

# Entwicklung einer betriebswirtschaftlichen Lernplattform für kaufmännische Praxisfirmen

Studiengang: BSc in Automobiltechnik | Vertiefung: Fahrzeugtechnik

Betreuer: Prof. Robert Ackermann

Experten: Bruno Jäger, Pierluigi de Silvestro

Da der Ein- und Verkauf die Kernprozesse einer Handelsunternehmung bilden, werden Teilnehmer von sogenannten Praxisfirmen intensiv darauf geschult und ausgebildet. Als Unterstützung dazu soll die vorliegende Lernplattform dienen, welche im Rahmen einer Bachelorthesis erstellt wurde. Als Hilfswerkzeug dient die mit über 100 000 Installationen schweizweit erfolgreichste ERP-Software der Abacus Research AG in Wittenbach (SG).

## Ausgangssituation

In sogenannten Praxisfirmen wird das reale Geschäftsleben und deren Abläufe mit virtuellen Produkten nachempfunden. Die Teilnehmer führen, wie in der Praxis, die wichtigsten Prozesse einer Unternehmung durch. Damit wird sichergestellt, dass sie später auf diese gut vorbereitet sind. Die Teilnehmer arbeiten in mehreren Abteilungen. Die Einkaufsabteilung ist beispielsweise für die Lieferbereitschaft der Produkte zuständig, welche in der Verkaufsabteilung veräussert werden. Somit entsteht ein konstanter Handel unter den Praxisfirmen. Damit wird die wirtschaftliche Denkweise der Teilnehmer gefördert. Jährlich kommen viele neue Teilnehmer in die Praxisfirmen, welche grösstenteils neu in die Materie eingearbeitet werden müssen. Aus diesem Grund werden die Coaches in den Praxisfirmen stark ausgelastet.

## Aufbau

Diese Lernplattform ist so aufgebaut, dass die Teilnehmer keine besonderen Vorkenntnisse im Bereich Ein- und Verkauf besitzen müssen. In dieser Lernplattform werden verschiedenste Fälle aufgezeigt, die während den Ein- und Verkaufsprozessen auftreten können. Anhand von Aufgabenstellungen und mit Hilfe von Abacus können die Teilnehmer diese Fälle simulieren, deren Auswirkungen sehen und lernen diese zu bewältigen. Mit Wissensfragen wird geprüft, ob die Fallbeispiele verstanden wurden.

## Konzept

Die Idee dieser Lernplattform besteht darin, dem Teilnehmer grundlegende und praxisorientierte Kenntnisse in den Bereichen Ein- und Verkauf zu vermitteln. Die Teilnehmer werden gefordert, ihr wirtschaftliches Denken anzuwenden und können dies per learning-by-doing unter Beweis stellen, um sich so auf das tägliche Leben in einem wirtschaftlichen Betrieb vorzubereiten. Das Konzept dieser Dokumentation ist autodidaktisch aufgebaut und bietet dank den erarbeiteten Fallbeispielen in Abacus ein umfassendes Schulungsdokument.

## Ziel

Das Ziel dieser Lernplattform besteht darin, die Coaches in den Praxisfirmen zu entlasten, vor allem dann, wenn viele neue Teilnehmer hinzukommen. Zudem möchten wir die Teilnehmer dafür sensibilisieren, worauf in den Abläufen des Ein- und Verkaufs zu achten ist.



Cihan Öner

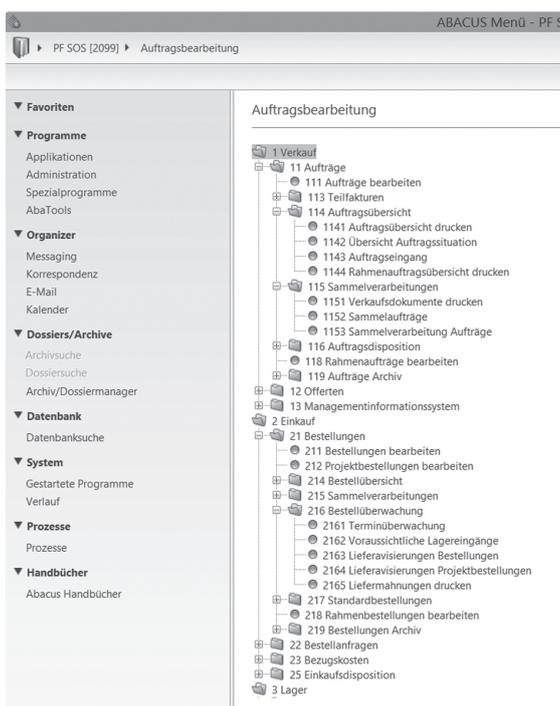
078 647 89 30



Micha Nico von Felten

079 504 87 75

micha.von.felten@hotmail.com



Menü der Auftragsbearbeitung Einkauf und Verkauf im ABACUS