

Auf Preis oder Qualität setzen?

Kanti Zofingen Unternehmenssimulationen im Rahmen der **AIHK**-Wirtschaftswoche



Die Geschäftsleitung der Harper AG erläutert der Generalversammlung ihre Unternehmensergebnisse und -ziele.

BKR

VON BEAT KIRCHHOFFER

Wie bringt man Schülerinnen und Schülern einer Kantonsschule das Thema Betriebswirtschaftslehre näher? Man simuliert mit ihnen die reale Welt eines Unternehmens. Dies geschieht seit einigen Jahren im Rahmen von Wirtschaftswochen, welche die **Aargauische Industrie- und Handelskammer (AIHK)** in Zusammenarbeit mit der Ernst Schmidheiny Stiftung ermöglicht. Unterrichtet und gecoach werden die Unternehmerinnen und Unternehmer in spe jeweils durch Führungskräfte mit Erfahrungsschatz und Praxiswissen aus der Wirtschaft.

An der Kantonsschule Zofingen haben sich dieses Jahr 17 Schülerinnen und Schüler aus verschiedenen Klassen für die Projektwoche angemeldet. Darunter viele der ersten Klasse, wie Kan-

ti-Lehrer Jürg Gabathuler betont. Geleitet wurde die Woche von Fachleuten der Zürcher Kantonalbank (ZKB). Nadia Aebli ist Teamleiterin Finanzierung und Rafael Alves arbeitet als «Crack» für Bilanzen im Bereich der Unternehmensnachfolge.

Produktentwicklung

Zunächst befassten sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit der Entwicklung eines Produkts, in diesem Fall Roboterstaubsauger. Dann ging es an die Strategie, um Finanzen, Personal, Produktion, Marketing und Vertrieb. Dann galt es, das fiktive Unternehmen auf Basis der erarbeiteten Konzepte zu führen. Jeder Tag der Woche entsprach einem simulierten Geschäftsjahr. Am Freitag der grosse Moment: die Generalversammlungen der insgesamt drei fiktiven Firmen. Referieren, präsentie-

ren, sich den Fragen fiktiver Aktionäre stellen. Die Robocleaner AG kam bei ihrer Marktanalyse zum Schluss, dass ein preiswertes Produkt ein grosses Volumen und ansprechenden Gewinn generiert. «Unser Produkt soll sich jeder leisten können, um sein Daheim aufzuwerten», wurde an der GV gesagt. Die Firma Harper will im höherpreisigen Segment «mit bester Technologie und einzigartiger Fertigungsqualität überzeugen».

Der ganze Fertigungsprozess findet in der Schweiz statt. AEROTECH entschloss sich, den Mittelweg zu beschreiten. «Wir setzen uns für eine günstige und trotzdem gute Qualität ein.» Wie im realen Wirtschaftsleben wurden die

drei Unternehmen mithilfe eines speziell entwickelten Computerplanspiels mit einer wirtschaftlich schwachen Phase, mit neuen Entwicklungen auf dem Markt und in der Produktionstechnik konfrontiert. Da muss aus wirtschaftlichen Gründen Personal abge-

baut werden, neue Produktionsanlagen liefern höhere Stückzahlen und benötigen zur Bedienung weniger Mitarbeiterinnen und Mit-

arbeiter. Auf der andern Seite konnte der Erfolg dazu führen, dass das Produkt aufgrund der Nachfrage nicht lieferbar war oder Überproduktion nach verstärkten Aktivitäten im Verkauf rief. Abgerundet wurde die Woche mit dem Besuch einer realen Unternehmung.

«Es geht darum, dass sich die Schüler mithilfe eines Planspiels unternehmerisches Rüstzeug erwerben.»

David Sassan Müller Jurist bei der AIHK