



Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre,
insb. Entrepreneurship und Finanzierung
Center for Entrepreneurship Düsseldorf (CEDUS)
Univ.-Prof. Dr. Eva Lutz

Jahresbericht akademisches Jahr 2018/19
WS 2018/19 – SS 2019



(Foto: Paint The Town Studios)

Prof. Dr. Eva Lutz
Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre,
insb. Entrepreneurship und Finanzierung

Vorwort

Es freut mich sehr, Ihnen mit diesem Bericht erneut Einblicke in die vielfältigen Aktivitäten in Forschung und Lehre am Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb. Entrepreneurship und Finanzierung, und in der Gründungsunterstützung am Center for Entrepreneurship Düsseldorf (CEDUS) der HHU geben zu können.

In der Forschung war das letzte Jahr wieder von zahlreichen Beiträgen auf wissenschaftlichen Konferenzen und erfolgreichen Publikationen geprägt. Besonders erwähnen möchte ich hier, dass Christian Granz bei der international renommierten Konferenz BCERC (Babson College Entrepreneurship Research Conference) nicht nur zum Vortrag eingeladen wurde, sondern dort auch beim ET&P Paper Development Workshop angenommen wurde. Sehr gefreut hat mich außerdem, dass Tamara Naulin, die zunächst Stipendiatin an der Manhot Graduiertenschule „Wettbewerbsfähigkeit junger Unternehmen“ war und seit September in Teilzeit im Lehrstuhlteam mitarbeitet, beim G-Forum mit dem Entrepreneurship Research Newcomer Award 2019 ausgezeichnet wurde. Ihr und Ihrer Ko-Autorin Dr. Alexandra Moritz von der Universität Trier gratuliere ich zu diesem Erfolg.

Das Thema der Syndizierung von Venture-Capital-Finanzierungen beschäftigt mich in der Forschung schon sehr lange. Meine Doktorarbeit habe ich bei Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner an der TU München zu diesem Thema abgeschlossen und es war daher eine Herzensangelegenheit, als Ko-Autorin gemeinsam mit Carolin Plagmann internationale Aspekte zur Venture-Capital-Syndizierung zu analysieren. Im Berichtszeitraum konnten wir hierzu zwei Artikel veröffentlichen, im Journal of Banking and Finance und im International Journal of Entrepreneurial Venturing.

In der Lehre sahen wir uns am CEDUS damit konfrontiert, dass über einige Monate beide Stellen in der Gründungslehre nicht besetzt waren. Glücklicherweise ist das Lehrstuhlteam hier in die Bresche gesprungen und wir konnten daher das gesamte Gründungslehrprogramm in gewohnt guter Qualität lückenlos fortführen. Dem Lehrstuhlteam und auch dem CEDUS-Team bin ich sehr dankbar für das zusätzliche Engagement. Es war eine herausfordernde Zeit, da parallel an einigen Drittmittelanträgen gearbeitet wurde.

Seit Oktober sind der Lehrstuhl und das CEDUS räumlich voneinander getrennt. Mit dem Lehrstuhlteam bin ich in den Neubau des oeconomicum (Gebäude 24.31) umgezogen und fühle mich dort inmitten der Fakultätskolleg/innen sehr wohl. Das CEDUS musste überraschend in die entgegengesetzte Richtung des Campus umziehen. Angesichts der angespannten Raumsituation an der HHU bin ich allerdings froh über

die neuen CEDUS-Räumlichkeiten im Gebäude 28.01. Dort wäre auch noch Platz, um im nächsten Jahr potenzielle zusätzliche Aktivitäten in der Gründungsunterstützung umsetzen zu können.

Besonderer Höhepunkt im Berichtszeitraum war die Entscheidung der Jürgen Manchot Stiftung, die Manchot Graduiertenschule „Wettbewerbsfähigkeit junger Unternehmen“ an der HHU in einer zweiten Förderperiode mit einem Gesamtvolumen von knapp 1,1 Mio. Euro zu unterstützen. Nach der ersten Kohorte aus zehn Stipendiat/innen konnten wir daher ab April dieses Jahres zehn weitere Promotionsstipendien mit einer Laufzeit von zwei Jahren und der Möglichkeit der Verlängerung um ein weiteres Jahr vergeben. Gemeinsam mit Prof. Dr. Stefan Süß (Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb. Arbeit, Personal und Organisation) bin ich weiterhin Sprecherin der Graduiertenschule. Wir danken der Jürgen Manchot Stiftung sehr für ihr großzügiges finanzielles Engagement.

Düsseldorf, im Oktober 2019

Prof. Dr. Eva Lutz

Inhaltsverzeichnis

1. Kurzprofil.....	1
1.1 Lehrstuhl	1
1.2 CEDUS	1
2. Forschungsaktivitäten	2
2.1 Forschungsschwerpunkte.....	2
2.2 Publikationen in referierten wissenschaftlichen Zeitschriften	2
2.3 Aktuelle Forschungsprojekte	2
2.3.1 Business accelerators	2
2.3.2 Crowdfunding	4
2.3.3 Family firms	5
2.3.4 Social franchising.....	6
2.3.5 Venture capital	6
2.3.6 Venture lending	7
2.4 Konferenzbeiträge.....	8
2.5 Auszeichnungen	9
3. Lehraktivitäten.....	10
3.1 Lehre am Lehrstuhl.....	11
3.1.1 Lehre in den Bachelorstudiengängen.....	11
3.1.2 Lehre in den Masterstudiengängen	16
3.1.3 Studium Universale: Kurs Finanzierung für Nicht-Ökonomen	21
3.2 Lehre am CEDUS	21
3.2.1 Grundlagen	21
3.2.2 Vertiefung.....	23
3.2.3 Umsetzung	24
3.3 Graduiertenausbildung	25
3.3.1 Internes Forschungskolloquium	25
3.3.2 Manhot Graduiertenschule	25
4. Gründungsberatung am CEDUS	26
4.1 Primärberatung.....	26
4.2 Sekundärberatung	27
5. Veranstaltungen.....	27
6. Sonstige Aktivitäten	30
6.1 Gremien, Mitgliedschaften und sonstige Positionen (Univ.-Prof. Dr. Eva Lutz)	30
6.2 Netzwerkpartner	30
6.3 Medienpräsenz.....	31
7. Mitarbeiter/innen.....	32
7.1 Mitarbeiter/innen am Lehrstuhl.....	32
7.2 Mitarbeiter/innen am CEDUS.....	33
7.3 Wissenschaftliche und Studentische Hilfskräfte	33

1. Kurzprofil

1.1 Lehrstuhl

Im Fokus der Forschung und Lehre des Lehrstuhls für BWL, insb. Entrepreneurship und Finanzierung steht primär die Entrepreneurial Finance – die Finanzierung von eigentümergeleiteten Unternehmen. Die Forschung des Lehrstuhls fokussiert sich auf empirische Untersuchungen in diesem Bereich.

Schwerpunkte bilden hierbei die Finanzierung von jungen Unternehmen durch Venture-Capital-Gesellschaften und ähnlichen Institutionen, sowie die Finanzierung von Familien- und Sozialunternehmen. Darüber hinaus werden auch Entrepreneurship-Themen, wie bspw. die Entrepreneurship-Education im Kindes- und Jugendalter, behandelt.

In der Lehre vermittelt der Lehrstuhl fundierte Einblicke in die Theorie und Empirie der Entrepreneurial Finance. Das Lehrangebot befähigt Studierende, Finanzierungsformen von eigentümergeleiteten Unternehmen zu erkennen und zu bewerten, Grundlagenkenntnisse in empirischer Entrepreneurial Finance aufzubauen und anzuwenden sowie generelle betriebswirtschaftliche Problemlösungskompetenzen zu entwickeln.

1.2 CEDUS

Das Center for Entrepreneurship (CEDUS) bündelt als zentrale Betriebseinheit sämtliche Gründungsförderungsaktivitäten der HHU. Zur nachhaltigen Positionierung der HHU als Gründungsuniversität umfasst das CEDUS die drei Kernbereiche Sensibilisierung, Gründungslehre und Gründungsberatung.

Im Rahmen der Sensibilisierung macht das CEDUS Studierende, Absolvent/innen und Forschende der HHU auf die Gründungsthematik aufmerksam. Durch das Curriculum Gründungslehre vermittelt das CEDUS den Universitätsangehörigen der HHU anwendungsorientiertes Grundlagen- und Detailwissen für eine erfolgreiche Unternehmensgründung. Außerdem betreut das CEDUS im Rahmen einer Primärberatung angehende Gründerinnen und Gründer auf dem Weg in die Unternehmensgründung. Darüber hinaus bietet das CEDUS eine passgenaue Sekundärberatung für Gründer/innen der HHU über das CEDUS-Expertennetzwerk an.

2. Forschungsaktivitäten

2.1 Forschungsschwerpunkte

Der Lehrstuhl für BWL, insb. Entrepreneurship und Finanzierung beschäftigt sich in der Forschung mit empirischen Untersuchungen im Bereich der Entrepreneurial Finance. Die empirischen Untersuchungen werden einerseits quantitativ durchgeführt, was den Aufbau von umfangreichen Datenbanken sowie der Durchführung von Experimenten zur Folge hat. Andererseits werden qualitativ-empirische Untersuchungen realisiert, die mitunter in Fallstudien für die Gründungslehre transferiert werden und somit für Studierende unmittelbar nutzbar gemacht werden können.

Auf Basis der vorhandenen Datengrundlagen ist es möglich, bisher unberührte Fragestellungen zu untersuchen und einen nachhaltigen Beitrag zur Wirtschaftswissenschaft zu leisten. Hiervon profitieren auch die Studierenden, die aktuelle Forschungsergebnisse über praxisnahe Lehrveranstaltungen vermittelt bekommen.

2.2 Publikationen in referierten wissenschaftlichen Zeitschriften

Im Berichtszeitraum wurden die folgenden Artikel veröffentlicht bzw. zur Publikation angenommen:

A. Bergfeld, E. Lutz, B. Scheck (2019): Social Franchising: A Transitional Solution for Scaling Up Social Entrepreneurial Organizations?, In: International Journal of Entrepreneurial Venturing, angenommen.

N. Brüne, E. Lutz (2019): The effect of entrepreneurship education in schools on entrepreneurial outcomes: a systematic review, In: Management Review Quarterly, angenommen.

C. Plagmann, E. Lutz (2019): Better safe than sorry - the impact of trust on venture capitalists' choice of syndicate partners, In: International Journal of Entrepreneurial Venturing, Vol.11, No.3, pp. 231-257.

C. Plagmann, E. Lutz (2019): Beggars or choosers? Lead venture capitalists and the impact of reputation on syndicate partner selection in international settings, In: Journal of Banking and Finance, Vol.100, pp. 359-378.

2.3 Aktuelle Forschungsprojekte

2.3.1 Business accelerators

Accelerators as Drivers of Coopetition Among Startups

Business accelerators started to emerge in the early years of the 21st century. Until today, they have gained considerable significance in practice, but have remained understudied in the academic literature. Business accelerators' main purpose is to help startups to overcome the liabilities associated with newness and smallness by providing them with different benefits. Amongst others, accelerators facilitate the exchange and cooperation among the startups within the co-working space. At the same time the startups might compete against each other, e.g. for follow-up financing.

This simultaneous occurrence of both cooperation and competition is called 'coopetition' and is argued to be the most complex, but also the most advantageous, type of relationship between competitors. However, previous coopetition research mainly focused on large companies and has neglected SMEs and especially startups even though coopetition is also highly relevant for entrepreneurial firms as it can help to overcome challenges related to the liabilities of newness and smallness.

Through this specific research project, we aim at understanding the phenomenon of coopepetition among startups within the framework of accelerators. In particular, our study investigates the formation process and characteristics of coopepetition among startups by using a multiple case study approach including six different accelerators in Germany. We find that startups engage in ‘cooperative’ relationships adapted to their early-stage needs. This particular type of relationship amongst the accelerated startups emerges through the very specific ecosystem created by accelerators.

Doktorandin: Tamara Naulin, M.Sc.

Erstgutachterin: Prof. Dr. Eva Lutz

Ko-Autorinnen: Dr. Alexandra Moritz (Universität Trier), Prof. Dr. Eva Lutz

Status: Eingereicht in Journal of Small Business Management

The Value-Adding Impact of Accelerators on Startups’ Development

‘Smart capital’ is supposed to provide startups not only with necessary financial resources but also with nonfinancial value-added. One of the recent players that emerged on the entrepreneurial finance landscape that offers this type of support to early-stage startups are business accelerators. Governments, corporates and investors worldwide expect accelerators to drive entrepreneurial success and thereby contribute to economic growth. Although accelerators are a phenomenon of increasing practical relevance, their actual impact on startups is unresolved so far.

Therefore, we tap into this research gap by investigating the value-added outcomes for startups generated by the value-adding inputs provided by the accelerator. Using a multiple case study approach, we show that accelerators add value to startups by providing them with eight dimensions of value-adding inputs, which lead to value-added outcomes on the entrepreneur’s individual, as well as on the firm level. Our study contributes to the literature on entrepreneurial finance, accelerators, and entrepreneurial learning and has practical implications for various stakeholders of accelerators.

Doktorandin: Tamara Naulin, M.Sc.

Erstgutachterin: Prof. Dr. Eva Lutz

Ko-Autorin: Dr. Alexandra Moritz (Universität Trier)

Status: Eingereicht in International Journal of Entrepreneurial Venturing

Kick-starting Startups’ Financing Cycle: Accelerators’ Effect on Startups’ Follow-Up Funding

Accelerators, a new type of early-stage investor on the entrepreneurial finance landscape, serve as recent additional option of funding and support for today’s entrepreneurs. However, as accelerators only support startups with a relatively small seed capital infusion and for only a short period of time, startups are in need of follow-up funding. It remains, however, so far unresolved which effects accelerators have on startups’ follow-up funding. Additionally, the interplay of accelerators with established investors such as business angels and venture capitalists during a startup’s life and funding cycle is unknown. This knowledge is, however, important for startups since they are dependent on a reliable, sufficient and timely receipt of financial resources.

We approach this research gap by investigating the impact of accelerators on startups’ financial resource acquisition after the acceleration phase. In particular, we investigate the effect of accelerators on startups’ financial resource acquisition in terms of time to follow-up financing, number and diversity of follow-up investors, as well as the funding volume of the subsequent financing round after the acceleration phase. We use a dataset based on Crunchbase which we enhanced with hand-collected data from LinkedIn and

the firms' websites. Our results show that accelerators play an important role in kick-starting the startups' funding process. Particularly, an accelerator involvement in the first funding round is able to both accelerate and extend the startups' follow-up funding. Our study contributes to the literature on accelerators, complementarities of different investor types and signaling in entrepreneurship research.

Doktorandin: Tamara Naulin, M.Sc.

Erstgutachterin: Prof. Dr. Eva Lutz

Ko-Autorinnen: Dr. Marisa Henn, Prof. Dr. Eva Lutz

Status: Eingereicht in European Journal of Finance

2.3.2 Crowdfunding

Corporate Social Responsibility and Crowdfunding Performance

Crowdfunding democratizes financing and commercializes innovation: it allows small entrepreneurs to launch campaigns on online platforms and raise external financing from a large audience without intermediaries. Compared to traditional capital providers, the crowd levels biased contextual factors, risk aversion, and geographical constraints. Despite of the crowd's diffuse and global nature, their demographic characteristics indicate their affiliation to generation Y or the millennial generation. These generations are attracted to organizations that are mission-driven and commit to corporate social responsibility. Hence, crowdfunders share a loose ideology that supports a social and environmental orientation. If potential project backers share the same values as presented in the project, they are more likely to support the project.

Funding success depends on the rewards and the project's mission. Along evaluating the campaigns' characteristics, the crowd's small-scale due diligence also relies on the campaigns description - although the information about projects is limited and self-reported. Academic research covers the description's influence on campaign performance by examining linguistic behaviors or phrase structures. We contribute to this research field by examining the effect of corporate social responsibility in crowdfunding project descriptions.

Doktorand: Constantin von Selasinsky, M.Sc.

Erstgutachterin: Prof. Dr. Eva Lutz

Ko-Autorin: Prof. Dr. Eva Lutz

Status: Working Paper

It's all in the (sub-)title? Expanding signal evaluation in Crowdfunding research

Crowdfunding is an alternative type of project financing where a large and dispersed online audience contributes small financial amounts in exchange for tangible or intangible rewards. Crowdfunding differs from traditional seed finance and bank loans by attracting small investments from less sophisticated investors in a computer-mediated online setting. Crowdfunding research is emerging as a major area of entrepreneurial finance research with over 65 publications in top journals in the last 5 years. As such, the phenomenon has attracted the attention of scholars from different fields who defined the concept, explored various factors affecting success rates and sought to understand the theoretical mechanisms behind the process and actions of the and the effect on industries. Research on crowdfunding success that incorporates CATA (computer-aided text analysis) is quickly advancing to the big leagues and is often theoretically based on information asymmetry, impression management or signalling. Current

research elaborates on constructs to show the interplay and dynamics between signals and seeks to evaluate the effectiveness of signals across different settings. Yet, current papers exploring crowdfunding success criteria fail to take advantage of the full breadth of signals available. In this paper, we compare and contrast the strength of the entrepreneur's textual signals to project backers while incorporating a novel approach to increase the information available for analysis utilizing video subtitles. We thus aim to answer the following research question: Among textual signals in crowdfunding projects, what are the comparative signal strengths among linguistic cues and what informational value do subtitles contribute?

Doktorand: Constantin von Selasinsky, M.Sc.

Erstgutachterin: Prof. Dr. Eva Lutz

Ko-Autor: Dr. Andrew Isaak

Status: Working Paper

2.3.3 Family firms

Heterogeneity among Family Firms: Drivers of Diversifying Acquisition Decisions

In this study we investigate the impact of family influence in governance on family firm's acquisition decisions regarding industry relatedness. Family influence in governance is a key driver of family firm heterogeneity and shapes the firm's acquisition decision making. Prior studies on industry relatedness mainly focus on the distinction between family firms and non-family firms leading to contradictory results. Based on a hand collected data set including 277 strategic acquisitions made by 161 German family firms, this study aims to disentangle contradictory results by analyzing the impact of specific heterogeneous drivers from family influence in shareholding, the top management team and the supervisory board. We show that the fraction of family ownership positively impacts diversifying acquisitions. Moreover, our results indicate that diversifying acquisitions are positively driven by the presence of a family CEO and a family chairman of the supervisory board. We imply that our findings can serve as useful determinants to consider heterogeneity among family businesses.

Doktorand: Dipl.-Kfm. Bennet Schierstedt

Erstgutachterin: Prof. Dr. Eva Lutz

Ko-Autorinnen: Prof. Dr. Eva Lutz, Dr. Marisa Henn

Status: Eingereicht in Journal of Family Business Strategy (2. Revisionsrunde)

The Effect of Family Influence and Attributes on Audit Quality Demand

In this study we investigate heterogeneous drivers among family firms regarding the demand for audit quality. In research, audit quality is defined as an interplay between the effort exerted in the audit process to detect potential misstatements and the auditor's independent act to report it. The external audit plays an essential role in the information flow between a company and its stakeholders. These interest groups' trust in the company is strengthened by assuring an objective, high-quality verification of the firm's financial report through auditing. As stakeholder relations are shaped by agency conflicts and information asymmetries, high audit quality is used as a tool to mitigate such agency costs. Due to their characteristic ownership structure and divergent types of agency problems, family firms provide an interesting basis for audit quality research. Audit fees are expected to reflect the effort level and thus are used as a surrogate of audit effort. Non-audit services such as advisory services strengthen the economic bond between auditor and client, and thereby impair auditor independence.

Our study is based on a hand collected panel data set of 1,148 firm year observations including 162 family businesses.

Doktorand: Dipl.-Kfm. Bennet Schierstedt

Erstgutachterin: Prof. Dr. Eva Lutz

Paper 1: Perceived independence or knowledge spillovers: The demand for non-audit services among family businesses

Ko-Autorinnen: Prof. Dr. Eva Lutz, Dr. Marisa Henn und Anja Müsch, M.Sc.

Status: Eingereicht in International Journal of Management Practice (In Revision)

Paper 2: The impact of family influence in governance and family firm identity on the audit demand in privately held companies

Ko-Autor: Asst. Prof. Marten Corten (Research Center for Entrepreneurship and Family Firms, Universität Hasselt, Belgien)

2.3.4 Social franchising

Do it but don't name it – Tensions in social enterprises caused by the use of commercial logics in the social sector

Social enterprises pursue a dual mission: on the one hand, they strive for social purpose, while on the other, they try to achieve economic stability despite scarce resources. To achieve the dual mission, social enterprises avail themselves of both for-profit and non-profit institutional logics. Due to this combination of multiple institutional logics, such enterprises can be classified as hybrid organizations. This study focuses on these organizations, and investigating tensions between social enterprises and internal as well as external stakeholders, which is caused by the use of commercial logics within the social sector. In particular, we examine potential reasons for tensions and how hybrid organizations handle those tensions. Our study is centred on social franchise enterprises. We use an exploratory qualitative research approach based on semi-structured interviews with 21 social franchisors and social franchisees of seven social franchise enterprises. Our main results suggest that the use of commercial logics in the social sector decreases the legitimacy of social enterprises. Stakeholders of social enterprises show a strong aversion to commercial logics, and particularly to commercial terminology. Overall, we conclude that social enterprises avoid using commercial terms publicly in order to be legitimate and to prevent tensions, despite adopting the underlying commercial logics in practice.

Doktorand: Arne Bergfeld, M.Sc.

Erstgutachterin: Prof. Dr. Eva Lutz

Status: Minor Revision, VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations

2.3.5 Venture capital

Scout or Coach? Value-added services as Selection Criteria in Entrepreneurs' Venture Capitalist Selection

In this paper, we draw upon resource dependence theory to investigate the impact of different types of value-added services on entrepreneurs' venture capitalist selection. We use a multi-method research design based on a choice experiment with 3,172 decisions of 122 entrepreneurs in Germany, Austria, and Switzerland and semi-structured, in-depth interviews with the participating entrepreneurs. Our results indicate that entrepreneurs focus on selecting venture capitalists that act as scouts rather than as coaches.

In particular, scouting activities such as the extension of the operational network and exit support are important for entrepreneurs in their selection process, whereas coaching activities such as strategic advice and help in internal business development are less relevant. Furthermore, entrepreneurs perceive value-added services as an active resource management tool to take advantage of interdependencies between their own and the venture capitalist's resources rather than as primarily filling their own resource gaps.

Doktorand: Christian Granz, M.Sc.

Erstgutachterin: Prof. Dr. Eva Lutz

Ko-Autorinnen: Dr. Marisa Henn, Prof. Dr. Eva Lutz

Status: Erstellung des Working Papers abgeschlossen

The field of banks in entrepreneurial finance: Logic hybridization of bank-affiliated venture capitalists

In the last 15 years, banks have increasingly diversified their core business of lending and expanded their business scope toward a more active role in providing venture capital to innovative, entrepreneurial ventures. Especially outside the U.S., bank-affiliated venture capital has become a prominent funding alternative for high-tech entrepreneurial ventures. However, how bank-affiliated venture capitalists select their portfolio firms and prioritize and integrate institutional logic is not well understood. In this paper, we therefore investigate bank-affiliated venture capitalists as hybrid investors because they i) involve a variety of stakeholders, ii) pursue multiple and often conflicting goals, and iii) engage in divergent or inconsistent activities. This study applies an exploratory and inductive research design and moves from specific observations to a more generalized view to understand the motivation and investment behavior of bank-affiliated venture capitalists. We conducted semi-structured interviews (N=26) with bank-affiliated venture capitalists and industry experts. More precisely, we built a sample of German bank-affiliated venture capitalists that are either affiliated with a private, cooperative, or public savings banks. We only interviewed top-level managers who have all gained substantial experience in the venture capital and (investment) banking industry.

Doktorand: Christian Granz, M.Sc.

Erstgutachterin: Prof. Dr. Eva Lutz

Ko-Autorin: Prof. Dr. Eva Lutz

Status: Auswertung der Daten

2.3.6 Venture lending

Venture lending in Europe – an overview in five selected markets

We investigate the scope and size of the European venture lending scene, focusing on five European markets. Using a novel approach to data collection that combines a mix of media and news sources with data from Crunchbase, a dataset updated and edited by the public, we gathered data on venture loans and active venture lenders in France, Germany, Spain, Sweden and the United Kingdom, covering the period from 2010-2017. We investigate the trajectory of deal activity and deal sizes, and approximate total capital invested in the venture debt market in these five European economies. Further, we deduce particular hotspots for venture debt activities within each country, analyze the dispersion of venture debt across industries, and evaluate the state of development (and size) at which European startups are most likely to receive venture debt. On the venture lender perspective, we trace the origin of venture lenders active in

the European market, classify them by type, and generate new insights into their activity levels and total capital provided.

Doktorandin: Carolin Plagmann, M.A.

Erstgutachterin: Prof. Dr. Eva Lutz

Status: Working Paper

2.4 Konferenzbeiträge

Vorträge auf akademischen Konferenzen

- „Corporate social responsibility and crowdfunding performance“ (C. v. Selasinsky), G-Forum 2019, Wien, Österreich, 25.-27.09.2019, Vortragender: Constantin v. Selasinsky
- „Value-added services as a determinant of entrepreneurs' venture capital investor selection“ (C. Granz, M. Henn, E. Lutz), G-Forum 2019, Wien, Österreich, 26.-27.09.2019, Vortragender: Christian Granz
- „How do entrepreneurs find their venture capital investor? A look beneath the surface“ (C. Granz, E. Lutz), G-Forum 2019 (Doktorandenkolloquium), Wien, Österreich, 26.-27.09.2019, Vortragender: Christian Granz
- „Accelerators' Impact on Startups' Follow-Up Funding“ (T. Naulin, M. Henn, E. Lutz), G-Forum 2019, Wien, Österreich, 26.-27.09.2019, Vortragende: Tamara Naulin
- „The Value-Adding Impact of Accelerators on Startups' Development“ (T. Naulin, A. Moritz), G-Forum 2019, Wien, Österreich, 26.-27.09.2019, Vortragende: Tamara Naulin
- „Independence or knowledge spillovers: The demand for non-audit services among family businesses“ (Schierstedt, B., Henn, M., Müsch, A.), EURAM 2019 Conference, Lissabon, Portugal, 26.-28.06.2019, Vortragender: Bennet Schierstedt.
- „Independence or knowledge spillovers: The demand for non-audit services among family businesses“ (Schierstedt, B., Henn, M., Müsch, A.), IFERA 2019 Annual Conference, Bergamo, Italien, 17.-21.06.2019, Vortragender: Bennet Schierstedt
- „Value-added services as a determinant of entrepreneurs' venture capital investor selection“ (C. Granz, M. Henn, E. Lutz), 2019 Babson College Entrepreneurship Research Conference (BCERC), Boston, USA, 05.-08.06.2019, Vortragender: Christian Granz
- „Value-added services as a determinant of entrepreneurs' venture capital investor selection“ (C. Granz, M. Henn, E. Lutz), ET&P Paper Development Workshop, Boston, USA, 04.06.2019, Vortragender: Christian Granz

- „Accelerators' Impact on Startups' Follow-Up Funding“ (T. Naulin, M. Henn, E. Lutz), 8th Entrepreneurship in Modern Economy (ENTIME) Conference, Danzig, Polen, 11.-12.04.2019, Vortragende: Tamara Naulin
- „The Value-Adding Impact of Accelerators on Startups' Development“, (T. Naulin, A. Moritz), 8th Entrepreneurship in Modern Economy (ENTIME) Conference, Danzig, Polen, 11.-12.04.2019, Vortragende: Tamara Naulin
- „When entrepreneurs select venture capitalists: the relevance of value-added services?“ (C. Granz, M. Henn, E. Lutz), 4th Entrepreneurship as Practice Conference (EAP4), Nantes, Frankreich, 03.-05.04.2019, Vortragender: Christian Granz
- „Independence or knowledge spillovers: The demand for non-audit services among family businesses“ (M. Henn, A. Müsch, B. Schierstedt), 9. Konferenz der deutschsprachigen Forschungszentren und Institute für Familienunternehmen (FIFU), Bielefeld, 11.-12.03.2019, Vortragender: Bennet Schierstedt
- „When entrepreneurs pick venture capitalists: the relevance of value-added services?“ (C. Granz, M. Henn, E. Lutz), G-Forum 2018 (Doktorandenkolloquium), Stuttgart, 10.-12.10.2018, Vortragender: Christian Granz
- „Junge Unternehmen und die Corporate Social Responsibility Berichterstattung“ (C. von Selasinsky, E. Lutz), G-Forum 2018 (Doktorandenkolloquium), Stuttgart, 10.-12.10.2018, Vortragender: Constantin von Selasinsky
- „Accelerators' Impact on Startups' Exit by Acquisition“ (T. Naulin, M. Henn), G-Forum 2018, Stuttgart, 10.-12.10.2018, Vortragende: Tamara Naulin
- „External audit in family firms: The effect of family influence and attributes on audit quality demand“ (Schierstedt, B., Henn, M., Müsch, A.), G-Forum 2018, Stuttgart, 10.-12.10.2018, Vortragender: Bennet Schierstedt

2.5 Auszeichnungen

“Entrepreneurship Research Newcomer Award 2019“ für das Workingpaper “The Value-Adding Impact of Accelerators on Startups' Development“ (T. Naulin, A. Moritz), G-Forum 2019, Wien, Österreich.

3. Lehraktivitäten

Lehrangebot am Lehrstuhl		
	Bachelorstudiengänge	Masterstudiengänge
Pflicht- module WiWi	BB01 Einführung in die Betriebswirtschaftslehre	MB00/01/03 Finance
Wahlpflichtmodule WiWi	BW19 Entrepreneurship und Finanzierung	MW42 Advanced Entrepreneurial Finance
		MW43 Entrepreneurial Finance: Research & Practice
	BQ05 Projektarbeit zu BW19	MQ05 Empirische Projektarbeit Entrepreneurship-Lab
Studium Universale: Finanzierung für Nicht-Ökonomen		

Lehrangebot am CEDUS



(Foto: Paint The Town Studios)

Von der Idee zur Gründung	MW51 Startup Werkstatt
CEDUS Startup Academy Spring School	CEDUS Startup Academy Summer School

3.1 Lehre am Lehrstuhl

3.1.1 Lehre in den Bachelorstudiengängen

Modul BB01: Grundlagen der BWL, Absatz und Beschaffung

Kurs 1 und 2: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre

Ziel des Pflichtmoduls im Bachelorstudiengang ist es, den Studierenden eine umfassende Einführung in die Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre zu vermitteln. Die Studierenden lernen finanz- und erfolgswirtschaftliche Grundbegriffe und Spezifika betriebswirtschaftlichen Handelns sowie grundlegende betriebswirtschaftliche Begriffe kennen. Kerninhalte sind die Vermittlung finanz- und erfolgswirtschaftlicher Unternehmenssteuerung, idealtypische Managementprozesse zur zielgerichteten Steuerung eines Unternehmens und unternehmerische Finanz- und Leistungsprozesse. Darüber hinaus werden Typologien von Unternehmen und deren Rechtsformen erläutert.

Kurs 3 und 4: Finanzbuchführung

Das Pflichtmodul im Bachelorstudiengang gibt eine Einführung in die Systematik der Finanzbuchführung sowie in das System der doppelten Buchführung. Im Fokus stehen die ordnungsgemäße Buchung von Geschäftsvorfällen und die Eröffnung sowie der Abschluss von Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen. Weiterhin befasst sich die Vorlesung mit der Darstellung von unternehmerischen Finanz- und Leistungsprozessen im Jahresabschluss.

Die erworbenen Kenntnisse aus Kurs 1 bzw. Kurs 3 werden durch Übungsaufgaben und Fallstudien in Kurs 2 bzw. Kurs 4 aktiv in kleineren Übungsgruppen (80-140 Studierende) angewendet. Damit wird die Fähigkeit gefördert, betriebswirtschaftliche Problemstellungen eigenständig zu lösen und kritisch zu reflektieren. Darüber hinaus stellen wir den Studierenden über eine e-Learning Plattform weitere Übungsaufgaben zur Verfügung.

Kurssprache: Deutsch

Dozentin Kurs 1/3 (Vorlesungen): Prof. Dr. Eva Lutz

Dozent/innen Kurs 2/4 (Übungen): Constantin von Selasinsky und wissenschaftliche Hilfskräfte

Angebot: Vorlesung jedes WS, Klausur jedes Semester

Evaluations- und Klausurergebnisse WS 2018/19, SS 2019

Angaben zur Lehrevaluation	Kurs 1 und 3	Kurs 2 und 4
Gesamtbeurteilung der Dozentin	2,4	1,5
Gesamtbeurteilung der Veranstaltung	2,5	1,7
Besonders gut hat Studierenden gefallen: <ul style="list-style-type: none"> • Umfangreiche Materialien mit Notizen • Quizfragen/Interaktion während der Vorlesung • Angebot der Tutorien 	Verbesserungswürdig fanden Studierende: <ul style="list-style-type: none"> • Hohes Tempo während der Vorlesung • Unruhe in der Vorlesung durch hohe Teilnehmeranzahl 	
Angaben zur Modulprüfung (1. Termin WS 2018/2019)*	Kurs 1-6	
Anzahl der Klausurteilnehmer/innen	624	
Durchschnittsnote	3,3	

Durchfallquote	22%
Angaben zur Modulprüfung (2. Termin SS (2019))*	Kurs 1-6
Anzahl Klausurteilnehmer/innen	86
Durchschnittsnote	3,5
Durchfallquote	52%

* In der Modulabschlussprüfung wird neben den Fächern Einführung in die Betriebswirtschaftslehre und Finanzbuchführung auch das Fach Absatz und Beschaffung von Prof. Dr. Peter Kenning geprüft. Die Kurse 1-4 und 5-6 fließen zu jeweils 50 % in die Bewertung der Note ein.

Angaben zur Modulprüfung für Mathematiker (1. Termin WS 2018/2019)	Kurs 1-4
Anzahl der Klausurteilnehmer/innen	15
Durchschnittsnote	2,9
Durchfallquote	33%
Angaben zur Modulprüfung für Mathematiker (2. Termin SS 2019)	Kurs 1-4
Anzahl der Klausurteilnehmer/innen	1
Durchschnittsnote	3,7
Durchfallquote	0%

Angaben zur Modulprüfung für Kunstvermittlung und Kulturmanagement (1. Termin WS 2018/2019)	Kurs 3-4
Anzahl der Klausurteilnehmer/innen	26
Durchschnittsnote	3,3
Durchfallquote	29%

Angaben zur Modulprüfung für Kunstvermittlung und Kulturmanagement (2. Termin WS 2018/2019)	Kurs 3-4
Anzahl der Klausurteilnehmer/innen	5
Durchschnittsnote	3,7
Durchfallquote	17%

Modul BW19: Entrepreneurship und Finanzierung

Kurs 1: Grundlagen des Gründungsmanagements

Ziel des Wahlpflichtmoduls im Bachelorstudiengang ist es, den Studierenden eine umfassende Einführung in die Grundlagen des Gründungsmanagements zu geben. Studierende sollen nach Abschluss dieses

Kurses in der Lage sein, Fragestellungen des Managements von Unternehmensgründungen zu analysieren. Darüber hinaus werden im Kurs verschiedene Theorien unternehmerischen Handelns sowie die Wachstumsprozesse von Unternehmensgründungen dargestellt. Ein weiterer Schwerpunkt liegt darauf, dass Studierende in der Lage sind, Geschäftsmodelle von Unternehmensgründungen und die Kerninhalte eines Businessplans bewerten und beurteilen zu können.

Kurssprache: Deutsch

Dozentin der Veranstaltung: Prof. Dr. Eva Lutz

Angebot: jedes WS

Kurs 2: Gründungsfinanzierung

Nach Abschluss der Veranstaltung Gründungsfinanzierung des Wahlpflichtmoduls im Bachelorstudien-gang werden die Studierenden in die Lage versetzt, Fragestellungen zur Finanzierung von Unternehmensgründungen zu beantworten. Im Rahmen der Vorlesung lernen sie den Lebenszyklus von Unternehmensgründungen und die potenziellen Finanzierungsquellen der einzelnen Phasen im Gründungsprozess kennen. Im Fokus stehen die Analyse der Finanzierungsinstrumente aus Sicht von Unternehmensgründern und die Analyse aus der Perspektive von Kapitalgebern hinsichtlich der Entscheidung, in Unternehmensgründungen zu investieren. Zusätzlich lernen die Studierenden Methoden zur Bewertung von Unternehmensgründungen und deren Anwendung auf konkrete Gründungsvorhaben zu systematisieren.

Kurssprache: Deutsch

Dozentin der Veranstaltung: Prof. Dr. Eva Lutz

Angebot: jedes SS

Durch die Bearbeitung von Fallstudien zum Management und zur Finanzierung von Unternehmensgründungen erlangen die Studierenden in Kurs 1 und 2 die Fähigkeit, die theoretischen Erkenntnisse in einem praxisnahen Kontext anzuwenden.

Evaluations- und Klausurergebnisse WS 2018/19, SS 2019

Angaben zur Lehrevaluation	Kurs 1	Kurs 2
Gesamtbeurteilung der Dozentin	1,8	1,6
Gesamtbeurteilung der Veranstaltung	1,4	1,4

Besonders gut hat Studierenden gefallen: <ul style="list-style-type: none"> • Einsatz von Wiederholungsvideos zur Nachbereitung • Spannende Gastvorträge mit Praxisbezug 	Verbesserungswürdig fanden Studierende: <ul style="list-style-type: none"> • Anzahl der Vorlesungsinhalte und Übungsaufgaben • Komplexere Sachverhalte sollten ausführlicher erklärt werden
--	---

Angaben zur Modulprüfung (1. Termin)	Kurs 1 und 2
Anzahl der Kursteilnehmer/innen	86
Durchschnittsnote	2,8
Durchfallquote	15%
Angaben zur Modulprüfung (2. Termin)	Kurs 1 und 2
Anzahl Kursteilnehmer/innen	51
Durchschnittsnote	2,8
Durchfallquote	7%

Modul BQ05: Projektarbeit zu Modul BW19 Entrepreneurship und Finanzierung

Ziel des Moduls ist es, eines der in BW19 angesprochenen Themen in einer 15-seitigen Projektarbeit am Beispiel eines konkreten betriebswirtschaftlichen Problems bzw. einer Themenstellung anzuwenden. Die Studierenden erläutern in ihrer Projektarbeit ein Themengebiet und analysieren dazu ein praktisches Beispiel anhand der theoretisch gewonnenen Erkenntnisse.

Studierende sind nach der Veranstaltung in der Lage, selbstständig ein wissenschaftliches Thema in begrenzter Zeit schriftlich zu erläutern, zu strukturieren und zu beurteilen.

Folgende Themen wurden in Projektarbeiten im Sommersemester 2019 behandelt:

- Venture Capital und Venture Lending - zwei Seiten einer Medaille?
- Venture Capital in Europa: Umfeld, Akteure, Volumina
- Initial Coin Offering als alternative Unternehmensfinanzierung für Startups
- Family Corporate Venturing - Familienunternehmen als strategische Partner von Startups
- Social Venture Capital: Ziele, Chancen und Herausforderungen
- Crowdfunding Social Enterprises - Die Finanzierung von sozialen Projekten durch Crowdfunding
- Crowdfunding als "Smart Money": Wie profitieren Startups von ihren Unterstützern?
- Corporate Social Responsibility in Startups: Ein Vergleich zwischen Deutschland und den USA
- Bankabhängiges Venture Capital: Zielsetzung und Effekte am Beispiel der VC-Aktivitäten der NRW.Bank
- Initial Coin Offerings in der D-A-CH-Region: Umfeld, Akteure, Volumina

Kurssprache: Deutsch

Dozent/innen der Veranstaltung: Prof. Dr. Eva Lutz und wissenschaftliche Mitarbeiter

Teilnehmerzahl SS 2019: 24

Angebot: ab 2019 zum Ende jedes Sommersemester

Bachelorarbeiten

Im Berichtszeitraum wurden insgesamt 31 Bachelorarbeiten betreut. Dabei handelte es sich um folgende Themen:

- **Corporate Social Responsibility**
 - Chancen und Herausforderungen der CSR-Berichterstattung für junge Unternehmen
 - Corporate Social Responsibility – Auswirkungen auf die Wettbewerbssituation von jungen Unternehmen
 - Chancen und Herausforderungen der CSR-Berichtspflicht für große Unternehmen
- **Entrepreneurship**
 - Corporate Accelerator: Herausforderungen und Chancen für den Mittelstand
 - Inkubatoren: Herausforderungen und Chancen für den Mittelstand
 - Teambuilding in Startups: Der Ablauf und die Bedeutung für den Erfolg
 - Media-for-Equity: Chancen und Herausforderungen für Startups und Medienunternehmen

- Corporate Entrepreneurship: Chancen und Herausforderungen für mittelständische Unternehmen
 - Kooperationsformen zwischen Banken und FinTech Startups
 - Das Scheitern von Startups – Ein Überblick über Ursachen von Misserfolg in jungen Unternehmen
 - Equity-based Crowdfunding als Instrument der Gründungsfinanzierung
 - Der Einfluss von Social Media auf den Erfolg von Crowdfunding-Kampagnen
- **Entrepreneurship education**
 - Unternehmervorbilder in der Entrepreneurship Education – Eine Analyse des Einflusses auf das Unternehmerbild von Jugendlichen
- **Family firms and private equity**
 - Innovationstreiber in Familienunternehmen
 - Auswirkungen der Unternehmensnachfolge auf die Finanzierungsstruktur von Familienunternehmen
 - Accounting in Familienunternehmen: Analyse des aktuellen Forschungsstands
 - Chancen und Herausforderungen der Private- Equity- Finanzierung für Familienunternehmen
- **ICO**
 - Initial Coin Offering als Finanzierungsinstrument für junge Unternehmen
 - Initial Coin Offerings als Alternative zu Venture Capital? Aktueller Überblick hinsichtlich europäischer FinTech Regulierung
- **Social franchising/Social entrepreneurship**
 - Social Venture Capital in Deutschland – Ein Überblick
 - Innovationen im sozialen Sektor – Strategien für Sozialunternehmen
 - Open Innovation im Social Entrepreneurship
 - Treiber und Hemmnisse von Innovationen in Sozialunternehmen
 - Finanzierungsmöglichkeiten von Sozialunternehmen in Deutschland
- **Venture capital**
 - Die Auswahl einer Venture-Capital-Gesellschaft durch Jungunternehmer: Relevanz von Kompetenzen für die Strategie- und Geschäftsfeldentwicklung
 - Die Bedeutung von Erfahrung und Reputation einer Venture-Capital-Gesellschaft bei der Auswahl durch Gründungsteams
 - Bankabhängige Venture-Capital-Gesellschaften in Europa: Analyse aus der Perspektive von Startups
 - Venture Capital und Internationalisierung: Eine Analyse der Vor- und Nachteile
 - Entscheidungskriterien von Venture-Capital-Gesellschaften bei der Auswahl von Startups

- **Venture lending**
 - Venture Lending und Venture Capital: Geschäftsmodelle, Wechselbeziehungen und Komplementarität
 - Venture Lending als Instrument der Gründungs- und Wachstumsfinanzierung

3.1.2 Lehre in den Masterstudiengängen

Modul MB00 / MB01 / MB03: Betriebswirtschaftliche Theorie

Kurs 2: Finance

Ziel des Kurses 2 im Wahlpflichtmodul des Masterstudiengangs ist es, die grundlegenden Elemente und Inhalte moderner betriebswirtschaftlicher Perspektiven, die für das Verständnis wissenschaftlich fundierter und marktorientierter Unternehmensführung unerlässlich sind, zu vermitteln.

Die Kursinhalte sind:

1. Financial Instruments and Capital Markets
2. Portfolio Theory and Practice
3. Behavioral Finance
4. Fixed-Income Securities
5. Options, Futures and Other Derivatives

Kurssprache: Englisch

Dozent/innen: Prof. Dr. Eva Lutz, Dipl.-Kfm. Bennet Schierstedt

Angebot: jedes WS

Klausur: jedes Semester

Evaluations- und Klausurergebnisse WS 2018/19

Angaben zur Lehrevaluation	Kurs 2
Gesamtbeurteilung der Dozent/innen	2,5
Gesamtbeurteilung der Veranstaltung	2,8
Besonders gut hat Studierenden gefallen: <ul style="list-style-type: none"> • E-Learning Angebot • Mathematische Inhalte • Online Support 	Verbesserungswürdig fanden Studierende: <ul style="list-style-type: none"> • Vorausgesetztes Vorwissen zu hoch • Kursinhalte besser auf Deutsch • Zu viele Berechnungen
Angaben zur Modulprüfung (Termin SS 19)	
Anzahl der Kursteilnehmer/innen	117
Durchschnittsnote	3,1
Durchfallquote	23%
Angaben zur Modulprüfung (Termin WS 18/19)	
Anzahl Kursteilnehmer/innen	114
Durchschnittsnote	3,4
Durchfallquote	25%

Modul MW43: Forschungsmethoden und Anwendungsfelder der Entrepreneurial Finance

Kurs 1: Forschungsmethoden der Entrepreneurial Finance

Ziel des Kurses 1 im Wahlpflichtmodul des Masterstudiengangs ist es, die verschiedenen empirischen Grundlagen der Entrepreneurial-Finance-Forschung zu vermitteln. Hierbei werden methodische Grundlagen vermittelt und im Nachgang systematisiert. Insbesondere lernen die Studierenden die besonderen Herausforderungen und Lösungsansätze der Entrepreneurial-Finance-Forschung kennen. Hierbei werden Unterschiede zwischen qualitativen und quantitativen Forschungsansätzen besprochen und kritisch hinterfragt. Beispielhafte Methoden sind die lineare sowie die logistische Regression und die Conjoint-Analyse.

Die Studierenden lernen im Rahmen einer schriftlichen Ausarbeitung sowie einer Präsentation eines Forschungspapiers, die Beiträge eines wissenschaftlichen Artikels unter theoretischen sowie praktischen Umständen kritisch zu beurteilen.

Kurssprache: Deutsch

Dozentin: Prof. Dr. Eva Lutz

Angebot: jedes WS

Kurs 2: Anwendungsfelder der Entrepreneurial Finance

Ziel des Kurses 2 im Wahlpflichtmodul des Masterstudiengangs ist es, den Studierenden die Anwendungsfelder der Entrepreneurial-Finance-Forschung näher zu bringen. Zunächst werden auch hier Anwendungsfelder systematisiert und besondere Problembereiche begutachtet. Die Studierenden lernen somit an Hand realer Fälle Problemstellungen der Entrepreneurial Finance zu analysieren. Bei den thematischen Hintergründen dieser Fallstudien handelt es sich um die Bereiche der Gründungsfinanzierung, Private-Equity-Finanzierung sowie um die Finanzierung von Familienunternehmen.

Kurssprache: Deutsch

Dozentin: Prof. Dr. Eva Lutz

Angebot: jedes WS

Evaluations- und Klausurergebnisse WS 2018/19

Angaben zur Lehrevaluation	Kurs 1 und 2
Gesamtbeurteilung der Dozentin	1,8
Gesamtbeurteilung der Veranstaltung	1,7
Besonders gut hat Studierenden gefallen: <ul style="list-style-type: none"> • Interaktivität und kleine Kursgröße • Auszüge aus der aktuellen Forschung • Verschiedene Prüfungsformate 	Verbesserungswürdig fanden Studierende: <ul style="list-style-type: none"> • Erhöhung des Praxisbezugs • Anpassung der Plenardiskussionen
Angaben zur Modulprüfung (Termin WS 2018/2019)	Kurs 1 und 2
Anzahl der Kursteilnehmer/innen	20
Durchschnittsnote	1,6
Durchfallquote	0%

Modul MW42: Advanced Entrepreneurial Finance

Kurs 1: Financial Management in Entrepreneurial Firms

Ziel des Kurses 1 im Wahlpflichtmodul des Masterstudiengangs ist es, verschiedene Finanzierungsinstrumente (Eigenkapital und Fremdkapital) für eigentümergeleitete Unternehmen zu beschreiben und die Kapitalstrukturrentscheidungen zu analysieren. Außerdem werden den Studierenden die Hebel des Working Capital Management erläutert. Die Studierenden lernen, zwischen verschiedenen Formen des Financial Forecast zu unterscheiden. Hierzu zählen die Cash Budgets, reales vs. nominales Financial Forecasting sowie die Umsatz- und die Kostenprognose. Ein weiteres Themenfeld bildet die Erstellung eines integrierten Finanzmodells.

Die Studierenden lernen durch die Bearbeitung von Fallstudien die theoretischen Erkenntnisse aus den Lehrvorträgen direkt in einem realistischen Kontext anzuwenden. Darüber hinaus verhelfen Praxisvorträge den Studierenden, das erlernte Wissen zu vertiefen.

Kurssprache: Englisch

Dozentin der Veranstaltung: Prof. Dr. Eva Lutz

Angebot: jedes SS

Kurs 2: Venture Capital & Private Equity

Ziel des Kurses 2 im Wahlpflichtmodul des Masterstudiengangs ist es, den Studierenden einen umfassenden Einblick in die Fondsstrukturen von Venture-Capital- und Private-Equity-Gesellschaften und die sich daraus ergebenden Dynamiken aus der Perspektive der Fondsinvestoren (Limited Partners) und der Fondsmanager (General Partners) zu geben. Ein weiterer Fokus liegt auf der Unterscheidung zwischen verschiedenen Performance-Maßen für Venture Capital und Private Equity und deren Vor- sowie Nachteile. Weiterhin lernen die Studierenden Venture-Capital- und Private-Equity-Transaktionen hinsichtlich der Due Diligence, der Investitionsstrukturierung, der Betreuungsphase und den Ausstiegsoptionen zu analysieren.

Durch die Bearbeitung von Fallstudien erlangen die Studierenden die Fähigkeit, die theoretischen Erkenntnisse aus den Lehrvorträgen direkt in einem praxisnahen Kontext anzuwenden. Praxisvorträge helfen, das erlernte Wissen zu vertiefen.

Kurssprache: Englisch

Dozentin der Veranstaltung: Prof. Dr. Eva Lutz

Angebot: jedes SS

Evaluations- und Klausurergebnisse SS 2019

Angaben zur Lehrevaluation	Kurs 1 und 2
Gesamtbeurteilung der Dozentin	1,7
Gesamtbeurteilung der Veranstaltung	1,8
Besonders gut hat Studierenden gefallen: <ul style="list-style-type: none"> • Praxisbezug durch Übungen • Unterricht auf Englisch 	Verbesserungswürdig fanden Studierende: <ul style="list-style-type: none"> • Ausweitung der Excel-Anwendungen gewünscht
Angaben zur Modulprüfung (1. Termin)	Kurs 1 und 2
Anzahl der Kursteilnehmer/innen	44

Durchschnittsnote	2,5
Durchfallquote	9%
Angaben zur Modulprüfung (2. Termin)	Kurs 1 und 2
Anzahl der Klausurteilnehmer/innen	19
Durchschnittsnote	2,6
Durchfallquote	0%

Modul MQ05: Entrepreneurship-Lab

Bei der Schlüsselqualifikation „Entrepreneurship-Lab“ im Masterstudiengang schreiben die Studierenden eine Projektarbeit über ein real existierendes Startup in der Gründungsphase. Studierende erstellen beispielsweise eine Markt- und Wettbewerbsanalyse, eine Finanzplanung oder einen Businessplan für das jeweilige Unternehmen. Hierbei arbeiten die Studierenden eng mit den jeweiligen Gründungsteams zusammen, um ein optimales Ergebnis zu erzielen.

Folgende Startups wurden durch 17 Studierende im Wintersemester 2018/2019 und durch sechs Studierende im Sommersemester 2019 im Rahmen von Kunden-, Markt- und Wettbewerbsanalysen unterstützt:

- AiBotics
- DisCoVer
- Fronix
- JobMentor
- MassiveTeam
- MySkillBroker
- Valuencer
- Wunderbon

Kurssprache: Deutsch

Dozent/innen der Veranstaltung: Prof. Dr. Eva Lutz, Arne Bergfeld, M.Sc.

Angebot: jedes Semester

Modul MQ05: Empirische Projektarbeit

Im Rahmen dieser Schlüsselqualifikation schreiben die Studierenden eine empirische Projektarbeit über aktuelle Forschungsthemen im Bereich der Finanzierung von Gründungs- und Wachstumsunternehmen. Die Studierenden sammeln eigenständig Daten, erstellen einen Datensatz und werten diesen wissenschaftsadäquat aus. Das Modul ist insbesondere für Studierende spannend, die sich für die empirische Forschung im wirtschaftswissenschaftlichen Bereich interessieren. Im Berichtszeitraum wurde keine empirische Projektarbeit abgeschlossen.

Kurssprache: Deutsch

Dozent/innen der Veranstaltung: Prof. Dr. Eva Lutz und wissenschaftliche Mitarbeiter

Angebot: jedes WS

Masterarbeiten

Im Berichtszeitraum wurden insgesamt 21 Masterarbeiten betreut. Dabei handelte es sich um folgende Themen:

- **Corporate Social Responsibility**
 - Die Nachhaltigkeit der Wirkung von Corporate-Citizenship-Projekten

- Auswirkungen von Corporate Volunteering auf die Unternehmenskultur
- Corporate Social Responsibility – Der Einfluss von gesellschaftlicher Verantwortung auf die Wettbewerbssituation von DAX-Unternehmen
- Corporate Social Responsibility – Auswirkungen auf die Wettbewerbssituation von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU)
- ESG Performancemaße, Nachhaltigkeit und Leistung: Widerspruch oder Vereinbarkeit?
- Nachhaltigkeit von Corporate-Social-Responsibility-Maßnahmen

- **Entrepreneurship**
 - The Influences of Top-Management-Buy-in on Corporate Entrepreneurship and Innovations
 - Zusammenarbeit zwischen Startups und KMU: Eine Analyse der Austauschbeziehungen
 - Opportunities and challenges of the blockchain technology for startups
 - Der Einfluss der Kommunikationsstrategie auf den Erfolg von Crowdfunding-Kampagnen

- **Family firms and private equity**
 - Auswahl des Wirtschaftsprüfers in Familienunternehmen
 - Die Finanzierung von Startups durch Family Offices – Ein Fallstudiendesign für die Untersuchung von Investitionskriterien

- **ICO**
 - Initial Coin Offering (ICO) als alternative Finanzierungform für Startups
 - Wachstumsfinanzierung durch Initial Coin Offerings

- **Venture capital**
 - Relevance of personal characteristics of the fund manager for selecting a venture capital firm
 - Corporate Venture Capital: Chancen und Herausforderungen für mittelständische Unternehmen
 - Investment criteria of bank-affiliated venture capital firms
 - Die Auswahl einer Venture-Capital-Gesellschaft durch Jungunternehmer: Relevanz von Value-Added-Services
 - Die Auswahl einer Venture-Capital-Gesellschaft durch Jungunternehmer: Relevanz von Netzwerken und Kompetenzen
 - Die Finanzierung von Startups durch bankabhängige Venture-Capital-Gesellschaften – Ein Fallstudiendesign für die Untersuchung von Investitionskriterien

- **Venture lending**
 - Venture Lending in den USA und in Europa - eine vergleichende Analyse

3.1.3 Studium Universale: Kurs Finanzierung für Nicht-Ökonomen

Der Kurs Finanzierung für Nicht-Ökonomen ist in das Modul Betriebswirtschaftslehre für Nicht-Ökonomen eingebunden. Nach Abschluss des Moduls sollen Studierende nicht-wirtschaftswissenschaftlicher Studiengänge über grundlegende Kenntnisse der Betriebswirtschaftslehre im Finanzierungsbereich verfügen. Die Studierenden erlernen im Kurs Finanzierung für Nicht-Ökonomen zunächst Unternehmensrechtsformen und die Grundlagen der Unternehmensfinanzierung. Hierzu werden finanzwirtschaftliche Kernbegriffe behandelt. Darauf aufbauend erhalten Studierende einen vertiefenden Einblick in verschiedene Finanzierungsinstrumente (Innenfinanzierung, Beteiligungsfinanzierung und Fremdfinanzierung). Die Vorlesungsinhalte werden direkt auf praxisnahe Fälle angewandt und die Studierenden werden somit in die Lage versetzt, finanzwirtschaftliche Fragestellungen von Unternehmen zu beurteilen. Einblicke in die Praxis lieferte Timo Bäcker, Mitgründer der SWARM Nutrition GmbH.

Kurssprache: Deutsch

Dozenten der Veranstaltung: Arne Bergfeld, M.Sc., Dipl.-Kfm. Bennet Schierstedt

Angebot: jedes Semester

Evaluations- und Klausurergebnisse WS 2018/19 und SS 2019

Angaben zur Lehrevaluation	WS 2018/2019	SS 2019
Gesamtbeurteilung der Dozenten	1,2	1,1
Gesamtbeurteilung der Veranstaltung	1,7	1,2

Besonders gut hat Studierenden gefallen: <ul style="list-style-type: none"> • Klare Struktur der Veranstaltung • Praxisnähe • Motivation der Dozenten 	Verbesserungswürdig fanden Studierende: <ul style="list-style-type: none"> • Weniger Inhalte • Mehr Übungsmaterial
--	--

Angaben zur Modulprüfung (Einzelklausur)	WS 2018/2019	SS 2019
Anzahl der Klausurteilnehmer/innen	31	29
Durchschnittsnote	2,6	2,0
Durchfallquote	26%	3%
Angaben zur Modulprüfung (Gesamtklausur)	WS 2018/2019	SS 2019
Anzahl der Klausurteilnehmer/innen	2	3
Durchschnittsnote	4,0	2,8
Durchfallquote	50%	0%

3.2 Lehre am CEDUS

3.2.1 Grundlagen

Von der Idee zur Gründung

In der Vorlesung werden im Rahmen des Studium Universale Studierenden der Mathematisch/Naturwissenschaftlichen, Philosophischen, Medizinischen und Juristischen Fakultät die betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Grundlagen einer Unternehmensgründung vermittelt. Zusätzlich geben erfolgreiche

Gründerinnen und Gründer Einblicke in die Praxis, berichten über ihre Erfahrungen und erläutern ihr Gründungswissen. Die Modulprüfung ist freiwillig.

Zielgruppe: Gründungsinteressierte, nicht-wirtschaftswissenschaftliche Studierende der HHU

Kurs Sprache: Deutsch

Angebot: jedes Semester

Dozent/innen der Veranstaltung im Sommersemester 2019:

- Constantin von Selasinsky, Lehrstuhl für BWL, insb. Entrepreneurship und Finanzierung
- Georgis Tesfamarian, Consultant, Contio Consulting
- Dr. Anna Heide, Patentanwältin, RUHR-IP Patentanwälte
- Daniel Schmaltz, Steuerberater, Schmaltz & Partner
- David Rahn, Projektmanager, NRW.Bank
- Timo Bäcker, Geschäftsführer, Swarm Protein
- Dr. Carlos Andrés Martínez, Head of Crowdsourcing & Digital Innovation, Evonik
- Rolf Fellmann, Business Angel, AngelEngine e.V.

Dozent/innen der Veranstaltung im Wintersemester 2018/2019:

- Dr. Marisa Henn, Lehrstuhl für BWL, insb. Entrepreneurship und Finanzierung
- Nicolas Brenk, Vice President Firmenkunden, Deutsche Bank AG
- Florian Falk, Geschäftsführer, Just Spices
- Daniela Jung, Consultant, Marken und Marketing Beratung
- Adrian Rouzbeh, Speaker, Phoenix Human Prime
- Stephan Bruns, Unternehmensberater, Stephan Bruns Consulting & Development
- Jules Banning, Head of Education & Events, Startplatz
- Berat Gider, Venture Center, NRW.BANK
- Dr. Anna Heide, Patentanwältin, RUHR-IP Patentanwälte
- Peter Hornik, Geschäftsführer, digihub
- Arne P. Oltmann, Business Angel, AngelEngine e.V.
- Laura Seiler, Speaker, Laura Seiler Life Coaching GmbH
- Daniel Schmaltz, Steuerberater, Schmaltz & Partner

Evaluations- und Klausurergebnisse WS 2018/19 und SS 2019

Angaben zur Lehrevaluation	WS 2018/2019	SS 2019
Gesamtbeurteilung der Dozent/innen	1,5	2,0
Gesamtbeurteilung der Veranstaltung	1,7	2,0

Besonders gut hat Studierenden gefallen: <ul style="list-style-type: none"> • Spannende Gastdozent/innen • Praxisnähe 	Verbesserungswürdig fanden Studierende: <ul style="list-style-type: none"> • Überschneidung von Inhalten in den Gastvorträgen 	
---	--	--

Angaben zur Modulprüfung	WS 2018/19	SS 2019
Anzahl der Kursteilnehmer/innen	177	105
Durchschnittsnote	2,7	2,5
Durchfallquote	6%	3%

3.2.2 Vertiefung

Workshops im Gründungslehrprogramm

Startup Academy Spring School im WS 2018/2019

In unserer Startup Academy Spring School, die im Rahmen des Gründungslehrprogramms durchgeführt wird, werden jeweils themenbezogen unternehmerische und gründungsbezogene Kenntnisse für Gründungsteams vermittelt. Die Veranstaltungen bieten den Teilnehmerinnen und Teilnehmern die Möglichkeit, ihre individuellen Fragen in kleinen Gruppen zu besprechen und ihr Wissen interaktiv zu erweitern.

Folgende Workshops wurden im WS 2018/2019 als frei wählbare Module im Rahmen der Workshop Woche der Startup Academy angeboten (Koordination/Betreuung: Dr. Marisa Henn):

„Finde deine Geschäftsidee: Nutzerzentrierte Ideenfindung mittels Design Thinking“

(25. März 2019)

Referent: Anna Abelein, Protostart

Teilnehmerzahl: 53

„Investor Readiness- Mach' Dein Startup fit für Investoren!“

(26. März 2019)

Referent: David Rahn, NRW.BANK

Teilnehmerzahl: 44

„Durchblick im Förderdschungel- Möglichkeiten, Angebote und Antragstellung“

(26. März 2019)

Referent: Martin Kretschmer, DITEC

Teilnehmerzahl: 33

„Mentale Fitness für Gründer/innen“

(27. März 2019)

Referent: Martin Sutoris, Coaching-Smart

Teilnehmerzahl: 37

„Pitch Dein Startup zum Erfolg!“

(28. März 2019)

Referent: Jules Banning, Startplatz

Teilnehmerzahl: 37

„Mach' dein Geschäftsmodell wasserfest! Experimentelle Validierung des Geschäftsmodells“

(29. März 2019)

Referent: Georgis Tesfamariam, Contio Consulting

Teilnehmerzahl: 32

Startup Academy Summer School im SS 2019

Ähnlich wie bei der Startup Academy Spring School im März, werden auch bei der Startup Academy Summer School unternehmerische und gründungsbezogene Kenntnisse an Gründer/innen vermittelt. Die

kostenlosen Workshops bieten den Teilnehmerinnen und Teilnehmern die Möglichkeit, sich themenbezogen unternehmerische und gründungsbezogene Kenntnisse anzueignen, individuelle Fragen in kleinen Gruppen zu besprechen und gründungsspezifisches Wissen interaktiv zu erweitern.

Folgende Workshops wurden im SS 2019 als frei wählbare Module im Rahmen der Startup Academy Summer School angeboten (Koordination/Betreuung: Arne Bergfeld):

Ideation Workshop

(09. September 2019)

Referenten: Georgis Tesfamariam, Felix Heuer, Contio Consulting

Teilnehmerzahl: 23

Business Modelling Workshop

(10. September 2019)

Referenten: Georgis Tesfamariam, Felix Heuer, Contio Consulting

Teilnehmerzahl: 23

Juristische Grundlagen für Gründer/innen – kurzfristig abgesagt

(11. September 2019)

Referent: Jan-Moritz Degener, BEITEN BURKHARDT

Teilnehmerzahl: –

Steuerliche Grundlagen für Gründer/innen

(11. September 2019)

Referent: Daniel Schmaltz, Schmaltz und Partner Steuerberater

Teilnehmerzahl: 27

Wordpress Workshop

(12. September 2019)

Referentin: Judith Schröer, Let's get it straight

Teilnehmerzahl: 25

„Digital PR, Content Marketing, Storytelling“

(13. September 2019)

Referent: Carolin Gattermann, Bekannt ohne Budget

Teilnehmerzahl: 29

3.3.3 Umsetzung

MW 51: Praxisseminar Unternehmensgründung (Startup Werkstatt)

Die Startup Werkstatt richtet sich an Studierende wirtschaftswissenschaftlicher *und* nicht-wirtschaftswissenschaftlicher Studiengänge. In diesem Seminar werden Studierende zu Gründer/innen. Basierend auf eigenen Ideen lernen Studierendenteams in praktischen Schritten ein neues Unternehmen zu gründen. Anhand von Markt-, Kundenbedarfs- und Wettbewerbsanalysen entwickeln Studierende über das Semester hinweg ein eigenes Produkt, das sie durch die Konzeption einer geeigneten Marketingstrategie an Kunden testen. Am Ende des Seminars versuchen Studierende durch einen Investoren-Pitch relevante Interessengruppen von ihrem Unternehmen zu überzeugen.

Kursprache: Deutsch
 Dozentin der Veranstaltung: Dr. Marisa Henn
 Angebot: jedes SS

Evaluations- und Klausurergebnisse SS 2019

Angaben zur Lehrevaluation	SS 2019
Gesamtbeurteilung der Dozentin	1,1
Gesamtbeurteilung der Veranstaltung	1,4
Besonders gut hat Studierenden gefallen: <ul style="list-style-type: none"> • Praxisbezug • viele Freiheiten für innovatives Lernen • sehr gute Lernatmosphäre • Motivation der Dozentin 	Verbesserungswürdig empfanden Studierende: <ul style="list-style-type: none"> • mehr Erklärungen für Nicht-BWLER • zusätzliche Unterstützung bei Gruppenfindung
Angaben zur Modulprüfung	SS 2019
Anzahl der Klausurteilnehmer/innen	30
Durchschnittsnote	1,8
Durchfallquote	0%

3.3 Graduiertenausbildung

3.3.1 Internes Forschungskolloquium

Am Lehrstuhl für BWL, insb. Entrepreneurship und Finanzierung finden in regelmäßigen Abständen interne Forschungskolloquien statt. Hierbei erhalten Promovierende die Möglichkeit, über ihr Forschungsthema und die gewählte Methodik zu referieren und mit Frau Prof. Dr. Eva Lutz und dem gesamten Team zu diskutieren.

3.3.2 Manchot Graduiertenschule



MANCHOT
 GRADUIERTENSCHULE
 WETTBEWERBSFÄHIGKEIT
 JUNGER UNTERNEHMEN

In der Manchot Graduiertenschule „Wettbewerbsfähigkeit junger Unternehmen“ der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät wird erforscht, wie junge Unternehmen wettbewerbsfähig werden und in Konkurrenz zu etablierten Unternehmen zu Marktführern aufsteigen können. Ziel dabei ist es, zentrale Gestaltungsfelder von jungen Unternehmen empirisch zu untersuchen und daraus evidenzbasierte Handlungsempfehlungen für Gründerinnen und Gründer bzw. Gründungen zu entwickeln. Sprecher der Graduiertenschule sind Frau Prof. Dr. Eva Lutz und Herr Prof. Dr. Stefan Süß (Lehrstuhl für BWL, insb. Organisation und Personal), bis Ende März 2019 wurde die Graduiertenschule von Constantin von Selasinsky und Bianca Straßhöfer (Lehrstuhl für BWL, insb. Organisation und Personal) koordiniert. Ab April übernahmen Bennet Schierstedt und Stefanie Faupel (Lehrstuhl für BWL, insb. Organisation und Personal) die Koordination.

In der ersten Förderperiode wurden von April 2016 bis März 2019 insgesamt zehn Dissertationsprojekte bearbeitet, die Herausforderungen von jungen Unternehmen insbesondere an den Schnittstellen der drei

betriebswirtschaftlichen Bereiche (1) Personal und Organisation, (2) Finanzierung und Controlling sowie (3) Markt und Strategie analysieren.

Auch in der zweiten Förderperiode ab April 2019 wird zu spezifischen Fragestellungen zu jungen Unternehmen geforscht: Die Forschungsschwerpunkte der zweiten Kohorte sind innerhalb interdisziplinärer Promotionsthemen-Cluster angesiedelt. Zentrale Themenfelder sind: (1) Junge Unternehmen als Arbeitgeber, (2) Innovationen in jungen Unternehmen, (3) neue Finanzierungsoptionen für junge Unternehmen sowie (4) Digitalisierung in jungen Unternehmen.

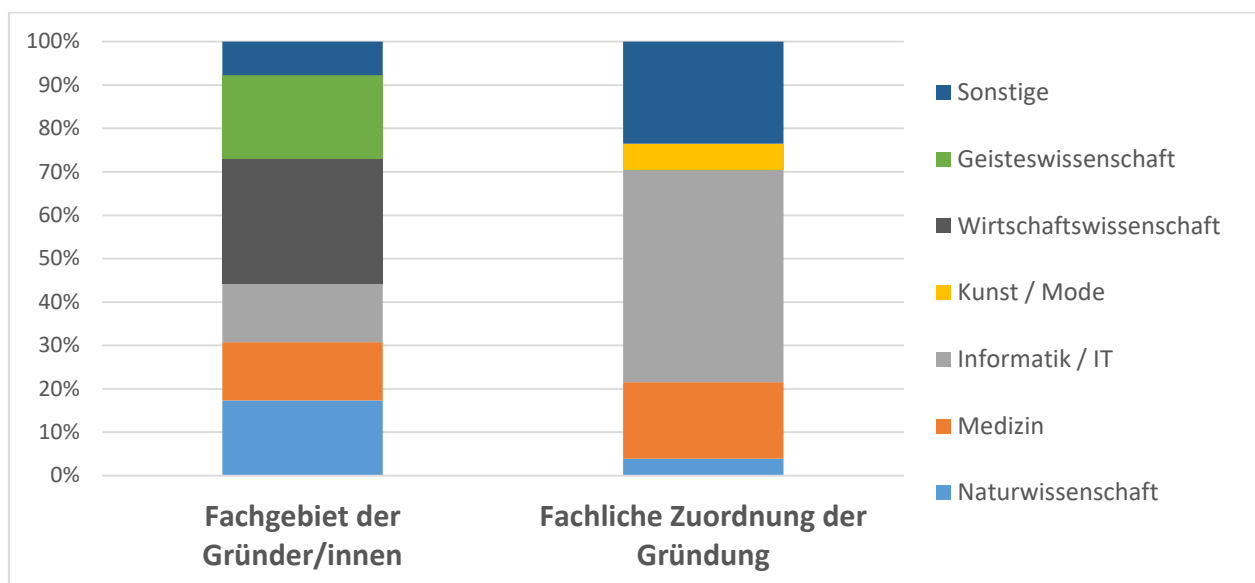
Über ein umfangreiches Kursprogramm, eine intensive Promotionsbetreuung und enge Vernetzung mit der Wissenschaftsgemeinschaft sowie mit jungen Unternehmen wird eine exzellente wissenschaftliche, praxisnahe Ausbildung ermöglicht. Das zweigleisige Programm im Y-Modell, entweder mit Wissenschafts- oder Praxiszweig, eröffnet den Stipendiatinnen und Stipendiaten vielfältige Karrierewege.

4. Gründungsberatung am CEDUS

4.1 Primärberatung

Im Rahmen der Primärberatung des CEDUS können sich angehende Unternehmer/innen und Gründungsteams in einem ersten Gespräch über die Schritte einer Unternehmensgründung informieren und den weiteren Verlauf des Gründungsprozesses mit dem CEDUS-Team besprechen. Die Primärberatung umfasst dabei eine Erstberatung, in der das Geschäftsmodell anhand eines Business Model Canvas erarbeitet wird, sowie ggf. eine Fördermittelberatung.

Die Gründungsberatung am CEDUS wird von Studierenden, Absolvent/innen und Forschenden aus allen Fakultäten wahrgenommen. Die folgende Abbildung gibt einen Überblick über die Fakultätszugehörigkeit der Gründungsinteressierten.



4.2 Sekundärberatung

Im Anschluss an die Primärberatung erfolgt die Vermittlung in das CEDUS-Expertennetzwerk. Mit dem Format "Experten-vor-Ort" bietet das CEDUS Gründer/innen der HHU die Möglichkeit, konkrete Fragen, welche die eigene Gründung betreffen, an ausgewählte Experten/innen unterschiedlicher Branchen zu stellen. Das Besondere dabei ist, dass die Expert/innen die Beratung vor Ort, also auf dem Campus der HHU, anbieten.

Die Expert/innen werden regelmäßig aus unterschiedlichen Fachbereichen und Branchen eingeladen, wie z.B. aus der Steuerberatung, Rechtsberatung, Finanzberatung und Unternehmensberatung. Die Beratungsleistung, die normalerweise sehr kostenintensiv für Gründer/innen bzw. angehende Gründer/innen ist, wird den Teilnehmenden kostenlos zur Verfügung gestellt.

Expert/innen des Programms im WS 2018/2019

- Sabrina Putzschke, Versicherung, HDI
- Martin Kretschmer, Fördermöglichkeiten von Existenzgründungen, DITEC
- Daniel Schmaltz, Steuerberatung und Rechnungswesen, Schmaltz und Partner

Expert/innen des Programms im SS 2019

- Christiane Kubny, Gründungsberatung, IHK
- Daniel Schmaltz, Steuerberatung und Rechnungswesen, Schmaltz und Partner
- Dr. Anja Krüger und Dr. Sebastian Weller, Rechtsberatung, BEITEN BURKHARDT
- Dr. Anna Katharina Heide, Patentschutz, RUHR-IP Patentanwälte

5. Veranstaltungen

HHU Ideenwettbewerb und GFFU Startup Wettbewerb 2019

Mit dem achten HHU Ideenwettbewerb wurde 2019 nicht nur eine Tradition fortgesetzt, sondern auch eine Premiere gefeiert. Zum ersten Mal prämierten die Gesellschaft von Freunden und Förderern der HHU (GFFU) und das Center for Entrepreneurship Düsseldorf (CEDUS) gemeinsam in einer Veranstaltung die kreativsten, innovativsten und spannendsten Gründungsvorhaben von Studierenden, Absolventinnen und Absolventen, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der HHU, der An-Institute und des Universitätsklinikums Düsseldorf. Und zum ersten Mal wurden auch ehemalige Angehörige der HHU aus dem Pool der HHU-Alumni eingeladen, an den Wettbewerben teilzunehmen. Aufgrund der beeindruckenden Anzahl von 25 einzigartigen Gründungsideen für den HHU Ideenwettbewerb und 13 überzeugenden Startup-Konzepten für den GFFU Startup Wettbewerb, stellte sich auch in diesem Jahr die Wahl der Nominierten als große Herausforderung dar. Während das Konzept der zwei Kategorien, die Ideen von Studierenden (Kategorie I) und die der restlichen Zielgruppe (Kategorie II), für den HHU Ideenwettbewerb aufrechterhalten wurde, entschied sich die GFFU zur Nominierung von insgesamt vier Teams, die bereits ein gut ausgearbeitetes Geschäftsmodell vorweisen konnten.

Die diesjährigen Wettbewerbe gipfelten schließlich in der gemeinsamen Prämierungsfeier am 11. Juli 2019 auf dem Campus der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, der Präsentationen der Nominierten

und schließlich der Auszeichnung der drei Preisträger/innen der beiden Kategorien I und II des HHU Ideenwettbewerbs und des Gewinnerteams des GFFU Startup Stipendiums.

HHU Ideenwettbewerb

Kategorie I: Ideen von Studierenden

Der mit 800 Euro dotierte 1. Platz ging an „Holiday“, der 2. Preis ging mit 500 Euro an „Glückspferd“ und Platz 3 mit 300 Euro erhielt „MedPlan“. Die Gelder können zweckgebunden für gründungsbezogene Sachausgaben verwendet werden.

1. Platz: Holiday

Mit dem 1. Platz wurde die Gründungsidee von Jasper Brink, Melina Feldhof, Marius Hermes und Lara Wedershoven ausgezeichnet. Das Team hat sich bei der „Startup Werkstatt“ des CEDUS gefunden. Es beschäftigt sich im Bereich Hygiene und Kosmetik mit der Idee, Shampoos und Co. für Kurztrips in fester Form anzubieten und überzeugte damit nicht nur die Fachjury, sondern begeisterte auch die Zuschauer.

Das Team darf sich daher zusätzlich über den Publikumspreis des HHU Ideenwettbewerbs 2019 und einen Gutschein für ein individuelles Coaching ihrer Wahl freuen.



Marius Hermes, Melina Feldhof, Lara Wedershoven, Jasper Brink (v.l.)
(Foto: Paint The Town Studios)

Kategorie II: Ideen von Wissenschaftler/innen, Absolvent/innen oder Mitarbeiter/innen sowie von gemischten Teams

Hier ging der mit 800 Euro dotierte 1. Platz an „AIVIS“, der 2. Preis mit 500 Euro ging an „Bioengineering of iPSC-based human retina for cell replacement“ und Platz 3 mit 300 Euro erhielt „Tabletschutz“. Die Gelder können ebenfalls zweckgebunden für gründungsbezogene Sachausgaben verwendet werden.

1. Platz: AIVIS

Das Gründerteam, bestehend aus Marcel Brückner und Daniel Schmitz, stellt eine Software zur Kamera Stereo-Tiefenbestimmung für autonomes Fahren vor und erklärt dem Publikum, warum die Notwendigkeit besteht, einen LiDAR-Sensor beim autonomen Fahren durch eine kostengünstigere, bessere und schnellere Lösung zu ersetzen.



Daniel Schmitz (links), Marcel Brückner
(Foto: Paint The Town Studios)

GFFU Startup Wettbewerb

Das mit 50.000 Euro dotierte Startup Stipendium, ausgelobt von der Gesellschaft von Freunden und Förderern der HHU (GFFU), geht an „Royal Red Claw“. Das Gründungsteam Bioneers, bestehend aus Lucia Donath, Dennis Teutenberg und Victoria Bartholomai, revolutioniert die Zucht von Süßwasser-Flusskrebse mit Hilfe einer innovativen und neuartigen Aquakultur. Die auf 12 Monate verteilte Jahres-

förderung soll die Überführung des Konzepts in das Anwendungs- und Nachgründungsstadium ermöglichen. Ziel ist es, den Gründungsgeist an der HHU zu beflügeln sowie den Innovations- und Wirtschaftsstandort Düsseldorf zu stärken. In diesem Jahr wurde das GFFU Startup Stipendium bereits zum dritten Mal vergeben.

Die Teams um TRACY und Dermnestic erhielten mit gleichem Abstimmungsergebnis während der Prämierungsfeier beide den Publikumspreis des GFFU Startup Wettbewerbs 2019 – und damit die Chance, vor dem High Tech Gründerfonds als *dem* zentralen Frühphasen-Investor in Deutschland zu pitchten.



Victoria Bartholomai, Lucia Donath,
Dennis Teutenberg (v.l.)
(Foto: Paint The Town Studios)

Networking im Minutentakt: Startup-Speed-Dating



(Foto: Paint The Town Studios)

Das CEDUS war in diesem Jahr zum dritten Mal als Ausrichter des Startup-Speed-Datings an der HHU Teil der Startup-Woche Düsseldorf, die seit 2016 jährlich von der Startup-Unit der Wirtschaftsförderung Düsseldorf organisiert wird. Am 9. April 2019 trafen Gründerinnen und Gründer auf die Partnerinnen und Partner des CEDUS, darunter Investoren, erfahrenen Gründer/innen und andere Expert/innen. Unser Startup-Speed-Dating soll den Fokus auf die Bedeutung persönlicher Interaktionen lenken und schafft die Möglichkeit, neue Kontakte zu knüpfen und das direkte, vielseitige Feedback als Ansatzpunkt für Weiterentwicklungen zu nutzen.

Das Konzept unseres Startup-Speed-Datings: ein Gründungsteam, ein/e Partner/in des CEDUS, vier Minuten Zeit. Erscheint zwar auf den ersten Blick simpel, kann aber schnell zu einer Herausforderung für die Gründer/innen werden. Die präzise Präsentation der Idee, die Entfaltung von Überzeugungskraft und das Aufrechterhalten der Begeisterung für das eigene Produkt oder die eigene Dienstleistung unter Zeitdruck, sind unseren Teilnehmer/innen dennoch in besonderem Maße gelungen.

CEDUS Gründungstammtisch

Der CEDUS Gründungstammtisch dient als regelmäßiger Treffpunkt für alle Startups und Gründungsbeteiligten der HHU und aus der Region Düsseldorf. Einmal pro Quartal haben die Teilnehmer/innen die Möglichkeit, Kontakte sowohl zu anderen Gründer/innen als auch zu Unternehmer/innen und Expert/innen aus der Düsseldorfer Gründungsszene zu knüpfen. Die Eröffnung durch einen kurzen, lebhaften Impulsvortrag zu einem spannenden Thema und die Chance für Gründer/innen ihre Gründungsidee oder ihr Startup mit einem Elevator Pitch vorzustellen, machen den CEDUS Gründungstammtisch zu einer Networking-Veranstaltung in persönlichem, interaktivem Rahmen.

Vortragende WS 2018/2019:

- Rainer Kunst (Unternehmer)
- Georgis Tesfamariam (Contio GmbH)

Vortragende SS 19:

- Dr. Alice Martin und Dr. Estefania Lang (medi-login UG)
- Uljana Engel (Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland GmbH)

CEDUS Gründungslounge auf der Campusmesse 2019

Die Campusmesse Düsseldorf ist ein gemeinsames Projekt der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, der Hochschule Düsseldorf und der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf. Sie hat sich in den letzten Jahren zur führenden Recruitingmesse für Studierende in und um Düsseldorf entwickelt. Ziel der Campusmesse ist es, eine Brücke zwischen der Wirtschaft und den Düsseldorfer Hochschulen zu schaffen, um Unternehmen und Absolventen erfolgreich zusammenzubringen.

Die eigene Unternehmensgründung stellt für Hochschulabsolventen eine interessante Alternative zur abhängigen Beschäftigung dar. Die HHU engagiert sich als Gründungsuniversität auch für die Karriereoption Selbstständigkeit und möchte neugierig machen auf die spannende Herausforderung, die eine Unternehmensgründung eröffnet.

Das CEDUS informierte am 22. Mai 2019 im Rahmen der Campusmesse über Gründungsförderung an der HHU, sowie Herausforderungen und Chancen der beruflichen Selbstständigkeit und Unternehmensgründung. Die CEDUS Gründungslounge zeichnete sich dabei nicht nur durch die persönliche, individuelle Vor-Ort-Beratung durch das CEDUS-Team aus, sondern auch durch die Kooperation mit campusroomies.de und der Startup-Unit der Wirtschaftsförderung Düsseldorf. Die Alternative der eigenen Gründung kann durch diese Zusammenarbeit direkt aus mehreren Perspektiven beleuchtet und bewertet werden.

6. Sonstige Aktivitäten

6.1 Gremien, Mitgliedschaften und sonstige Positionen (Univ.-Prof. Dr. Eva Lutz)

HHU intern:

- Sprecherin der Manhot Graduiertenschule „Wettbewerbsfähigkeit junger Unternehmen“, gemeinsam mit Prof. Dr. Stefan Süß
- Mitglied der Strategiegruppe Transfer der HHU
- Stellvertretende Vorsitzende des Prüfungsausschusses der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät, HHU
- Gleichstellungsbeauftragte der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät, HHU
- Berufsbeauftragte der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät, HHU
- Jurymitglied beim HHU Ideenwettbewerb, HHU
- Mitglied des wissenschaftlichen Beirats des Selma-Meyer-Mentoring Programms

HHU extern:

- Geschäftsführerin der Technologietransfer Heinrich-Heine-Universität (TTHU) GmbH
- Mitglied des Präsidiums, Förderkreis Gründungsforschung (FGF) e.V.
- Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats der Düsseldorfer Business School

6.2 Netzwerkpartner

Das CEDUS ist eingebunden in das Gründungsnetzwerk Düsseldorf und die regionalen Branchennetzwerke. Über weitere Partner am Standort Düsseldorf stehen zusätzliche Expert/innen für die professionelle Gründungsförderung bereit. Im Jahr 2019 sind dies insbesondere:

- digihub Düsseldorf/Rheinland GmbH

- Ditec – Düsseldorfer Innovations- und Technologiezentrum GmbH
- Gründungsnetzwerk Düsseldorf
- Hochschulnetzwerk Düsseldorf
- IHK Düsseldorf
- NUK – Neues Unternehmertum Rheinland e.V.
- PROvendis GmbH
- Stadtparkasse Düsseldorf
- Wirtschaftsförderung Stadt Düsseldorf

6.3 Medienpräsenz

CEDUS / Gründungsförderung an der HHU

- GFFU unterstützt Forschungsprojekte. Rheinische Post Düsseldorf 09.09.2019
- Wie Bakterien eine Million Euro produzieren. VIVID Düsseldorf No. 03 2019, Seite 14-16
- Biotop für Gründer. VIVID Düsseldorf No. 03 2019, Seite 18-21
- Revolution in der Stammzellenforschung. VIVID Düsseldorf No. 03 2019, Seite 26-28
- So wird die Energiewende erschwinglich. Rheinische Post Düsseldorf 06.08.2019
- Neue Geschäftsideen aus der Forschung. Rheinische Post Düsseldorf 13.07.2019
- Standortvorteil Wissen. IHK magazin 06.2019, Seite 16-20
- Hotspot oder Flop? IHK magazin 04.2019, Seite 22-24
- Start-up will den Weltmarkt erobern. Rheinische Post Düsseldorf 03.06.2019
- Intueat – Die Anti-Diät. VIVID Düsseldorf No. 02 2019, S. 24
- Auch nach einem halben Jahrhundert immer noch umtriebiger. Laborjournal 26. Jahrgang, Heft 1-2/2019, S. 14-17
- Wie effektiv ist die Influencer-Kampagne? Magazin der HHU, Ausgabe 01, 1. Quartal 19, S. 21-23
- Neue Kooperation. Focus-Money 09.01.2019, S. 73
- Auf der Erfolgsschiene. IHK Magazin für Düsseldorf und den Kreis Mettmann 12.2018, S. 48-51
- Unternehmertum fördern. IHK Magazin für Düsseldorf und den Kreis Mettmann 12.2018, S. 14-15
- Mutige Macherinnen und Macher. IHK Magazin für Düsseldorf und den Kreis Mettmann 12.2018, S. 10-13
- Düsseldorfer Unternehmen bekommen Nachhaltigkeitspreis. Rheinische Post Düsseldorf-Mitte/West 11.12.2018
- Heine-Uni ehrt Roland Oetker. Rheinische Post Düsseldorf-Mitte/West 30.11.2018
- Mareike ist jetzt selbst eine „Löwin“. Düsseldorf Express 13.11.2018
- Zwei Startups teilen sich das Gründerstipendium. Rheinische Post Langenfeld 05.11.2018
- Stipendien für zwei Startups. Rheinische Post Düsseldorf-Mitte/West 27.10.2018
- Stipendien für zwei Startups. RP Online 26.10.2018
https://rp-online.de/nrw/staedte/duesseldorf/50000-euro-gruenderstipendium-heinrich-heine-universitaet-duesseldorf_aid-34118105
- Reiche Ernte im Bioreaktor. Laborjournal 25. Jahrgang, Heft 10/2018, S. 48-49

7. Mitarbeiter/innen

Lehrstuhlinhaberin / strategische Leitung CEDUS



Univ.-Prof. Dr. Eva Lutz
Tel. +49 211 81-15525
eva.lutz@hhu.de
Gebäude 24.31 Raum 02.27

Sekretariat



Marina Seibert
Tel. +49 211 81-15524
Fax +49 211 81-15516
ef.sekretariat@hhu.de
Gebäude 24.31 Raum 02.28

7.1 Mitarbeiter/innen am Lehrstuhl



Arne Bergfeld, M.Sc.
Tel. +49 211 81-10301
arne.bergfeld@hhu.de
Gebäude 28.01 Raum 00.63



Carolin Plagmann, M.A.
Tel. +49 211 81-10229
carolin.plagmann@hhu.de
Gebäude 24.31 Raum 02.26



Dipl.-Kfm. Bennet Schierstedt
Tel. +49 211 81-10304
bennet.schierstedt@hhu.de
Gebäude 24.31 Raum 02.26



Christian Granz, M.Sc.
Tel. +49 211 81-10306
christian.granz@hhu.de
Gebäude 24.31 Raum 02.36



Darius Shayan Nasab, M.Sc.
Tel. +49 211 81-15524
darius.shayan.nasab@hhu.de
Gebäude 24.31 Raum 02.43



Constantin von Selasinsky, M.Sc.
Tel.: +49 211 81-10302
constantin.von.selasin-
sky@hhu.de
Gebäude 24.31 Raum 02.43



Tamara Naulin
 (seit September 2019)
 Tel. +49 211 81-10302
 tamara.naulin@hhu.de
 Gebäude 24.31 Raum 02.43

7.2 Mitarbeiter/innen am CEDUS



Dr. Marisa Henn
 Tel. +49 211 81-10308
 marisa.henn@hhu.de
 Gebäude 28.01 Raum 00.63



Thomas van den Boom
 Tel. +49 211 81-10307
 thomas.vandenboom@hhu.de
 Gebäude 28.01 Raum 00.64



Simone Rehrmann
 Tel. +49 211 81-10305
 simone.rehrmann@hhu.de
 Gebäude 28.01 Raum 00.62

7.3 Wissenschaftliche und Studentische Hilfskräfte

Lehrstuhl

Felix Fleer, B.Sc.
 Lukas Flick, B.Sc.
 Marius Hermes, B.Sc.
 Nico Lehnertz, B.Sc.
 Joshua Nguyen
 Philip Pascheka, B.Sc.
 Konstantin Pieper, B.Sc.
 Nikita Steimann, B.Sc.
 Michelle Theisen

CEDUS

Julian Dienst
 Lisa Netzler

**Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre,
insb. Entrepreneurship und Finanzierung**

Univ.-Prof. Dr. Eva Lutz
Universitätsstraße 1
Gebäude 24.31 Ebene 02 Raum 27
D-40225 Düsseldorf
Tel. +49 211-81 15524
Fax +49 211-81 15516
www.ef.hhu.de

Center for Entrepreneurship Düsseldorf (CEDUS)

Universitätsstraße 1
Gebäude 28.01 Ebene 00 Raum 62-66
D-40225 Düsseldorf
Tel. +49 211-81 15524
Fax +49 211-81 15516
www.cedus.hhu.de