



Pädagogische Aspekte der Übungsfirma

Ziele

Die Übungsfirma bietet die Möglichkeit der Entwicklung von...

Fach- kompetenz

Die konkrete Verbindung von Theorie und Praxis eröffnet einen Erfahrungsraum, in dem kaufmännisches Wissen und Handeln in allen kaufmännischen Teilgebieten (z.B. Ein- und Verkauf, Marketing, Personal- oder Rechnungswesen) unmittelbar aufeinander bezogen und Gelerntes nachhaltiger verankert wird. Sachzusammenhänge werden durch das konkrete Erleben deutlich erkennbar. Der Umgang mit marktgängiger Software erleichtert die spätere Anwendung in der realen Berufstätigkeit enorm.

Sozial- kompetenz

Bestehende Handlungs- und Entscheidungsfreiräume innerhalb des Lernprozesses erlauben Fehler und machen Konsequenzen des eigenen Handelns erlebbar. Die Teilnehmer/-innen nehmen direkte Konsequenzen ihres Handelns wahr und lernen, verantwortungsvoll, lösungs- und praxisorientiert zu denken und zu arbeiten – ohne dabei jedoch tatsächlichen wirtschaftlichen Schaden anrichten zu können.

Kommunikation und Konfliktlösung spielen im täglichen Miteinander der Übungsfirma wie in der realen Arbeitswelt eine große Rolle. Die Einordnung in das Sozialgefüge „Übungsfirma“, das Kennenlernen verschiedener Abteilungen und Funktionen sowie der Kontakt mit „Mitarbeiter(inne)n“ anderer Übungsfirmen fördern die Persönlichkeitsentwicklung und die Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit vor- und nachgelagerten Prozessbeteiligten in- und außerhalb des eigenen Unternehmens.

Ein besonderes Lernfeld bietet sich in der Möglichkeit, in einer Übungsfirma auch hierarchische Positionen an Teilnehmer/-innen zu vergeben.

Methoden- kompetenz

Die Teilnehmer/-innen arbeiten in der Übungsfirma weitgehend selbstständig, Frontalunterricht findet nur in Ausnahmen ergänzend statt. Stattdessen werden aus dem praktischen Handeln auftretende Probleme individuell erörtert und gemeinsam gelöst. Teilnehmer/-innen erlernen so Möglichkeiten, miteinander und voneinander zu lernen, sich Informationen zu erschließen und diese auf konkrete Fälle anzuwenden.





Inhalte und Methoden der Übungsfirma

Die Organisation der Übungsfirma ist geprägt durch die Gliederung in Abteilungen. In der Übungsfirma erlernen Teilnehmer/-innen die Praxis in Ein- und Verkauf, in der Lagerhaltung, im Rechnungs- und Personalwesen, Sekretariat, Marketing und Vertrieb – mithin alle Facetten des kaufmännischen Arbeitens und mit allen Aufgaben, die dazugehören. Die Teilnehmer/-innen arbeiten dabei mit marktüblicher kaufmännischer Software wie SAP, DATEV, SAGE oder NAVISION.

Selbstverständlich werden die gehandelten Dienstleistungen und Waren auch bezahlt, d. h. Güter- und Geldkreisläufe sind - obwohl nur fiktiv vorhanden - aus kaufmännischer Sicht vollständig abgebildet. Neben einer eigenen Übungsfirmen-Bank stellt die Zentralstelle der Übungsfirmen weitere übergeordnete Dienste, wie z.B. Finanzamt, Zollamt oder Krankenkassen, zur Verfügung. Eine umfangreiche und leistungsfähige Software zur Unterstützung der Geschäftsvorgänge aller im Deutschen ÜbungsFirmenRing zusammengeschlossenen Übungsfirmen gehört ebenfalls dazu. Damit können Teilnehmer/-innen auch erforderliche Kenntnisse im Umgang mit Behörden, Ämtern und ähnlichen für Kaufleute relevanten Institutionen erwerben.

Insbesondere bei offenen Anpassungsqualifizierungen können sowohl Dauer als auch Inhalte den Vorkenntnissen sowie dem angestrebten Bildungsziel der Teilnehmer/-innen angepasst werden. Dies ermöglicht individuelle Fortbildungskonzepte.

Die Patenfirma

Die in einer Übungsfirma vermittelten Fachinhalte und Abläufe werden häufig auch den konkreten Abläufen in einer realen Unternehmung, die als Patenfirma zur Verfügung steht, nachempfunden.

Eine solche Patenschaft bringt einer Übungsfirma viele Vorteile:

- ▶ Hilfen bei der praxisrelevanten Ausbildung
 - ▶ Unterstützung bei der Gestaltung von Formularen
 - ▶ Verfügbarkeit von Beleg- und Produktmustern
 - ▶ Orientierungsgrößen für Lagerbestände, Kostenschätzungen u.ä.
- ▶ Fachberatung durch Mitarbeiter/-innen der Patenfirma
- ▶ Möglichkeit der Betriebsbesichtigung oder eines Praktikums
- ▶ Messesponsoring

Auch die Patenfirma kann durch die Kooperation profitieren:

- ▶ Kostenlose Werbung bei den Übungsfirmenteilnehmer(inne)n für die eigenen Produkte und Dienstleistungen
- ▶ Gewinnung neuer Mitarbeiter/-innen nach deren Austritt aus der Übungsfirma
- ▶ Imagegewinn durch das Engagement für Ausbildung

Wie funktioniert der nationale und internationale Handel im Übungsfirmenmarkt?

Konkrete Geschäftsaktivitäten der Übungsfirma sind die Basis des praktischen Lernens innerhalb dieses Ausbildungskonzepts. Aber wer sind die Marktpartner in dieser fiktiven Marktwirtschaft?

Es gibt in der Übungsfirmenwelt grundsätzlich zwei Kundengruppen, mit denen entsprechender Handel betrieben werden kann:

Andere Übungsfirmen als Geschäftskunden

Der Geschäftsverkehr einer Übungsfirma entsteht vorrangig durch den regen Handel mit anderen Übungsfirmen, die eine Reaktion auf Anfragen, Aufträge oder Rechnungen in einer angemessenen Frist erwarten. Geschäftskunden kaufen Waren als Rohprodukte oder zum Weiterverkauf im Rahmen der eigenen Geschäftstätigkeit oder zur Ausstattung des Betriebs. Sie nehmen Dienstleistungen in Anspruch, zum Beispiel für die Durchführung eines Betriebsausflugs oder die Gestaltung des eigenen Internetauftritts. Unterschiedliche Preise, Qualitäten, Lieferfähigkeiten sowie sonstige Serviceleistungen bieten Teilnehmer(inne)n die Chance, Angebote zu vergleichen und sich für den günstigsten bzw. besten Anbieter zu entscheiden.

Zur Inangsetzung erster Geschäftsaktivitäten bei neu gegründeten Übungsfirmen sowie zur Sicherstellung des laufenden Geschäftsbetriebs stehen im Übungsfirmenmarkt Korrespondenzfirmen zur Verfügung. Diese kaufen oder verkaufen Waren oder Dienstleistungen, für die es ansonsten keine Marktpartner gäbe.

Teilnehmer/-innen der Übungsfirma als Konsument(inn)en

Die zu schulenden Teilnehmer/-innen werden in der Übungsfirma wie Mitarbeiter/-innen geführt. Sie erhalten für ihre erbrachten Leistungen Löhne und Gehälter, die sich an realen Tarifverträgen orientieren. Dieses Einkommen fließt als Konsumgüternachfrage zurück in den Wirtschaftskreislauf des Übungsfirmenmarktes und sorgt damit für ein entsprechendes Umsatzvolumen sowie in der Folge für Geschäftsvorfälle der in diesen Branchen tätigen Übungsfirmen.

Das Handlungsfeld einer Übungsfirma ist dabei nicht durch nationale Grenzen beschränkt. Auch internationale Geschäftsaktivitäten mit Übungsfirmen in zahlreichen anderen Ländern sind möglich und üblich.

Die Internationale Übungsfirmen Messe

Einmal jährlich findet an wechselnden Orten in Deutschland eine professionell ausgerichtete Übungsfirmen Messe statt, an der sich zahlreiche Übungsfirmen aus dem In- und Ausland beteiligen. Die Messen sind eine hervorragende Plattform für die Vermittlung wichtiger berufspraktischer Lernziele insbesondere im Bereich Marketing und Vertrieb.

Im Vorfeld bereiten Teilnehmer/-innen den Messeeinsatz vor: sie planen Messestände, erstellen Info- und Werbematerialien und erstellen Personaleinsatzpläne.

Während der Messe präsentieren die Teilnehmer das Angebot der Übungsfirma, führen Verhandlungen, Ein- und Verkaufsgespräche und werben für ihre Firma.

Im Nachgang müssen aufgenommene Bestellungen abgearbeitet werden, neue Geschäftskontakte können in der weiteren Arbeit ausgebaut werden. Zudem bietet die Messe für Ausbilder/-innen und Lehrer/-innen eine ideale Plattform für den fachlichen Austausch. Seminare mit für die Übungsfirmenwelt aktuellen und relevanten Themen runden das Messeangebot ab.



Organisation des Übungsfirmenmarktes

Der Deutsche ÜbungsFirmenRing

Das Netzwerk des Deutschen ÜbungsFirmenRings ist die Basis für die Geschäftstätigkeit der Übungsfirmen in Deutschland. Innerhalb dieses virtuellen Marktes existiert inzwischen eine große Bandbreite an Produkten und Dienstleistungen, die den Handel der Übungsfirmen miteinander ermöglichen. Die Anzahl der Übungsfirmen in Deutschland bewegt sich zwischen 500 und 600.



Zentralstelle des Deutschen ÜbungsFirmenRings

Die Zentralstelle stellt eine Fülle von Dienstleistungen bereit, um das Marktgeschehen so realistisch und reibungslos wie möglich zu gestalten und schließt sich ergebende Lücken im Marktgeschehen. Darüber hinaus bietet die Zentralstelle jeder Übungsfirma sowohl in der Gründungsphase als auch über den gesamten Lebenszyklus hinweg Unterstützung und Beratung an.



Europa/PEN International

Die Zentralstellen in Deutschland und anderen Ländern sowie die angeschlossenen Übungsfirmen bilden zusammen den weltweiten Übungsfirmenmarkt PEN International (Practice Enterprises Network). Der Austausch von über 7.000 Übungsfirmen in über 40 Ländern bietet herausragende Möglichkeiten für den Erwerb von Kompetenzen im internationalen Handel: Dies reicht von der Kommunikation in Fremdsprachen über das Sammeln von Erfahrungen über internationale Handelsbräuche bis hin zu Kenntnissen zu den Themen Zoll, Steuern oder Logistik.





Wer sind die Träger von Übungsfirmen?

Übungsfirmen können die kaufmännische Ausbildung sinnvoll unterstützen, z.B.:

- ▶ als Praxisanteil einer theoretischen Ausbildung in den berufsbildenden Schulen
- ▶ in der Weiterbildung im kaufmännischen Bereich (FbW)
- ▶ in der beruflichen Rehabilitation
- ▶ in Unternehmen, die in der betrieblichen Ausbildung spezielle Ausbildungsinhalte außerhalb des eigenen Betriebes vermitteln wollen

Der Einsatz einer Übungsfirma bietet die Möglichkeit, moderne teamorientierte Arbeitsorganisation handlungsorientiert in die Ausbildung einzubringen. Lehrkräfte vollziehen dabei einen Rollenwechsel vom „Ausbilder“ zur „Führungskraft eines Unternehmens“.

Auch das gemeinsame Lernen verändert sich. Als Lernberater und Organisatoren von Lernprozessen stehen sie Teilnehmern beratend und unterstützend zur Seite, um die vielfältigen Probleme, die sich aus dem simulierten Handel ergeben, gemeinsam und kooperativ zu lösen. Sie beherrschen das Prinzip des handlungsorientierten Lernens und sind damit in der Lage, Schlüsselqualifikationen zu fördern. Auch das Erkennen und Beseitigen von Kommunikationsstörungen gehört zu ihren Aufgaben.

Besonderheiten
für berufsbildende
Schulen

Wie lässt sich innerhalb einer berufsbildenden Schule eine Übungsfirma dauerhaft mit jährlich neuen Teilnehmer(inne)n auf Anfängerniveau aufrechterhalten?

Die besonderen Lernerfolge in einer Übungsfirma stellen sich durch den regen Handel mit anderen Übungsfirmen ein, die eine zeitnahe Reaktion auf Anfragen, Aufträge oder Rechnungen erwarten. Dies ist nur möglich, wenn eine schulische Übungsfirma mindestens 4 Stunden, besser 6 Stunden pro Woche arbeitet. Ausbildende Schulen stehen damit vor der Herausforderung, die Übungsfirma in der Stundentafel bzw. im Stundenplan unterzubringen.

Wie kann eine Übungsfirma in die Stundentafel bzw. in den Stundenplan integriert werden?

Viele berufsbildende Schulen haben eine Lösung gefunden, indem neben den vorgesehenen Stundenanteilen für kaufmännische Praxis auch Inhalte anderer Fächer in der Übungsfirma vermittelt werden z. B. Deutsche Rechtschreibung und Grammatik am Beispiel korrekt formulierter Geschäftsbriefe, praktisches Business-Englisch im Kontakt mit ausländischen Übungsfirmen o.ä. Für kürzere Ausbildungszeiten besteht auch die Möglichkeit, das kaufmännische Handeln auf bestimmte Teilaspekte zu reduzieren.