

Tutorium 7: Capstone Challenge

Business Basics

Worum es geht

Das ist das **letzte** Tutorium, und es bündelt den ganzen Kurs. Zuerst werdet ihr selbst zum **Versuchsobjekt** der Verhaltensökonomik: Ihr spielt live das **Ultimatum-Spiel** um echte Süßigkeiten und stimmt in zwei **Prospect-Blitz-Votes** ab. Ihr erlebt am eigenen Verhalten, warum Kundschaft „irrational“ entscheidet, und dass genau das **systematisch** und vorhersagbar ist.

Danach führt ihr in der **Capstone-Mini-Pitch**-Runde alle Werkzeuge des Semesters an **einem** Produkt zusammen: An **fünf Stationen** entwickelt ihr in der Gruppe eine Idee von der ersten Problemfrage bis zum Launch (**Kundenproblem** → **Prototyp-Skizze** → **Serviettenmodell** → **Red/Blue-Positionierung** → **Launch & Pricing**) und pitcht sie am Ende in **drei Minuten** eurer Partnergruppe. Die nominierten Pitches gehen ins **Finale**, und die Klasse wählt die überzeugendste **Geschichte**, nicht die coolste Idee.

Zum Schluss geht es um **euch und die Klausur**: Wir gehen gemeinsam den Einseiter „**So bereite ich mich vor**“ durch – Klausurformat, Fahrplan, Lernmethoden. Das Tutorium ist wie immer **freiwillig**; wer nicht dabei sein kann, findet unten einen vollwertigen **Solo-Pfad** und den Klausur-Einseiter als Download.

Was ihr mitnehmt

- Ihr **erlebt** die Prospect Theory am eigenen Verhalten: Referenzpunkt, Verlustaversion, Certainty Effect sind nach diesem Tutorium keine Folienbegriffe mehr, sondern etwas, das ihr an euch selbst gesehen habt.
- Ihr seht im **Ultimatum-Spiel**, dass **Fairness** ökonomisch real ist: Menschen lehnen Geld ab, um Unfairness zu bestrafen. Die reine Standardtheorie sagt das **nicht** voraus.
- Ihr **synthetisiert** den ganzen Kurs an einem Produkt: von der Problemfrage über das Geschäftsmodell bis zur Preisstrategie – die fünf Stationen sind der Kurs in Kurzform.
- Ihr geht mit einem **konkreten Klausur-Fahrplan** nach Hause: Format, Lernmethoden und der direkte Weg zur Probeklausur auf der Website.

Ablauf (90 Minuten)

Zeit	Phase	Was passiert
0:00	Ankommen	Begrüßung, feste Paare bilden, Süßigkeiten & Zettel bereitlegen
0:05	Klausur-Training	5 Fragen im Klausur-Format zu Vorlesung 7, per Handzeichen aufgelöst
0:20	Teil A – Live-Experimente (20 min)	Ultimatum-Spiel mit Süßigkeiten (~12 min) + Prospect-Blitz-Vote (~8 min)
0:40	Teil B – Capstone-Mini-Pitch (30 min)	5 Stationen (~15 min) → Paar-Pitches parallel (~7 min) → Finale + Klassen-Vote (~8 min)
1:10	Debrief = Klausur-Orientierung	Der Einseiter „So bereite ich mich vor“ wird durchgegangen
1:25	Wrap-up	Kursreflexion (Aufgabe A), Quiz, Mock-Exam-Hinweis, Abschied

Die Kernaktivität

Teil A: Live-Experimente (20 min)

Ultimatum-Spiel mit Süßigkeiten (~12 min). Ihr spielt in **festen Paaren**. Eine Person ist **Anbieter:in** und teilt **10 Süßigkeiten** zwischen sich und der anderen Person auf; die andere Person ist **Empfänger:in** und **nimmt das Angebot an oder lehnt es ab**. Der Haken: Bei **Ablehnung bekommen beide nichts**. Es gibt **eine** Runde per Zettel: Das Angebot wird **verdeckt** geschrieben (der Raum sieht es nicht), und entschieden wird **still, ohne Diskussion**. Danach tragen wir alle Angebote in eine **Ergebnistafel** ein und schauen, was passiert ist.

i Was ihr dabei prüft

Die reine Spieltheorie sagt: Ein:e rationale:r Empfänger:in nimmt **jedes** Angebot über null an: ein Stück ist besser als keins. Schaut, ob sich der Raum so verhält. (Spoiler: meistens nicht, und **warum** nicht, ist die Lektion.)

Prospect-Blitz-Vote (~8 min). Zwei kurze Abstimmungen per Handzeichen. **Szenario 1 (Gewinn):** sichere 50 € – oder eine 50-%-Chance auf 100 € (sonst nichts)? **Szenario**

2 (Verlust): ein sicherer Verlust von 50 € – oder eine 50-%-Chance, 100 € zu verlieren (sonst nichts)? Beide Lotterien haben **denselben Erwartungswert** wie die sichere Option. Wir stimmen **erst über Szenario 1 ab, dann über Szenario 2** und vergleichen, wie eure Risikofreude zwischen Gewinn und Verlust **umschlägt**.

Teil B: Capstone-Mini-Pitch (30 min)

In der Gruppe (4–5 Personen) entwickelt ihr **eine** Produktidee entlang von **fünf Stationen**, jede Station ist eine Etappe des Kurses:

1. **Kundenproblem:** Wessen Problem, in welcher Situation? (Outcome, keine Lösung.)
2. **Prototyp-Skizze:** die einfachste Form, die das Problem angeht. Eine Skizze reicht.
3. **Serviettenmodell:** Wer zahlt wem wofür? Das Geschäftsmodell auf eine Serviette.
4. **Red/Blue-Positionierung:** kämpft ihr im überfüllten **Red Ocean** oder in einer **Blue-Ocean**-Nische? Woran macht ihr das fest?
5. **Launch & Pricing: Skimming oder Penetration**, und **warum** passt das zu eurem Produkt?

Jede Station hat eine **Stationen-Karte** mit Leitfrage und einem **Qualitätskriterium**. Für die Stationen-Arbeit habt ihr **~15 Minuten**. Dann wird gepitcht, in zwei Runden:

- **Paar-Pitches (~7 min, parallel im ganzen Raum):** Jede Gruppe pitcht ihrer **Partnergruppe** ihre Geschichte über alle fünf Stationen, **3 Minuten je Richtung**. Danach entscheidet die Partnergruppe mit **einem Satz Begründung**, ob der Pitch ins **Finale** soll.
- **Finale (~8 min):** Die **2** nominierten Gruppen (bei mehr als 8 Gruppen maximal 3) pitchten noch einmal **3 Minuten** vor allen. Die Klasse wählt per Handzeichen die **überzeugendste Geschichte über alle fünf Stationen**, nicht die spektakulärste Idee, sondern die, die von Problem bis Launch **schlüssig** zusammenhängt.

Debrief: Klausur-Orientierung

Statt eines klassischen Debriefs richten wir den Blick nach vorn und gehen gemeinsam den Einseiter „**So bereite ich mich vor**“ durch: das **Klausurformat** (45 Fragen, 90 Minuten, keine Negativpunkte), den **Vorbereitungs-Fahrplan** und drei **Lernmethoden**, die nachweislich wirken. Bringt eure Fragen mit: das ist der Moment, sie zu stellen.

Materialien zum Download

Diese Unterlagen bekommt ihr im Tutorium ausgedruckt. Zum Nachschauen hier als PDF:

- [Ultimatum-Protokoll & Ergebnistafel \(PDF\)](#): die Spielregeln, die Angebots-Zettel und die Ergebnistafel-Vorlage
- [Prospect-Szenario-Karten \(PDF\)](#): die beiden Vorlese-Szenarien mit Strichlisten-Feld (feste Reihenfolge: erst Gewinn, dann Verlust)
- [Stationen-Karten \(PDF\)](#): die fünf Stationen mit Leitfrage und Qualitätskriterium
- [Klausur-Einseiter „So bereite ich mich vor“ \(PDF\)](#): Format, Fahrplan und Lernmethoden auf einer Seite

Jede Seite hat oben rechts einen **PDF**-Link.

Nach dem Tutorium

Aufgabe A: Kursreflexion

Zum Abschluss des Kurses eine kurze Reflexion (**3–5 Sätze**):

Welche Erkenntnis aus dem Kurs hat eure Sicht auf Unternehmertum am meisten verändert, und warum?

Es gibt keine richtige Antwort. Es geht darum, dass ihr **eine** Einsicht benennt und **begründet**, warum gerade sie bei euch hängen geblieben ist: ein Konzept, ein Fall, ein Aha-Moment aus Vorlesung, Tutorium oder Quiz.

KI-Feedback

Öffnet den **Chat in der Seitenleiste** und startet mit genau dem Wortlaut „**Feedback zu Tutorium 7**“. Fügt dann eure Reflexion ein. Ihr bekommt **sokratische Rückfragen**, kein „richtig oder falsch“, sondern Fragen, die eure Begründung schärfen – und **keine Musterlösung**. Das Feedback ersetzt nicht das Tutorium und nicht eure eigene Arbeit; es ist ein guter Startpunkt für die Klausur-Wiederholung.

Aufgabe B: Selbsttest & Mock-Exam

Prüft euer Verständnis von Vorlesung 7 im begleitenden Quiz. Rein formativ, nichts wird gespeichert oder benotet:

- [Quiz 07 – Launch, Customer Behavior & Synthesis](#)

Probeklausur

Die öffentliche **Probeklausur** (im echten Format: 45 Fragen, 90 Minuten) ist die beste Altklausur, die ihr bekommt: gleicher Aufbau, gleiche Fragetypen. Dazu bleiben die **wöchentlichen Quizzes** und die **Tutoriums-Warm-ups** eure Übungsfragen.

Nicht dabei gewesen? Der Solo-Pfad

Aufgabe A geht vollständig allein: Beantwortet die Reflexionsfrage schriftlich (3–5 Sätze). Für die Klausur ladet euch den **Klausur-Einseiter** oben herunter. Er enthält Format, Fahrplan und die drei Lernmethoden, und er ersetzt die Klausur-Orientierung aus dem Debrief eins zu eins. Die Live-Experimente lassen sich allein nicht sinnvoll nachstellen (dafür braucht es die Gruppe). Lest stattdessen in den Folien zu Vorlesung 7 die Abschnitte zu **Prospect Theory** und **Ultimatum** noch einmal nach.

Bibliografie