier Hand in Hand mit den gleichen Zielen: Tiefgehendes Wissen über Gründungsprozesse, exzellent ausgebildete Absolvent:innen, besser vorbereitete Gründungen.

## KONTAKT

Leuphana Universität Lüneburg  
Lehrstuhl für Gründungsmanagement

Universitätsallee 1, C 6.102  
21335 Lüneburg

Fon +49.4131.677-2225  
Fax +49.4131.677-2158

[www.leuphana.de/gmlg](http://www.leuphana.de/gmlg)  
[www.leuphana.de/gruendung](http://www.leuphana.de/gruendung)

[gruendungsmanagement@leuphana.de](mailto:gruendungsmanagement@leuphana.de)