

Bewährte Qualifizierung: Neues Konzept gestartet

In Zeiten raschen Wandels wird es immer wichtiger, sich als **Existenzgründer** auf neue und gestiegene Herausforderungen einzustellen.

Innovative Ideen und intelligente Lösungsansätze allein reichen nicht aus, um im Markt zu bestehen. Gefordert sind vor allem ausgeprägte **Managementfähigkeiten** und **kreative Umsetzungsstrategien**, um die meist unbekanntesten Probleme zu lösen. Aber wie lässt sich unternehmerisches Handeln und Denken im Vorfeld der Unternehmensgründung trainieren? Wie können persönliche Schwächen rechtzeitig behoben und mögliche Planungsfehler vermieden werden? Als ausgereiftes Instrument zur Qualifizierung von Existenzgründern hat sich das seit dem Jahr 2000 durchgeführte Planspiel für Unternehmensgründungen erwiesen.

Die Wirtschaftsjunoren arbeiten eng zusammen mit dem **Software-Unternehmen UGS Ulm** (UGS Gesellschaft für Gründungsmanagement und Gründungsdidaktik mbH), das den Wirtschaftsjunoren schon seit langem Software für Gründungsplanspiele zur Verfügung stellt und nun ein Spektrum von vier verschiedenen Varianten anbietet.

Ab sofort bieten die Wirtschaftsjunoren ein neues Konzept zur Durchführung an. Die jungen Unternehmer und Führungskräfte sorgen darüber hinaus für die **qualifizierte Ausbildung der Planspielleiter**, die durch diese Ausbildung zertifiziert sind. Vor allem die **Kreise profitieren** von den Neuerungen. Denn die Gründerplanspiele werden nun auf der Bundesebene des Verbandes koordiniert und bieten den Kreisen die Möglichkeit, sich innerhalb des Themas Entrepreneurship klar zu positionieren.

Noch Fragen? Eure Ansprechpartner

Zentraler Ansprechpartner für alle Kreise der Wirtschaftsjunoren, die vor Ort ein Gründerplanspiel durchführen oder sich weiter informieren wollen, ist der **Ressortinhaber Unternehmertum im Bundesvorstand der Wirtschaftsjunoren Deutschland**.

Per E-Mail ist er erreichbar: unternehmertum@wj.de

Die **Wirtschaftsjunoren Deutschland** bilden mit mehr als 10.000 aktiven Mitgliedern aus allen Bereichen der Wirtschaft den größten deutschen Verband von Unternehmern und Führungskräften unter 40 Jahren. Bei einer Wirtschaftskraft von mehr als 120 Milliarden Euro Umsatz verantworten sie rund 300.000 Arbeits- und 35.000 Ausbildungsplätze. Seit 1958 sind die Wirtschaftsjunoren Deutschland Mitglied der mehr als 100 Nationalverbände umfassenden Junior Chamber International (JCI).

Wirtschaftsjunoren Deutschland

Bundesgeschäftsstelle
Breite Straße 29 | 10178 Berlin
Telefon: + 49 (0) 30-20308-1515 | Telefax: + 49 (0) 30-20308-1522
wjd@wj.de | www.wjd.de

GRÜNDERPLANSPIELE SPIELEND LEICHT: DER WEG IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT



Unsere Hauptkooperationspartner



Vier Varianten: Passendes Angebot wählen

Es gibt vier Varianten der Gründerplanspiele, die sich an unterschiedliche Zielgruppen richten:

- ▶ **Gründerplanspiel inklusive Marktsimulation**
Hier müssen die Teilnehmer in Teams von zirka vier Personen eine vorgegebene Gründungsidee ausbauen. Dazu wird ein Business- sowie ein Finanzplan erstellt und im Anschluss werden zusammen mit den anderen Teams, die Mitbewerber am fiktiven Markt sind, die ersten Geschäftsjahre durchgespielt. Diese Möglichkeit, den Markt zu simulieren, unterscheidet die neu entwickelte Version von der bisherigen.
- ▶ **Gründerplanspiel für Schüler**
Für Schüler wird eine Variante angeboten, die der Zielgruppe angepasst ist. Die vorgegebene Gründungsidee ist es, Hausaufgabenhefte zu entwickeln und zu verkaufen.
- ▶ **Gründerplanspiel Technologie-Unternehmen**
Diese Variante ist ein innovatives Planspiel für die Gründung von Technologie-orientierten Unternehmen am Beispiel der Nanotechnologie.
- ▶ **Nachfolgeplanspiel**
Beim Nachfolgeplanspiel geht um die Übernahme eines bestehenden Unternehmens. Die Teilnehmer müssen entscheiden, zu welchen Konditionen sie das Unternehmen übernehmen würden und mit welcher Strategie sie es weiterführen wollen.



Ziele und Zielgruppen: Entscheidungen punktgenau treffen

Ziel des Planspiels ist es, unternehmerisches Denken und Handeln am konkreten Beispiel einer Unternehmensgründung beziehungsweise einer -nachfolge kompakt zu vermitteln. Dazu setzt das Gründerplanspiel auch auf ungewöhnliche Methoden. Unter anderem gilt es, aus Legosteinen mit definierten Planungsparametern einen Turm zu bauen und im Team den höchstmöglichen Gewinn zu generieren. Es geht darum, die Aufgabenstellung – wie im Unternehmen die Angebotsanfrage – richtig zu verstehen, punktgenau umzusetzen und exakt zu kalkulieren, um Wettbewerbsvorteile zu erarbeiten.

Ablauf und Zeitrahmen: Schritt für Schritt vorankommen

Wer sich für die Teilnahme am Gründerplanspiel entscheidet, kann auf fundiertes Wissen zurückgreifen. Denn das Unternehmensgründungsplanspiel, die Simulationssoftware und das Begleitbuch wurden von **Professor Volkmar Liebig**, Hochschule Ulm, ehem. Managing Director am Center for Entrepreneurship an der Otto Beisheim School of Management (WHU) in Vallendar, entwickelt. Als zeitlicher Rahmen hat sich ein eineinhalbtägiges Training bewährt. Am späten Nachmittag wird in das Planspiel eingeführt, die Planungswerkzeuge werden vorgestellt und eingeübt, damit die potenziellen Neugründer sie am nachfolgenden ganzen Tag in den Planspielrunden kompetent anwenden können. Auf Grundlage einer vorgegebenen Geschäftsidee legen die Teilnehmer die wichtigsten Entscheidungen und Strategien der Gründungsphase fest. Beim Nachfolgeplanspiel wird das bestehende Unternehmen analysiert und über die Übernahme sowie Fortführung entschieden. Diese Entscheidungen werden in maximal vier Teams getroffen. Instruktoren unterstützen die Teams bei fachlichen Fragen. Der Planspielleiter gibt den Teilnehmern ein qualifiziertes Feedback über ihr Entscheidungs- und Teamverhalten sowie zu ihrer Präsentation.

Die Gründungsplanspiele haben drei Planspielphasen:

- ▶ die Einführungsphase
- ▶ die Planungs- und Entscheidungsphase
- ▶ die Beurteilungsphase

In der Einführungsphase wird das Kreativitäts- und Teamtraining durchgeführt. Im zweiten Abschnitt des Planspiels, der Planungs- und Entscheidungsphase, wird das unternehmerische Denken und Handeln trainiert. Diese Phase beginnt mit den so genannten konstitutiven Entscheidungen; das bedeutet: Es werden grundlegende Parameter für die Geschäftsidee festgelegt (zum Beispiel Arbeitsteilung im Team beziehungsweise Auftreten auf dem Markt).

In der Planungs- und Entscheidungsphase werden Planspielrunden gespielt, die durch Ereignisse gesteuert und mit interaktiven Planungsinstrumenten unterstützt werden. Die Teamentscheidungen werden digital an die Spielleitung weitergegeben; die Märkte werden auf Basis der vorliegenden Planungsdaten simuliert. Die Ergebnisse werden an die Teams zurückgegeben; sie bilden die Ausgangssituation für die nachfolgende Periode.

Die in den Workshops verwendete Unternehmensgründungs-Software unterstützt die Teilnehmer dabei, den Businessplan zu erstellen und alle relevanten Planungsdaten zu berücksichtigen. Plan-Gewinn- und Verlustrechnung, Liquiditätsplan und Planbilanz – mit dem Simulationsprogramm kein Problem. Außerdem möglich: Simulationsrechnung mit umfassenden „Was-wäre-wenn-Betrachtungen“. Detaillierte Checklisten in dem Begleitbuch, das als Leitfaden zur Unternehmensgründung dient, bieten weitere Hilfestellung.

In der dritten Phase präsentieren die Gruppen schließlich ihren Businessplan und ihren innerhalb der gespielten Perioden erzielten Geschäftserfolg. Abschließend beurteilen die Spielleiter und Instruktoren das Planungs- und Entscheidungsverhalten der Teams.