



Wirtschaftsstudierende der Hochschule Bochum betreiben Marktforschung für Orthopädie-Unternehmen

Gelungene Kooperation zwischen Wissenschaft und Wirtschaft: Das Seminar "Sales Management" bringt Studentengruppen mit Unternehmen aus der Region zusammen.

"Das war plötzlich nicht mehr Hörsaal und graue Theorie sondern reales Leben", beschreibt Wirtschaftsstudent Lukas Feldmann die Anfänge der Zusammenarbeit mit der Mathys Orthopädie GmbH. Der Kontakt zwischen Hochschule und Unternehmen war auf dem jährlich von der IHK an der Hochschule Bochum durchgeführten Abschlussarbeiten-Workshop entstanden. Hier stimmen für gewöhnlich Unternehmen aus der Region und Wirtschaftsprofessoren konkrete Themen für Abschlussarbeiten ab, die Studierende dann im Unternehmen durchführen können. In diesem Fall ging es um ein gemeinsames Projekt.

"Wir bemühen uns, die Lehre möglichst praxisorientiert zu gestalten", so Wirtschaftsprofessor und Marketingfachmann Ralf Schlottmann von der Hochschule Bochum. Im Rahmen seines Seminars "Sales Management" bringt er Studentengruppen mit Unternehmen aus der Region zusammen. Bereits beim ersten gemeinsamen Treffen der 13 Studierenden der "Gruppe Mathys" mit den Unternehmensvertretern wurden konkrete Zielvorgaben erarbeitet. Die Studierenden sollten über Marktforschung herausfinden, in welchen Bereichen die Marktposition des Unternehmens Stärken oder Schwächen aufweist. "Wir haben verabredet, einen Fragebogen zu erstellen und die Zufriedenheit der Kunden hinsichtlich der Produkte von Mathys zu untersuchen", erläutert BWL-Studentin Gesa Wieferich.

Aufgabenstellung und Branche waren für die meisten Studierenden Neuland. "Wir haben uns erst einmal über das Unternehmen und den Markt für Implantate und künstlichen Gelenkersatz informiert", erzählt Lukas Feldmann. Es folgte eine Konkurrenzanalyse und dann die Erstellung des Fragebogens, der im Anschluss an Ärzte verschickt wurde, die täglich mit Implantaten arbeiten. "Die Resonanz auf den Fragebogen war gerade in den ersten Tagen sehr gut", so der 24-jährige Janek Looschen. Insgesamt 117 der Angeschriebenen nahmen an der Befragung teil.

Es folgte der arbeitsintensivste Teil der Projektarbeit. Die Auswertung der diversen Einzelergebnisse nahm viel Zeit in Anspruch. Schließlich konnten die wesentlichen Ergebnisse an der Hochschule präsentiert werden. Dazu erschienen mit Halko Unruhe und Karl Georg Schmitt gleich zwei Mitglieder der Geschäftsleitung der Mathys Orthopädie GmbH. "Wir haben selber leider nicht immer ausreichend Zeit und personelle Kapazitäten zur Durchführung von Marktforschung", erläuterte Karl Georg Schmitt: "Daher ist die Umfrage und die Kooperation mit der Hochschule Bochum für uns natürlich sehr interessant."

Auf zahlreichen Folien präsentierten die angehenden Wirtschaftsfachleute die Auswertung der Untersuchung. "Die Ergebnisse decken sich zu einem großen Teil mit unseren Erwartungen", sagte Halko Unruhe, Kaufmännischer Leiter bei Mathys, im Anschluss an die Präsentation: "Es gibt allerdings auch einige überraschende Ergebnisse, die wir sicherlich in der Geschäftsleitung genauer analysieren werden." So hatte man sich etwa im Bereich der Schulterimplantate selbst anders eingeschätzt. Neben den vielen für das Unternehmen brauchbaren Ergebnissen lobte Karl Georg Schmitt auch

die gut aufbereitete Präsentation der Studierenden.

Am Ende zeigen sich alle Beteiligten sehr zufrieden. "Wir haben in der konkreten Arbeit mit dem Unternehmen viele praxisrelevante Dinge gelernt, die wir sicherlich in der Zukunft noch häufig brauchen und anwenden können", zog Studentin Carla Bauchrowitz ein Resümee der gelungenen Kooperation.

Der nächste Abschlussarbeiten-Workshop findet am 17. Mai ab 16 Uhr an der Hochschule Bochum statt. Interessierte Unternehmen können sich bei der Hochschule oder der IHK melden.



Freuten sich gemeinsam über ein gelungenes Projekt: Wirtschaftsstudenten der BO, Prof. Dr. Ralf Schlottmann (vorn, li.) und Halko Unruhe und Karl Georg Schmitt (Mathys Orthopädie GmbH).
Rüdiger Kurtz