

Wegleitung für die Anrechnung qualifizierter Start-up-Engagements

im Rahmen des Wahlpflichtangebots auf Bachelorstufe

1. Einbettung in das Studium

Die Hochschule Luzern – Wirtschaft fördert unternehmerische Initiativen ihrer Studierenden, Mitarbeitenden und Alumni und verfolgt das strategische Ziel einer engen Verknüpfung von Lehre und Praxis. Daher soll es Studierenden ermöglicht werden, sich während des Studiums vertieft dem Aufbau eines eigenen Start-ups zu widmen und sich ein entsprechend qualifiziertes und quantifiziertes Engagement im Rahmen des Wahlpflichtbereichs auf Bachelorstufe anrechnen zu lassen. Die Organisation, Koordination, Betreuung und Bewertung der Start-up-Engagements erfolgt durch das hochschuleigene Start-up-Förderprogramm Smart-up.

2. Umfang und Dauer des Engagements

Der Umfang des anrechenbaren Engagements zugunsten des eigenen Start-ups beträgt 90 Stunden (3 ECTS Credits).

Das anrechenbare Engagement hat sich auf die Dauer von mindestens 12 Monaten während des Bachelorstudiums zu erstrecken bzw. ist über einen solchen Mindestzeitraum qualitativ und quantitativ schriftlich zu dokumentieren und in mindestens zwei Coaching-Sessions transparent darzulegen (vgl. im Einzelnen Abschnitt 3).

Der für die Berechnung der Mindestdauer relevante Beginn des anrechenbaren Engagements ist das Datum der Einreichung des Pitch-Decks (vgl. Abschnitt 3.2.). Das für die Berechnung der Mindestdauer relevante Ende wird durch das zweite Status-Coaching (vgl. Abschnitt 3.3.) markiert. Beginn und Ende des anrechenbaren Engagements können flexibel gestaltet werden und müssen insbesondere nicht mit Semesterbeginn und -ende übereinstimmen. Die Anrechnung erfolgt in demjenigen Semester, in welchem das zweite Status-Coaching stattgefunden hat, soweit die Anforderungen erfüllt sind.

3. Ablauf, Inhalte und Qualifikationsschritte

3.1. Erstgespräch zur Eignungsabklärung

Interessierte Studierende setzen sich mit der Smart-up-Leitung des Departments Wirtschaft in Verbindung und erläutern im Rahmen eines Erstgesprächs einem/r Coach/in von Smart-up ihre Geschäftsidee. Auf dieser Basis beurteilt der/die Smart-up-Coach/in, ob sich die darlegte Geschäftsidee für die Bearbeitung im Rahmen eines anrechenbaren qualifizierten Engagements eignet, und teilt dies dem/r Studierenden und dem Sekretariat Ausbildung innerhalb einer Woche nach dem Erstgespräch schriftlich per E-Mail mit. Der Entscheid über die Eignung liegt im Ermessen des/r Smart-up-Coachs/in. Zu berücksichtigen sind dabei Realisierbarkeit, Innovationsgehalt und Skalierbarkeit der Geschäftsidee. Der/die Studierende kann den Prozess mit einer umfassend adaptierten oder anderen Geschäftsidee erneut antreten; ausgeschlossen ist die erneute Eingabe derselben Geschäftsidee.

3.2. Schriftliche Darlegung der Geschäftsidee in einem Pitch-Deck

Bei entsprechender Eignung hat der/die Studierende die Geschäftsidee schriftlich in Form eines selbsterklärenden Pitch-Decks vertieft darzulegen. Das Pitch-Deck muss folgende Punkte abdecken:

- Kurzumschreibung der Geschäftsidee (Worum geht es?); falls komplex, differenzierte Darstellung von Problem und Lösung;
- Markt, Potential, Feedback potentieller Kunden;
- Alleinstellungsmerkmal (USP), Abgrenzung zur Konkurrenz;
- Team;
- Kooperationen (Partner, Unterstützer, Institutionen, etc.);
- Timeline mit Milestones (bereits erfolgte Schritte und erzielte Erfolge sowie kurz- und mittelfristige Planung);
- Geschäftsmodell / Ertragsmechanik als Basis der Finanzplanung;
- Finanzplanung / Mittelbedarf und -verwendung.

Das Pitch-Deck ist schriftlich per E-Mail an den/die Smart-up-Coach/in einzureichen. Der Zeitpunkt der Einreichung wird zwischen dem/r Studierenden und dem/r Smart-up-Coach/in im Rahmen des Erstgesprächs (vgl. Abschnitt 3.1.) festgelegt. Mit der Einreichung des Pitch-Decks beginnt das für die Berechnung der Mindestdauer relevante anrechenbare Engagement (vgl. Abschnitt 2).

Das Pitch-Deck bildet den ersten bewerteten Qualifikationsschritt (vgl. Abschnitt 5).

3.3. Erarbeitung und Umsetzung eines terminierten Realisierungsplans; Status-Coachings

Basierend auf den Darlegungen im Pitch-Deck erarbeitet der/die Studierende einen terminierten Realisierungsfahrplan und setzt diesen um. In der Umsetzung agiert er/sie autonom.

Im Verlauf des Engagements finden über den Zeitraum von mindestens zwölf Monaten zwei Status-Coachings mit dem/r Smart-up-Coach/in statt. Beide Coaching-Termine werden anhand der spezifischen Bedürfnisse des/r Studierenden individuell vereinbart. Der erste Coaching-Termin findet i.d.R. innerhalb von sechs Monaten nach der Einreichung des Pitch-Decks (vgl. Abschnitt 3.2.) statt und der zweite darf frühestens zwölf Monate nach Einreichung des Pitch-Decks erfolgen.

Im Rahmen der Status-Coachings gibt der/die Studierende basierend auf dem Pitch-Deck und dem Realisierungsfahrplan ein Update zum aktuellen Stand des Start-up-Projekts (Entwicklung, vorgenommene Schritte, erreichte Milestones, allfällige Planabweichungen, etc.). Insbesondere sind dabei auch die investierten Stunden transparent darzulegen.

Die Status-Coachings bilden den zweiten bewerteten Qualifikationsschritt (vgl. Abschnitt 5).

3.4. Gemeinsames Start-up-Engagement mehrerer Studierender

Erfolgt der Aufbau eines Start-ups durch ein Team von Studierenden, können sich mehrere oder alle von ihnen ein entsprechend qualifiziertes und quantifiziertes Engagement anrechnen lassen. Dazu werden die Aufgabenstellungen abgegrenzt und separat als komplementäre Leistungen ausgewiesen.

4. Betreuung und Bewertung

Die Studierenden werden zusätzlich zum Erstgespräch und zu den Status-Coachings durch Smart-up begleitet und betreut. Dabei können sie jederzeit zusätzlich die allgemeinen Unterstützungsangebote von Smart-up in Anspruch nehmen.

Aus promotionsrechtlichen Gründen wird für das qualifizierte Start-up-Engagement eine Note vergeben. Der/die Smart-up-Coach/in bewertet die Leistung des/r Studierenden nach erfolgtem zweiten Status-Coaching. Die Bewertung wird mittels Gutachten in Anlehnung an den Fortschritt und den Reifegrad der Pitch-Deck-Punkte vorgenommen. Für die Beurteilung relevant sind das schriftlich eingereichte Pitch-Deck sowie die mündlichen Ausführungen des/r Studierenden im Rahmen der zwei Status-Coachings. Die Beurteilung wird transparent und nachvollziehbar schriftlich festgehalten.

Der/die Smart-up-Coach/in informiert die Studiengangadministration über die erzielte Note. Diese fliesst in die nächste reguläre Datenabschrift ein.

5. Terminplan

Zusammenfassend gestalten sich Prozess, Zuständigkeiten und Termine wie folgt:

Was?	Wer?	Wann?
Kontaktaufnahme mit Leitung Smart-up, Vereinbarung Erstgespräch	Student/in	Laufend
Erstgespräch zur Eignungsabklärung der Geschäftsidee	Student/in + Smart-up-Coach/in	Laufend (nach bilateraler Absprache)
Entscheid über grundsätzliche Eignung der Geschäftsidee für anrechenbares Start-up-Engagement; Mitteilung per E-Mail an Student/in und Sekretariat Ausbildung (bei Ablehnung mit Kurzbegründung)	Smart-up-Coach/in	Innerhalb von 1 Woche nach Erstgespräch
Einreichung schriftliches Pitch-Deck (per E-Mail an Smart-up-Coach/in)	Student/in	Nach bilateraler Absprache Student/in - Smart-up-Coach/in am Erstgespräch
Beginn des anrechenbaren Engagements	Student/in	Mit Einreichung Pitch-Deck
Status-Coaching 1	Student/in + Smart-up-Coach/in	I.d.R. innerhalb von 6 Monaten seit Beginn des anrechenbaren Engagements (nach bilateraler Absprache)
Ggf. weitere Smart-up Coachings	Student/in + Smart-up-Coach/in	Nach Bedarf
Status-Coaching 2	Student/in + Smart-up-Coach/in	Frühestens 12 Monate nach Beginn des anrechenbaren Engagements (nach bilateraler Absprache)
Meldung Bewertung z.Hd. Studiengangadministration	Smart-up-Coach/in	Innerhalb von 3 Wochen nach Status-Coaching 2