

## **Erfahrungsbericht**

### **zu meiner Teilnahme am**

### **Entrepreneurship Education Colloquium 2008 an der Harvard Business School**

Am 17. Juli nahm ich in Berlin noch ganztägig bis zum späten Abend die Vorstellungen der Bachelor - Arbeiten ab, benotete diese und feierte anschließend mit den Absolventen im Architekturgebäude. Am nächsten Morgen stieg ich in den Flieger nach Boston. Dank der Zeitverschiebung kam ich rechtzeitig vor Beginn des Kolloquiums am Freitag um 17 Uhr Ortszeit an der Harvard Business School an. Das Jetlag bekam ich erst nach der Opening Session, der anschließenden Opening Reception und dem Opening Dinner zu spüren, indem ich am nächsten Morgen sehr früh aufwachte.

Das war die Gelegenheit weitere Unterrichtsmaterialien zu studieren. Bereits im Flieger und davor hatte ich mich auf die ersten „Case Studies“ vorbereitet, nachdem ich diese von der Kolloquiums - Website heruntergeladen hatte. Diese Vorbereitung, zumindest für die ersten Tage, war per Email zuvor von der HBS ausdrücklich angeraten worden.

Am Samstag morgen um 8 Uhr fand die erste Discussion Group mit 5 TeilnehmerInnen innerhalb unseres Wohnbereichs, also nur wenige Meter von meinem Zimmer, ausgestattet mit Computer und Internet-Anschluss, statt. Unsere Gruppe bestand aus ProfessorInnen aus Indien, Tschechien, Spanien, Italien und mir. Diese Discussion Groups fanden von jetzt ab an jedem Morgen, außer dem Sonntag, von 8 bis 9 Uhr zur Vorbereitung der Case Study Sessions statt.

Dabei wurde bereits ein Prinzip des „Participant Centered Learning“ der Harvard Business School deutlich: der Lernende bereitet sich erst persönlich, dann in der Gruppe, auf die Lehrveranstaltung vor. Dies gilt als Voraussetzung um einen erfolgreichen Lernerfolg in der anschließenden „Lernveranstaltung“ zu haben.

Samstag Morgen, 9 Uhr, Introduction to „The Case Method“. Im „Hörsaal“, der speziell amphitheaterartig ausgebaut wurde, sitzen 75 ProfessorInnen aus 32 Ländern. Jeder Teilnehmer hat seinen festen Platz, der alphabetisch nach den Namen festgelegt wurde und kann mit Hilfe einer A 4 - großen Namenskarte vom Lehrenden mit Namen angesprochen werden, auf amerikanische Art natürlich mit dem Vornamen.

Die „Case Method“, die in den achtziger Jahren an der Harvard Business School entwickelt wurde, ist der hauptsächliche Gegenstand des Kolloquiums mit dem Ziel Hochschullehrer aus Europa für eine weitere Ausbreitung mit der Lehre der Case Studies vertraut zu machen. Schon am ersten Abend war die Stimmung unter den Teilnehmern und den Lehrenden sehr positiv gespannt. Diese außerordentliche Intensität hielt auch während der folgenden Tage an. Das hatte nicht nur mit dem Nimbus der Harvard Universität zu tun, sondern, zumindest in unserem Fall, mit dem sehr hohen Niveau der Veranstaltung: perfekte Organisation, für alles ist gesorgt und

die Lehrenden sind sehr gut vorbereitet. Man spürte geradezu wie wichtig ihnen die gute „Performance“ der Lehr/Lernveranstaltung“ war. Später wurden wir aufgeklärt wie viel Zeit und Energie in die Erarbeitung der Case Studies und die Vorbereitung der Lernveranstaltungen fließt.

Zu den Vorbereitungsmaterialien zählten nicht nur Case Study Texte und - Artikel, sondern auch Videofilme, die über Internet zugänglich waren. Dabei wurden typische Situationen des Case Study Unterrichts dargestellt. Teilweise wurden auch Videos innerhalb der Lernveranstaltungen eingesetzt.

Auffallend am Unterricht war die seltene Verwendung des Beamers. Der Einsatz der klassischen Tafeln jedoch ist ein besonderes Merkmal der Case Study Methode. Dafür wurde ein spezielles Tafelsystem entwickelt, bestehend aus 3 nebeneinander liegenden und jeweils 4 über- bzw. hintereinander liegenden Tafeln.

Eine Unterrichtseinheit besteht in erster Linie aus Fragen und Diskussionsaufforderungen an die Teilnehmer zu den anstehenden Case Studies. Dabei handelt es sich nicht um Abfragen von Wissen, sondern um die persönliche Einschätzung und Bewertung von Problemfällen. Dies ist der Kern des „Participant Centered Learning“. „Lernen“ und nicht Lehren steht im Mittelpunkt.

Ich hatte zunächst eine viel geringere Teilnehmerzahl am Kolloquium erwartet. Die Zahl von 75 Teilnehmern (in den M.B.A. - Klassen sind es 90!), stimmte mich zunächst skeptisch. Es stellte sich aber bald heraus, dass es durchaus möglich ist in einer so großen Gruppe eine sehr starke Präsenz und Konzentration zwischen Lehrenden und Teilnehmern zu erreichen.

Was ist Entrepreneurship? Entrepreneurship bedeutet Veränderungen gestalten, Chancen erkennen und ergreifen, Bedürfnisse erfüllen, die Zukunft so zu gestalten, wie wir sie uns wünschen, Risiko eingehen. Es wird also vorausgesetzt, dass praktisch jede Situation, jeder Zustand noch verbessert werden kann.

Die Theorie der Case Method geht davon aus, dass der Lehrende Spannung und Emotion schaffen muss um beim Teilnehmer eine Rückkopplung, die eigenständiges Denken und Handeln ermöglicht, zu erzeugen. Der Studierende muss sich in dieser „Simulation“ mit der Problemstellung identifizieren. Der Lehrende muss dabei vor allem die richtigen Fragen stellen und die Teilnehmer so motivieren, dass sie gerne antworten, sich gerne beteiligen. So kann schließlich ein intensiver und aktiver Lernprozess entstehen.

Was sind Case Studies? Case Studies sind Fallstudien, die genau recherchiert und für die Lehre in Textform (auch mit Tabellen und Filmen) aufbereitet wurden. In der HBS handelt sich es in erster Linie um konkrete Situationen mit denen Unternehmer konfrontiert wurden. Oft sind sie so aufbereitet, dass der erste Teil den Studierenden zur Vorbereitung vorgelegt wird, der zweite Teil, die Auflösung, erst während oder nach der Lernveranstaltung ausgehändigt wird. Es handelt sich meist um kritische Momente, die Entscheidungen verlangen, dann aber erfolgreich bewältigt wurden. In der Veranstaltung werden mögliche Handlungsstrategien diskutiert. Ziel dabei ist es,

dass sich die Teilnehmer in die reale Situation hineinversetzen und lernen diese zu verstehen um dann richtige Entscheidungen zu treffen.

Im 2-jährigen M.B.A. - Programm werden insgesamt 500 Case Studies behandelt. Das Konzept ist so erfolgreich, dass 90 % aller amerikanischen Business Schools Harvard Cases verwenden (und dafür 6 \$ pro Case und Student bezahlen). Als wir gegen Ende des Kurses angenehm überrascht den Download-Zugang für alle Cases bekamen, hat dann mancher Teilnehmer die Nacht mit dem Herunterladen der Cases verbracht.

Zu jeder Veranstaltung gab es Assignments, also Aufgaben, die zur Vorbereitung behandelt werden mussten. Täglich gab es nach der Discussion Group in der Regel 4 Veranstaltungen von je 90 Minuten, die alle vorbereitet sein mussten. Das bedeutete, dass pro Tag bis zu 50 Seiten Text aufzubereiten waren. Konkret hieß das für mich nach dem Abendessen bis 1 Uhr nachts intensiv vorbereiten um am nächsten Morgen um 8 Uhr fit für die Discussion Group zu sein. Hinzu kam, dass ich ab der 2. Hälfte zum Discussion Group Leader benannt wurde. Die Gruppe war zur Hälfte neu zusammengesetzt. Als Fachfremder (Architekt) musste ich also die Case Studies vor Entrepreneurship-ProfessorInnen moderieren. Nachdem ich vorbereitet war (obwohl ich nicht immer alle Geschäftszahlen-Tabellen verstanden hatte) und die anderen Diskussions - Teilnehmer motiviert, verliefen die Diskussionen zum Glück sehr konstruktiv.

Zu den allgemeinen Lernveranstaltungen kam noch eine Lunch Discussion Group, zu der eine neu festgelegte Gruppe ein bestimmtes Thema während des Mittagessens zu diskutieren hatte, was jedoch nicht so gut klappte. Ein weiteres Angebot war eine Lunch Lecture zum Case Writing. Diese war so gefragt, dass sie noch einmal angeboten werden musste.

Die 7 Tage des Kolloquiums verliefen insgesamt unglaublich intensiv. Am Ende gab es Standing Ovationen für die Lehrenden, und das von Professoren für Professoren!

Trotz der knappen Freizeit bildeten sich viele Kontakte unter den Teilnehmern. Auf der internen Website des Kolloquiums sind die Lebensläufe und Adressen aller Teilnehmer veröffentlicht. Ich hatte seitdem bereits mehrere Email – Kontakte.

Warum geht ausgerechnet ein Architekt zu einem Kolloquium an die Harvard Business School?

Ich habe die Möglichkeit ergriffen, nachdem die von mir geleitete Forschungsgruppe „Watergy“ für das Exist – Programm des Wirtschaftsministeriums ausgewählt wurde. Es geht dabei um die Markteinführung des neuartigen Prinzips von „Feuchtluftkollektoren zur Kühlung, Heizung, Nahrungsmittelproduktion und Meerwasserentsalzung“. Als Mentor möchte ich das Team dabei möglichst kompetent unterstützen können.

## Fazit

Das Kolloquium war besonders für mich als Fachfremden eine enorm „lernreiche“ Erfahrung. Die große Mehrheit der Teilnehmer bestand ja aus Wirtschafts – ProfessorInnen, doch wurde mehrfach betont, dass Entrepreneurship vor allem an Technischen Universitäten gelehrt werden müsse um Innovationen in den Markt zu bringen.

Ich kann das Kolloquium meinen Berliner Professoren – KollegInnen uneingeschränkt empfehlen, vor allem wegen der hervorragenden Hochschuldidaktik und deren Vermittlung.

Es fand in diesem Jahr zum 4. und letzten Mal an der Harvard Business School statt. Initiiert und finanziell unterstützt wurde es von EFER, der European Foundation on Entrepreneurship Research. Gegründet wurde EFER von Bert Twaalfhoven, einem erfolgreichen niederländischen Unternehmer und ehemaligen HBS – Absolventen. Da sich das Kolloquium in erster Linie an europäische HochschullehrerInnen wendet, wird es zukünftig an europäischen Universitäten stattfinden. Dies wird viel Energie- und Reisekosten sparen.

22.08.2008

Claus Steffan