

Anhang

Lernfeld 09 – Curriculum BFSvq+KfB

| | | |
|--|--|--|
| Lernfeld 09 | Ein Unternehmen gründen | Ausbildungsjahr: 2 Zeitrictwert: 90 Stunden |
| Verantwortlich: (Planungsteam XY) | Ansprechpartner: (XY) | Version: SOLLZUSTAND laut Kollegen Datum: Juli 2012 |

I Curriculare Analyse

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler gründen ein Unternehmen. Sie analysieren persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraussetzungen und erstellen ein Finanzierungskonzept. Die Schülerinnen und Schüler erarbeiten ein Konzept zur Unternehmensgründung. Sie beschreiben ihre Geschäftsidee. Sie erläutern Chancen und Risiken, die mit ihrer Selbstständigkeit verbunden sein können.

Sie entscheiden sich für eine Unternehmensform und leiten die erforderlichen organisatorischen und rechtlichen Schritte ein.

Die Schülerinnen und Schüler schreiben einen Finanzierungsplan für Investitionen in Anlage- und Umlaufvermögen. Sie stellen Unterlagen für Bonitätsprüfungen möglicher Kapitalgeber zusammen und bereiten sich auf Gespräche mit potentiellen Investoren vor. Die Finanzierungsvorgänge werden buchhalterisch erfasst.

Für die Präsentation von Arbeitsergebnissen wählen die Schülerinnen und Schüler selbstständig ein Präsentationsmedium und setzen dieses zielorientiert ein.

Inhalte:

Kaufmann

Firmierung

Handelsregister

Personen- und Kapitalgesellschaften

Franchising

Gesellschaftsvertrag, Satzung

Kurz-, mittel-, langfristige Finanzierungsarten

Leasing

Factoring

Kreditbuchungen

Abschreibung (Anmerkung von Anne & Stefan : in Lernfeld 06 bereits berücksichtigt, ggf. hier ansiedeln)

Insolvenz

Kreditsicherheiten?

Curriculare Funktion:

Anknüpfungspunkte aus bisherigen Lernfeldern:

In den bisherigen Lernfeldern haben sich die SchülerInnen mit der Aufbau- und Ablauforganisation in einem Industrieunternehmen beschäftigt und zentrale Geschäftsprozesse kennen gelernt. Dabei haben sie sich eine breite (betriebs-)wirtschaftliche Wissensbasis erarbeitet

und zunehmend (betriebs-)wirtschaftliche Handlungskompetenz entwickelt.

Im vorliegenden Lernfeld 09 werden nun schwerpunktmäßig die Kompetenzdimensionen „Beruflichkeit“, „System Unternehmung“, „Betriebswirtschaftliche Handlungsfelder“ und „Wirtschaftsrechtlicher Rahmen“ angesprochen und zusammengeführt. (Muss nach Prüfung der Kompetenzdimensionen angepasst werden!)

Die SchülerInnen stellen sich im Sinne einer spiralcurricularen Kompetenzentwicklung der komplexen Herausforderung, ein Unternehmen zu gründen bzw. eine solche Gründung zu begleiten. Der besondere Fokus liegt dabei auf dem Themenbereich Finanzierung.

Curriculare Einbindung und Funktion von Lernfeld 9:

Die SchülerInnen lernen in Lernfeld 09 – außer dem curricular intendierten Ziel „Gründung eines eigenen Unternehmens“ – betriebliche Investitionsvorhaben zu realisieren, deren Finanzierung nicht aus Eigenmitteln gewährleistet werden kann.

Dabei setzen sie sich überwiegend aus Unternehmensperspektive mit dieser Thematik auseinander.

So erfolgt der Einstieg in Lernfeld 09 durch eine Sequenz zur Finanzierung einer Geschäftsidee. Die SchülerInnen lernen die rechtlichen Erfordernisse für die Unternehmensgründung kennen und können wichtige Voraussetzungen persönlicher und wirtschaftlicher Art erörtern.

Mangels Eigenkapital erkunden die SchülerInnen dann Wege, die Geschäftsidee fremd zu finanzieren. Sie informieren sich hierfür über verschiedene Alternativen, erkennen resultierende Abhängigkeiten vom Kreditgeber und hinterfragen die eigene Bonität kritisch. Vor diesem Hintergrund können sie verschiedene Kreditangebote quantitativ und qualitativ vergleichen und eine begründete Auswahl treffen. Darüber hinaus sind sie sich bewusst, dass in einem Unternehmen mit zunehmendem Grad an Fremdfinanzierung auch die Gefahr einer Überschuldung besteht. Daher durchdenken sie auch Möglichkeiten der Eigenfinanzierung. Die SchülerInnen können Ursachen und Folgen einer Überschuldungssituation beschreiben und berücksichtigen bei der Analyse von Lösungsstrategien neben den Interessen des bzw. der Unternehmer auch das Wohl der Mitarbeiter und anderer Stakeholder. Sie lernen Überschuldung im Zusammenhang mit notleidenden Unternehmen kennen.

Curricular angrenzende Themen folgender Lernfelder:

Keine

Zentrale Prozesse, relevante Prozessvarianten, Prozessschritte und Tätigkeiten der betrieblichen Praxis:

Kernprozess: Unternehmensgründung mit besonderem Fokus auf Finanzierungsfragen

- eine Geschäftsidee entwickeln
- die persönlichen, rechtlichen und wirtschaftlichen Voraussetzungen für eine Unternehmensgründung reflektieren
- ggf. weitere Gesellschafter für die Unternehmensgründung finden
- einen Businessplan erstellen und die Finanzierung für die Unternehmensgründung sicherstellen
- sich über Möglichkeiten der Fremdfinanzierung und damit verbundene

Kreditsicherungsarten informieren

- die eigene Bonität ermitteln und Bonität als Entscheidungsparameter von Kreditgebern kennenlernen
- Finanzierungsalternativen abwägen, eine Entscheidung treffen und diese vertraglich absichern
- den Gesellschaftsvertrag aufsetzen und unterschreiben
- das Unternehmen – i. d. R. durch die Eintragung im Handelsregister – gründen

Übergeordnete Konflikte, Dilemmata, Schlüsselsituationen, Störungen (Beispiele):

- Es finden sich keine Kreditgeber, Fremdfinanzierungsmöglichkeiten
- Es gibt Probleme, die Kreditrückzahlung zu gewährleisten – bis hin zur Überschuldung (notleidende Unternehmung)

Kompetenzdimensionen in der Übersicht für das Lernfeld 09: Ein Unternehmen gründen (die relevanten Kompetenzdimensionen sind angekreuzt)

| | | |
|------------------|--|---|
| LF0 9 | | |
| | | Beruflichkeit |
| | | Berufsethos |
| | X | Identität/Berufsrolle |
| | | Gesundheitsförderung |
| | X | Berufsbildung und –perspektiven |
| | | Lern-, Arbeits- und Kommunikations- techniken |
| | X | Soziale Interaktion und Kommunikation |
| | X | Selbständig und eigenverantwortlich lernen und arbeiten |
| | X | Grundlegende Arbeitstechniken im kaufmännischen Bereich |
| | X | Informationen gewinnen, auswerten und Dritten verständlich machen |
| | | System Unternehmung |
| | | Innerbetriebliche Beziehungen |
| | X | Das Unternehmen in seiner Unternehmensumwelt |
| | | Das Unternehmen als Akteur in der Gesamtwirtschaft |
| | X | Wirtschaftsrechtlicher Rahmen |
| | X | Vertragsrecht |
| | X | Gesellschaftsrecht |
| | X | Steuerrecht |
| | | Arbeitsrecht |
| | | Schutzrecht |
| | | Büromanagement |
| | | Büroprozessmanagement |
| | Adressatengerechte Kommunikation mit Marktpartnern | |
| | Planung und Nutzung von Bürotechnik | |
| | Betriebswirtschaftl. Handlungsfelder | |
| | Beschaffungsprozess/-logistik | |
| | Absatzprozess/-logistik | |
| | Personalwirtschaft | |
| X | Wertschöpfung und Controlling | |

Kompetenzdimension: BE2– Identität, Berufsrolle

Kompetenzen:

Die SchülerInnen kennen die Anforderungen an eine Person die sich selbstständig machen

möchte.

Die SchülerInnen können Kunden nach ihrem Ausfallrisiko einschätzen.

Die SchülerInnen verstehen, dass die Inanspruchnahme von Fremdkapital für sie nicht nur mit Kosten (Zinsen, Gebühren) verbunden ist, sondern immer auch die Gefahr birgt, die Rückzahlung nicht leisten zu können.

Kompetenzdimension: BE4 – Berufsbildung und -perspektiven

Kompetenzen:

Die SchülerInnen kennen persönliche, rechtliche und wirtschaftliche Voraussetzungen für die Gründung eines eigenen Unternehmens und können diese reflektieren.

Kompetenzdimension: LAKO2 – Selbstständig und eigenverantwortlich lernen und arbeiten

Kompetenzen:

Die SchülerInnen sind sich bei arbeitsteiligen Aufträgen der Wichtigkeit bewusst, das von ihren MitschülerInnen aufbereitete Wissen (hier bzgl. alternativer Finanzierungsformen und Kreditsicherungsarten) für sich zu nutzen.

Sie können sich konzentriert auf die Ergebnispräsentationen ihrer MitschülerInnen einlassen, Verständnisfragen stellen und für sie wichtige Informationen selbstständig dokumentieren.

Kompetenzdimension: LAKO3 – Grundlegende Arbeitstechniken im kaufmännischen Bereich

Kompetenzen:

Die SchülerInnen kennen die Struktur eines Businessplans.

Die SchülerInnen können Tilgungspläne erstellen, indem sie Zinsen, Annuitäten, Tilgungsraten und die jeweilige Restschuld berechnen und zueinander in Beziehung setzen.

Die SchülerInnen können die Kreditangebote verschiedener Banken quantitativ bzw. qualitativ vergleichen (auch Leasingangebote) und eine begründete Entscheidung für ein Angebot treffen.

Die SchülerInnen kennen auf Basis von gesetzlichen Vorgaben zulässige Abschreibungsmethoden und können dementsprechend den jeweiligen (ggf. zeitanteiligen!) Abschreibungsbetrag berechnen und buchen.

Kompetenzdimension: LAKO4 – Informationen gewinnen, auswerten und Dritten verständlich machen

Kompetenzen:

Die SchülerInnen können aufgaben- bzw. sachbezogen sinnvolle Informationsquellen auswählen und nutzen. Insbesondere sind sie in der Lage, eine Expertenbefragung (z. B. bei Bank) selbstständig vorzubereiten, durchzuführen und auszuwerten.

Die SchülerInnen können ihre Rechercheergebnisse bzgl. einzelner Finanzierungsformen und Kreditsicherungsarten für ihre MitschülerInnen in verständlicher Form aufbereiten und Rückfragen kompetent beantworten.

Kompetenzdimension: SYST2 – Das Unternehmen in seiner Unternehmensumwelt

Kompetenzen:

Die SchülerInnen können Geschäftsideen auf Grundlage ihrer aktuellen Marktkenntnisse entwickeln.

Die SchülerInnen kennen verschiedene Ursachen dafür, dass ein Unternehmen in eine Überschuldungssituation gerät und können entsprechende Folgen für das Unternehmen und seine Anspruchsgruppen beschreiben.

Sie können Sanierung, Vergleich, Insolvenz und Liquidation als verschiedene Wege aus der

| |
|--|
| Überschuldung gegenüberstellen und ihre Eignung fall- bzw. situationsbezogen analysieren. |
| Kompetenzdimension: NORM1 – Vertragsrecht |
| Kompetenzen: |
| Die SchülerInnen können die Funktionsweise verschiedener Kreditarten/Darlehensformen erläutern. Die SchülerInnen können verschiedene Formen der Kreditsicherung erläutern. |
| Kompetenzdimension: NORM2 – Gesellschaftsrecht |
| Kompetenzen: |
| Die SchülerInnen kennen die rechtlichen Voraussetzungen einer Unternehmensgründung. Die SchülerInnen kennen die rechtliche Definition des Begriffs „Kaufmann“ und können demzufolge ableiten, für wen die Vorschriften des HGB maßgeblich sind. Die SchülerInnen verstehen die „Firma“ als Namen des Kaufmanns und wissen, welche Grundsätze bei der Firmierung zu beachten sind. Die SchülerInnen wissen, dass mit einer Unternehmensgründung auch immer die Frage nach der geeigneten Gesellschaftsform einhergeht. Sie können verschiedene Personen- und Kapitalgesellschaften charakterisieren und situations- bzw. fallbezogen eine geeignete Gesellschaftsform empfehlen. Die SchülerInnen kennen wichtige Bestandteile eines Gesellschaftsvertrags (Kapitaleinlage, Geschäftsführung, Vertretung, Haftung, Gewinn und Firmierung) und können diese fallbezogen inhaltlich konkretisieren. Die SchülerInnen wissen, dass die Gründung eines Unternehmens in den meisten Fällen auch die Eintragung in das sog. Handelsregister erfordert. Sie kennen die Funktion und den Aufbau des Handelsregisters, können Eintragungen interpretieren und Änderungen bzw. Löschungen nachvollziehen. Die SchülerInnen können im Rahmen der vorgegebenen gesetzlichen Vorschriften des HGB eine zulässige Abschreibungsmethode auswählen. |
| Kompetenzdimension: NORM3 – Steuerrecht |
| Kompetenzen: |
| Die SchülerInnen können im Rahmen der vorgegebenen gesetzlichen Vorschriften des EStG eine zulässige Abschreibungsmethode auswählen. |
| Kompetenzdimension: BWH4 – Wertschöpfung und Controlling |
| Kompetenzen: |
| Die SchülerInnen können Ihre Eigenkapitalausstattung klären und ihren Fremdfinanzierungsbedarf ermitteln. Die SchülerInnen verstehen den Aufbau einer Bilanz, können Informationen über Mittelherkunft bzw. -verwendung entnehmen und erkennen Potentiale für weitere Finanzierungsquellen. Die Schülerinnen kennen verschiedene Formen der Eigen- und Fremdfinanzierung und können diese hinsichtlich ihrer Vor- und Nachteile gegenüberstellen. Im Rahmen der Fremdfinanzierung können sie die Kreditaus- und -rückzahlung sowie die damit einhergehenden Zahlungen von Zinsen und Bearbeitungsgebühren buchhalterisch erfassen. Dabei berücksichtigen sie auch die besondere Behandlung eines mit dem Kreditgeber vereinbarten Disagios. Die SchülerInnen unterscheiden verschiedene Abschreibungsverfahren (linear, degressiv, leistungsbezogen, außerplanmäßige...) und können deren Auswirkung auf den Unternehmenserfolg und die Höhe des Unternehmensvermögens erläutern. Insbesondere können sie die Abschreibung auch bezüglich ihrer Funktion als |

Refinanzierungsinstrument erklären.

| Lernfeld 09 | | Ein Unternehmen gründen | Ausbildungsjahr: 2 Zeitrhythmuswert: 90 Stunden |
|--|---|--|--|
| II Strukturplanung | | | |
| Teilsequenzen (Aufgabe/Problemstellung) | | Curriculare Funktion Erkenntnisschritte/ Kompetenzschwerpunkte | t |
| 1 | Eine Geschäftsidee entwickeln | <ul style="list-style-type: none"> Die SchülerInnen formulieren Geschäftsideen. Aufgrund ihres Vorwissens entwickeln Sie erste Ideen, wie die Geschäftsideen im Rahmen einer Unternehmensgründung umgesetzt werden können. Die Schülerinnen erstellen Businesspläne, die überblicksweise notwendige Gegenstände zur Tätigkeitsaufnahme aufführen. Unter Berücksichtigung möglicher Eigenkapitalausstattung ermitteln sie ihren Finanzierungsbedarf. <p>Kompetenzschwerpunkte: SYST2, LAKO3, BWH4</p> | |
| 2 | Persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraussetzungen für eine Unternehmensgründung herleiten | <ul style="list-style-type: none"> Die SchülerInnen leiten neben rechtlichen auch persönliche und wirtschaftliche Voraussetzungen für eine Unternehmensgründung her. <p>Kompetenzschwerpunkte: BE2, BE4, NORM2</p> | |
| 3 | Entwurf für einen Gesellschaftsvertrag formulieren | <ul style="list-style-type: none"> Bezogen auf einen Einstiegsfall zur Unternehmensgründung entwickeln die SchülerInnen einen Entwurf für einen Gesellschaftsvertrag, wobei sie Überlegungen zur Kapitaleinlage, Geschäftsführung, Vertretung, Haftung, Gewinn und Firmierung anstellen. Die SchülerInnen stellen ihre Entwürfe vor, besprechen Unterschiede und wägen Alternativen ab. <p>Kompetenzschwerpunkte: NORM2, LAKO1</p> | |
| 4 | Gesellschaftsform begründet auswählen | <ul style="list-style-type: none"> Die SchülerInnen informieren sich mit Hilfe von bereit gestelltem Informationsmaterial über verschiedene Gesellschaftsformen. Dabei richten sie besonderes Augenmerk auf die für den Gesellschaftsvertrag relevanten Eckpunkte (z. B. Kapitaleinlage, Haftung, ...) Bezogen auf die Geschäftsidee suchen sie weitere Gesellschafter für die Unternehmensgründung. Die SchülerInnen überarbeiten auf Basis des neu erworbenen Fachwissens ihre Gesellschaftsverträge. <p>Kompetenzschwerpunkte: LAKO4, NORM2</p> | |

| | | |
|---|--|---|
| 5 | Finanzierungsmgl. und Kreditsicherungsarten systematisieren und die jeweiligen Vor- bzw. Nachteile abwägen | <ul style="list-style-type: none"> • Die SchülerInnen lernen verschiedene Kreditarten/Darlehensformen kennen und erläutern ihre Funktionsweise. • Die SchülerInnen unterscheiden die mittel- bzw. langfristige Finanzierungsform „Darlehen“ und die kurzfristige Finanzierungsform „Kontokorrent-/Dispositionskredit“; • Sie entwickeln ein Verständnis für die in diesem Zusammenhang wichtigen Fachbegriffe (v. a. Tilgung, Zinsen, Rate, Annuität, Disagio, Dispositionsrahmen, Überziehungszins). • Die SchülerInnen erarbeiten sich verschiedene Modelle zur Rückzahlung eines Darlehens. Im Einzelnen unterscheiden sie Annuitäten-, Abzahlungs- und Fälligkeitsdarlehen, erstellen entsprechende Tilgungspläne und erläutern Vor- und Nachteile für das Unternehmen. • Entsprechend des jeweiligen Businessplans können sie durch Abwägen von Vor- und Nachteilen geeignete Finanzierungsformen ermitteln. • Darüber hinaus erläutern sie verschiedene Formen der Kreditsicherung. <p>Kompetenzschwerpunkte: LAKO2, LAKO3, LAKO4, NORM1</p> |
| 6 | Im Rahmen der Fremdfinanzierung Kreditangebote versch. Banken vergleichen | <ul style="list-style-type: none"> • In einem nächsten Schritt vertiefen die SchülerInnen ihr Wissen über die Kreditfinanzierung. Sie vergleichen die Kreditangebote verschiedener Banken (auch Leasingangebote) quantitativ bzw. qualitativ und treffen anschließend eine begründete Entscheidung für einen Kreditgeber. <p>Kompetenzschwerpunkte: LAKO2, LAKO3</p> |
| 7 | Eintragung ins Handelsregister veranlassen | <ul style="list-style-type: none"> • Die SchülerInnen lernen die Kaufmannseigenschaften und den Begriff Firma als rechtlich bedeutsame Faktoren bei einer Unternehmensgründung kennen. • Die SchülerInnen lernen, dass die Gründung eines Unternehmens in den meisten Fällen auch die Eintragung in das sog. Handelsregister erfordert. • Sie erkunden die Funktion und den Aufbau des Handelsregisters, können Eintragungen interpretieren und Änderungen bzw. Löschungen nachvollziehen. <p>Kompetenzschwerpunkte: NORM2</p> |
| 8 | Die Bilanz eines Unternehmens bzgl. Investitions- und | <ul style="list-style-type: none"> • Die SchülerInnen analysieren den Aufbau einer Bilanz und können Informationen über Mittelherkunft und -verwendung entnehmen. |

| | | |
|----|---|---|
| | Finanzierungsseite unterscheiden und einzelne Positionen interpretieren | <ul style="list-style-type: none"> • Insbesondere erkennen Sie verschiedene bereits in Anspruch genommene bzw. noch mögliche Formen der Finanzierung. • Dabei stellen sie verschiedene Formen der Eigen- und Fremdfinanzierung hinsichtlich ihrer Vor- und Nachteile gegenüber. <p>Kompetenzschwerpunkte: BWH4</p> |
| 9 | Die mit der Inanspruchnahme und Rückzahlung eines Kredites einhergehenden Geschäftsfälle buchhalterisch erfassen | <ul style="list-style-type: none"> • Die SchülerInnen erfassen die Kreditaus- und -rückzahlung sowie die damit einhergehenden Zahlungen von Zinsen und Bearbeitungsgebühren buchhalterisch. • Dabei berücksichtigen sie auch die besondere Behandlung eines mit dem Kreditgeber vereinbarten Disagios. <p>Kompetenzschwerpunkte: BWH4</p> |
| 10 | Im Rahmen der Selbstfinanzierung die Abschreibung als betriebliche Refinanzierungsform verstehen | <ul style="list-style-type: none"> • Als Pendant zur Kreditfinanzierung (Fremdfinanzierung) lernen die SchülerInnen die Finanzierung durch Abschreibung (Eigenfinanzierung) kennen. • Sie erläutern die Funktion der Abschreibung als Möglichkeit der Refinanzierung. <p>Kompetenzschwerpunkte: BWH4</p> |
| 11 | Die Abschreibung berechnen und buchhalterisch erfassen | <ul style="list-style-type: none"> • Die SchülerInnen unterscheiden verschiedene Abschreibungsmethoden (linear, degressiv, leistungsbezogen, außerplanmäßig...) und können deren Bedeutung für das Unternehmen begründen. • Im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften wählen sie eine zulässige Abschreibungsmethode aus, berechnen den (zeitanteiligen) Abschreibungsbetrag und erfassen diesen buchhalterisch. <p>Kompetenzschwerpunkte: LAKO3, NORM2, NORM3, BWH4</p> |
| 12 | Bewusstsein für die Gefahr von Forderungsausfällen / Mindereinnahmen entwickeln. | <ul style="list-style-type: none"> • Die SchülerInnen erkennen, dass Kunden ein unternehmerisches Risiko darstellen. • Sie werden für die Gefahr der Überschuldung sensibilisiert (bspw. mit Hilfe einer Reportage). <p>Kompetenzschwerpunkte: BE2, SYST2</p> |
| 13 | Drohende Überschuldung des Unternehmens erkennen, wenn möglich intervenieren und ggf. die Einleitung von Sanierung, Vergleich, Insolvenz Liquidation unterstützen | <ul style="list-style-type: none"> • Auf Basis von Fallbeispielen erarbeiten sich die SchülerInnen verschiedene Ursachen dafür, dass ein Unternehmen in eine Überschuldungssituation gerät. • Sie charakterisieren die Folgen einer Überschuldung für das Unternehmen und seine Anspruchsgruppen. • Außerdem lernen sie Sanierung, Vergleich, |

| | | |
|--|--|---|
| | | <p>Insolvenz und Liquidation als mögliche Wege aus der Überschuldung kennen und diskutieren deren Sinnhaftigkeit fall- bzw. situationsbezogen.</p> <p>Kompetenzschwerpunkte: SYST2</p> |
|--|--|---|

Kompetenzentwicklungstabellen – Curriculum BFSvq+KfB

Kompetenzentwicklung in der Kompetenzdimension Beruflichkeit (BE)

Entwicklungsprinzip: Entwicklungsaufgabe nach Havinghurst

Entwicklungsaufgaben werden als Antriebsmechanismen der psychologischen Entwicklung verstanden. Dahinter steht die Annahme, dass Entwicklungsvorgänge durch die Anforderungen, die bestimmte Aufgaben stellen, reguliert werden. Für Havinghurst bedeutet Entwicklung Lernen (Entwicklungsaufgaben = Lernaufgaben), wobei durch das Bewältigen von Aufgaben neue Fähigkeiten und Fertigkeiten hinzugewonnen werden (oder auch verloren gehen).

Zentrale Fragestellung:

1. Was sind typische **Entwicklungsaufgaben** für Auszubildende der Büroberufe in der Kompetenzdimension Beruflichkeit (**konkretisiert durch Praxisfälle/-beispiele**)?
2. Welche **Entwicklungsfelder/-themen** müssen von den Schülern bearbeitet werden, um die o. g. Entwicklungsaufgaben zu bewältigen?
3. Wie lassen sich solche Entwicklungsfelder/-themen curricular in die schulische Ausbildung integrieren (**Anknüpfungspunkte in LF/Projekten UND Ideen für Lernarrangements**)?

Beruflichkeit

| Zeitliche Phasierung | Entwicklungsaufgaben | Typische Praxisfälle/ beispiele | Entwicklungsfelder/ -themen | Subdimension | Anknüpfungspunkte in L/F/ Projekten | Ideen für Lernarrangements | |
|-------------------------------------|--|---|--------------------------------|--------------|--|----------------------------|--|
| Beginn Ausbildung | Einfinden in die Ausbildung: Rollenwechsel Schüler – Beschäftigter vollziehen, Einfügen in das betriebliche Hierarchiensystem. | | | | | | |
| 1. Ausbildungsjahr | | | | | | | |
| 2. Ausbildungsjahr | | | | | | | |
| 3. Ausbildungsjahr/ Prüfungszeit | | Abschluss der Ausbildung/Übergang in ein Arbeitsverhältnis bzw. andere Anschlussmgl. | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |



Entwicklungsprinzip: Subjektive Theorien

Subjektive Theorien, auch Alltagstheorien genannt, erklären ein Phänomen, das dem Menschen hilft, einen Sachverhalt zu erfassen und zu beschreiben. Subjektive Theorien entstehen durch persönliche Erfahrungen und durch in praktischer Belehrung aufgebautes Wissen. Subjektive Theorien sind die - oft miteinander unverbundenen - (Teil-)Theorien, die sich Menschen aus ihren Erfahrungen bilden und nach denen sie handeln, auch wenn sie sich dessen gar nicht bewusst sind. Subjektive Theorien befördern immer auch Vorurteile und verursachen eine gewisse Voreingenommenheit gegenüber Personen und Situationen. Unreflektiert bleiben sie „in Stein gemeißelte“ Verhaltensweisen, die Lernprozesse blockieren und damit nicht selten zu Konflikten und Misserfolgserlebnissen führen.

Zentrale Fragestellung:

1. Welche Bausteine benötigen Auszubildende der Büroberufe in der Subdimension "soziale Interaktion und Kommunikation"?
2. Welche Erfahrungen/Wahrnehmungen müssen die Schüler machen, um ihre subjektiven Theorien bzgl. der o. g. Bausteine zu reflektieren und zu professionalisieren?
3. Über welche Instrumente/Verfahren sollten die Schüler verfügen, um den o. g. Baustein professionell auszugestalten?
4. Wie lassen sich die o. g. Erfahrungen/Wahrnehmungen curricular in die schulische Ausbildung integrieren (Anknüpfungspunkte in LF/Projekten UND Ideen für Lernarrangements)?

LAKO1: Soziale Interaktion und Kommunikation

| Phasierung nach Niveaustufen | Bausteine | Entwicklungsschritte | Erfahrungen/Wahrnehmungen | Instrumente/Verfahren | Anknüpfungspunkte in Lf/Projekten | Ideen für Lernarrangements |
|------------------------------------|---|----------------------|---------------------------|-----------------------|-----------------------------------|----------------------------|
| Alltagsverständnis | Teammanagement/ Teamarbeit | | | | | |
| reflektiertes Verständnis | | | | | | |
| professionalisertes Verständnis | | | | | | |
| Alltagsverständnis | Feedback | | | | | |
| reflektiertes Verständnis | | | | | | |
| professionalisertes Verständnis | | | | | | |
| Alltagsverständnis | Metaperspektive auf Kommunikation | | | | | |
| reflektiertes Verständnis | | | | | | |
| professionalisertes Verständnis | | | | | | |
| Alltagsverständnis | | | | | | |
| reflektiertes Verständnis | | | | | | |
| professionalisertes Verständnis | | | | | | |

Entwicklungsprinzip: Spiralcurriculum

Die Idee des Spiralcurriculums geht auf Jerome Bruner (1960) zurück und bezeichnet ein didaktisches Konzept zur Anordnung des Lernstoffs. Ein Curriculum, das nicht ausschließlich einer innerfachlichen Logik folgt, sondern auch die Entwicklungs- und Lernpsychologie des Schülers in den Blick nimmt, ordnet demnach den Stoff nicht linear an, sondern in Form einer Spirale. Im Laufe eines Bildungsgangs wird der Lerngegenstand mit zunehmender Komplexität und/oder Schwierigkeit mehrfach aufgegriffen und dabei stets der Bezug zum Grundmodell, dem sog. Epitom, hergestellt. Das Epitom bildet als Gerüst die rahmenhafte Grundstruktur des Lerngegenstandes ab und lässt bereits alle wesentlichen Merkmale in Form von Elementen, Prozessen und Zusammenhängen erkennen.

Zentrale Fragestellung:

1. Welche Dimensionen benötigen Auszubildende der Büroberufe, um ein Verständnis für "innerbetriebliche Beziehungen" zu entwickeln?
2. Durch welche Problemstellungen/Handlungsfelder können die einzelnen Dimensionen schrittweise ausdifferenziert werden?
3. Wie lassen sich solche Problemstellungen/Handlungsfelder curricular in die schulische Ausbildung integrieren (Anknüpfungspunkte in LF/Projekten UND Ideen für Lernarrangements)?

SYSTE1: Innerbetriebliche Beziehung

| Stufen der Ausdifferenzierung | Dimensionen | Problemstellungen/Handlungsfelder | Anknüpfungspunkte in LF/Projekten | Ideen für Lernarrangements |
|---------------------------------------|--|-----------------------------------|-----------------------------------|----------------------------|
| Epitom (Unternehmensmodell) | Unternehmenszweck (Nutzen für die Unternehmensumwelt) | | | |
| ModellU 1 (Industrie) | | | | |
| ModellU 2 (Handel) | | | | |
| ModellU 3 (Dienstleistung) | | | | |
| Epitom (Unternehmensmodell) | Unternehmensziel(e) (primär angemessene Verzinsung des eingebrachten Kapitals; Rentabilität, Liquidität, Wirtschaftlichkeit) | | | |
| ModellU 1 (Industrie) | | | | |
| ModellU 2 (Handel) | | | | |
| ModellU 3 (Dienstleistung) | | | | |
| Epitom (Unternehmensmodell) | Unternehmensstrukturen (Vermögens- und Finanzierungsbereich ermöglichen den Leistungsprozess; Hierarchien; Abteilungen; ...) | | | |
| ModellU 1 (Industrie) | | | | |
| ModellU 2 (Handel) | | | | |
| ModellU 3 (Dienstleistung) | | | | |

Entwicklungsprinzip: Novizen-Experten-Modell (nach Dreyfuss/Dreyfuss)

Es wird davon ausgegangen, dass der Novize auf seinem Weg zum Experten mindestens fünf aufeinander folgende Stufen (Novize (Anfänger) – Fortgeschrittener Anfänger – der Kompetente – der Gewandte – der Experte) durchlaufen muss. Auf dem Weg vom Novizen zum Experten erwirbt der Lernende jeweils spezifisches und aufeinander aufbauendes Wissen. Ein Novize verfügt über erlernte Regeln, die in für die Arbeit qualifizieren und mit Hilfe derer er seine Handlungen bestimmen kann. Er tut dies aufgrund verschiedener Fakten und Muster. Er erkennt die Elemente einer Situation, die für ihn bedeutsam sind, jedoch ohne einen Bezug zur Gesamtsituation herstellen zu können. Ein Experte hingegen handelt in seinem Fachgebiet engagiert. Er erkennt und löst auftretende Probleme ohne Distanz. Dabei sind seine Fähigkeiten und Fertigkeiten so sehr Teil seiner Selbst, dass er sich dessen nicht direkt bewusst ist.

Zentrale Fragestellung:

1. Was sind typische Handlungsfelder in der Subdimension BM1?
2. Wie können die einzelnen Entwicklungsschritte aussehen, die die Schüler für die Entwicklung vom Novizen zum Experten durchlaufen müssen? Und bis zu welcher Stufe des Novizen-Experten-Modells sollen sich die Schüler im Rahmen der Ausbildung entwickeln?
3. Wie lassen sich solche Handlungsfelder und Entwicklungsschritte curricular in die schulische Ausbildung integrieren (Anknüpfungspunkte in LF/Projekten UND Ideen für Lernarrangements)?

BM1: Büromanagement

| Phasierung | Handlungsfelder | Entwicklungsschritte (Beschreibung) | Anknüpfungspunkte in LF/ Projekten | Ideen für Lernarrangements |
|----------------------------|--|-------------------------------------|------------------------------------|----------------------------|
| Novize (Anfänger) | Gestaltung und Optimierung von Büroprozessen | | | |
| fortgeschrittener Anfänger | | | | |
| Kompetenter | | | | |
| Gewandter | | | | |
| Experte | | | | |
| Novize (Anfänger) | Einrichtung/ Gestaltung des Arbeitsplatzes | | | |
| fortgeschrittener Anfänger | | | | |
| Kompetenter | | | | |
| Gewandter | | | | |
| Experte | | | | |
| Novize (Anfänger) | Betriebliches Informations- und Kommunikationsmanagement | | | |
| fortgeschrittener Anfänger | | | | |
| Kompetenter | | | | |
| Gewandter | | | | |
| Experte | | | | |
| Novize (Anfänger) | Veranstaltungen vor- und nachbereiten | | | |
| fortgeschrittener Anfänger | | | | |
| Kompetenter | | | | |
| Gewandter | | | | |
| Experte | | | | |

Lernprojekt 2 – Curriculum TAISI

| | | |
|---|---|-------------------|
|  | Curriculum TAISI | |
| | Lernprojekt 2 Installation, Konfiguration und Sicherung eines kundenspezifischen PC-Einzelarbeitsplatzes mit Übergabe und Kundenberatung | Stand: 20.07.2013 |

Curriculare Funktion

Die Schüler setzen sich erstmalig mit Kundenanforderungen und berufsadäquatem Auftreten auseinander und konfigurieren ein entsprechendes Einzel-PC-System.

Lernprojektbeschreibung

In diesem Projekt sollen die Schüler einen Kunden bzgl. eines Einzel-PC-Systems beraten und den PC gemäß Kundenanforderungen konfigurieren. Der Kundenkreis besteht aus Privatpersonen und Gewerbetreibenden.

Die Schüler müssen die speziellen Anforderungen an einen PC-Arbeitsplatz und dessen

Nutzung für diese Kunden ermitteln und bei der Beratung und Einrichtung berücksichtigen.

Zu den Anforderungen gehören beispielsweise:

- Software mit regelmäßigen Updates,
- Partitionierung der Festplatte,
- einfache Backuplösung,
- Ordnerstrukturen und
- Benutzerprofile.

Weiterhin sollen die Schüler dem Kunden eine Einweisung in das System geben.

Didaktische/Methodische Empfehlungen

- Simulation eines Kundengesprächs mit dem Ziel der Rollenklärung und Auftragsklärung (Lehrer übernimmt Kundenrolle). Schüler bereiten in Gruppen das Kundengespräch schriftlich vor, führen es durch und protokollieren die Ergebnisse.
- Schüler formulieren den Auftrag und stimmen diesen nochmals mit dem Kunden ab
- Jeder Schüler realisiert auf seinem Rechner einen PC-Einzelarbeitsplatz gemäß Kundenanforderungen und testet die Lösung
- Bewertungsbogen zur Gesprächsführung und zur Auftragsabwicklung für die Schüler
- Berufsadäquate Simulation der Übergabe an den Kunden

| Lernhandlungen (nur auf die Lernprojekte bezogen) | Theorie, Gegenstände und Situationen, an denen sich die Kompetenzen entwickeln |
|---|--|
| <p>1. Auftragsannahme</p> <ul style="list-style-type: none"> • bereiten ein Kundengespräch vor, um die Kundenwünsche systematisch erfassen zu können • führen das Kundengespräch und eine Bestandsaufnahme beim Kunden durch, um auf der Grundlage des Ist-Zustandes eine kundenorientierte Lösung zu entwickeln • erstellen einen Kostenvoranschlag für den Kunden, um ein Angebot zu entwickeln <p>2. Auftragsplanung</p> <ul style="list-style-type: none"> • planen die Durchführung des Auftrags, um fachliche und zeitliche Vorgaben zu erfüllen • setzen sich mit unterschiedlichen Lösungsmöglichkeiten auseinander, um Hard- und Software nach Auftragsanforderung begründet auszuwählen <p>3. Auftragsdurchführung</p> <ul style="list-style-type: none"> • optimieren Hard- und Software und führen die Installation nach Stand der Technik durch (Betriebssystem, Anwendungen, Festplatte...), um Systeme kundengerecht zu realisieren • testen das System, um Qualitätsansprüche zu gewährleisten <p>4. Auftragsabschluss</p> <ul style="list-style-type: none"> • planen, gestalten und führen eine Übergabe durch, um Aufträge abzuschließen | <p>Projekt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hard- und Software-Auswahl bei gegebener Bezugsquelle (Orga) • Festplattenaufbau und -konfiguration (Partitionierung, Dateisystem, ...) • BIOS-Einstellung • Schnittstellen • Sicherung des Systems • Kostenvoranschläge und Rechnungen nach Geschäftsbrief-Norm • Kostendimensionen (Materialkosten, Arbeitskosten, Mehrwertsteuer, Skonto) • Vereinfachte Darstellung des Geschäftsprozesses • Sach- und fachgerechte Handhabung technischer Komponenten • Hexadezimalsystem |

| | |
|---|---|
| | Anwendungsentwicklung |
| | Organisation und Geschäftsprozesse <ul style="list-style-type: none"> • Geschäftsbriefformalien nach Norm • Stundenverrechnungspreise • Einzel- und Gemeinkosten, fixe und variable Kosten • Kostenvoranschlag versus Angebot, Bindungsfristen • Vertragsarten |
| <ul style="list-style-type: none"> • Kundengespräche vorbereiten und führen (SuK) • Dokumentationskriterien benennen (SuK) und umsetzen (Projekt) | Sprache und Kommunikation <ul style="list-style-type: none"> • Kundengespräch • Dokumentation • Fachsprache in den verschiedenen beruflichen Sphären |
| | Mathematik und Naturwissenschaft |
| | Fachenglisch |
| | Wirtschaft und Gesellschaft |
| | Gesundheit und Sport |
| | Wahlpflicht |

| Kompetenzdimension | Technik und ihre Anwendung | Kommunikation und Zusammenarbeit | Organisations- und Geschäftsprozesse | Individuum in Beruf und Gesellschaft |
|--------------------|--|---|---|--|
| Lernprojekt 2 | <ul style="list-style-type: none"> Die Schüler können einen Kundenkreis aus Privatpersonen und Gewerbetreibenden im Kundengespräch (S) bezüglich ihrer technischen Anforderungen an ihren PC (I) fachlich beraten (V). Die Schüler können einen PC (I) gemäß Kundenanforderungen (S) konfigurieren und testen (V). Die Schüler verstehen (V) die Notwendigkeit strukturierter, benutzerspezifischer Datenablage und deren Sicherung (I). Sie können die entsprechende Software auf dem Kunden-PC (S) installieren und konfigurieren (V). Die Schüler können den Kunden (S) in die Handhabung des PC's (I) einweisen (V). | <ul style="list-style-type: none"> Die Schüler erkennen die Erfordernis ein Kundengespräch (S) strukturiert (I) vorzubereiten (V). Schüler sind in der Lage, einen Auftrag (I) mit dem Kunden (S) zu klären und das Ergebnis zu protokollieren (V). Die Schüler können die Einweisung (I) kundenadäquat (S) gestalten (V). Diese Prozesse (S) können die Schüler berufsadäquat (I) gestalten (V). | <ul style="list-style-type: none"> Die Schüler kennen (V) die Normen eines Geschäftsbriefes (I). Die Schüler sind in der Lage einen Stundenverrechnungsgspreis (I) zu ermitteln (V). Sie können einen Kostenvoranschlag (I) kalkulieren (V). Schüler kennen (V) rechtliche Rahmenbedingungen von Angebot und Vertrag (I). | <ul style="list-style-type: none"> Die Schüler kennen (V) die globalen Warenströme mit den ökonomischen, ökologischen und sozialen Wechselwirkungen (I). Die Schüler wissen (V), dass sie mit ihrer Berufstätigkeit Arbeitsbedingungen gestalten (I). Die Schüler kennen (V) die Bedeutung der Fachsprache (I) im Kundengespräch (S). |