

Ein Joint-Venture der besonderen Art

Die Case Study Competition der Uni Paderborn mit der Western Michigan University

Am vergangenen Montag kamen Studenten der WMU und der UPB zusammen, um an einer Case Study Competition des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre, insb. Marketing von Prof. Eggert teilzunehmen. 12 Studierende der Uni Paderborn, allesamt eingeschrieben an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, arbeiteten mit 19 Bachelor- und Masterstudierenden der Western Michigan University zusammen.

Nach einer Begrüßung durch Prof. Eggert als Programminitiator und Prof. Martin Schneider als offizieller Vertreter der Fakultät stellte sich Prof. Eckert von der WMU allen vor. Dank einer Zusammenarbeit seit 2006 zwischen den beiden Partnerunis wurde schnell klar: das gemeinsam gelebte Gefühl ist anders, freundschaftlicher, offener, lockerer als erwartet.

Nachfolgend begann Professor Eggert mit dem inhaltlichen Teil, der die Grundlage für die folgende Fallstudie darstellte, die in gemischten Gruppen aus amerikanischen und deutschen Studenten bearbeitet wurde.

Nach dem inhaltlichen Teil sollte aber auch die Schulung von Prof Eckert nicht fehlen: Edjutainment ist das Schlagwort. James Eckert pflegt einen sehr frischen Vortragsstil, es wurde gescherzt, gelacht, es war einfach einmal etwas anderes. Seine Ausführungen zum Thema Präsentation fielen dementsprechend auch etwas unkonventioneller aus, als wir sie in Deutschland wahrscheinlich hören würden.

Daraufhin ging es zur Stärkung in die Mensa auf dem Campus. Im Anschluss zogen die Teilnehmer sich in ihre Gruppen zurück und entwickelten Strategien, Ansätze und Ideen für konsumentenorientierte, wertbasierte Verkaufsprozesse.

Auch die Präsentationen fielen sehr angenehm aus, speziell der Satz „That’s really a good question“ in den folgenden Fragerunden scheint bei allen Teilnehmern hängen geblieben zu sein.

Nach getaner Arbeit kamen alle Teilnehmer der Competition im Biergarten des Paderborner Brauhauses zusammen. Natürlich gab es einen Gewinner, der die beste Lösung präsentiert hatte und dabei einen kleinen Preis gewann. Damit war der offizielle Teil endgültig abgeschlossen und die meisten blieben bei Bier und „Jägerbomb“ nach dem leckeren Essen noch bis nach 0 Uhr im Biergarten und tauschten sich über Unterschiede der Länder aber auch ganz typische, freundschaftliche Themen aus.

In dieser Woche werden unsere amerikanischen Kollegen nach einem Aufenthalt am Rhein wieder in Paderborn sein, vor allem um am Kurs „Negotiation“ teilzunehmen. Ein weiteres Treffen an einem Abend in der kommenden Woche ist schon geplant, um diese besondere Kooperation zu stärken.

Marcel Schuster

Zusätzlich noch ein paar Eindrücke von Studenten:

„Die Customer Value Case Competition war wirklich eine außergewöhnliche Erfahrung. Es hat so viel Spaß gemacht, mit unseren amerikanischen Kommilitonen zusammen zu sein und zu arbeiten. Ich hoffe, dass solche Veranstaltungen auch in Zukunft häufiger angeboten werden.“ (Marius Holletzek, UPB)

„Die Zusammenarbeit mit deutschen Studenten bot eine Nahaufnahme der kulturellen Perspektive, die ich bisher nicht erlebt habe. Es war großartig!“ (Adam Lagoni, WMU)

„Es ist natürlich immer toll internationale Gäste hier in Paderborn zu empfangen aber der Tag mit Herrn Dr. Eckert und seinen Studenten war ganz besonders toll. So konnten wir nicht nur unser Wissen über Customer Value Management vertiefen sondern durch die Gruppenarbeit auch die

amerikanische Arbeitsweise und die doch etwas lockerere Art eine Präsentation zu halten kennenlernen. Ganz besonders schön war es den Abend im Brauhaus ausklingen zu lassen. Hier konnten wir in lockerer Atmosphäre bei einem Bier unsere Englischkenntnisse auffrischen und etwas über the American way of life lernen.“ (Sarah Mietz, UPB)

A very special Joint-Venture

Case Study Competition of the University of Paderborn and the Western Michigan University

On Monday, May 9, a selection of students from the WMU and the UPB got together to work on a case study competition which was organized by the Chair of Marketing, Professor Andreas Eggert. 12 students of the University of Paderborn, all from the Faculty of Business and Economics, participated with 19 students of the Western Michigan University in this special course.

After the warm welcoming of Professor Andreas Eggert as initiator of the programme and Professor Martin Schneider as the official representative of the faculty, Professor James Eckert of the Western Michigan University introduced himself to the group.

Due to the cooperation between the two universities since 2006 it quickly became obvious: the feeling is somehow different, more personal, more open and more relaxed than expected.

Following this Professor Eggert began with the subject-specific part of the day, which was the basis for the following case study - which was worked out by mixed groups of German and American students.

Next, Professor Eckert gave us a short introduction with reference to presenting, the buzz word was Edjutainment. James Eckert has a lively style of presenting, we had fun, we laughed, it simply was something different. Especially the German students got an idea of a more lively way to present than they usually get.

After a little refreshment and lunch on the campus the groups got together and developed strategies, approaches and ideas concerning consumer-oriented value-based selling.

As well as the lectures all presentations were pleasant and enjoyable. Especially the sentence of Professor Eckert "That's a really good question" was kept in mind by the students.

After work was done, all participants met in the beer garden of the "Paderborner Brauhaus".

Certainly one group there was one group which presented the best solution therefore they won a little price. Now the "official" part of the day was over and most of the students stayed at the "Brauhaus" after the delicious dinner. While having beer and of course some "Jägerbombs" German and American students exchanged about intercultural differences and cordial terms.

After a visit in Cologne and on the Rhine our American Friends are back in Paderborn to participate in the course "Negotiation". A further meeting is already planned, just to strengthen the feeling of our special cooperation.

Marcel Schuster

Additionally some several experiences of the students:

"The Customer Value Case Competition was really an extraordinary experience. It was so much fun to work and be in touch with our American classmates. I hope that such events will take place more often in the future". (Marius Holletzek, UPB)

"Working on the case study directly with German students offered an up-close cultural perspective that I have never experienced before. It was great!" (Adam Lagoni, WMU)

"Having international guest here in Paderborn is always a good experience but the day with Dr. James Eckert and his students was really great and we had lot of fun. Besides learning something about customer value management we were able to get to know the American way of working in a team and of presenting a topic. Especially the evening at the Brauhaus was nice and offered the chance to refresh our english language skills, to pick up some new words and to learn new aspects of the American way of life." (Sarah Mietz, UPB)