

Fünfzig Euro für drei Geschäftsjahre

↙ *Planspiel an der Business School fordert neben Engagement auch finanziellen Einsatz* ↘

Memmingen (mja). Auch im dritten Schuljahr ist die Business School weiter auf Erfolgskurs. Das lässt sich recht einfach begründen: Das Rezept heißt „Duale Ausbildung“.

Das Studium an der Business School kombiniert praxisorientierte Ausbildung mit Lehrveranstaltungen auf hohem wissenschaftlichen Niveau. Die durchgeführten Projekte befassen sich mit Unternehmensaufgaben und haben damit immer einen klaren Unternehmensnutzen. Außerdem fördern sie das eigenverantwortliche Arbeiten der Studenten. Damit erklärt sich die positive Resonanz aus der Wirtschaft wohl von selbst.

Auf Erfolgskurs

20 Studenten sind es derzeit in den drei Studiengängen Business Management, Business & Engineering und Engineering. Größer will man laut Direktor Dr. Axel Lamprecht aber nicht werden, damit „der individuelle Charakter und das Studenten-Dozenten-Verhältnis erhalten bleiben“. Auch die Zahl der Firmen, mit denen die Business School zusammenarbeitet, ist von 14 im ersten Schuljahr auf jetzt 33 im dritten Schuljahr gestiegen. Kein Wunder also, dass die Bilanz durchwegs positiv ausfällt.

Um die Business School weiterzuentwickeln, bemüht sich Dr. Lamprecht um eine Kooperation mit einem renommierten College in Chicago. Ziel ist ein jeweils zweiwöchiger Austausch der StudentInnen – ein Angebot, das das Studium an

der Business School nochmals aufwerten würde.

Praxisbezogenheit steht hier ganz oben. Deshalb beinhaltet der Studiengang „Business Management“ auch ein zweitägiges BWL-Unternehmensplanspiel: Sascha Luzecki von der Targetsim AG Business Simulation kam dafür als Trainer an die Business School.

Um was geht es nun bei der Unternehmenssimulation? Jeweils vier Studenten – die Positionen Marketing, Geschäftsführung, Personal und Finanzen – bilden eine Firma. Um eine reale Markt- und Wettbewerbssituation zu schaffen, agieren alle „Firmen“ in der gleichen Branche – diesmal die Eventbranche. Und bevor es dann los geht, müssen die Teilnehmer „mit 50 Euro Eigenkapital in ihr Unternehmen einsteigen“, erklärt Luzecki.

Simuliert werden drei Geschäftsjahre mit steigender Komplexität: Im ersten Jahr werden die Teams vom Trainer geleitet, sie agieren nicht selbst und haben dadurch die gleichen Ergebnisse. Es geht darum, den Studenten ein Ge-



» In lockerer Atmosphäre wurde analysiert, diskutiert und auch gelacht.
Fotos (2): Monique Jauch

fühl für die Simulation zu geben. Das zweite und dritte Geschäftsjahr gestalten die Teams dann individuell – sie müssen auf dem Markt agieren, kalkulieren, Personal einstellen und so weiter. Eben die Aufgaben lösen, die in einem realen Wirtschaftsunternehmen anstehen. Im dritten Jahr wird zusätzlich der Markt geöffnet, und damit eine Wettbewerbssituation geschaffen, die durch die Preis- und Qualitätssensibilität der Kunden noch erschwert wird.

Hauptaufgabe des Trainers ist dann der Reality-Check: Luzecki prüft und bewertet die Entscheidungen der Studenten

auf Basis der aktuellen Marktgegebenheiten. Er „schließt den Kreis“ und erklärt, warum welche Folgen eingetreten sind. „Dadurch stelle ich sicher, dass die Teilnehmer nicht ins Blaue sondern realistisch entscheiden. Sie verstehen die Gegebenheiten und lernen nachhaltig.“

Viel reden, nichts sagen

Nach jedem Geschäftsjahr heißt es dann „antreten zu Bilanzpressekonferenz“: Die Teams stellen ihre Ergebnisse und die Ziele für das kommende Geschäftsjahr vor. Dabei ist es wichtig, „viel zu reden und doch nichts zu sagen“ – schließlich sollen den Konkurrenten die eigenen Strategien nicht auf dem Silbertablett serviert werden.

Bei der abschließenden Bewertung durch die Studenten schneiden Planspiel und Trainer mit „sehr gut“ ab. Positiv hervorgehoben werden dabei der Praxisbezug und die realen Bedingungen sowie die inhaltliche Strukturierung. Das ist nicht zuletzt dem Engagement und der Fachkompetenz des Trainers zu verdanken.



» Am Anfang der Planungen des jeweiligen Geschäftsjahres hilft Trainer Sascha Luzecki den StudentInnen.