

26 Jahre Berufserfahrung in zwei Tagen

Betriebswirtschaftslehre für die berufliche Praxis – das KIQ-Seminar „Grundlagen der BWL“ vermittelt gezielt praktisches Wissen.

Heinz Eickmeier ist beim Career Service ein Mann der ersten Stunde. Er war schon zu der Zeit dabei, als KIQ-CS gerade erst den Kinderschuhen entschlüpfte, als Leuchtturmprojekt die höheren Weihen der Landesregierung bekommen hatte und anfangs, sein Programm an der Universität zu etablieren. Heinz Eickmeiers Metier ist die Betriebswirtschaftslehre: Zahlen, Daten, Fakten und natürlich Geld. Denn darum geht es im beruflichen Alltag – unabhängig davon, was man studiert hat. Die Betriebswirtschaftslehre bietet in ihrem Bereich ein ganzes Repertoire praktischer Instrumente, um erfolgreich agieren zu können. Deshalb ist das BWL-Grundlagen-Seminar bis heute eines der am meisten nachgefragten Angebote des Career Service. Es richtet sich an alle, die nicht BWL studiert haben, aber dieses Wissen für den Berufseinstieg brauchen.

Fachbegriffe veranschaulichen

Vermittelt werden unter anderem Grundkonzepte der betrieblichen Buchführung, Wissen über betriebswirtschaftliche Planungsprozesse und Instrumente der Finanzbedarfs-, Kosten- und Liquiditätsplanung. Und wem das bereits zu viel der Fachbegriffe ist, den beruhigt Heinz Eickmeier schnell. Schon ganz zu Anfang des Seminars sorgt er dafür, dass die Teilnehmer das nötige Selbstvertrauen bekommen. Er entmystifiziert die für viele befremdliche Welt von Unternehmen und Zahlen und veranschaulicht komplizierte Fachbegriffe an einfachen Beispielen aus der Praxis.

Und Praxis ist genau das Stichwort, auf das der Vollblutökonom mit dem kräf-

tigen Bart und dem sympathischen Lächeln anspricht. Dass er reichlich Praxis hat, spürt man bei jedem seiner Sätze. 26 Jahre ist er bereits als Unternehmensberater tätig. Es ist ein spannender Beruf, den er sich da ausgesucht hat, findet Heinz Eickmeier. Jeder Kunde ist anders, und auf jeden Kunden muss man sich immer wieder neu einstellen. Es geht um individuelle Lösungen für die spezifische Situation des Kunden.

Bei den Seminaren an der Universität sind seine Kunden die Studierenden. Die Teilnehmerschaft des Seminars ist bunt gemischt. Juristen und Naturwissenschaftler, dann natürlich viele Studierende aus geistes- und humanwissenschaftlichen Fächern. Eher in der Minderheit sind Mediziner, und ab und zu verirren sich auch schon mal ein, zwei BWL-Studierende in das Seminar. „Auch denen hat das noch was gebracht“, bemerkt Heinz Eickmeier auf die Frage, ob das denn gut gegangen ist.

Und das Produkt? An der Uni ist das Produkt von Heinz Eickmeier praxisrelevantes betriebswirtschaftliches Wissen. Ein Satz, den er häufig zu Beginn des Seminars von den Teilnehmern hört, lautet etwa: „Wenn ich mich bewerbe, wird immer nach betriebswirtschaftlichen Kenntnissen gefragt, ich weiß aber nichts. Kann ich das hier lernen?“ „Ja“, ist die Antwort, die Heinz Eickmeier dann gibt. Es ist erstaunlich, was man in den zwei Tagen des Seminars alles vermitteln kann. Natürlich, ein komplettes betriebswirtschaftliches Studium kann ein Kompaktseminar nicht ersetzen, soll es ja auch nicht. Aber die Grundlagen vermitteln, das geht.



Vokabular und Denkweise – wenn man das schon einmal verstanden hat, kann man sich in den meisten Situationen ganz gut selbst weiterhelfen. Und wer weiß, wo er nachschlagen oder -fragen kann, ist ebenfalls schon ein ganzes Stück weiter.

Jeder verhält sich ökonomisch

Dann versucht Heinz Eickmeier den Studierenden klarzumachen, dass sie bereits eine ganze Menge von BWL verstehen. Jeder verhält sich ökonomisch. Jeder geht mit Geld um, jeden Tag. So kompliziert ist das Ganze auch nicht. Für 90 Prozent der betriebswirtschaftlichen Fragestellungen reichen die vier Grundrechenarten und der Dreisatz aus, sagt Heinz Eickmeier. Die restlichen zehn Prozent sind die Kür, und dafür kann man sich dann ruhig einen Experten holen.

Heinz Eickmeier vermittelt den Teilnehmern schnell das Gefühl, dass das, was sie in den kommenden zwei Tagen erwartet, machbar ist. Vor betriebswirtschaftlichen Fragestellungen braucht man keine Angst zu haben, egal wo sie einem begegnen. Und benötigt wird dieses Wissen in fast jedem beruflichen Bereich. Selbst der Pressechef eines Unternehmens muss Budgets aufstellen können. Auch er wird nicht drumherumkommen, zu kontrollieren, wo Geld ausgegeben wird,

wo Kosten entstehen, die nicht eingeplant waren, und so weiter.

Auch für denjenigen, der sich selbstständig machen will, ist es ganz wichtig, ein Gefühl dafür zu haben, wie Organisationen funktionieren, wie sie strukturiert sind. Das ist theoretisch immer schwer zu begreifen, aber mit ein bisschen Theorie im Hintergrund ist man gewappnet für die eigenen praktischen Erfahrungen. Und wer das Wissen aus dem Seminar dann mit dem zusammenbringt, was er zum Beispiel im Rahmen eines Praktikums schon erfahren hat, der bewegt sich später ein gutes Stück sicherer in der Arbeitswelt. Enorm hilfreich ist zum Beispiel, ein Gespür dafür zu entwickeln, wer in einer Organisation anzusprechen ist, um Aufträge zu kriegen – das muss nicht immer der Chef oder der Abteilungsleiter sein.

Klare Vorstellungen entwickeln

Stichwort Selbstständigkeit: Für viele Seminarteilnehmer ist das ein ganz wich-

tiges Thema. Heinz Eickmeier lenkt den Fokus zunächst auf das Unternehmenskonzept. Erst einmal sollte man eine relativ deutliche Vorstellung davon haben, was man inhaltlich anbieten will. Die Geschäftsidee muss klar sein. Dann muss man ein deutliches Bild von den potenziellen Kunden haben, die man mit seinen Dienstleistungen oder Produkten ansprechen kann. Daran schließt sich die Frage an, wo ich diese Kunden finde und wie ich sie erreiche.

Wer den Kundenbereich im Griff hat, kann mit der wirtschaftlichen Planung beginnen. Welche Kosten kommen auf mich zu? Was muss wo investiert werden? Habe ich die Möglichkeit, die Finanzierung sicherzustellen? Und ganz zum Schluss steht dann die Wahl der Rechtsform an. In der Regel ergibt sich das aus dem Produkt, das man anbieten will. Nur in ganz komplizierten Fällen ist es auch schon einmal notwendig, einen Wirtschaftsjuristen zurate zu ziehen.

Heinz Eickmeier hat schon vielen Unternehmensgründern auf die Sprünge geholfen. Er ist aber auch dann da, wenn nach drei oder vier Jahren eine Unternehmenserweiterung oder eine Umstrukturierung ansteht. Neben viel Rechnerei geht es dann vor allem um konzeptionelle Arbeit. Und auch das vermittelt er in seinem Seminar – BWL ist eben mehr als Zahlen. Heinz Eickmeier ist es wichtig, bei Umstrukturierungsprozessen und bei der Strategieentwicklung nicht nur die Chefebene, sondern auch die Mitarbeiter einzubeziehen.

Und weil es nach jedem Seminar immer eine ganze Reihe von Teilnehmern gibt, die mehr wissen wollen, als in den zwei Tagen komprimiert vermittelt werden kann, gibt es seit einigen Semestern bei KIQ-CS auch ein BWL-Aufbauseminar. „Also bis dann“, sagt Heinz Eickmeier und zwinkert den Teilnehmer aufmunternd zu. 26 Jahre Berufserfahrung haben noch so einiges an Praxistipps zu bieten. ●