

9 Aufbau und Etablierung eines Lehrformates zur praxisnahen Vermittlung von Methoden und Kompetenzen zur Geschäftsmo- dellentwicklung und zur Sensibilisierung der Gründungskultur

Teilprojekt Praxis – Innovation – Inkubator – Entrepreneur (PIONIER)

Prof. Dr.-Ing. Volker Bräutigam, Jan Hofmann, Monika Waschik

9.1 EINLEITUNG

Nach Schulte [2007] ist in vielen akademischen Ausbildungen die transzendente Integration von ökonomischen Querfunktionen, insbesondere das heranwachsende »Gründertum-Gen« ausbaufähig. Ein Studium zum Intra- oder Entrepreneurship bildet zunächst die Grundlage. Darüber hinaus muss zusätzlich ebenfalls praktisch ausprobiert und erlebt werden. Dieses Erfahrungslernen gilt auch in der heutigen Zeit der digitalen Transformation. Das Forschungsfeld Holisticpreneurship, vgl. Kapitel 2.3.4, untersucht in diesem Kontext die Persönlichkeit der Studierenden und hilft den Studierenden über neue Lehrformate diese weiter auszubilden. Dabei werden »Mixed Teaching Elemente«, wie beispielsweise Impulsvorträge, Übung, Reflexion, sowie digitale Simulationselemente, miteinander verwoben. Diese eigenständigen Elemente sind am persönlichen Lernstatus (Kompetenzlevel) ausgerichtet und unterstützen die Teilnehmenden im Lernprozess. In diesem Kontext wurden mehrere Untersuchungen und Befragungen von Teilnehmenden durchgeführt. Diese führten zum Ergebnis, dass der individualisierte Kompetenzvermittlungsansatz die Studierenden anspricht und ihnen hilft, eine Kompetenzerweiterung unter anderem in den Bereichen Teamfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Beurteilungsvermögen, Empathie, Fähigkeit zur Selbstreflexion und Selbstsicherheit zu erwerben. Diese bilden auch die TOP 6 Persönlichkeits-Kompetenzen aus der Befragung von Lehr- und Industrievertretern ab [Wilke und Lehmann (2019 a)].

Ziel der Projektgruppe PIONIER ist die Entwicklung eines Studienkonzeptes zur Befähigung von Studierenden zum unternehmerischen Denken und Handeln. Dabei soll die Stärkung von eigenverantwortlichem und kreativem Handeln sowie die Vermittlung gründungsrelevanter Fachthemen anhand handlungs- und kompetenzorientierter Methoden umgesetzt werden [Hinterhuber (2007)]. Die Förderung von positiver Einstellung, Ermutigung sowie Sensibilisierung hinsichtlich Gründung neuer Unternehmungen spielen dabei eine zentrale Rolle. Leicht abrufbares Verfügbarkeitswissen bzgl. Innovation, Gründen und Führung (Selbst- und Fremd-) aus den Lehrinhalten sollte individuell adaptiert werden. Zu diesem Zweck sollten Inhalte, wie Teamfähigkeit, Resilienz, Wissensbewertung, Umsetzungsstärke und Reflexion stärker in die Lehre implementiert werden.

Hierzu bietet das Modul PIONIER ein fakultätsübergreifendes, Allgemeines Wahlpflichtmodul (AWPM) mit dem Titel *gründen@fhws* an. In diesem AWPM ergänzen sich Blended Learning und Präsenzveranstaltungen. Diese eigenständigen Elemente, am Lernstatus ausgerichtete Teilnahme an Partnerveranstaltungen und der Einsatz einer digitalen Planspiel-Simulation, unterstützen die Teilnehmenden im Lernprozess. Ein weiteres Format zur Sicherung der Praxisfitness ist die sich jährlich wiederholende Internationale Campus Startup Night. In dieser Nacht arbeiten die Studierenden in einem interdisziplinären und internationalen Team aus bis zu zehn Teilnehmenden an ihrer eigenen Gründungsidee und präsentieren diese am frühen Morgen des Folgetages vor einer Jury unterstützt durch das Publikum. Des Weiteren werden die Aktivitäten der Studierenden im *GRÜNDUNGS:portfolio* formalisiert. Das *GRÜNDUNGS:portfolio* ist ein kompetenzorientiertes und interdisziplinäres Prüfungsformat, für unternehmerisch denkende und handelnde Intra- und Entrepreneure. Weiterhin

ist das Portfolio ein Sammelwerk für Nachweise und Zertifizierungen von selbst erarbeiteten Inhalten, die beispielsweise für eine Gründung oder als Beleg bei einem Arbeitgeber für den Erfolg ausschlaggebend sein können.

Im Sommersemester 2019 wurden aufbauend auf dem erfolgreich 2018 eingeführten Lehrformat *gründen@fhws* die einzelnen Schwerpunkthalte optimiert. Unterstützend in der Wissensanwendung und -sicherung wirkten bei der Kompetenzerweiterung im besonderen Maße das Planspiel/Simulationstool »TOPSIM Startup« sowie die *Campus Startup Night*. Eine erfolgte Format-Evaluierung zeigt, dass gerade diese Formate den Nutzen von interdisziplinären und interfakultativen Studierendengruppen hervorhebt. Konkret wurden folgende Inhalte, die an die Bedürfnisse der Studierenden angepasst wurden, im AWPM *gründen@fhws* angeboten (vgl. Tabelle 10).

Tabelle 10: Neugestaltung und Nachfolgeveranstaltung AWPM *gründen@fhws*

Lehrinhalte	Lehrformate	Lehrmethode
Kreativität & Teambuilding	Impuls und Übung	Flipped Classroom Übung
Business Model Canvas	Impuls und Übung	Entscheidungsfindung Gruppenarbeit
Ressourcenplanung & Finanzierung	Impuls und Übung	Referat / Vortrag
Pitch vor Investoren via Pecha Kucha, Planspiel Runde 1	Übung und Simulation	Gruppenpräsentation Planspiel
Wie werde ich zur MARKE?	Impuls und Übung	Gruppenpuzzle Gruppenarbeit
Personal & Team Auswertung Planspiel Runde 1	Impuls, Übung und Simulation	Drei-Schritt-Interview Aktives Zuhören
Exkursion LaborCluster Würzburg, Planspiel Runde 2	Impuls, Übung und Simulation	Exkursion Planspiel
Marktrecherche und Markt-Datenbanken, Auswertung Planspiel Runde 2	Impuls, Übung und Simulation	Wissensmanagement Planspiel
Fragen zur Seminararbeit, Planspiel Runde 3 & EXIST Workshop	Impuls, Übung und Simulation	Lernen aus Lösungsbeispielen, Planspiel World Café
Versicherung und Finanzen für den Gründer zur Selbstvorsorge & Auswertung Planspiel Runde 3	Impuls, Übung und Simulation	Lernen aus Lösungsbeispielen, Planspiel
Dialog mit Gründerinnen und Gründern	Übung	Diskussion / Fishbowl
Fördermöglichkeiten für innovative Ideen und Corporate Design	Impuls und Übung	Referat / Vortrag Storytelling
Abgabe Seminararbeit, Reflexion	Übung, Reflexion	Kreatives Schreiben, Reflexion

Der Tabelle 10 ist zu entnehmen, dass die Lehrinhalte durch die Lehrformate mit unterschiedlichen Lehrmethoden vermittelt werden. Das wird durch die selbständige Arbeit der Studierenden mit professioneller Unterstützung erreicht. Beispielsweise wird das Business Model Canvas durch Impuls und Übung, mittels methodischer Gruppenarbeit durch die Unterstützung von

Spezialisten vermittelt. Dadurch werden die Studierenden gefördert, indem sie fachliche und nicht-fachliche Kompetenzen aufbauen und gleich anwenden. Dazu zählen beispielsweise die Kompetenzen Kommunikations- und Konfliktfähigkeit sowie Selbstsicherheit und Empathie.

Auch die dritte Auflage des AWPM wurde wiederholt sehr gut nachgefragt. Das zeigte sich darin, dass aufgrund der hohen Nachfrage die Teilnehmerzahl limitiert werden musste. Zu diesem Zeitpunkt wurde begleitend das Planspiel »TOPSIM Startup« eingesetzt. Dieses schult betriebswirtschaftliches Fachwissen, strategisches Denken, Teamwork und soziale Kompetenzen auf »spielerische Weise«. Diese Simulationssoftware gibt den Studierenden die Möglichkeit, ihr theoretisch erlangtes Wissen direkt interaktiv und praktisch umzusetzen, in dem sie alle Bereiche und Funktionen eines Unternehmens steuern und Feedback zu ihren Entscheidungen direkt vom »Markt« (Spielalgorithmus) erhalten [Kleinhans et al. (2018), S. 71]. Ergänzend fördert es den Umgang mit digitalen Technologien und Lernkonzepten. Der spielerische Ansatz (vgl. Gamification) erlaubt auch im Team gemeinsam Stärken und Schwächen zu erleben ggf. zu kompensieren, sowie die Motivation zu finden als Sieger aus dem Wettbewerb zu gehen. Digitalisierte Lehrformate werden die Bildungsprozesse kontinuierlich und nachhaltig verändern [Hochschuldigitalisierung (2016)]. Die Lehre sollte den Blick auf neue Geschäftsmodelle und gesellschaftliche Implikationen schärfen und Veränderungen stets unterstützend begleiten [Miller (2016)].

9.2 STUDIERENDENBEFRAGUNG ZUR WIRKSAMKEIT DES WAHLPFLICHTFACHS

In Sommersemester 2019 wurde ein neu entwickelter Fragebogen zur Evaluation von *gründen@fhws* eingesetzt. Damit soll die Zielerreichung festgestellt werden. Zu den Zielen zählen beispielsweise die Steigerung des Praxisbezuges zur Lehre und die Erhöhung der Methodenkompetenzvermittlung.

Dazu wurden die Studierenden nach der Veranstaltung befragt, hinsichtlich welcher Kompetenzen sie am meisten von dem Format profitiert haben. Die Skala reichte hierbei von 1 »gar nicht profitiert« bis 6 »sehr stark profitiert«. Im Durchschnitt konnte eine Bewertung von 4,73 erzielt werden. Die agglomerierten Attribute verteilen sich wie folgt: Teamkommunikation (5,61), Kennenlernen eigener Stärken und Schwächen (5,33), Wissen um die Bedeutung der Marktfähigkeit von Innovationen (5,06), Knüpfen von Kontakten (5,06) und Selbstpräsentation (5,00) und wurden dabei am höchsten gewichtet. Daneben wurden die Attribute: Kennenlernen neuer Berufsfelder (4,22), Umgang mit Widersprüchen (4,24) und Sicherheit in der Anwendung des fachlichen und methodischen Wissens (4,33) in Bezug auf den Nutzen, am geringsten eingeschätzt. Dabei zählen die Attribute auf die Praxisfitness und die Ausprägung der Persönlichkeit der Studierenden ein. Erneut wurde eine Weiterempfehlungsrate von 100 % erreicht und die Gesamtzufriedenheit mit der Vorlesungsreihe wurde auf einer Skala von 1 »gar nicht zufrieden« bis 6 »sehr zufrieden« in der Gesamtheit mit 5,47 bewertet.

Innerhalb des Freitextfeldes der Befragung wurde deutlich, dass vor allem der Einsatz des interaktiven Planspiels positiv aufgenommen wurde. Von 56 % der Studierenden wurde das Planspiel in diesem Bereich explizit hervorgehoben. Aufgrund dieser positiven Resonanz wird das Planspiel auch zukünftig eingesetzt werden.

Das im Sommersemester 2019, während der Internationalen Lehrwoche, in Englisch abgehaltene AWPM »startup@fhws« wurde von Teilnehmenden aus 13 unterschiedlichen Herkunftsländern besucht.

ländern besucht. Diese Diversität erlaubt den Studierenden ihre interkulturellen Kompetenzen zu erweitern und den praxisnahen Kompetenzerwerb durch unterschiedliche Sichtweisen der Nationen und Kulturen zu potenzieren [Herzfeldt (2019)]. Aus der Evaluierung der Veranstaltung ist erkennbar, dass der Wissenszuwachs in den Punkten Persönliche Entscheidungsfindung (5,5), Entscheidungen unter Unsicherheit (5,44), Wissen um die Bedeutung von Netzwerken (5,33), Kennenlernen eigener Stärken und Schwächen (5,33) und das Kennenlernen neuer Methoden (5,33) besonders gut bewertet wurden. Die Punkte Konfliktfähigkeit (3,89), Bewertung von Risiken (4,56) und Umgang mit Widersprüchen (4,56) verzeichneten den geringsten Wissenszuwachs. Im Mittel über alle Attribute hinweg wurde es mit 5,11 von maximal sechs Bewertungsstufen bewertet.

Darüber hinaus führte das Teilprojekt zum Sommersemester 2019 die sogenannte »Zielscheiben«-Bewertung ein, um die Vorlesung zu evaluieren (vgl. Abbildung 21).



Raster Zielscheibe	Anteil (%)	Punkte
Zentrum und Innenring	100–75	4
Mittelring	75–50	2
Außenring	50–0	1

Abbildung 21: Evaluation der einzelnen Lehrformate

Die teilanonymisierte Bewertung jeder einzelnen Veranstaltung hilft durch ihr Design in zwei Dimensionen. Einerseits wird mit dem Freitextfeld erreicht, niederschwelliges, direktes und offenes Feedback zu bekommen. Auf der anderen Seite wird ein geschlossenes Feedback mit vorformulierten Fragen zu bestimmten Bereichen erzielt. Beide Dimensionen sind mit den operationalisierten Indikatoren der Wirkungslogik PIONIER verknüpft und helfen, diese zu überwachen und den »Impact« der Einzelveranstaltung und des AWPM im Gesamten zu evaluieren.

Ausgehend von den oben beschriebenen Indikatoren des Teilprojekts beinhaltet die Evaluation aus Abbildung 21 folgende sechs Zielfragen:

- Wie gut passt das Thema in das AWPF?
- Wie gut gibt dir diese Veranstaltung Einblick in das unternehmerische Denken?
- Wie gut war der Einsatz von Methoden und Materialien?
- Wie gut hilft dir diese Veranstaltung bei deiner beruflichen Orientierung?
- Konnte das Thema deine beruflichen Kompetenzen erweitern?
- Fühlst du dich für die Anwendung dieses Themas in der Praxis gut gerüstet?

Die Fragestellung hilft dabei, die Formate zu bewerten und die Auswirkung auf die Teilnehmenden abschätzen zu können. Die Rückmeldungen wurden analysiert und in die Optimierung der bestehenden und in die Entwicklung von neuen Formaten integriert. Dabei ist die folgende Bewertungsskala in Tabelle 11 zum Einsatz gekommen. Die Lehrveranstaltungen sind über alle Indikatoren hinweg ausgewertet, analysiert und in folgenden Lerninhalten dargestellt. Die Mittelwerte der Zielerreichungsbewertung der Einzelehrveranstaltungen zeigen eine überdurchschnittliche positive Bewertung mit sieben aus elf Veranstaltung mit einem Wert größer als 3,5 von maximal 4 Punkten. Die korrespondierende Standardabweichung ist in Tabelle 11 dargestellt.

Tabelle 11: Einfluss der Lehrmethoden auf die Zielerreichung

Lerninhalte /-methoden	MW*	STABW*
Fördermöglichkeiten für innovative Ideen und Corporate Design	3,93	0,11
Business Model Canvas	3,97	0,07
Pitch vor Investoren	3,83	0,18
Ressourcenplanung & Finanzierung	3,83	0,18
Kreativität und Teambuilding	3,63	0,50
Versicherung und Finanzen für den Gründer zur Selbstvorsorge	3,74	0,23
Dialog mit Gründern	3,76	0,38
Personal & Team	3,42	0,36
Exkursion Laborcluster Würzburg	3,24	0,54
Wie werde ich zur Marke?	3,09	0,14
Marktrecherche und Datenbanken	2,94	0,68

*MW = Mittelwert, STABW = Standardabweichung

In Tabelle 12 sind die Zielerfüllungsgrade prozentual über alle Veranstaltungen der Vorlesungsreihe in den drei Stufen der Evaluation dargestellt (vgl. Abbildung 21). Zehn von elf Veranstaltungen sind zu mehr als 50 % in Stufe 2 (75–99 %) bewertet worden. Die beiden Veranstaltungen Exkursion Laborcluster sowie Fördermöglichkeiten sind mit mehr als 20 % der Teilnehmenden als 100 % zielführend bewertet worden. Bezieht man die 100 % und die Stufe 2 in einer summierten Betrachtung mit ein, so haben 97 % der Teilnehmenden das Thema Fördermöglichkeiten, 99 % der Teilnehmenden die Business Model Canvas, 92 % den Pitch vor Investoren, 92 % den Vortrag zur Ressourcenplanung und Finanzierung, 82 % die Übung zu Kreativität und Teambuilding, 87 % das Thema Versicherungen und Finanzen, 89 % den Dialog mit Gründern sowie 72 % das Thema Personal und Teamformung als zu mehr als 75 % der erwarteten Zielerreichung als erfüllt gewertet.

Tabelle 12: Prozentuale Bewertung der Veranstaltungen

Veranstaltung / Vorlesung	Zentrum (100 %)	Stufe 1 Innenring (99–75 %)	Stufe 2 Mittelring (95–50 %)	Stufe 3 Außenring (50–0 %)
Fördermöglichkeiten für innovative Ideen und Corporate Design	24	73	3	0
Business Model Canvas	17	82	0	0
Pitch vor Investoren	19	73	9	0
Ressourcenplanung & Finanzierung	16	76	8	0
Kreativität und Teambuilding	19	63	19	0
Versicherung und Finanzen für den Gründer zur Selbstvorsorge	3	84	13	0
Dialog mit Gründern	0	89	11	0
Personal & Team	16	56	25	3
Exkursion Laborcluster Würzburg	24	42	24	9
Wie werde ich zur Marke?	11	52	21	16
Marktrecherche und Datenbanken	10	37	50	3

Die Tabelle 12 zeigt die Evaluationsergebnisse in Bezug zum Wirksamkeitsgrad der Lehrinhalte des Formates »gründen@fhws«. Basierend auf den Auswertungen der Zielscheibenabfrage ergeben sich nachstehende Erkenntnisse. Interessant ist, dass in der Gesamtbetrachtung die Zielfragen über die Formate betrachtet alle mit über 3,3 Punkten bewertet sind. Dabei haben die ersten vier Formate aus Tabelle 10 und Tabelle 11 alle eine Bewertung über 3,8, die Business Model Canvas sogar 3,97 sowie die geringsten Standardabweichungen. Daraus lässt sich ableiten, dass die Inhalte des AWPM *gründen@fhws* in der Zielsetzung richtig sind, da die Studierenden verstärkt in der beruflichen Orientierung unternehmerisch handeln. Weiterhin

wird die erlernte Theorie, Methodenwissen und das Methodenanwendungsvermögen ausgebaut und in die Überführung in die praktische Handlungs- und Transferfähigkeit erreicht.

Tabelle 13: Auswertung der Veranstaltung nach individueller Zielfrage

Veranstaltung/ Vorlesung	Wie gut passt das Thema ins AWP?	Wie gut gibt dir diese Veranstaltung Einblick in das unternehmerische Denken?	Wie gut war der Einsatz von Methoden und Materialien?	Wie gut hilft dir diese Veranstaltung bei deiner beruflichen Orientierung?	Konnte das Thema deine beruflichen Kompetenzen erweitern?	Fühlst du dich für die Anwendung dieses Themas in der Praxis gut gerüstet?
Fördermöglichkeiten für innovative Ideen und Corporate Design	4,00	4,00	4,00	3,78	4,00	3,82
Business Model Canvas (BMC)	4,00	4,00	4,00	4,00	3,83	4,00
Pitch vor Investoren	4,00	3,83	4,00	3,50	3,82	3,83
Ressourcenplanung & Finanzierung	4,00	4,00	4,00	3,67	3,67	3,67
Kreativität und Teambuilding	4,00	2,73	4,00	3,60	3,45	4,00
Versicherung und Finanzen für den Gründer zur Selbstvorsorge	4,00	4,00	3,45	3,56	3,80	3,64
Dialog mit Gründern	4,00	4,00	4,00	3,20	4,00	3,33
Personal & Team	3,80	3,20	3,00	3,10	3,60	3,80
Exkursion Laborcluster Würzburg	2,82	2,45	4,00	3,36	3,55	3,27
Wie werde ich zur Marke?	3,11	2,90	3,00	3,11	3,11	3,33
Marktrecherche und Datenbanken	2,67	1,80	3,60	3,20	3,60	2,80
Mittelwert	3,67	3,36	3,73	3,46	3,68	3,59
Standardabw.	0,53	0,79	0,41	0,29	0,26	0,37

Auf Basis dieser Untersuchung generiert das Modul PIONIER weitere Inhalte und optimiert die bewährten Formate. Auffällig ist dabei, dass der Einsatz von Methoden und Materialien mit 3,73 und die Nachfrage zur Kompetenzerweiterung für den Beruf mit 3,68, sowie der »Match« zu den inhaltlichen Erwartungen der Studierenden mit 3,67 den Studierenden hilft, sich für die Praxis zu wappnen und Kompetenzen wirksam werden zu lassen [Kurz und

Kubek (2017)]. Alle Werte sind, wenn sie mit den klassischen Vorlesungen verglichen werden, überdurchschnittlich hoch. Im direkten Vergleich attestieren die Studierenden eine deutliche Steigerung des Nutzens.

9.3 AUSBLICK UND CHANCEN

Im Wintersemester 2019/2020 wurden die Formate weiter ausgebaut. Dazu wurden sowohl digitale Lernelemente als auch eine selbstorganisierte Teilnahme an ausgewählten Netzwerkangeboten in das Lehrangebot aufgenommen. Dies hat zum einen den Vorteil, dass die Lehrveranstaltungen persönlich von den Studierenden ausgewählt und an den jeweiligen individuellen Informationsbedarf angepasst werden können, zum anderen fördert diese Maßnahme die Fähigkeit zur Selbstorganisation und trägt zur Eigenverantwortung bei. Die direkte Einbindung des Netzwerks, das aus Partnern, Unterstützenden und Fachleuten der Region besteht, führt dazu, dass die Studierenden nicht nur in der eigenen Bedarfswahrnehmung und der Selbstorganisation gefördert werden, sondern auch die individuelle Netzwerkfähigkeit, die Kommunikationskompetenz und soziale Kompetenzen in einem geschützten Rahmen trainieren [Kapitanova (2013)]. Die Studie von Sydow, Schmidt & Braun (2015), mit dem Titel »Besser Gründen im Netzwerk – Ergebnisse der netzwerkorientierten Gründungsforschung für die Praxis« zeigt, dass das persönliche und interorganisationale Netzwerk, das Gründerinnen und Gründer mitbringen und aufbauen, zu einem entscheidenden Faktor wird, der in der Gründungsphase zunehmend von Investoren und anderen Akteuren gefordert und bewertet wird. Ziel der Vorlesung *gründen@fhws* ist es, dieses interorganisatorische Netzwerk im Laufe des Studiums zu schaffen [Burkhardt-Reich, 2016]. Zum Netzwerk des AWPMS gehören u. a. die regionalen Kammern, das Zentrum Digitale Innovation Mainfranken (ZDI), das Technologie- und Gründerzentrum Würzburg (TGZ), das Gründer-, Innovations- und Beratungszentrum Schweinfurt (GRIBS), das Innovations- und Gründerzentrum Würzburg (IGZ), das Rhön Saale Gründer- und Innovationszentrum Bad Kissingen (RSG), die Julius-Maximilians-Universität Würzburg, Initiativen aus Städten und Landkreisen sowie etablierte und neugegründete Unternehmen der Region.

Am Ende des Wintersemesters 2019/2020 wurde erstmalig für jeden einzelnen Studierenden ein Individualportfolio zur Visualisierung des persönlichen Wissens-/Kompetenzstandes generiert und den Studierenden ausgehändigt. Die durch die neue Lehrkombination entstandene Kompetenzerweiterung und der Aufbau des Individualbeleges *GRÜNDUNGS:portfolio* soll in einem späteren Science Journal Sonderheft, das sich ggfs. mit den Themen Entrepreneurship, Gründung und Gründungskultur befassen wird, näher beschrieben und diskutiert werden.

Ausgründungen aus den Hochschulen spielen eine immer wichtigere Rolle für den Aufbau der regionalen Innovationsnetzwerke und stärken damit zum einen das wirtschaftliche Umfeld in unternehmerischer Sicht (insbesondere KMUs), zum anderen aber auch den Hochschulstandort als interessanten und anziehenden Arbeitsmarkt. Durch eine gezielte Lehre im Bereich »Entre-/Intrapreneurship/Gründertum« können sensibilisierte Intrapreneure für den ersten Arbeitsmarkt generiert werden, die das erlernte »Mindset« zum einen in bestehende, am Markt etablierte Unternehmen und zum anderen in neue selbst gegründete Startups einbringen und den Weg für weitere Innovationen und Kooperationen ausbauen können. In dieser Kombination aus Entre- und Intrapreneurshiplehre, dem Holisticpreneurship, hat die Hochschule die Möglichkeit, sich zum Knotenpunkt der regionalen und nachhaltig wirksamen Innovationskultur zu entwickeln. Die Hochschule wird als regionaler Innovator angesehen.

»Die Hochschulen können einen wesentlichen Beitrag zur Entwicklung eines geeigneten wirtschaftlichen Umfeldes in der Region leisten, indem sie die vorhandenen Potenziale durch Zusammenarbeit (Wissenstransfer) sowie die Ausbildung gut qualifizierter Arbeitskräfte stärken und durch Spin-off-Gründungen innovativer Unternehmen das regionale Unternehmenspotenzial selbst vergrößern und damit wesentlich zur Entstehung eines geeigneten wirtschaftlichen Umfeldes beitragen. Ein solcher Entwicklungsbeitrag der Hochschulen geht deutlich über die ihnen üblicherweise zugeschriebenen Aufgaben in Forschung und Lehre hinaus.«

[Fritsch (2008), S. 39]