

# Wie gründe ich meine eigene Surfbrett-Firma?

Schülerprojektwoche am „Business and Innovation Center“ in Siegelbach vermittelt unternehmerisches Denken

VON FELIX KUPFERER

**Unternehmerisches Denken und Handeln lernen, das stand im Mittelpunkt einer Schülerprojektwoche, die das „Business and Innovation Center“ (Bic) in Siegelbach veranstaltete. Dabei ging es um die Frage: Wie gründe ich mein eigenes Unternehmen?**

Unter der Leitung von Ralph Wiegand bekamen die 35 Teilnehmer anhand eines Planspiels die Grundlagen unternehmerischen Denkens und Handelns vermittelt. Unterstützt wurden sie dabei nicht nur vom Spielleiter selbst, sondern auch von den Bic-Mitarbeiterinnen Maria Beck und Silvia Kick. Die Drei standen den Schülern die ganze Woche über mit Rat und Tat zur Seite.

In diesem Jahr nahmen Schüler des Albert-Schweitzer-, des Heinrich-Heine- und des Rittersberg-Gymnasiums sowie der Berufsbildenden Schule BBS I Technik am Projekt teil. Angeboten wurde die vom rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministerium geförderte Projektwoche zum achten Mal.

Am erfolgreichsten setzte die Gruppe „surfTECH“ ihre Ideen um.

Es wurde nicht lange um den heißen Brei herum geredet. Von Beginn an durften die Teilnehmer ihr unternehmerisches Glück selbst in die Hand nehmen. Nach einer kurzen Begrüßung durch Ralph Wiegand wurden die Gruppen in ihre Büros entlassen, wo sie an ihren Ideen tüfteln konnten. Die Aufgabe der Schüler: eine Surfbrettfirma gründen und sich gegen die Konkurrenz durchsetzen. Damit aus dem Planspiel kein „Schulwettkampf“ entbrannte, wurden die Gruppen zufällig eingeteilt. In jeder Planspiel-Firma waren Schüler der unterschiedlichen Schulen vertreten.

Am erfolgreichsten setzte die Gruppe „surfTECH“ ihre Geschäfts-



Hier strahlen nicht nur die Sieger: Bei der Schülerprojektwoche im „Business and Innovation Center“ in Siegelbach haben alle etwas über das Thema Unternehmensgründung erfahren.

FOTO: KUPFERER

idee um. An Ende der Projektwoche war „surfTECH“ die erfolgreichste Firma und hatte den größten Gewinn erwirtschaftet. Das hatten zwar auch die anderen sechs Gruppen versucht. Doch wie sich zeigte, war dies oft kein leichtes Unterfangen. Ein wenig Glück gehörte natürlich auch dazu.

Nachdem am ersten Tag die Firmenkonzpte und Geschäftspläne aufgestellt worden waren, wurde es direkt am zweiten Tag ernst. Drei Banker statteten dem Bic einen Besuch ab, die mit den Jungunternehmern über eine Kreditvergabe verhandelten. Wie im echten Leben

mussten die Teilnehmer des Planspiels dafür ihre Ideen und Zukunftspläne vorstellen. Am Ende bekamen alle Gruppen ein Darlehen oder einen Kredit nach ihren Wünschen, und die heiße Phase des Spiels konnte beginnen.

Nun mussten die ersten endgültigen Entscheidungen gefällt werden. Zu Beginn hatten alle Teilnehmer die erwarteten Geschäftsergebnisse für die ersten drei Jahre nach Unternehmensgründung in Tabellen vorkalkuliert. Am Nachmittag des zweiten Tages mussten die Gruppen ihren Plan für die Geschäftsgründung das erste

Halbjahr beim Spielleiter einreichen.

Doch im weiteren Verlauf zeigte sich schnell, dass die Planungen oft nicht stimmig waren und komplett über den Haufen geworfen werden mussten. Zu Beginn jedes neuen simulierten Halbjahres wurden den Gruppen Wirtschaftsberichte ausgeteilt. Daraus konnten sie die aktuelle Wirtschaftslage des erfundenen Städtchens Santa Beach entnehmen. Denn dort wurden alle Firmen gegründet: in einer kleinen deutschen Stadt an der Atlantikküste.

Von Periode zu Periode schwankten die Marktsituation und die Rah-

menbedingungen. Mal forderten die Mitarbeiter mehr Gehalt, mal gingen die Rohstoffpreise stark nach oben oder nach unten. Diese Veränderungen konnten im Vorfeld nicht mit eingeplant werden, sodass die Gruppen ständig damit beschäftigt waren, ihr laufendes Geschäft neu zu durchzurechnen. Zu welchem Preis lassen sich die meisten Bretter verkaufen? Welcher Werbeaufwand ist nötig, um den größtmöglichen Marktanteil zu erlangen? Diese und ähnliche Fragen mussten sich alle stellen. Dabei entwickelten sie die verschiedensten Strategien. Obwohl die Anfangsbedingungen und halbjährlichen Wirtschaftsschwankungen für jede Gruppe gleich waren, erwiesen sich manche Taktiken erfolgreicher als andere.

Die Projektteilnehmer können den europäischen Wirtschaftsführerschein machen.

Somit blieb das Planspiel spannend bis zur letzten Minute. Vor allem die gemeinsamen Analysen nach Ablauf einer Periode wurden oft zur wahren Zerreißprobe. Für die einen war das Halbjahr erfolgreicher verlaufen als geplant, andere wurden eher enttäuscht. Doch Spaß gemacht hat es auch den „Verlierern“.

Zuletzt präsentierte jede Gruppe ihre Geschäftsidee und analysierte ihre Fehlentscheidungen. Gut, dass alles nur ein Spiel war und es zu keiner Zeit um echtes Geld ging. Auch so konnte man viel über das wahre Geschäftsleben lernen, jedoch ohne direkt den Bankrott fürchten zu müssen.

Doch mit dem Ende der Projektwoche ist das Planspiel noch nicht vorbei. Demnächst wird ein Großteil der Teilnehmer im Mehrzwecksaal des Rittersberg-Gymnasiums auf die Prüfung für den europäischen Wirtschaftsführerschein (EBC\*L) vorbereitet. Zum Abschluss können sie diese ablegen und das Projekt mit einem europaweit anerkannten Zertifikat in der Tasche beenden.