



Zum Unternehmensplanspiel gehört die Vorstandssitzung: Das Computerprogramm liefert die Zahlen, die Entscheidungen trifft die Gruppe, der Vorstand, gemeinsam. Die Folgen werden am nächsten Tag deutlich. Der Uni-Computer gibt dann die neue Lage vor.

## Kaufmännische Auszubildende „spielten“ Vorstand „Ich hasse Kredite“

Von Gerhard Kelleter und Wolfgang Prüssner (Foto)

Herford. „Ich hasse Kredite.“ 26 Auszubildende lachen, die Ausbilder auch. Die Banken kommen schlecht weg bei den kaufmännischen Auszubildenden. In den Firmen, in denen sie das Sagen haben, werden gute Gewinne gemacht — und wenig Schulden. Die Firmen heißen „Ideal“, „Nimm Eins“ oder „Koc-ke““. Sie existieren nur im Computer, Produktion und Gewinne werden auf Folien vorgestellt.

27 Azubis aus den Firmen Buschjost, Ehlebracht, Humana, Imperial, Kannegeßer, Nehl und Wellmann spielten bei der Mach 1-Weiterbildung Unternehmensvorstände. Aufgabe: eine ziemlich marode Firma wieder in Schwung bringen. Das schafften sie alle, wenn auch auf unterschiedlichen Wegen.

Eine Woche dauerte das Spiel, das schnell Ernst wurde. Um 8 Uhr in der Früh war die erste Sitzung, es wurde abends schon mal 20.30 Uhr, bis die letzte Gruppe das Haus am Mittelweg

verließ. Und ein Azubi gab zu, daß er an seinem Comuter zuhause noch schnell ein Programm fertiggeschrieben. Damit am nächsten Tag die Daten für die künftige Produktion besser geplant werden konnten.

Die Azubis lernten schnell unternehmerisches Denken. Beim Einsatz von Mitarbeitern setzten sie erst noch auf die Einstellung von Facharbeitern. Dann ging ihnen auf, daß die eine längere Einarbeitungszeit brauchen, und ganz gut bezahlt werden. Nachwuchs ausbilden kam preiswerter. „100.000 Mark. Lohnkosten für Facharbeiter, 7 500 Mark für Azubis“, legte einer die Rechnung offen — seine Firma gab da lieber dem Nachwuchs eine Chance.

Ein anderer Vorstand kürzte plötzlich die Gelder für Werbung und Marketing um bessere Gewinne ausweisen zu können. Statt dessen vertraute man auf die Top-Qualität des Produk-

tes. Ob die Rechnung aufging, werden sie nicht erfahren. Das Spiel endete mit dem nächsten Quartal — und da lief der Verkauf noch hervorragend.

Andreas Burchardt (Mach 1), Beate Burgfeld und Heino Schrader (beide Otto von Guericke-Uni Magdeburg) sowie Martin Feldmann (Uni Bielefeld) sorgten für wirklichkeitsnahe Daten und Fakten. Sie gaben die Lage vor, veränderten unverhofft das Szenario — ließen z. B. eine Grippewelle alle Planungen durcheinanderwirbeln.

Hintergrundwissen, Zusammenhänge erkennen, Entscheidungen selbst treffen können ohne gleich die eigene Firma in Turbulenzen zu bringen, schlicht und einfach Erfahrungen sammeln und im Team arbeiten — so gibt Burchardt die Ziele dieser einen Woche an. Der Erfolg? „Wir werden das wiederholen.“