

Lernen in der smarten Übungsfirma







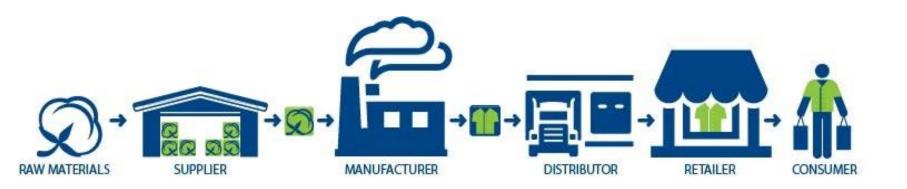




Smarte Übungsfirma – Wie ist die Idee entstanden?

Mit dem Projekt der "smarten Übungsfirma", wollen die kaufmännischen Schulen ihre Übungsfirmen neu definieren und vor allem digitalisieren. Gerade der Bereich Industrie 4.0, ist nicht nur ein rein technischer Diskurs, sondern Industrie 4.0 betrifft ja ein viel breiteres Spektrum, wie man an der Definition sehen kann:

"Industrie 4.0 vernetzt die **gesamte Wertschöpfungskette** von **Produkten und damit verbundenen Dienstleistung** - von der **Gestehung bis zum Recycling** - durch weitgehenden Automatisierung und Digitalisierung mit der Zielsetzung die Kundenorientierung voranzutreiben und den Selbstorganisationgrad der Prozesse zu optimieren"



Smarte Übungsfirma – Nachhaltigkeit und Mensch

"In der doch sehr technischen Diskussion war uns wichtig, dass die Thematik der **Nachhaltigkeit** und die der **Menschlichkeit** nicht fehlen darf. Dies wird auch in den **Sustainable Development Goals** der UN klar sichtbar."































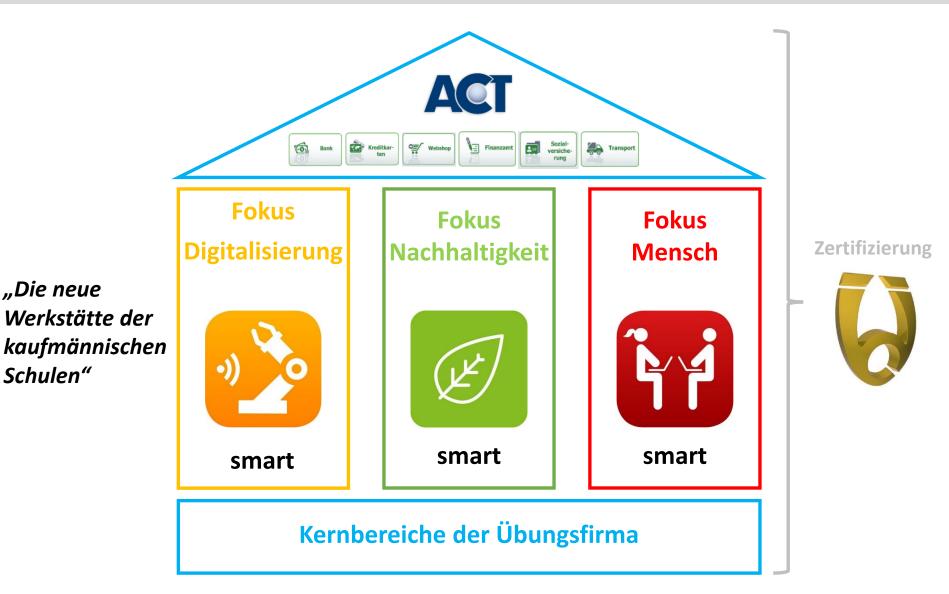








Smarte Übungsfirma – 3 Säulen - Modell der smarten Übungsfirma



"Die neue

Schulen"

Smarte Übungsfirma – Pilotprojekt der MEDIEN HAK Graz

Was war das Ziel des Pilotprojekts?

"Bewusstseinsbildung und Sensibilisierung für die neue Werkstätte der kaufmännischen Schulen der smarten Übungsfirma"

"Ein Tool zu entwickeln welches Inhalt und Rahmen für den Weg zur smarten Übungsfirma unterstützt"



Smarte Übungsfirma – Kooperationen und Zusammenarbeit

Gründung ARGE "smarte Übungsfirma"

"Es wurde ein Cluster bestehend aus 3 Schulen und 2 Universitäten: **MEDIEN HAK GRAZ, BHAK WIEN 10, BHAK LINZ AUHOF, Karl-Franzens-Universität Graz und der Johannes Kepler Universität Linz** gebildet, um die Erfahrung des Pilotprojekts der Medien HAK GRAZ zu evaluieren und ein Konzept, welches für alle Handelsakademien Österreichs anwendbar ist, zu erarbeiten."



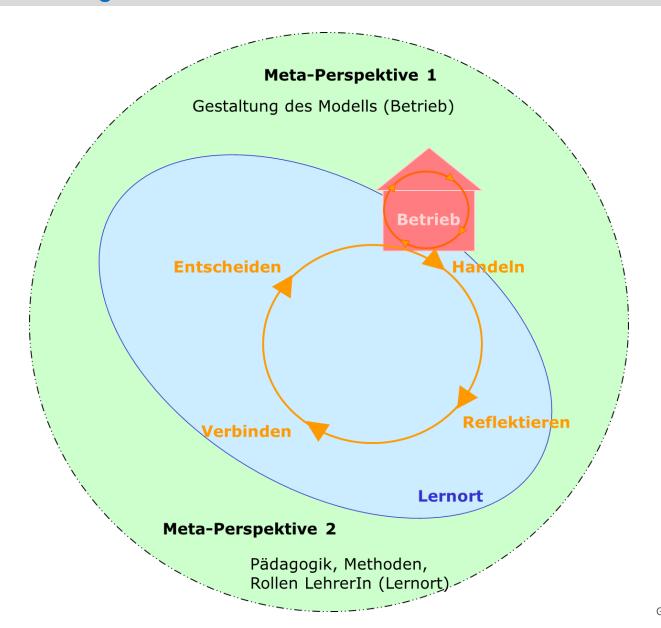




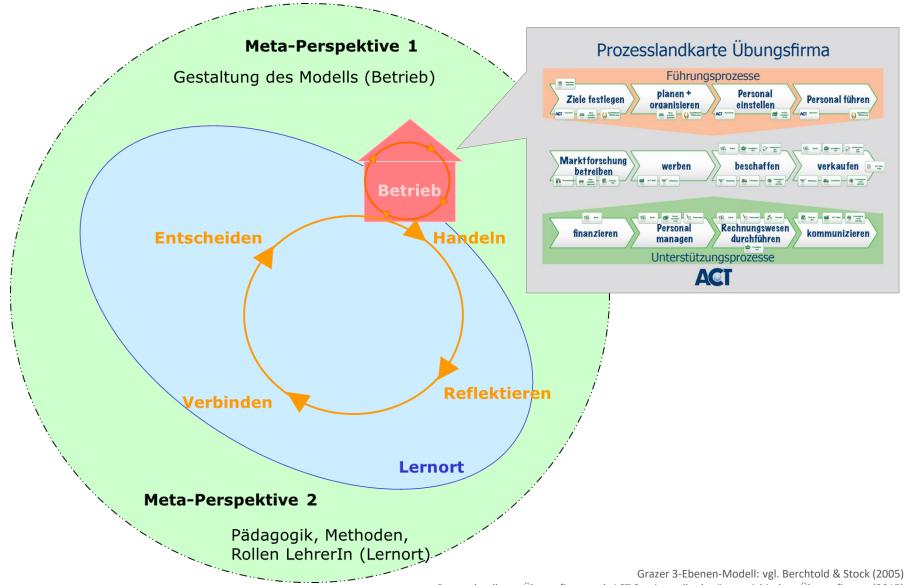




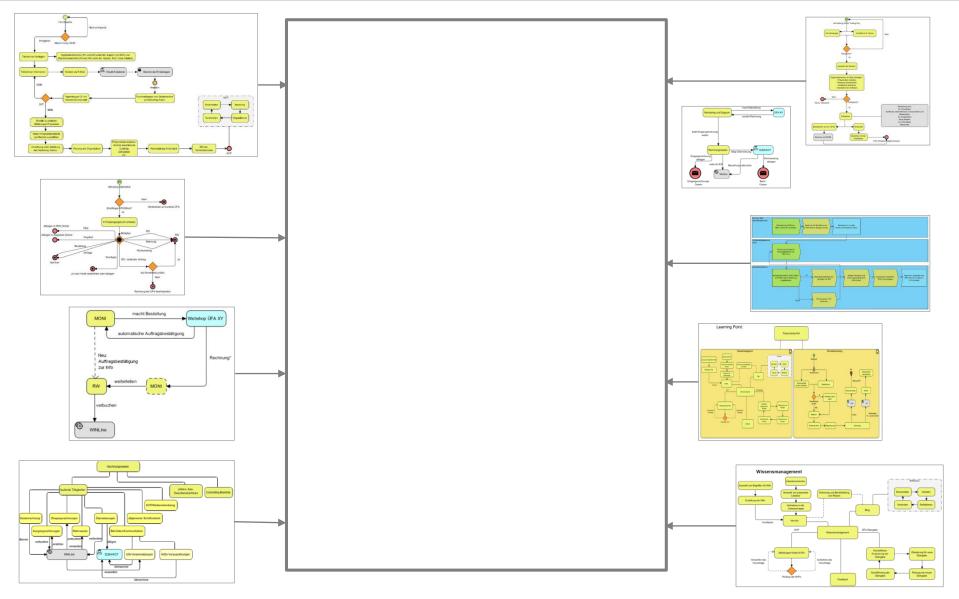
Die Übungsfirma als Unternehmenssimulation zu Lernzwecken



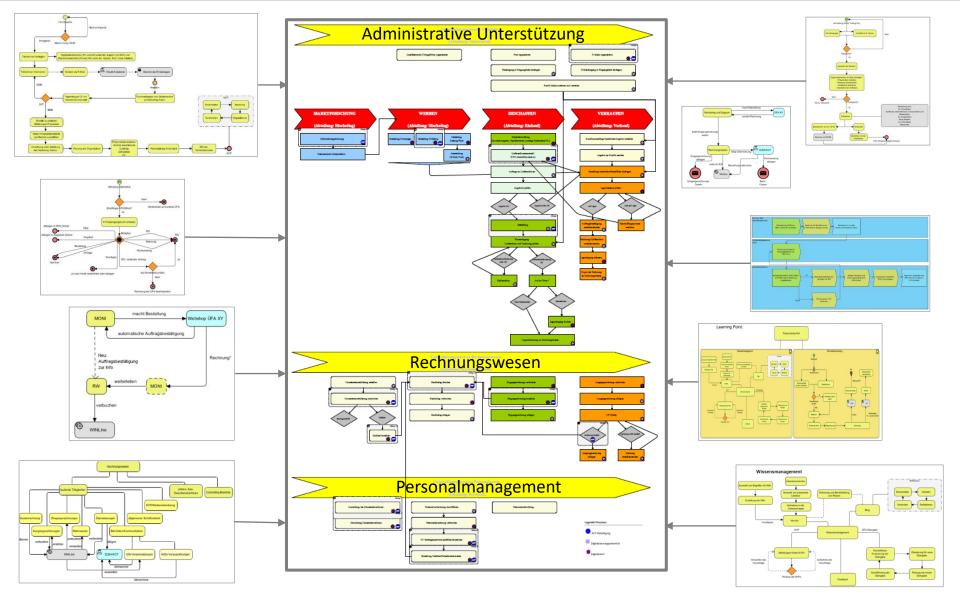
Die Übungsfirma als Unternehmenssimulation zu Lernzwecken



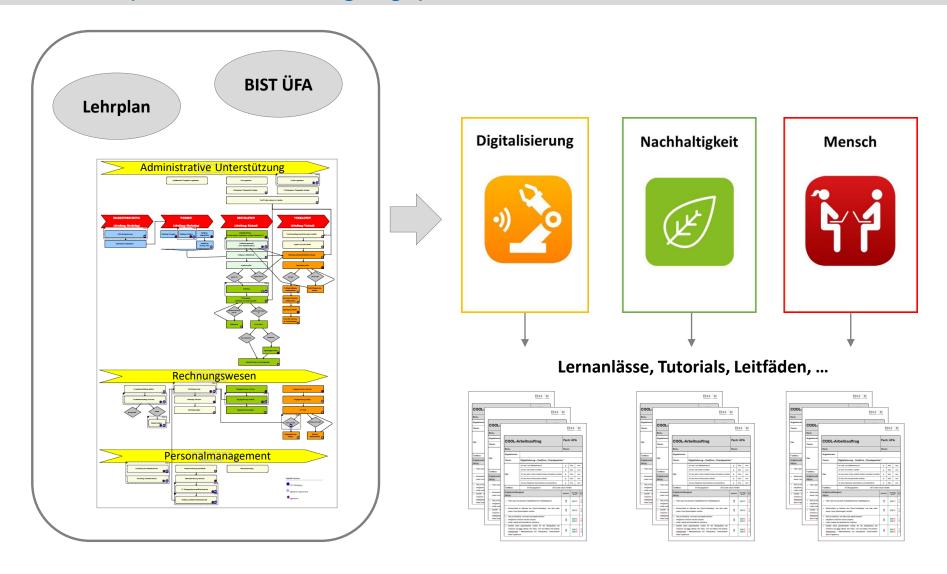
Geschäftsprozesse als Ausgangspunkt



Geschäftsprozesse als Ausgangspunkt



Geschäftsprozesse als Ausgangspunkt





Smarte Übungsfirma – JKU Linz/BHAK Linz Aufhof

Eine (Fach-)Kompetenzmatrix als Instrument für die Weiterentwicklung des Übungsfirmenunterrichts

Eine wertvolle Hilfe zur Stärkung der Fachkompetenzen von Schüler/innen



MAG. DR. PETER KRAUSKOPF
Mitgründer des Kompetenzzentrums für wertebasierte Wirtschaftsdidaktik der KPH-Wien/Krems
p.krauskopf@vbs.ac.at



MMAG.^a JUDITH FREI Senior Lecturer an der Abteilung für Wirtschafts- und Berufspädagogik, Johannes Kepler Universität Linz judith.frei@jku.at

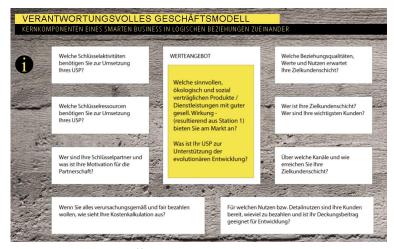
Output	Übungsfirma als Lernort			Übungsfirma als Betrieb	
Nr., Kompetenzziel	Beispiel – Lernanlass	Reflexion	Wissensma- nagement ²	Anforderung an die Modellierung	Anforderung an den Markt
Bestellprozesse selbständig durchführen	 Einkaufs- und Investitionsplanung durchführen Angebote einholen, Angebotsvergleich durchführen Bestellung unter Berücksichtigung der rechtlichen Gegebenheiten ausführen Prozess mittels Bestelldatei verfolgen Lieferung annehmen (z.B. mittels Retourfax), erfassen (Lagerdatei bzw. AV) und einlagern Rechnung kontrollieren und verbuchen Zahlung mit Skontoausnützung durchführen/verbuchen 	nanagement at Kontrolle, Abwei- chungs- analyse	; landout	Ablaufplan, Bestelldatei, Lagerdatei (HW) bzw. Anlagen- verzeichnis (AV), Produktkärtchen, Fibu-System	Übungsfirmen erstellen seriöse Angebote. Bank (z.B. ACT³)
			† ;; I		

Quelle: http://www.wissenistmanz.at

Office 365

Smarte Übungsfirma – JKU Linz/BHAK Linz Aufhof

- Wo sind die drei Säulen der smarten Übungsfirma in der Kompetenzenmatrix vorhanden bzw. wo können sie eingebaut werden?
- (Wie) Kann ich die Matrix als Evaluierungsinstrument für eine smarte Übungsfirma nutzen?



Quelle: http://www.smartmanagement.at

4. K	(unden-
g	ewinnungs-/
-	bindungsprozess
d	lurchführen

- 1. Kundengruppen bilden, z.B. B2B/B2C, In-/Ausland
- 2. Kundennutzen und Nachhaltigkeit überlegen
- 3. Kundengewinnungs- bzw. -bindungsmaßnahmen festlegen, z.B. für Stammkunden lt. Auftragsdatei
- 4. Spezielle Angebote formulieren
- 5. Verkaufsprozesse durchführen (siehe Nr. 6)
- 6. Erfolg kontrollieren, Nachfassung durchführen

MA-Gespräch, Fachabteilung erhebt u.a. Anzahl der Neukunden usterbeispiel für Portf onatliche Ergebnispräs

Auftragsdatei (Stammkundenanalyse)



Smarte Übungsfirma - Bericht BHAK Linz Auhof

Nachhaltigkeit

- Smartes Geschäftsmodell papierlose Kommunikation wo möglich Papierloses Büro
 - Arbeitsaufträge über Microsoft To Do
 - Kollaboriertes Arbeiten mit One Drive



- Überprüfung unserer eigenen Geschäftsmodelle auf Nachhaltigkeit
- Überprüfung unserer Partnerunternehmen auf Nachhaltigkeit
 - Glasflaschen kein Plastik
 - Regionale Partner
 - Hasenfit
 - Hofstetten

Mensch

- Services für Mitarbeiter/innen (ANVA, Handysignatur)
- Diversität und Teamgedanken Mitarbeiter/innen/gespräche
- Mitarbeiter/innen/befragung









Visit us on our Social Media

Smarte Übungsfirma

Digitalisierung

- Social Media Instagram
- Übungsfirma BrAuhof brauhof-linz.weebly.com

Instagram

brauhof

- "Get fit for the digital Future"
 - Videoworkshop gear 360
 - 3-D Druckerworkshop



Log in Sign up

- 5-D Diuckei workshop
- Teilnahme am Prix Ars Electronica mit "smarte Übungsfirma"
- Youtube Channel
- Video Konferenzen



- Time Management
 - Doodle
 - Outlook Kalender
- Registrierkasse am Tablet



- QR CODES für Instagram, Webshop
- Online Schulung
- Handysignatur Freischaltung für jede/n Mitarbeiter/in inklusive ANVA



