



Berufswege-Veranstaltungen: Wintersemester 2019/2020

priME CUP 2019

Unternehmensplanspiel

Prof. Dr. Helmut Wittenzellner, Gründer der priME Academy

Freitag, 29. bis Samstag, 30. November

Die Verbindung von Theorie und Praxis

*Wie stellt man einen Business-Plan auf? Und was ist ein „Cashflow“? Das und einiges mehr konnten die Teilnehmer*innen des priME CUP vergangenes Wochenende ganz spielerisch erlernen. Das Unternehmensplanspiel, das als „Campus Cup“ an vielen Unis mehrmals im Jahr stattfindet, hat das Ziel, Studierende theoretisches Wissen aus dem Studium praktisch anwenden zu lassen. Geleitet wurde das Spiel von Prof. Dr. Helmut Wittenzellner, der die priME Academy selbst gegründet hat. Die Academy beschäftigt sich mit der Bildung von Unternehmer*innen.*

Nicht nur für BWLer!



Prof. Dr. Helmut Wittenzellner leitete das Planspiel. Er ist unter anderem Dozent an der Hochschule der Medien in Stuttgart. (Foto: Leonie Müller)

Wittenzellner, selbst BWL-Absolvent, freute sich über die Vielfalt der vertretenen Studiengänge: Von Medienwissenschaften und Italienisch reichte die Spannweite über verschiedene wirtschaftswissenschaftliche Studiengänge bis hin zu Erziehungswissenschaften und Medizintechnik. Den Auftakt bildete ein Fra-

gebogen, der die Stärken und Schwächen der Teilnehmenden für das fiktive Unternehmen herausstellen sollte. Auf dieser Grundlage fanden sich dann die Gründer. Die 16köpfige Gruppe wurde in Vierergruppen aufgeteilt – vier Start-Ups also, deren Gründer mit verschiedenen Kompetenzen ausgestattet waren. So gab es in jeder „Firma“, orientiert an der Porter'schen Wertschöpfungskette, eine Person für Marketing, Personal, Finanzen und Produktion.



Der ständige Austausch zwischen den verschiedenen Positionen war beim priME CUP essentiell.

Mit Bambus-Bikes zum Erfolg

Das Ziel des Planspiels ist es, unternehmerische Zusammenhänge zu verstehen. Die Teilnehmenden tauchten in die Rolle von jungen Start Ups ein. In diesem Fall war das vorgegebene Szenario: Ein neuer, innovativer Bambusfahrrad-Hersteller will sich in Cottbus ansiedeln.

Das Spiel verlief in Perioden. In jeder Periode müssen die Firmengründer überlegen: Wie viel Budget ist noch übrig, und wie viel und in was möchte ich investieren? Wie kann ich den Markt attraktiver gestalten? Zwischendurch gab es immer wieder Input durch den



Dozenten, zum Beispiel zum Thema Megatrends. So mit gingen Theorie und Praxis Hand in Hand. Begriffe wie „B2B“ waren so auch für diejenigen, die noch keine Vorlesung in Wirtschaft belegt haben, kein Problem mehr.

Am ersten Tag wurden nach Aufteilung der Gruppen die Businesspläne ausgearbeitet und bereits die erste Periode gespielt. Gearbeitet wurde mit einem Excel-Tool, in welches die Spieler/innen ihre Daten eintrugen und so einen Überblick über ihre Umsätze erhielten. Ein Handbuch diente als Hilfe.

Investoren ins Boot holen

Abschließend wurden an Tag 2 die Ergebnisse der Start Ups vorgestellt und möglichst attraktiv präsentiert, um einen möglichen Investor von ihrem Angebot und dem Unternehmen zu überzeugen. Ganz in „Höhle der Löwen“-Manier priesen die Teilnehmenden die neu geschaffenen Marken „Cott-Bike“ oder „BambiCycles“ an und lernten so, auch negative Entwicklungen in der Unternehmensgeschichte positiv zu verkaufen.

anzunehmen – das Fazit fiel positiv aus. Die anfängliche Erwartung eines Teilnehmers, es würde „sich ziehen“, wurde glücklicherweise nicht erfüllt. Als Fazit vermeldete ein anderer Teilnehmer, es sei sehr interessant und verständlich gewesen, „gerade für Nicht-BWler“. Manchen waren die Inputeinheiten zu ausführlich, da sie, voller Tatendrang, stattdessen lieber noch eine Runde gespielt hätten.

Nützliche Links:

<http://www.primeacademy.eu/>

Weitere **Berufswege**-Veranstaltungen und Informationen für den erfolgreichen Berufseinstieg gibt es hier:

<https://uni-tuebingen.de/studium/berufsorientierung/veranstaltungen/>

Text und Fotos: Leonie Müller

06.12.2019



Wird die Gruppe den „Löwen“ überzeugen können?

Tatendrang bis zum Schluss

Mit der Teilnahme an diesem Campus Cup, der die erste Stufe der PRiME Cups darstellt, haben sich alle dafür qualifiziert, sich auf der nächsthöheren Stufe unternehmerisch weiterzubilden, um irgendwann in Master- oder Champions Cups gegen internationale Teams spielen zu können. Aus ihnen seien schon erfolgreiche reale Start Ups entstanden, so Witzenzellner. Die Teilnehmenden waren auch motiviert, das