

Volkmar Liebig (Hrsg.)

Entrepreneurship verstehen

**Beiträge zum 1. UGS[®] FORUM 2006
28./29. April 2006 in Ulm/Donau**

Fachtagung für UGS[®]-Anwender und -Partner sowie Experten für Software gestützte Businessplanentwicklung, Gründungsplanspiele und Gründungsdidaktik

**Mit einem Vorwort von
Prof. Dr. Drs. h.c. Horst Albach**

Vorwort

Im März 2006 wurde die UGS[®]-Familie „Existenzgründung“ von den Vereinten Nationen als Teil eines offiziellen Projekts der UN-Weltdekade „Bildung für nachhaltige Entwicklung“ ausgezeichnet. Das ist eine großartige Würdigung der Arbeit von Professor Volkmar Liebig in den letzten fünfundzwanzig Jahren!

Damals hatte Professor Liebig die Idee, die Gründung eines Unternehmens sozusagen „im Trockendock“ zu simulieren und dadurch die Erfolgchancen einer Unternehmensgründung in der Realität zu verbessern. Dabei konnte er auf Erfahrungen zurückgreifen, die er in den vorausgehenden zehn Jahren gesammelt hatte. Seinerzeit setzten sich Unternehmensplanspiele als Instrument der betriebswirtschaftlichen Lehre allmählich durch, und eine wirkliche Innovation waren die „Fernplanspiele“, die jeder junge Manager, jedes junge Team in einem Unternehmen am eigenen Schreibtisch und in der eigenen Firma „spielen“ konnte. Diese Fernplanspiele setzten sich schnell durch, und die frühen Kritiker verstummten angesichts des großen Erfolges dieser Weiterbildungsmethode sehr schnell.

Professor Liebig erkannte im Jahre 1981, dass viele Existenzgründer nach zwei bis drei Jahren ihr Geld und das ihrer Verwandten verloren haben und das Unternehmen schließen müssen. Er erkannte auch, dass Existenzgründer, die Gründungskredite oder Eigenkapitalhilfe in Anspruch nehmen, größere Chancen haben zu überleben, weil sie sich auf die Gründung ihres Unternehmens gründlicher vorbereiten müssen. Aber die Kurse, die seinerzeit von verschiedenen Institutionen angeboten wurden, um Existenzgründer auf den Gang in die unternehmerische Freiheit vorzubereiten, waren schlecht oder zumindest nicht geeignet für die Vorbereitung von gründungswilligen jungen Menschen. Dieses Manko konnte Professor Liebig mit seiner Simulationssoftware und seinem Planspiel „Existenzgründung“ beheben.

Die Tagung, über die in diesem Band berichtet wird, fand Ende April 2006 statt. Sie führte die Anwender und Partner der UGS Software® zum Erfahrungsaustausch über die Gründungsplanspiele zusammen, die auf dieser Software beruhen. Es war der Wunsch des Veranstalters und aller Beteiligten, diese Erfahrungen einem größeren Kreis von potenziellen Unternehmensgründern und Interessierten zur Verfügung zu stellen. Ich begrüße das sehr. Ich wünsche dem Buch, dass es sehr vielen Existenzgründern zu einer erfolgreichen Gründung verhilft, und ich wünsche der UGS® ULM, dass die Anzahl ihrer Mitglieder ständig zunimmt und sie das Know-How, das in ihrer Software steckt, immer breiter zur Anwendung bringt.

Bonn, im September 2006

Professor Dr. Drs. h.c. mult. Horst Albach

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	VII
<i>Prof. Dr. Drs. h.c. Horst Albach</i>	
A. Das erste UGS® FORUM 2006	3
<i>Prof. Volkmar Liebig</i>	
B. 25 Jahre Entrepreneurship	
I. Vom Exposé zum Software gestützten Businessplan	15
<i>Prof. Volkmar Liebig</i>	
II. Entrepreneurship verstehen – statt Wirtschaftskreislauf lernen: Der neue Fokus in der ökonomischen Bildung	31
<i>Dipl.-Päd. Andrea Haus / Prof. Dr. Michael-Burkhard Piorkowsky</i>	
III. Erfolgreicher Entrepreneur? – Guter Verkäufer!	53
<i>Prof. Horst-Richard Jekel</i>	
C. Software gestützte Gründungsdidaktik	
I. Software unterstützte Businessplanentwicklung und Gründungs- planspiele: Entrepreneurship an der Fachhochschule Salzburg	69
<i>Prof. Dr. Dieter Hessel</i>	
II. Gründung an Hochschulen – Erfahrungen mit UGS® SIM am Zentrum für UnternehmerTUM der TU München	83
<i>Dr. Bernward Jopen</i>	
III. Das UGS®-Konzept als Basis von Gründerseminaren für Hochtechnologie-Wissenschaftler	89
<i>Prof. Dr. Christoph Zacharias</i>	
IV. „Play Business – Spiel mit!“ – Existenzgründung und junge Menschen	99
<i>can. Dipl.-Wirtschaftsing. (FH) Christian Freericks</i>	
V. EXIST ³ ® – Die Grundform der Software gestützten Gründungsdidaktik	109
<i>Prof. Volkmar Liebig</i>	

D. Das UGS[®]-Konzept als Trainings- und Beratungstool

- | | |
|---|-----|
| I. Gründung in der Weiterbildung – Gründerinnen holen auf
<i>Dipl.-Kffr. Ingrid Genau</i> | 123 |
| II. Existenzgründungsberatung durch Steuerberater am Beispiel
der Steuerberaterkammer Rheinland-Pfalz
<i>Dipl.-Kfm. StB Walter Mock</i> | 131 |
| III. UGS [®] international – ein Erfahrungsbericht
<i>Dr. Friedrich Bauersachs</i> | 137 |
| IV. UGS [®] -Aktivitäten in der Schweiz
<i>Marc Hamburger, lic. Oec. (HSG)</i> | 151 |
| V. Entrepreneurship in Indonesien
<i>Bernd Mayer</i> | 157 |
| VI. State of the Art der Businessplanerstellung
<i>Prof. Volkmar Liebig</i> | 169 |

E. Netzwerke

- | | |
|---|-----|
| I. Augenblicke der Zusammenarbeit und die Entstehung von Netzwerken
<i>Dipl.-Betriebsw. (BA) Bert Christmann</i> | 185 |
| II. Aktivitäten durch die Kooperationen mit WJD und JCI
<i>Bankkaufm. Clemens Krämer</i> | 191 |

F. Perspektiven für Anwender bzw. Partner

- | | |
|---|-----|
| I. Realitätsrepräsentation und Simulation: Zukunftsaussichten aus dem
Blickwinkel der Informatik
<i>Dr. Thorsten Liebig</i> | 197 |
| II. Aktuelle Entwicklungen der UGS [®] ULM
<i>Dipl.-Ing. (FH) Wolfgang Jäkel</i> | 211 |

Nachwort

- | | |
|---|-----|
| <i>Dipl.-Ing. (FH) Winfried Keppler</i> | 217 |
|---|-----|

Autoren

219

*Der Wert eines Dialogs hängt
vor allem von der Vielfalt der
konkurrierenden Meinungen ab.*
Karl Raimund Popper

A.

Das erste UGS[®] FORUM 2006

A. Das erste UGS[®] FORUM 2006

Volkmar Liebig

Zusammenfassung

Die Entwicklung der UGS Software[®] hat vor 25 Jahren begonnen. Vor genau zehn Jahren ist mit der Planungs- und Simulationssoftware UGS[®] SIM Version 2.0 das erste UGS[®]-Produkt auf den Markt gebracht worden. Vor fünf Jahren sind das erste UGS[®] GAME Gründungsplanspiel durchgeführt und das Unternehmen UGS[®] GmbH gegründet worden. Das sind die Gründe, mit Partnern, Anwendern und Interessenten zu einer Fachtagung zusammenzutreffen, um Wissen auszutauschen, über Neues zu berichten, die Netzwerke weiter auszubauen und voneinander zu lernen. Das UGS[®] FORUM wird damit als Plattform für ein jährliches Treffen begründet, um Partner, Nutzer und an Entrepreneurship bzw. Entrepreneurship Education Interessierte zusammenzuführen.

Summary

25 years ago the development of the UGS Software[®] started. Ten years ago the software for planning and simulating a start-up business UGS[®] SIM edition 2 was introduced to the market. Five years ago the first start up business game UGS[®] GAME was played, and also five years ago the start up business UGS[®] GmbH was founded. These are the reasons for having a symposium for partners, users and interested people to present news, to share knowledge and to launch and intensify networks. In future the UGS[®] FORUM will be an annual meeting for users and partners and all people who are interested in entrepreneurship and entrepreneurship education.

1. Die Ziele des UGS[®]-FORUMS

Die Entwicklung der UGS Software[®] hat vor 25 Jahren begonnen. Mit der Planungs- und Simulationssoftware UGS[®] SIM, Version 2.0, ist fast auf den Tag genau vor zehn Jahren in Kooperation mit der IHK Ulm das erste UGS[®]-Produkt auf den Markt gebracht worden. Vor fünf Jahren wurde das erste UGS[®] GAME Gründungsplanspiel in Mainz veranstaltet und das Unternehmen UGS[®] Gesellschaft für Gründungsdidaktik und Gründungmanagement mbH (UGS[®] ULM) in Ulm gegründet. Die Zahl der Nutzer und Anwender von UGS[®]-Produkten liegt insgesamt bei 10.000. Das Netzwerk der UGS[®]-Partner ist inzwischen international. Das sind Gründe, mit Partnern und Anwendern über die Entwicklung des Unternehmertums und dessen Unterstützung zu sprechen, die UGS[®]-Gemeinde zusammenzuführen, das Wissen auszutauschen, über Neues zu berichten und voneinander zu lernen. Das UGS[®] FORUM wird damit als Plattform für ein jährliches Anwendertreffen begründet.

Das UGS® FORUM hat das Ziel, über aktuelle Entwicklungen in den Bereichen der Software gestützten Businessplanentwicklung, der Gründungsplanspiele sowie weiterer, das Thema Unternehmertum bzw. Entrepreneurship/Intrapreneurship betreffende Aspekte zu informieren. Besonderer Wert wird darauf gelegt, dass das vermittelte Wissen unmittelbar für die eigene Tätigkeit verwendet werden kann. Die Veranstaltungen sollen ein Forum für die Vermittlung aktuellen Wissens sein, dem Erfahrungsaustausch von Anwendern und der Erweiterung und Pflege des persönlichen Netzwerkes dienen.

Die Veranstaltungen des UGS® FORUM wenden sich an alle interessierten Gründungsberater, Coaches, Planspielleiter und Dozenten, die professionell ihre Dienstleistungen anbieten möchten und ihre Tätigkeit stets auf Aktualität überprüfen wollen. Darüber hinaus sind die Foren offen für alle Freunde und Förderer, die sich für diese Thematik interessieren. Am Ende dieses ersten Forums ist von den Teilnehmern und Referenten entschieden worden, einen Tagungsband herauszugeben, um einem größeren Interessentenkreis die Beiträge des Forums zugänglich zu machen, der hiermit vorliegt.

2. Die Themen des ersten UGS® FORUMS

Das UGS® FORUM 2006 beschäftigte sich mit ausgewählten Aspekten des Themas Entrepreneurship, der Entwicklung in den letzten Jahrzehnten, dem Stand aktueller Aktivitäten im In- und Ausland und dem Ausblick auf kommende Entwicklungen. Die Veranstaltung war in fünf thematische Schwerpunkte gegliedert:

- Schwerpunkt I:** 25 Jahre Beschäftigung mit dem Thema Entrepreneurship
- Schwerpunkt II:** Software gestützte Gründungsdidaktik
- Schwerpunkt III:** Das UGS®-Konzept als Trainings- und Beratungstool
- Schwerpunkt IV:** Neue Ökonomische Bildung
- Schwerpunkt V:** Neue Perspektiven für Anwendung bzw. Partner

Für den vorliegenden Tagungsband ist die Chronologie der Beiträge verändert und um ein Vor- und ein Nachwort ergänzt worden. Einen Überblick und den historischen Hintergrund der vergangenen 25 Jahre der Entwicklung der UGS®-Produkte bietet der erste Teil im Kapitel B „25 Jahre Entrepreneurship“. Der Beitrag „Vom Exposé zum Software gestützten Businessplan“ spiegelt das

Thema Entrepreneurship in eigener Sache wieder, nämlich eine Idee zu haben und sie über zwei Dekaden hinweg mit Beharrlichkeit, manchmal auch mit einer gewissen Besessenheit, zu verfolgen. Es ist auch die Geschichte von Begegnungen mit Menschen, die sich für eine Idee begeistern ließen.

Dipl.-Päd. Andrea Haus, Projektleiterin, und *Prof. Dr. Michael-Burkhard Piorowsky*, Haushalts- und Konsumökonom an der Universität Bonn, begründen in ihrem Beitrag, weshalb die aktuelle Diskussion über die Neue Ökonomische Bildung an Schulen notwendig ist. Durch den Einblick in diese Diskussion wird deutlich, dass es darauf ankommt, jungen Menschen das Thema Entrepreneurship näher zu bringen und zu verstehen, dass jeder für sich ein Entrepreneur sein muss, um die eigene Zukunft zu gestalten. Die jungen Menschen müssen durch ökonomische Themen angesprochen werden, die sie auch wirklich interessieren, z.B. mit Taschengeld haushalten, die eigene Zeitplanung gestalten, Prioritäten setzen oder überschaubare Verpflichtungen eingehen. Der abstrakte und einseitige Wirtschaftskreislauf mit seinen Geldströmen, der durchgängig als Einstieg und als Erklärungsmodell für das Wirtschaftsverständnis im Schulunterricht verwendet wird, erklärt eben nicht, wie und warum Unternehmen entstehen und weshalb Entrepreneurship jeden angeht. Der Appell ist, in den Schulen mit Entrepreneurship zu beginnen, um Unternehmertum als eine Kulturtechnik – als Geisteshaltung und Handwerk – zu begreifen und weiter zu entwickeln. Mit dem Projekt „Ich bin meine Zukunft! – Die Gestaltung der Lebenslage“ wird ein konkreter Plan vorgelegt und durch Schulprojekte gezeigt, wie sozio-ökonomische Grundlagen vermittelt werden können. Durch die Zusammenarbeit in diesem Projekt kommen im Bereich Unternehmertum Bausteine des UGS®-Konzeptes zum Einsatz. Erfreulich ist, dass das Projekt von der UNESCO als offizielles Projekt der UN-Weltdekade „Bildung für nachhaltige Entwicklung“ aufgenommen wurde.

Was es bedeutet, nicht nur ein Entrepreneur, sondern ein erfolgreicher Entrepreneur zu sein, erläutert *Prof. Horst-Richard Jekel* in seinem Beitrag. Seine These lautet: die erlernbare Fähigkeit, verkaufen zu können, ist die Voraussetzung für den nachhaltigen Erfolg von Entrepreneuren. Verkaufen ist aber ein komplexer Prozess, der den konkreten Kundenkontakt (Point of Sale) als Dreh- und Angelpunkt hat, aber wichtige Schritte vor- und nachher beinhaltet, die den

Verkaufserfolg ausmachen. Wenn diese Instrumente richtig beherrscht und eingesetzt – „orchestriert“ (*Jekel*) – werden, stellt sich der langfristige Erfolg von Entrepreneuren ein. Daher sein Appell, die Ausbildung und das Training von Entrepreneuren auf diesen Aspekt stärker auszurichten.

Das Kapitel C „Software gestützte Gründungsdidaktik“ wird von *Prof. Dr. Dieter Hessel* eingeleitet. Als Fachbereichsleiter für Entrepreneurship und Vizerektor der Fachhochschule Salzburg (FHS) hat er ein Konzept entwickelt, um das Thema Entrepreneurship an seiner Hochschule fakultätsübergreifend zu vermitteln. Bereits vor über fünf Jahren hat er die Softwareunterstützung in die Gründungsdidaktik einbezogen und kann zeigen, dass dieses Vorgehen für die FHS, die sich als Inkubatororganisation für Unternehmensgründer versteht, erfolgreich ist. Dazu ist es wichtig zu wissen, dass die FHS als GmbH geführt wird und sich alle fünf Jahre einem Akkreditierungsprozess unterwerfen muss, damit der Status als Fachhochschule erhalten bleibt.

Die Förderung des Unternehmertums an der Technischen Hochschule München (TUM) durch ein spezielles mit dem Initiativpreis des DIHK gewürdigten Curriculums, zeigt *Dr. Bernward Jopen*, der das Zentrum für UnternehmerTUM GmbH der TU München in Garching leitet. Auf dem Campus Garching ist ein Konglomerat von Instituten errichtet worden und das Zentrum bietet für alle Institute bzw. Fakultäten spezielle Trainings an, um die Ausgründung aus der Hochschule zu fördern und zu begleiten. Dass an einer technischen Hochschule die Softwareunterstützung im Unterricht und bei realen Unternehmensgründungen als selbstverständlich angesehen wird, hat sicherlich die Akzeptanz seines Vorgehens erleichtert.

Prof. Dr. Christoph Zacharias hat eine unbefristete Stiftungsprofessur an der Fachhochschule Bonn-Rhein-Sieg und ist Leitender Direktor des Instituts für Existenzgründung und Mittelstandsförderung. Ihm obliegt die Aufgabe, an seiner Hochschule mit einem großen Spektrum von Studiengängen das Thema Unternehmertum möglichst für jeden Studierenden zugänglich zu machen. Darüber hinaus werden durch die Kooperationen mit Forschungsinstitutionen Seminare für Hochtechnologie-Wissenschaftler durchgeführt. In seinem Beitrag referiert er über seine Erfahrungen, das UGS[®]-Konzept – bestehend aus UGS[®]

PLAY Managementspielen, UGS[®] SIM Planungs- und Simulationssoftware sowie UGS[®] GAME Gründungsplanspiel – in kompakten Seminaren einzusetzen und gibt damit Anregungen für die Gestaltung mit Software und weiteren Tools gestützten Gründungsdidaktik.

Christian Freericks, Student der Wirtschaftsingenieurwissenschaften in Stralsund und Sprecher der Stipendiatengruppe Stralsund-Rostock der Stiftung der Deutschen Wirtschaft (sdw), zeigt am von ihm mitgestalteten Projekt „Play Business – Spiel mit!“ im Rahmen der gemeinsamen Initiative der sdw und der Heinz-Nixdorf-Stiftung „Herausforderung Unternehmertum“, wie in Zusammenarbeit mit Schulen unternehmerisches Denken, Handeln und Entscheiden durch das Gründungsplanspiel UGS[®] GAME JUNIOR gefördert werden kann.

Zum Abschluss dieses Kapitels wird das EXIST³[®]-Konzept dargestellt. Vor fünf Jahren zum ersten Mal auf einer Konferenz des BMFT vorgetragen, hat sich die Idee des dreischrittigen Prozesses der Gründungsdidaktik in unterschiedlichen Entrepreneurship-Curricula niedergeschlagen. Die Idee des Konzepts wird erläutert und einige Beispiele der Umsetzung des Konzepts werden beschrieben.

Im Kapitel D „Das UGS[®]-Konzept als Trainings- und Beratungstool“ wird über den Erfahrungsschatz berichtet, der durch das UGS[®]-Netzwerk entstanden ist. *Dipl.-Kauffr. Ingrid Genau* als Gründerin und Geschäftsführerin eines Unternehmens für Consulting, Training und Coaching und UGS[®]-Partnerin, zeigt die Besonderheiten bei Unternehmensgründerinnen auf. Sie beschreibt ihre Vorgehensweise für das mit der UGS Software[®] unterstützte Training des Unternehmertums für Frauen, die vor der Entscheidung stehen, sich beruflich selbstständig zu machen – und das häufig nach einer beruflichen Pause.

Dipl.-Kfm. StB Walter Mock, Partner einer Steuerberatungskanzlei und Vorstandsmitglied der Steuerberaterkammer Rheinland-Pfalz sowie Beirat der DATEV, war Mitinitiator der Qualifizierungsmaßnahmen zur Gründungsberatung für Steuerberater in Rheinland-Pfalz, das auf der Basis des UGS[®]-Konzepts entwickelt wurde. Das Umfeld der steuerberatenden Berufe unterliegt einem Wandel und in seinem Beitrag zeigt er Möglichkeiten auf, wie Steuerberater die Existenzgründungsberatung als Dienstleistung anbieten können, unter anderem

als Partner der sogenannten Starterzentren der Industrie- und Handelskammern.

Dr. Friedrich Bauersachs, Leiter von internationalen Entwicklungsprojekten aus Sofia/Bulgarien, zeigt auf der Basis seiner Jahrzehnte langen Erfahrung in süd-osteuropäischen Staaten, wie in anderen Kulturen und bei schwierigen wirtschaftlichen Gegebenheiten Software unterstützt das Thema Entrepreneurship an Schulen, Hochschulen und Nonprofit-Organisationen ein- und durchgeführt werden kann. Er beschreibt auch, welche Voraussetzungen das UGS[®]-Konzept erfüllen muss, damit sich langfristig eine stabile und erfolgreiche Zusammenarbeit mit Partnern in diesen Ländern entwickelt.

Die UGS[®]-Entwicklungen für die Schweiz beschreibt *Marc Hamburger, lic. oec. HSG*. Als Leiter des START Unternehmenszentrums in Zürich ist er darauf bedacht, attraktive Veranstaltungen und eine effiziente Unterstützung von Unternehmensgründern anzubieten. Durch die Anpassung der UGS[®] Software und des Gründungsplanspiels UGS[®] GAME an die Schweizer Verhältnisse stehen Tools zur Verfügung, die diesen Ansprüchen genügen. Darüber hinaus wird der Unternehmertest UGS[®] TEST inzwischen, flächendeckend in der Schweiz eingesetzt.

Bernd Mayer ist erfahrener Berater für wirtschaftliche Entwicklungen im asiatischen Raum. Er zeigt am Beispiel Indonesiens auf, welchen Herausforderungen Schwellenländer mit stark wachsender Bevölkerung gegenüber stehen. Ohne die Heranbildung von Entrepreneuren und massiver Förderung von Existenzgründungen – so seine These – wird eine befriedigende Beschäftigungssituation wahrscheinlich nicht erreicht werden können.

Den Abschluss des Kapitels bildet ein Beitrag über State of the Art der Businessplanerstellung. Der Businessplan hat sich inzwischen zu einem wichtigen Werkzeug der Betriebswirtschaft entwickelt. Hier schlagen sich die Erfahrungen nieder, die im Laufe von zwei Dekaden bei der Entwicklung von Businessplänen gesammelt wurden. Neben der Berücksichtigung der wichtigsten Einflussgrößen auf den Gründungserfolg ist im Kern zu beachten, dass letztlich die Adressaten beurteilen, ob ein Businessplan vollständig, schlüssig und überzeugend ist.

Das Kapitel E „Netzwerke“ leitet *Dipl.-Betriebswirt (BA) Bert Christmann*, Leiter der Auslandsabteilung der Mainzer Volksbank, Member of the Board of JCI Europe und ehemaliger Bundesvorsitzender der Wirtschaftsjuvenen Deutschland (WJD), mit seinem After-Dinner-Speech ein. Als einer der Menschen, die vor über fünf Jahren mutig und zielorientiert die Gründungsplanspielentwicklung der UGS[®] ULM gefördert und ermöglicht haben, zeigt er auf, wie durch Momente der Entscheidungen Weichen für künftige Entwicklungen gestellt werden und im günstigen Falle stabile Netzwerke entstehen.

Bankkaufmann Clemens Krämer, Mitglied im Bundesvorstand der Wirtschaftsjuvenen Deutschland (WJD) und verantwortlich für das Ressort Existenzgründung und -sicherung, zeigt auf der Basis der bisher gemachten Erfahrungen die Möglichkeiten auf, die durch die Kooperationen mit den deutschen Wirtschaftsjuvenen und mit dem internationalen Dachverband der Wirtschaftsjuvenen, dem Junior Chamber International (JCI), bestehen.

Dr. Thorsten Liebig, Universität Ulm, gibt im Kapitel F „Perspektiven für Anwender bzw. Partner“ einen Einblick in die Entwicklungstendenzen, wie aus der Sicht der Informatik künftig softwaretechnisch die Repräsentanz der Realität und die Unterstützung von Simulationen aussehen könnten. Da die Überlebensfähigkeit einer Anwendersoftware auf dem Markt davon abhängig ist, wie sehr sie weiterentwickelt wird, fließen auch die aktuellen Erkenntnisse der Informatik in die Entwicklung der UGS[®]-Produkte ein.

Dipl.-Ing. (FH) Wolfgang Jäkel, Geschäftsführer der UGS[®] ULM, gibt einen Überblick über die aktuellen Entwicklungen der UGS[®]-Produkte und beschreibt die sich dadurch ergebenden Anwendungsmöglichkeiten. Auf einen Nenner gebracht, ist die Softwareentwicklung stark von den Marktreaktionen und den Forderungen der Anwender beeinflusst; sie darf sich aber nicht verzetteln, indem versucht wird, jeglichen Anwenderwünschen nachzukommen.

Aus mehreren Gründen ist es eine besondere Freude, dass *Prof. Dr. Drs. h.c. mult. Horst Albach*, der international bekannteste deutsche Betriebswirt, sich bereit erklärt hat, das Vorwort zu schreiben. Die Entwicklung der UGS Software[®] in dieser Form ist ohne *Professor Albach* nicht vorstellbar. Als akademi-

scher Lehrer und als Vorbild hat er die Grundlagen dafür gelegt hat, eine Vision entwickeln zu können, wie die Entstehung eines Unternehmens analysiert, synthetisiert und repräsentiert werden kann. Um etwas zu bewegen oder zu realisieren, reicht es allerdings nicht aus, lediglich eine Vision zu haben, sondern man muss auch „dran bleiben“, um sie zu verwirklichen. Wer je miterlebt hat, mit welcher Intensität und Konsequenz sich *Professor Albach* mit einem ihn interessierenden Thema beschäftigt, weiß, was es heißt, sich wirklich mit einem Thema auseinanderzusetzen. Daran kann man sich nur ein Vorbild nehmen. *Professor Albach* habe ich zum ersten Mal im Sommersemester 1969 in der Vorlesung Allgemeine BWL an der Universität Bonn erlebt. Es bleibt unvergessen, mit welcher Genialität er es verstanden hat, einen Überblick zu geben und gleichzeitig die Liebe zu wesentlichen Details deutlich werden zu lassen – was uns jungen Studenten bzw. späteren Mitarbeitern tiefe Einblicke in die Materie ermöglichte. Als ein Student während der Vorlesung halblaut bemerkte, dass man bei den zahlreichen englischen Begriffen doch gleich Englisch sprechen könnte, wurde augenblicklich die restliche Vorlesung in Englisch abgehalten – es gibt bei *Professor Albach* auf jede relevante Bemerkung eine adäquate Reaktion.

Professor Albach hat die Entwicklungen der UGS[®]-Produkte von Anfang an mit verfolgt. Nach der ersten Präsentation der UGS Software[®] 1997 in Bernkastell war sein Urteil wie stets unmissverständlich – in diesem Falle anerkennend. Das hat dem jungen Projekt Auftrieb gegeben und Mut gemacht, 1999 den Auftrag der damaligen DG Bank anzunehmen, eine angepasste Softwareversion für den Einsatz in den Volks- und Raiffeisenbanken und ein Gründungsplanspiel für Bankkunden zu entwickeln. Durch *Professor Albach* sind Kontakte zur WHU, BTU Cottbus und weiteren Interessenten an der Software entstanden, die sehr hilfreich für die nationale und internationale Verbreitung waren.

Dass ich mich persönlich sehr freue, dass *Professor Albach* für diesen Tagungsband das Vorwort verfasst hat, wird man nachvollziehen können, wenn man berücksichtigt, dass bereits seit meiner Assistentenzeit am Universitätsseminar der Wirtschaft im Jahr 1974 die menschlich enge Verbundenheit zu ihm entstanden ist. Es ist nicht nur die intensive, lehrreiche Arbeit gewesen, die die gesamte Albach-Mannschaft zusammenschweißte, sondern auch gemein-

same Erlebnisse wie die Forschungsreise durch die USA und die Wanderung auf dem John Muir Trail 1975, der legendäre Marathonlauf von der Godesberger Waldstraße zum Schloss Gracht, die jährlichen Wanderungen im Kreise der Albach-Schüler oder hochalpine Bergtouren – um nur einige Beispiele zu nennen. Es sind immer wieder Glücksmomente, sich authentisch an Begebenheiten wie diese zu erinnern.

Das Nachwort stammt von *Dipl.-Ing. (FH) Winfried Keppler*. Die Verbundenheit mit ihm hat einen anderen Ursprung. *Winfried Keppler* war Student von mir und ist Absolvent der Hochschule Ulm. Nach seinem Studium trat er zusammen mit einem Kommilitonen an mich heran, um über die Gründung eines eigenen Unternehmens zu sprechen – dem Zeitarbeitsunternehmen für Ingenieurdienstleistungen „euro engineering“. Er und sein Kommilitone sind unterschiedlichen Charakters und Temperaments, so dass es eine Reihe von Gesprächen gegeben hat, auch nach der erfolgten Gründung. Es mag sein, dass diese Gespräche den jungen Gründern geholfen haben. Entscheidend ist, dass eine Unternehmensgründung, mit engem Kontakt begleitet, auch für den Coach ein emotionales Erlebnis ist und bleibt.

Winfried Keppler ist ein wahrer Entrepreneur, denn nach dem erfolgreichen Verkauf des ersten Unternehmens hat er sich mit der Gründung von „engineering people“ wieder in das Abenteuer Unternehmertum begeben. Dass er die Verbindung zu mir nicht hat abbrechen lassen, freut mich ebenso wie die Tatsache, dass er mit seinem Nachwort und mit einer materiellen Unterstützung für die Drucklegung dieses Tagungsbandes die UGS®-Ideen fördert.