

Wie man sich ein Lichtlein anstecken lassen kann

WMW AG Leipzig zeichnet Geschäftspläne von Studierenden für eine Kerzenfabrikationsanlage aus

Wie verkauft ein Maschinenhändler eine Kerzenfabrikationsanlage möglichst effektiv? Man kann ein Werbeschild am Betrieb anbringen und hoffen, dass zufällig ein Interessent vorbeikommt. Man kann eine Anzeige schalten. Oder man kooperiert mit Studenten, die verschiedene Produktionsbereiche vergleichen. Dann kann man gezielter anbieten.

Letzteren Weg beschritt die Leipzig WMW AG, die das erfolgreiche Label gefragter Werkzeugmaschinen aus der DDR gekauft hat, um seinen Qualitätsanspruch deutlich zu machen. Das Unternehmen kauft und verkauft nicht nur gründlich erneuerte Maschinen der DDR, sondern auch zahlreiche andere Anlagen.

Die Firma WMW AG Leipzig besitzt eine Kerzenfabrikationsanlage nach dem Gießverfahren, die wieder in Produktion gehen soll. Um sich dabei fachkundigen Rat zu holen, vereinbarte die Firma mit Studenten der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur Leipzig



Prof. Ullrich (li.) von der HTWK und WMW-Chef Hamo Gregorian (r.) mit dem Siegerteam Stefanie Kral und Daniel Werner sowie ihrem SMILE-Betreuer Steven Hartung (hinten, Foto: HTWK Leipzig)

(HTWK), dass sich drei zweiköpfige Teams mit jeweils einem Zielland befassen und Vor- sowie Nachteile jeder Destination herausarbeiten.

Für alle drei Teams wurden Preisgelder ausgelobt: Die Studierenden befassten sich mit der Rentabilität einer entsprechenden Anlage in den Zielländern

China, Polen oder Mitteldeutschland?

China, Polen und Mitteldeutschland. Bei der Erstellung der Geschäftspläne stand ihnen Steven Hartung vom SMILE-Büro der HTWK Leipzig als Coach hilfreich zur Seite. Hamo Gregorian, Geschäftsführer der WMW AG Leipzig, überreichte den Teams die Preisgelder – 1.300 Euro für das

Team Polen, 1.200 Euro für das Team China und 1.000 Euro für das Team Mitteldeutschland.

Die Studenten betonten, sie hätten im Studium zwar gelernt, Businesspläne zu schreiben; aber die Anwendung auf praktische Anforderungen sei eben etwas ganz anderes. Bei ihren Untersuchungen haben die jungen Leute auch festgestellt: Jeder Standort

hat andere Vorzüge. Den Zuschlag muss dann WMW selbst geben. Es hat aber jetzt gute Entscheidungsgrundlagen in der Hand.

So gelten in China die niedrigsten Lohn- und Rohstoffkosten. Andererseits werden hohe Zölle fällig, wenn die Kerzen in die EU importiert werden sollen. Die gibt's in Polen nicht; überdies kann hier ein Blockheizkraftwerk zur Energiegewinnung genutzt werden. Für den Standort Mitteldeutschland schließlich stellten die Studenten die hohe Flexibilität der Kerzenproduktionsanlage als Vorteil fest.

Bogen zur Praxis gefunden

Durch dieses Projekt haben die Studierenden die Möglichkeit erhalten, ihr theoretisches Fachwissen aus den Vorlesungen in der Praxis anzuwenden und zu testen. Gleichzeitig bot es ihnen eine große Vielfalt, da sie sich nicht nur mit den wirtschaftlichen Aspekten der Anlage auseinandersetzen, sondern sich auch in die technischen

Notwendigkeiten und Abläufe der Anlage einarbeiten mussten.

Bei der Präsentation argumentierte Stefanie Kral vom Siegerteam (Polen) vor allem mit den Vorzügen des von ihnen untersuchten Sondergewerbegebietes. Auch die anderen hatten den Bogen von der Theorie zur Praxis gefunden.

Thomas Biskupek
www.wmwag.com
www.htwk-leipzig.de

Hintergrund

Was ist SMILE?

SMILE – die Selbst Management Initiative Leipzig – ist ein Kooperationsprojekt der Universität Leipzig, der Handelshochschule Leipzig und der HTWK Leipzig. Es fördert die Existenzgründung von Studierenden und Absolventen sowie die Bearbeitung von praxisrelevanten Problemstellungen durch Studierende. Die Studenten lernen an praktischen Beispielen, wie man Geschäftspläne und anderes aufstellt.

Th. Biskupek