Neuigkeit |

Best-Practice-Beispiel: Praxis-Lernen sprichwörtlich ganz hoch gehängt

„Am vielversprechendsten sehen wir für Dänemark eine Direct-Selling-Strategie gegenüber Premium-Bike-Shops und mögliche Kooperationen mit Design-Einrichtungshäusern“, erläutert Student Philipp Otterstein in seiner Präsentation. Die fünfköpfige Studierendengruppe von Philipp aus dem Studiengang International Business Administration (IBA) am Fachbereich Duales Studium hat sich im Rahmen des Lehrveranstaltung Foreign Entry Strategies mit den Potenzialen des belgischen, holländischen und dänischen Marktes für das Start-up-Unternehmen PARAX beschäftigt.

01.11.2016

„Am vielversprechendsten sehen wir für Dänemark eine Direct-Selling-Strategie gegenüber Premium-Bike-Shops und mögliche Kooperationen mit Design-Einrichtungshäusern“, erläutert Student Philipp Otterstein in seiner Präsentation. Die fünfköpfige Studierendengruppe von Philipp aus dem Studiengang International Business Administration (IBA) am Fachbereich Duales Studium hat sich im Rahmen des Lehrveranstaltung Foreign Entry Strategies mit den Potenzialen des belgischen, holländischen und dänischen Marktes für das Start-up-Unternehmen PARAX beschäftigt.

Entstanden ist eine bis ins letzte Detail durchdachte Eintrittsstrategie für Dänemark. Die vier weiteren Gruppen des Kurses haben die USA, Japan, Italien und die Schweiz sowie das Internet ins Visier genommen. „Das hätten wir alleine niemals leisten können. Nun haben wir komplett ausgearbeitete Strategien mit konkreten Maßnahmenplänen für fünf ausländische Märkte“, freut sich Torben Siegert, einer der beiden Gründer des Start-ups. PARAX ist seit etwas über einem Jahr am Markt aktiv und produziert und vertreibt Design-Wandhalterungen für Fahrräder. Mit dem so genannten PARAX D-Rack kann man sein Fahrrad repräsentativ z. B. im Wohnzimmer an der Wand aufhängen.

Die Gruppenpräsentationen stellen den Abschluss der als Praxisprojekt konzipierten Lehrveranstaltung dar. Den Präsentationen sind rund zwölf Wochen mit intensiven Gruppenarbeiten und Diskussionen vorangegangen. „Ich finde das Produkt irgendwie zu maskulin“, merkte Studentin Ella Kirchner gleich in der zweiten Sitzung kritisch an. Ihr Kommilitone Dominic Maier sah hingegen einen ganz anderen Punkt: „Ich denke, das Branding sollte bei der Internationalisierung stärker in den Fokus rücken. Das ist noch zu schwach aufgestellt!“ Während dieser zwölf Wochen gab es immer im Wechsel mit Inputs und Mentoring durch den Dozenten Alexander Tirpitz, der im Hauptberuf Geschäftsführer des Berliner EO Instituts ist, ein so genanntes Speed-Dating mit Fridolin Förster, dem zweiten Gründer und Geschäftsführer des jungen Unternehmens. Beim Speed-Dating hatten die einzelnen Studierendengruppen Gelegenheit, ihre vorläufigen Analyseergebnisse und Strategieüberlegungen wie in einem echten Beratungsprojekt mit dem Kunden zu diskutieren und gegebenenfalls anzupassen. „Beim Eintritt in neue Märkte darf man anfänglich nicht nur auf schnellen Profit ausgerichtet sein, auch Wechselwirkungen mit anderen Märkten müssen beachtet werden“, beschreibt Sophie Leschik ihre wichtigste Erkenntnis aus der Veranstaltung. Denn genau dies hat sich in den vielen Diskussionen innerhalb der Gruppe und mit Fridolin Förster immer

wieder gezeigt.

Die Idee, aus der Vorlesung ein echtes kleines Beratungsprojekt zu machen, kam Alexander Tirpitz im Austausch mit Prof. Dr. Birgit Weyer. Tirpitz und Weyer hatten bereits in den vergangen zwei Jahren im Rahmen ihrer Lehrveranstaltungen kooperiert und diese auf die Methode des Problem-orientierten Lernens (POL) umgestellt. Die Erfahrungen aus diesen Modellversuchen ließen bei den beiden den Wunsch aufkommen, die Lehre nochmals praxisnaher zu gestalten. Als Birgit Weyer zufällig die PARAX-Gründer kennenlernte, ergab sich die Idee quasi von selbst. Tirpitz war sofort begeistert und entwickelte das Veranstaltungskonzept mit dem Mix aus Dozenteninputs, Mentoring, Gruppenarbeiten und Speed-Dating. Außerdem mussten die Studierenden ihre Projektzwischenergebnisse regelmäßig auf die Online-Lernplattform Moodle hochladen und das dortige Beurteilungstool für ein gegenseitiges Feedback nutzen. „Ähnlich wie in den Organisationsentwicklungsprojekten, die ich als Berater verantworte, war es mir wichtig, den intensiven Austausch auch zwischen den Gruppen und eine kritische Reflexion der eigenen Arbeitsergebnisse zu fördern. Das scheint mir mit dem gewählten Methodenmix gelungen zu sein“, kommentiert Tirpitz.

Bei den Studierenden des Kurses kam das Projekt sehr gut an. „Der innovative Ansatz des praxisnahen Lernens mithilfe eines Real-World-Cases sollte auch für andere Module etabliert werden“, sagt IBA-Student Florian Thiel. Da stimmt ihm Kommilitonin Annalisa Stütze zu: „Echte Projektarbeit schafft einfach ein ganz anderes emotionales Commitment als eine reine Theorie-Vorlesung, da man unmittelbar Ergebnisse sieht.“ Aufgrund der äußerst positiven Resonanz will Tirpitz an dem Konzept festhalten und es eventuell noch ausbauen. „Ich freue mich sehr, über den großen Einsatz, den die Studierenden gezeigt haben. Mit PARAX und dem D-Rack ist es tatsächlich gelungen, Praxis-Lernen sprichwörtlich ganz hoch zu hängen“, scherzt Tirpitz. In den nächsten Wochen will er Kontakt zur Hochschul-Gründungsförderung aufnehmen und schauen, ob er im nächsten Jahr eventuell sogar fünf verschiedene Start-ups für die Veranstaltung gewinnen kann. In jedem Fall können sich die IBA-Studierenden des Folgejahrgangs wohl schon jetzt auf einen sehr lehrreichen Kurs zum Thema Foreign Entry Strategies freuen.