

Die Höhle der Löwinnen

Ein Girls' Day an der FOM

Von Jana Hendricks

„Die Höhle der Löwen“ - so heißt die erfolgreiche Fernsehserie vom Fernsehsender Vox, bei dem Erfinder und Gründer ihre Geschäftsidee 5 Unternehmern vorstellen, in der Hoffnung, dass diese bei der Unternehmensgründung helfen und sich an dem Unternehmen als Investoren beteiligen. Die Fachhochschule für Oekonomie und Management bot 17 Mädchen im Rahmen des Girls' Day die Möglichkeit, auch einen Tag Jungunternehmerinnen zu sein.

Die Aufzugtüren gehen auf und gerade noch pünktlich stürme ich in einen der Sitzungsräume der Fachhochschule für Oekonomie und Management. Als ich mir nun einen Platz an einem der vier Tische suche, sehe ich auch schon zwei bekannte Gesichter von Stufenkameradinnen. Es stellt sich raus, dass ich doch nicht die Letzte bin und zwei Mädchen noch erwartet werden.

In der Einführung erfuhren wir, dass wir heute mit vier erfolgreichen Unternehmerinnen ein Produkt entwickeln, finanzieren und verkaufen sollen (natürlich nur theoretisch). Außerdem wurde uns

gesagt, dass wir uns so viel Essen und Trinken von der vorne im Raum aufgebauten Tafel nehmen durften wie wir wollen.



Die Unternehmerinnen Dr. Marita Alami, Anne von Brockhausen, Obiageli Njoku und Martina Teichelmann (v.l.n.r.) und ihre Jungunternehmerinnen

Nach der Einführung werden wir auf sehr interessante Art und Weise in drei Gruppen eingeteilt. Damit wir nicht mit unseren Freunden in eine Gruppe kommen, müssen wir aus einem kleinen Beutel ein Bonbon ziehen. Es gibt drei Sorten, Nimm2 Kaubonbons, Schoko-Karamell Bonbons und Fruchtbonbons. Wir finden uns an einem von drei Tischen, da der vierte Tisch für die Erwachsenen vorbehalten ist, in unseren Gruppen zusammen. An jedem Tisch befindet sich eine Station, die in der Gruppe bearbeitet werden muss.

Meine aus sechs Mädchen bestehende Gruppe findet sich an der ersten Station

zusammen und wir stellen uns kurz vor. Was mir etwas schwerfällt, weil ich mir direkt nachdem wir wussten in welche Gruppen wir kommen mein Kaubonbon in den Mund geschoben habe. Ich finde heraus, dass die Altersspanne in der Gruppe unerwartet groß ist, mit dem ältesten Mädchen mit 15 Jahren und dem jüngsten mit 12. An dieser Station müssen wir ein Produkt entwickeln und uns hierfür ein Grundkonzept ausdenken müssen. Auf dem Arbeitsblatt sind schon ein paar Vorschläge notiert. Wir entscheiden uns einfach dafür mehrere Ideen zusammen zu tun. Die Vorstellung des Produktes fällt uns leicht. Wir einigen uns auf eine multifunktionsfähige Handyhülle. Diese hat eine eingebaute Powerbank und Lichter am Rand, damit der Kunde das perfekte Selfie aufnehmen kann, egal wie die Lichtverhältnisse sind. Sogar die angepeilte Altersgruppe und der Preis fallen uns leicht. Das Produkt soll 40 Euro kosten. Am Ende hängen wir uns am Namen auf. Zuerst versuchen wir aus unseren Anfangsbuchstaben einen Namen zu finden. Dieser Versuch scheitert, da unsere Anfangsbuchstaben nicht genügend Vokale beinhalten. Am Ende einigen wir uns einfach auf den Namen Glowcase.

Als nächstes verkaufen wir unsere Produktidee an eine der Unternehmerinnen, die hierbei in die Rolle einer Investorin spielt. Nachdem sie uns erklärt hat, wie man am Anfang am besten sein Produkt finanziert, gehen wir über zur nächsten Station.

An der nächsten Station sollen wir das Glowcase an eine potentielle Kundin verkaufen, welche wieder von einer anderen Unternehmerin gespielt wird. Wir erklären ihr ausführlich und informativ, was das Glowcase alles kann. Sie ist verwundert wie billig dieses ist, da es all diese Funktionen beinhaltet. Deshalb erhöhen wir den Preis um weitere 15 Euro.

An der letzten Station interviewen wir eine Unternehmerin zu ihrer Karriere und ihrem Leben als Unternehmerin.

Am Ende füllen wir einen Fragebogen mit unseren Zukunftswünschen aus. Hiernach werden uns eine Urkunde und ein Formular zur Teilnahme übergeben. Nach einem tollen Tag mit viel neuen Erfahrungen und neuem Wissen verlasse ich die „Höhle der Löwinnen“ und mache mich auf den Weg nach Hause.