

# BRIDGE

## Bridging the Gap - Youth Work-Based Learning Cooperation with the Western Balkans

### Practice Enterprise Work Plan and Program

*Finanziert von der Europäischen Union. Die geäußerten Ansichten und Meinungen sind jedoch ausschließlich die des Autors/der Autoren und spiegeln nicht unbedingt die der Europäischen Union oder der EACEA wider.  
Weder die Europäische Union noch die Bewilligungsbehörde können für sie verantwortlich gemacht werden.*

Project No 101091853 — BRIDGE — ERASMUS-EDU-2022-CB-VET



## Inhaltsverzeichnis

1. Was ist ein Übungsfirma (Üfa)?	3
2. Ähnlichkeit mit realen Unternehmen	3
3. Berufe, die im Übungsfirma simuliert werden	3
4. In Übungsfirma erworbene Kenntnisse und Fähigkeiten	4
5. Vorteile der Arbeit in Übungsfirma	4
6. Vorbereitung auf die Arbeitswelt	5
7. Regionaler und internationaler Wert	5
8. Regionale und multinationale Erfahrungen im Übungsfirma	6
9. National Zentralstelle	7
10. Die wichtigsten Themen des Übungsfirma in der Schule:	7
11. Organisation von Übungsfirma	8
12. Arbeitsmethoden von Übungsfirma	9
13. Ziele des Lehrplans	10
14. Theoretische Unterrichtseinheiten	10
15. Phasen der Arbeit in Übungsfirma	11
16. Arbeitsbedingungen	16
17. Mitarbeiter in einem Practice Enterprises	17
18. Zusatznutzen für Studenten/Auszubildende	17
19. Messen und Wettbewerbe	18
20. Abschluss	20

## **1. Was ist ein Übungsfirma (Üfa)?**

Das Übungsfirma (Üfa) ist ein innovatives Lehrmodell, bei dem das erworbene theoretische Wissen aus verschiedenen Bereichen durch praktische Arbeit im Unternehmen angewendet wird. Das Modell ermöglicht es, die in einem realen Unternehmen üblichen Abläufe mit unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden zu simulieren und so für den Lernprozess transparent zu machen.

Das Übungsfirma ist geeignet, theoretisches und praktisches Wissen in verschiedenen Bereichen (Wirtschaft, Finanzen, Rechnungswesen, Bankwesen, Finanzen, Recht, Verwaltung usw.) zu erwerben und weiter zu vertiefen, Schlüsselkompetenzen sowie Verhaltensweisen in allen unternehmerischen Strukturen, vom Mitarbeiter bis zum Unternehmer, zu entwickeln. Die Stärke der Übungsfirma liegt im Kontakt mit der Öffentlichkeit. Wie Unternehmen in einer realen Marktwirtschaft pflegen auch Übungsfirmen Geschäftsbeziehungen untereinander. Auf diese Weise kommen die Studierenden mit der Wirtschaftskultur ihrer Partner im In- und Ausland in Kontakt.

## **2. Ähnlichkeit mit realen Unternehmen**

Es gibt keinen realen Transfer von Waren und Geld, aber Handelsgeschäfte und finanzieller Austausch finden real statt: Aufträge werden erteilt, Rechnungen ausgestellt und Zahlungen überwiesen, Finanzunterlagen werden geführt, einschließlich Informationen über Gläubiger, Schuldner, Anteilseigner, usw. Das Übungsfirma betreibt Marktforschung, macht Werbung, kauft Rohstoffe ein, transportiert, liefert, plant, produziert simulierte Waren, verkauft simulierte Produkte oder Dienstleistungen und zahlt Gehälter, Steuern, Sozialleistungen usw. Das simulierte Unternehmen vermittelt den Auszubildenden die notwendigen Fähigkeiten und Kenntnisse, um nach Abschluss ihrer Arbeit in einem Übungsunternehmen Unternehmer zu werden oder einen Arbeitsplatz zu finden. Die PE-Ausbildung in der Schule fördert unternehmerische Einstellungen und Fähigkeiten bei jungen Menschen. Sie bietet eine praktische Ausbildung in folgenden Bereichen: Verwaltung, Computerkenntnisse, Marketing und Verkauf, Beschaffung, Unternehmertum und Fremdsprachen. Die Schüler haben die Möglichkeit, wichtige Fähigkeiten zu entwickeln, wie z. B. zwischenmenschliche Fähigkeiten, Teamarbeit, Zeitmanagement, Planungs- und Organisationsfähigkeiten und vieles mehr.

## **3. Berufe, die im Übungsfirma simuliert werden**

Unter der Anleitung eines Trainers oder Ausbilders und von Mentoren aus der Wirtschaft gründen Studenten und Auszubildende ihre eigenen Unternehmen für die Praxis, von der Produktentwicklung über die Herstellung und den Vertrieb bis hin zu Marketing, Verkauf, Personalwesen, Buchhaltung/Finanzen und Webdesign. Als "Angestellte" des Praxisunternehmens sind die Auszubildenden für dessen Leistung verantwortlich und entwickeln durch die Learning-by-doing-Methodik eigene Kompetenzen. Sie führen

Marktforschung durch, schalten Anzeigen, kaufen Inventar, planen die Logistik, verkaufen simulierte Waren oder Dienstleistungen und zahlen Gehälter, Steuern, Sozialleistungen usw. Jedes Unternehmen ist sowohl national als auch international mit anderen Unternehmen innerhalb des Praxisunternehmensnetzwerks in Übereinstimmung mit handelsüblichen Geschäftsverfahren und Rahmenbedingungen geschäftlich tätig.

#### **4. In Übungsfirma erworbene Kenntnisse und Fähigkeiten**

Einige der Ziele der Übungsfirmamethodik sind die Schulung der Fähigkeit zur Eigeninitiative und des Selbstbewusstseins sowie die Vermittlung von Wissen über die Gründung eines Unternehmens. Die Schüler werden darin geschult, in einem Team zu arbeiten, Verantwortung zu übernehmen, Eigeninitiative zu entwickeln und ihre sozialen, beruflichen und technischen Fähigkeiten zu verbessern. Der Handel mit anderen PEs ist ein wesentlicher Bestandteil des Konzepts. Die Unternehmen tauschen sich in einer geschlossenen Wirtschaft nach strengen kaufmännischen Grundsätzen untereinander aus. Das weltweite Netz der Übungsunternehmen besteht aus fast 7.000 Übungsunternehmen in 40 Ländern. Sie simulieren ein kommerzielles Umfeld, und wie bereits erwähnt, gibt es keinen realen Geldfluss. Das Ergebnis für die Angestellten ist ihr virtuelles Gehalt am Ende des Monats ohne reale Bezahlung. **Worin besteht also die Motivation zur Teilnahme?**

#### **5. Vorteile der Arbeit in Übungsfirma**

An die Stelle des Geldes treten einfach Erfahrung, mehr Fachwissen, funktionale Kompetenz und in der Regel eine Belohnung für Qualifikationen. Jüngste Untersuchungen in der Branche zeigen, dass die Bezahlung nicht der einzige Motivator ist. Belohnung und Anerkennung sowie berufliches Fortkommen sind ebenso wichtig. Das Gefühl, verstanden zu werden und zu einem erfolgreichen Unternehmen zu gehören, ist ebenfalls wichtig. Um Erfolg zu haben, muss sich jeder Mitarbeiter voll und ganz für das Unternehmen, seine Kollegen, Kunden und Lieferanten einsetzen. Ein weiterer Motivator sollte die Möglichkeit sein, theoretisches Wissen in der Praxis anzuwenden und neue Fähigkeiten zu erlernen, die für den künftigen Arbeitgeber von entscheidender Bedeutung sind. Die durchgeführten Projekte sind ein nützlicher Nachweis dafür, dass sie sich erfolgreich in das Arbeitsumfeld eingebracht haben. Dieser Punkt kann nicht hoch genug eingeschätzt werden, denn er ist ein klarer Beweis für zukünftige Arbeitgeber, dass sie nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch kompetent und fähig sind. Das dritte Motiv sollte der Kontakt mit anderen Kollegen sein, in Europa, in der ganzen Welt und in einem internationalen Netzwerk, das sich ständig erweitert.

## 6. Vorbereitung auf die Arbeitswelt

Das Übungsfirma bereitet die Teilnehmer auf den späteren Einstieg in die reale Geschäftswelt vor. Es setzt die im Hörsaal gelernte Theorie in einem Arbeitsumfeld in die Praxis um und erleichtert den Studierenden die ersten Erfahrungen. Es stellt eine Verbindung zur realen Arbeitswelt her. Die Studierenden erwerben verschiedene kaufmännische und unternehmerische Fähigkeiten, z. B. in den Bereichen Verwaltung, Buchhaltung und Finanzen, IKT und digitale Fähigkeiten, soziale und digitale Medien, Personalmanagement, Marketing, Verkauf, Einkauf und Verhandlung. Das PE-Training stärkt die akademischen Fähigkeiten und Leistungen, weckt das Interesse an Bildung und den Wunsch nach Selbstentwicklung und lebenslangem Lernen. Die Teilnehmer werden aktiv in den Lernprozess und die Entscheidungsfindung einbezogen, wodurch Motivation, Initiative, Kreativität, Verantwortungsbewusstsein und andere Soft Skills gefördert werden. Lernen wird als natürlicher Prozess erlebt, vor allem durch Interaktion. Die Auszubildenden können verschiedene Berufe und Aufgaben ausprobieren und ein Verständnis dafür entwickeln, wohin verschiedene Karrieren sie führen könnten. Durch den Aufbau und die Leitung eines eigenen Unternehmens lernen die Teilnehmer Professionalität, Führungsqualitäten, Geschäftssinn, Unternehmenswissen, Präsentationsfähigkeiten und Teamarbeit. Darüber hinaus erwerben sie praktische Kenntnisse über die Erwartungen am Arbeitsplatz und in der Wirtschaft und verbessern so ihre Beschäftigungsfähigkeit und ihren Unternehmergeist.

## 7. Regionaler und internationaler Wert

**Internationale Geschäftserfahrung in der Praxis:** Durch den branchen-, grenz- und kulturübergreifenden Handel entwickeln die Auszubildenden praktisches Wissen über die Arbeitsplatz- und Wirtschaftserwartungen in ihrem Heimatland und auf internationaler Ebene. Diese reale Geschäftserfahrung ermöglicht es den Teilnehmern zu erfahren, wie sich die Strategien von einem Land zum anderen in Bezug auf Sprache, Kultur, rechtliche Rahmenbedingungen und eine Vielzahl anderer Einflussfaktoren unterscheiden. Die Terminologie kann sich von Land zu Land unterscheiden (z. B. Praxisunternehmen, Übungsfirma, virtuelles Unternehmen), ebenso wie die Übersetzungen (z. B. Entreprise d'entraînement, Übungsfirma, Empresa Simulada), die Methodik bleibt jedoch dieselbe.

**Übertragbarkeit:** Das Konzept lässt sich leicht anpassen und auf andere Länder und unterschiedliche Zielgruppen übertragen. Die Koordinierungsstelle in Deutschland bietet den nationalen Zentralen und/oder Praxisunternehmen in neuen Ländern den notwendigen Rahmen und die Anleitung. Der Umfang der internationalen Aktivitäten orientiert sich an den Lernzielen des Curriculums. Einen internationalen Verkaufsplan erstellen, mit einer Strategie, wie man Kunden anspricht, in welchen Zielmärkten und mit welchen Produkten/Dienstleistungen. Die Sprache und die kulturellen Voraussetzungen des Zielmarktes im Marketing zu berücksichtigen.

**PEN Worldwide:** Ein Übungsfirma kann am internationalen Handel teilnehmen, wo immer es ansässig ist, und sich dabei von der nationalen Zentrale beraten lassen. Informieren Sie sich über die Zoll-, Versicherungs- und Logistikvorschriften im internationalen Handel und erstellen Sie einen Plan, wie Sie Logistikdienstleistungen für Ihre Kunden erbringen können. Setzen Sie sich mit einem anderen Übungsfirma in Verbindung, um eine Telefon- oder Videokonferenz zu vereinbaren, um Handelsverhandlungen in Englisch oder einer anderen geeigneten Sprache zu führen. Die offizielle Sprache ist Englisch, aber in bestimmten Märkten ist es möglich, die lokale Sprache zu verwenden, wenn beide Parteien damit einverstanden sind. PEs können nach internationalen Handelspartnern suchen, indem sie Broschüren und E-Mails verschicken, potenzielle Kunden anrufen und andere Verkaufsinstrumente nutzen, um internationalen Umsatz zu generieren.

## 8. Regionale und multinationale Erfahrungen im Übungsfirma

Im Übungsfirma arbeiten und lernen die Auszubildenden mit Gleichaltrigen aus anderen Ländern zusammen, stärken die regionale und internationale Zusammenarbeit, Sprach- und Digitalkenntnisse, lernen besser zu verstehen, wie ein internationaler Markt funktioniert und arbeiten in einem internationalen Umfeld zusammen.

Das Übungsfirma geht effektiv auf die Entwicklung globaler Kompetenz ein. Es entwickelt kulturelles Bewusstsein und multinationale Interaktionen, bereitet die Auszubildenden auf die Arbeitswelt vor, indem es effektive Kommunikation und Teamarbeit sowie den Einsatz von Technologie im globalen Maßstab trainiert. Das Practice Enterprise hilft bei der Ausbildung arbeitsbezogener globaler Kompetenzen durch eine flexible, integrative und multinationale Practice Enterprise-Erfahrung. Das Practice Enterprise Training kann als Forum für Auszubildende dienen, um eine globale Erfahrung zu machen, die derjenigen in einem multinationalen Unternehmen nahe kommt. Das berufsbezogene Lernen in einem solchen globalen Umfeld kann beinhalten, dass die Auszubildenden "echte" Arbeit in einem Übungsfirma in Zusammenarbeit mit Kollegen aus verschiedenen Ländern verrichten, sowie eine regionale Zusammenarbeit im Lernumfeld der Übungsfirma.

Das Übungsfirma bietet den Auszubildenden auch die Möglichkeit der Internationalisierung von zu Hause aus durch Online-Verbindungen mit anderen Übungsfirma aus der Region und der ganzen Welt, wodurch eine realistische multinationale Lernumgebung geschaffen wird. Die globale Dimension der Übungsfirmaerfahrung ist äußerst wichtig. Das Übungsfirma bietet durch seine internationalisation@home-Möglichkeiten Auszubildenden mit geografischen oder wirtschaftlichen Barrieren oder Auszubildenden aus entlegenen Gebieten die Möglichkeit, an multinationalen Aktivitäten teilzunehmen. Es bietet auch ein integratives Modell für Auszubildende aus unterschiedlichen wirtschaftlichen und sozialen Umfeldern, indem es die Möglichkeit individueller globaler Lernpfade bietet, die es den Auszubildenden erlauben, in ihrem eigenen Tempo und auf ihrem eigenen Kompetenzniveau voranzukommen.

Einer der wichtigsten Vorteile des Konzepts der Übungsfirma ist der Handel mit anderen Übungsfirma auf dem nationalen, regionalen und internationalen Markt. Die Auszubildenden haben echte Außenkontakte mit anderen nationalen und internationalen Auszubildenden. Die Auszubildenden trainieren ihre Fremdsprachenkenntnisse und ihr interkulturelles Verständnis, sie lernen die Wirtschafts- und Geschäftskulturen anderer Länder kennen und erwerben praktische Kenntnisse über Vertragsmodalitäten, Zahlungsverkehr und rechtliche Bestimmungen.

Die positive Folge dieser Geschäftsbeziehungen zwischen Übungsfirma sind gemeinsame Projekte, institutionelle Partnerschaften und der Austausch von Auszubildenden. Die Auszubildenden der Übungsfirma erhalten so die einmalige Gelegenheit, praktische Erfahrungen und Kompetenzen in der regionalen und internationalen Wirtschaft und Gesellschaft zu sammeln.

## 9. National Zentralstelle

In Ländern mit einem nationalen Netz von Übungsfirma wird ein nationales Zentralstelle eingerichtet. Die Mitarbeiter des Zentralstelle bieten alle wesentlichen makroökonomischen Funktionen und Unterstützungsmaßnahmen an, die der Geschäftswelt zur Verfügung stehen sollen, um eine vollständige Wirtschaftssimulation für Übungsfirma in ihrem Land zu schaffen. Dazu gehört auch das Angebot einiger kommerzieller und regulatorischer Dienstleistungen, die der Geschäftswelt zur Verfügung stehen sollen, z. B. virtuelles Bankwesen, Zölle und Steuern, Versorgungsunternehmen und Post.

Das Zentralstelle ist auch für die Ausbildung von Ausbildern, die nationale Datenbank, das Bankensystem und die Internetverbindungen zwischen den nationalen Übungsfirma und denen in der ganzen Welt zuständig, die Ausbilder und Auszubildende aus über 40 Ländern der Welt miteinander verbinden.

## 10. Die wichtigsten Themen des Übungsfirma in der Schule:

- Informationstechnologien: Die Schüler müssen lernen, mit einem Textverarbeitungsprogramm umzugehen oder Geschäftsbriefe und andere Geschäftsdokumente zu verfassen. Sie müssen eine Tabellenkalkulation verwalten, um Rechnungen und Geschäftsbudgets zu erstellen. Sie müssen wissen, wie sie Geschäftspräsentationen erstellen und ändern können, um Online-Werbung für das Praxisgeschäft anzubieten. Sie müssen auch wissen, wie man einen Blog erstellt und aktualisiert, sowie die professionelle Nutzung sozialer Netzwerke.
- Geschäftssprache: Die Studierenden werden in der Geschäftsdokumentation geschult. Sie erkennen und erstellen verschiedene Arten von Dokumenten (Briefe, E-Mails, Rechnungen, Bestellungen).
- Mathematische Berechnungen: Die Schüler berechnen einen Prozentsatz, addieren, subtrahieren usw.

- Unternehmen und Unternehmensgründung: Die Schüler lernen die Rechtsformen von Unternehmen in ihrem Land und das Verwaltungsverfahren zur Gründung eines Unternehmens kennen. Sie können den Handelsnamen, die Tätigkeit der PE, die zu verkaufenden Produkte und Dienstleistungen, das Logo und das Firmenimage usw. festlegen.
- Marketing und Verkauf: Die Schüler erstellen verschiedene Kampagnen und Werbeaktionen, um ihren Umsatz zu steigern. Sie entwerfen den Kampagnenkalender, die Marketingstrategie, den Kundendienst usw. Sie bereiten die Geschäftsunterlagen für den Verkauf vor (Lieferschein, Rechnung, Brief...)
- Einkaufen und Lager: Die Schülerinnen und Schüler tätigen eine Vielzahl von Einkäufen online mit anderen PEs. Sie kontrollieren auch die Lagerbestände.
- Finanzwesen: Die Schüler zahlen per Scheck, Banküberweisung usw. Sie erstellen außerdem eine monatliche Liste der eingegangenen und eingezogenen Zahlungen.
- Personalwesen: Die Schüler lernen die Einstellungsverfahren der Unternehmen kennen, erfahren, wie man einen guten Lebenslauf erstellt, wo man nach einer Stelle sucht usw. Sie lernen verschiedene Konzepte und Verfahren kennen (Anmeldung bei der Sozialversicherung, Arbeitsvertrag, Gehaltsabrechnung usw.).
- Soziale Kompetenzen: Verantwortung, Problemlösung, Teamarbeit, Kommunikation usw.

## 11. Organisation von Übungsfirma

Ein Übungsfirma kann in 2 Hauptabteilungen gegliedert werden: den kaufmännischen und den administrativen Bereich. Themen, die in jedem Bereich zu entwickeln sind:

- Kaufmännischer Bereich: Marketing und Verkauf, soziale Medien, IT und Sprachkenntnisse.
- Verwaltungsbereich: Unternehmensgründung, Beschaffung, Lager, Finanzwesen und Personalwesen.

Jeder Bereich wird von einer Lehrkraft geleitet. Es werden mindestens zwei Lehrer benötigt, einer für jeweils 10-15 Schüler. Die Schüler arbeiten in allen Abteilungen und wechseln je nach erworbenen Kenntnissen und Fähigkeiten von einer Abteilung zur anderen.

Dauer des Grundkurses: mindestens 60 Stunden. Die optimale Dauer beträgt 144 Stunden pro Schuljahr.

Arbeitsplan: Empfohlen wird mindestens 1 Sitzung pro Woche mit 2 aufeinanderfolgenden Stunden.

Die Höchstzahl der Kursteilnehmer beträgt 30, aufgeteilt in 2 Gruppen. Es ist besser, eine heterogene Gruppe von Schülern zu haben, um von ihren unterschiedlichen Profilen zu profitieren.

Im Praxisbetrieb werden die Studierenden in einem Arbeitsumfeld ausgebildet. Integriertes Lernen über das Marktumfeld findet im natürlichen Teil der täglichen Aktivitäten statt. Die Studierenden studieren nicht in Büchern die Grundsätze der Wirtschaftstheorie, sondern führen tatsächliche geschäftliche

Transaktionen mit anderen Unternehmen innerhalb des Netzwerks in Übereinstimmung mit anerkannten Geschäftspraktiken und -rahmen durch.

In diesem didaktischen Konzept unterscheiden sich die Rollen von Lehrenden und Lernenden deutlich von denen im traditionellen Lehr-Lern-Prozess. Der Lehrer ist der Geschäftsführer des Unternehmens, der die Schüler als Mitarbeiter anleitet, um die Geschäftspläne und Budgets des Unternehmens zu erfüllen. Er ist definitiv ein Führer oder Berater für die "Angestellten" des Unternehmens. Die Studenten sind Arbeiter und Manager. Einige werden im Rahmen ihrer Ausbildung und Entwicklung zu Führungskräften ernannt.

Da es sich hierbei um eine völlig andere Bildungserfahrung sowohl für die Lehrenden als auch für die Lernenden handelt, erfordert die Ausbildung der Ausbilder einen anderen Entwicklungsansatz, da die Ausbilder nicht über alle für die Umsetzung dieser Methodik erforderlichen Fähigkeiten verfügen. Sie sollten auch detaillierte praktische kaufmännische Geschäftsabläufe, Systeme, Verfahren und Unterlagen erhalten, die alle Aspekte der Arbeit am Empfang, der Beschaffung, der Bestandskontrolle, des Versands, des Verkaufs und des Marketings, der Finanzen, der Humanressourcen, der Informationstechnologie, der Software, der Telefontechniken, der Drucker, der Faxgeräte und der Fotokopierer abdecken. Dieser praktische und spezifische Ansatz setzt auch voraus, dass die Infrastruktur und das Netz der Praxisunternehmen vorhanden sind, um den vollen Nutzen der Schulung zu erzielen.

## **12. Arbeitsmethoden von Übungsfirma**

Ein Übungsunternehmen ermöglicht den Einsatz verschiedener Methoden: Teamarbeit, Kleingruppenarbeit, Simulation, Experiment, Einzelarbeit, Diskussion, Präsentation, Problemstudie, Analyse und Planung, Brainstorming und mehr. Vor allem aber ist ein Praxisunternehmen eine Form des Gruppentrainings.

Gruppenarbeit:

- Ein Kommunikationsstil, der sich auf Partnerschaft und gegenseitiges Vertrauen konzentriert.
- Die Auszubildenden entwickeln die Gewohnheit, zusammenzuarbeiten, um Leistungen zu besprechen, anderen zu helfen und selbstständig an ihren persönlichen Aufgaben zu arbeiten.
- Zusammenarbeit zwischen Ausbildern und Auszubildenden, um die Ausbildungsziele zu erreichen.

Lernen in der Gruppe:

- Die Gruppenarbeit aktiviert und stimuliert den einzelnen Auszubildenden, verbindet ihn aber durch eine gemeinsame Aufgabe mit der Gruppe und betont die Mitverantwortung des einzelnen Auszubildenden für den Gesamterfolg oder Misserfolg.
- Die Methode der Gruppenarbeit ermöglicht eine intensive Reflexion und gründliche Klärung bestimmter Fragestellungen, da die Einschränkungen des Frontalunterrichts aufgehoben werden.
- Bei der gemeinsamen Suche nach einer Lösung für die Aufgabe gewinnen die Schüler einen besseren Einblick in den Inhalt und können sich besser erinnern.

- Die Reflexion und Diskussion des Problems in der Gruppe gibt Anlass zum Weiterdenken und fördert die Erweiterung der Interessen (persönliche Entwicklung).
- Diskussionen unter den Teilnehmern über die Art, den Ablauf und die Etappen einer Aktivität wecken oft mehr Interesse als die Aktivität selbst und können daher für gezielte Gruppenarbeit genutzt werden.

Das Praxisunternehmen sollte als Projektteamarbeit betrachtet werden. Die Auszubildenden müssen mit dem sozialen Umfeld vertraut sein und benötigen Fähigkeiten zur Selbstorganisation, Selbstdisziplin; fördert die Teamarbeit und vermittelt Kenntnisse und Fähigkeiten zur Analyse, Zusammenfassung und Präsentation der Arbeit.

### **13. Ziele des Lehrplans**

1. Steigerung der Kapazität und Relevanz des Lernens in der allgemeinen und beruflichen Bildung.
2. Vermittlung und Beratung in Bezug auf Schlüsselqualifikationen: Grundfertigkeiten, übertragbare Qualifikationen, Unternehmergeist, Sprachen, digitale Kenntnisse usw.
3. Stärkung der Verbindung zwischen allgemeiner und beruflicher Bildung und dem Arbeitsplatz.
4. Förderung innovativer Bildungsentwicklung (kollaboratives Lernen, kritisches Denken...).
5. Förderung der interregionalen und sektorübergreifenden strukturierten Zusammenarbeit.
6. Förderung der beruflichen Entwicklung des Bildungswesens.
7. Förderung der Methodik der Praxisunternehmen für die Entwicklung der aktiven Bürgerschaft, der Beschäftigungsfähigkeit und der Schaffung eines neuen Unternehmensnetzes.

### **14. Theoretische Unterrichtseinheiten**

#### **EINHEIT 1: UNTERNEHMERTUM**

- Das Unternehmertum
- Unternehmen und Neugründungen
- Einstellungen und Fähigkeiten von Unternehmern: praktische Beispiele

#### **EINHEIT 2: WIRTSCHAFTLICHE TÄTIGKEIT**

- Definition des Marktes
- Sektoren der Tätigkeit
- Neue Methoden der Beschäftigung und Arbeitsumgebung

#### **EINHEIT 3: UNTERNEHMENSTÄTIGKEIT**

- Arten von Unternehmen nach ihrer Rechtsform

- Tätigkeiten der Abteilungen
- Online und Offline
- Weiche und soziale Kompetenzen

#### LEKTION 4: GESCHÄFTSPLAN

- Waren und Dienstleistungen
- Kunden
- Konkurrenten
- Preise
- Markenbildung
- Soziale Netzwerke und Marketing

### 15. Phasen der Arbeit in Übungsfirma

In vielen Fällen besteht die Ausbildung in Praxisbetrieben aus drei Hauptphasen, die da wären

- 1) Gründung eines Unternehmens
- 2) Betriebliche Phase
- 3) Abschluss der Bücher

#### Thema 1. Beginn der Betriebsplanung

Gruppierung der Teilnehmer und Beginn der Teamarbeit. Planung der einleitenden Rollen im Unternehmen und der damit verbundenen Aufgaben, z. B. Geschäftsführer, Verkaufsleiter (und Team), Einkauf, Lager, Marketing usw. Treffen von Entscheidungen über vorgefertigte Stellenbeschreibungen in der PE.

- Die Auszubildenden erstellen in Zusammenarbeit mit den Ausbildern gemeinsame Regeln für das Unternehmen (Arbeitsweise, Besprechungen, Abwesenheiten usw.).
- Die Auszubildenden bereiten sich auf den Besuch des realen Partner-/Mentorunternehmens vor, um sich in der Branche zurechtzufinden und sich mit dem Betriebsumfeld des Partnerunternehmens vertraut zu machen (z. B. Kunden, Nachfrage, Wettbewerber und Technologie). Darüber hinaus bereiten die Auszubildenden Fragen an den Vertreter des Partnerunternehmens vor, die sich auf die praktischen Aspekte des Geschäfts und jeden Verantwortungsbereich/Thema beziehen.
- Besuch des Partnerunternehmens oder des PC-Vertreters in der PE.
- Zuweisung der endgültigen Verantwortlichkeiten/Rollen in der PE (kann durch den Einstellungsprozess innerhalb des Unternehmens erfolgen) und Aufbau der Unternehmensorganisation nach dem Besuch des Partnerunternehmens.

## Thema 2: Geschäftsplan

- Die Auszubildenden erstellen den Geschäftsplan für die PE auf der Basis eines Partnerunternehmens.
- Der Prozess der Erstellung eines Geschäftsplans wird je nach Zuständigkeitsbereich in Teams oder Auszubildende aufgeteilt. Die Auszubildenden beginnen mit der Arbeit in ihren Bereichen und beschaffen sich alle relevanten Informationen zur Unterstützung ihres Verantwortungsbereichs und des gesamten Unternehmens. Zusammenarbeit mit Fachleuten in den erforderlichen Bereichen, Wirtschaftsprüfungsunternehmen, Ausbildern, der Zentrale und allen anderen interessierten Parteien, die für das Unternehmen relevant sein können (Versicherungen, Banken, Logistikunternehmen usw.). Die Zusammenarbeit kann in Form eines Besuchs, des Stellens von Fragen, der Suche nach Informationen zu bestimmten Themen über das Internet/Telefon oder andere Möglichkeiten der Suche nach relevanten Informationen erfolgen.
- Die Auszubildenden sollten berücksichtigen, dass die Kosten/Preise für alle verschiedenen Vorgänge auf realen Märkten ermittelt werden sollten (Produktpreise, Löhne, Steuern, Versicherungen, Wasser, Strom, Maschinen, Miete/Pacht). Die Kosten müssen nicht zu spezifisch sein, aber sie müssen zumindest eine reale Situation widerspiegeln, um eine realistische Geschäfts- und Kostenstruktur aufzubauen.

Während des Geschäftsplanungsprozesses werden die Auszubildenden Entscheidungen zu folgenden Fragen treffen:

Welcher Rohstoff, welches Produkt oder welche Dienstleistung soll eingekauft werden, zu welchem Preis und in welcher Menge?

Welche Tätigkeiten wird die Betriebsstätte selbst ausführen und welche werden an andere Betriebsstätten abgegeben, z. B. Logistik, Marketing, Buchhaltung, Lohnbuchhaltung usw.?

Wie wird die Produktion oder Dienstleistung erbracht (wenn es eine Produktion oder Dienstleistung gibt)?

Welches sind die Produkte oder Dienstleistungen, die benötigten Mengen, der Bestand, die Preise und mögliche Preisnachlässe für verschiedene Kunden; wie werden die Produkte oder Dienstleistungen vermarktet (z. B. welche Faktoren bestimmen die Kaufentscheidung)?

Wie hoch ist der Lager- und Logistikbedarf und wie wird er abgewickelt (eigenes Lager und eigene LKWs, gemietetes Lager, eventuell Festlager, Logistikunternehmen oder regulärer Postdienst)?

Wie viele und welche Arbeitsplätze benötigt eine PE? (wenn eine PE etwas herstellt, braucht sie "virtuelle Mitarbeiter" in der Fabrik/im Lager, um die Herstellungsarbeiten zu erledigen; diese virtuellen Mitarbeiter tauchen nur in der Lohnabrechnung und anderen Unterlagen auf).

Die Auszubildenden erstellen betriebswirtschaftliche Berechnungen für die Betriebsstätte: Betriebskapital, Eigenmittel (Eigenkapital, Verbindlichkeiten/Investitionskapital), mögliche staatliche Zuschüsse/Leistungen und Unterstützung durch andere Finanzinstitute

Die Auszubildenden planen Budgets für Einkauf, Verkauf, Marketing, Finanzierung und Gewinn.

Die Auszubildenden erstellen eine SWOT-Analyse der PE-Aktivitäten.

Die Auszubildenden klären Geschäftsrisiken in Bezug auf Beschaffung, Logistik, Lagerhaltung, Produktion, Vertrieb und Kunden usw. Die Auszubildenden können mit einer Versicherungsgesellschaft über Risikomanagement und Versicherungen verhandeln. Die Verhandlungen können mit einem Vertreter einer echten Versicherungsgesellschaft geführt werden, oder einer der Ausbilder/anderen Fachleute kann ein Vertreter der Versicherungsgesellschaft sein.

Die Auszubildenden setzen alle Teile zusammen, um einen Geschäftsplan für PE zu erstellen.

Die Auszubildenden kommunizieren mit der Zentrale - dem nationalen Zentralbüro. Die Zentrale baut ein Arbeitsnetzwerk von Interessenvertretern auf, mit denen die PE zu arbeiten beginnt (Bank, Versicherungsgesellschaft, benötigte Lieferanten, Leasingfirmen, Steuer-, Patent- und Registrierungsbehörden usw.).

### **Thema 3. Geschäftsverträge.**

Vor Aufnahme der eigentlichen Geschäftstätigkeit versucht die PE, vor allem mit anderen Praxisunternehmen Verträge abzuschließen, um die Inanspruchnahme von Dienstleistungen/Beschaffungen zu vereinbaren. Wenn die benötigten Dienstleistungen/Produkte nicht von anderen PEs erhältlich sind, schließt die PE Verträge über die erforderlichen Dienstleistungen/Produkte mit den Zulieferunternehmen der nationalen Zentralstelle ab.

### **Thema 4. Dokumente im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit.**

Die Auszubildenden entwerfen und erstellen alle erforderlichen Formulare (Rechnung, Lieferschein, Geschäftsbrief usw.) und andere Dokumente oder verwenden eine vorhandene Dokumentenvorlage (Rechnungssoftware usw.).

Die Auszubildenden planen ein Ablagesystem, z. B. eine elektronische Ablage, und nehmen es in Betrieb. Die Auszubildenden sollten daran denken, alle Geschäftsdokumente im Dateisystem des Unternehmens und nicht auf einzelnen Computern/Festplattenlaufwerken zu speichern, um allen anderen Auszubildenden den Zugriff auf die Unterlagen zu ermöglichen.

### **Thema 5. Erstellung von Marketingmaterial (Beschaffung kann von einem anderen Praxisunternehmen erfolgen).**

Die Auszubildenden entscheiden über das Marketingmaterial und das visuelle Erscheinungsbild des Praxisunternehmens und stellen auf dieser Grundlage die erforderlichen Materialien selbst her oder kaufen Marketingdesignleistungen von einem anderen Praxisunternehmen ein.

Solche Materialien sind z.B.:

Firmenlogo und Visitenkarten

Firmen- und Produktbroschüre, Preisliste, Verkaufs- und Marketingbriefe (Landessprache und Englisch)

Flugblätter und Poster

Unternehmenspräsentation

Website des Unternehmens

Verschiedene Marketingmaterialien für besondere Veranstaltungen, Projekte, Messen usw.

### **Thema 6. Regelung der Finanzierung und Unternehmensgründung.**

Überprüfung des BP mit den Trainern und Vertretern der Partnerunternehmen und/oder anderen Experten für Finanzierungsverhandlungen.

Die Finanzierungsverhandlungen können mit einem echten Bankvertreter geführt werden oder einer der Trainer kann als Bankvertreter fungieren.

Der Finanzier bewertet den Bedarf an PE-Finanzierung (Eigen-/Fremdkapital), Garantien, die allgemeine Branchensituation, die Kapitalbeteiligung, die Wachstumschancen des Unternehmens und die Meinung der Auszubildenden darüber, was schief gehen kann und wie sie sich auf Risiken/Probleme vorbereitet haben.

Nach den Finanzierungsverhandlungen wird der BP entsprechend den Rückmeldungen der Geldgeber (falls erforderlich) überarbeitet.

Die Auszubildenden halten eine Gründungssitzung der PE ab, melden sich bei der nationalen Zentralstelle an und eröffnen ein Firmenkonto bei der Bank (zahlen das Anfangskapital und eventuelle Darlehen auf das Konto ein).

Die Auszubildenden bereiten die erforderlichen Geschäftsunterlagen für die Gründung eines Unternehmens vor und senden sie an das Zentralamt - Registeragentur. Die Betriebsstätte sollte die Gebühren und Zahlungen im Zusammenhang mit der Gründung des Unternehmens gemäß den Richtlinien des nationalen Zentralamts entrichten.

### **Thema 7: Betriebliche Phase**

Sobald die Betriebsphase der PE beginnt, arbeiten die Auszubildenden in den virtuellen Unternehmen entsprechend ihren Aufgaben in verschiedenen Bereichen, z. B. mit den unten aufgeführten Aufgaben:

- Erstellen und Versenden von Angeboten für Möbel, Maschinen, Geräte und andere benötigte Güter an andere PEs oder an die Lieferanten der Zentrale.
- Erstellen und Versenden von Aufträgen entsprechend den eingegangenen Angeboten für Rohstoffe, Dienstleistungen, Produkte, Lieferungen, Maschinen, Geräte und Möbel. Bei der Inanspruchnahme von Zentralversorgern sind die Preise der entsprechenden Produkte im Voraus festzulegen.
- Die bestellten Leistungen erscheinen im Lieferscheinformular. Die Rechnung folgt dem Lieferschein. PE ist für die Annahme der Produkte, die Lagerung der Waren und die Führung der Buchhaltung/Lagerbücher verantwortlich.
- Versenden von Broschüren an Kunden, Erstellen von Kampagnen und PR-Veranstaltungen für Kunden, z.B. Organisation von Eröffnungsveranstaltungen/Tagen der offenen Tür oder Verkaufstagen und Kommunikations-/Marktveranstaltungen.

- Unternehmensbesuche organisieren usw.
- Wenn PE Angebote von anderen Praxisbetrieben erhalten, müssen sie auf deren Angebote reagieren.
- Verkäufe über Telefon, E-Mail und persönliche Kontakte tätigen.
  - Überwachung der Verkäufe und Preise, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten, und, falls erforderlich, Planung einer Verkaufskampagne.
  - Überwachung und Verfolgung des Produktportfolios und der Produktentwicklung.
  - Führen von Kundenkonten mit Hilfe eines CRM-Systems oder ähnlichem. Gegebenenfalls Erstellung eines Kundenbindungsprogramms (Konditionen, Treuekarten und Veranstaltungen usw.).
  - Reagieren Sie auf eingegangene Bestellungen mit einem Lieferschein, der den bestellten Produkten/Dienstleistungen entspricht; kümmern Sie sich um die Logistik für jede Lieferung.
  - Sie kümmern sich um die Logistik- und Transportverträge.
  - Reagieren Sie auf mögliche Kundenreklamationen (Produktrücksendungen, Erstattungen, Gutschriften usw.).
  - Erledigung der Lohnbuchhaltung (Löhne, Lohnkosten und Quellensteuern).
  - Bezahlen von Rechnungen und Rechnungsstellung an Kunden. Kümmern Sie sich um die Verbindlichkeiten, Forderungen und das Inkasso.
  - Verfolgen Sie die Abwesenheiten am Vormittag und am Nachmittag genau, stellen Sie Berechnungen an, wie viel Abwesenheiten Kosten für die PE verursachen.
  - Erkundigen Sie sich, wo und wann geeignete Messen organisiert werden; oder ergreifen Sie die Initiative und nehmen Sie Kontakt mit dem Zentralbüro und anderen Fakultäten auf, um eine eigene Messe zu organisieren.
  - Bereiten Sie Marketingmaterial für Messen vor: Broschüren, eine Website, Standdekorationen usw.
  - Erstellen Sie einen Verkaufsplan und eine Verkaufsstrategie für die Messe: Angebote, ausgewählte Produkte, Verkaufsziele, Strategie für das Engagement der Verkäufer, Kaufziele usw.
  - Aktive Teilnahme an der Messe; Standdekoration, aktuelle Messen; Verkauf, Marketing, Einkauf und Unternehmenspräsentation.
  - Nach der Messe sollte ein Treffen stattfinden, um den gesamten Prozess und die Ergebnisse zu überprüfen.
  - Durchführung der Post-Marketing-Kampagne für die auf der Messe gewonnenen Kontakte; Eingabe der Kunden-/Interessenteninformationen in ein CRM-System oder ähnliches für spätere Marketing-/Verkaufszwecke.

## Thema 10. Bewertung

- Die Ausbilder bereiten einen Bewertungsbogen vor, der von allen Teilnehmern ausgefüllt werden sollte. Das Formular besteht aus Fragen über:
  - Die Leistung jedes Teilnehmers, was er gelernt hat und welche neuen Informationen er während der Arbeit im Praxisunternehmen erworben hat, um die Ausbildungszeit zu entwickeln/zu verbessern.
  - Kurze Kommentare zu den Leistungen und Beiträgen der anderen Teilnehmer.
  - Allgemeine Bewertung der Methodik und des Inhalts der PE, des Zeitplans, der Arbeitsbelastung, der Aufgabenbeschreibung usw.
  - (Es ist gut, daran zu denken, dass Auszubildende auch negative Kommentare abgeben können und dies nicht automatisch bedeutet, dass die Ausbildungszeit nicht erfolgreich war. Wenn die Auszubildenden

an traditionelle Ausbildungsmethoden gewöhnt sind, kann es manchmal einige Zeit dauern, bis sie zugeben, was sie durch diese Methode gelernt haben.

### **Thema 10a. Bewertung der Auszubildenden**

- Verfassen eines Arbeitsberichts (Die Auszubildenden beschreiben, was sie getan haben, wie sie es getan haben, warum sie es getan haben und was sie gelernt haben).
- Erstellung von Arbeitsaufgaben (Die Schüler erstellen Arbeitsaufgaben zur Dokumentation, wie sie sie während der Arbeit in den Praxisbetrieben gemacht haben).
- Tägliche Überwachung der Schüleraktivitäten in den Praxisbetrieben und formative Beurteilung.
- Selbstevaluierung; Gruppen- und Teamevaluierung; Evaluierung durch den Ausbilder, durch einen Mentor aus einem realen Unternehmen.

### **Thema 11. Abschluss des Praxisunternehmens**

- Beenden Sie die Handelsaktivitäten und beenden Sie die noch laufenden Handelsaktivitäten.
- Senden Sie ein Dankeschreiben an alle Kunden und teilen Sie ihnen mit, dass Ihr Praxisunternehmen pausiert oder geschlossen wird. Wenn Sie eine Pause einlegen, teilen Sie Ihren Handelspartnern mit, wann Sie wieder im Geschäft sind.
- Alle Teams/Abteilungen bereiten ihren Teil des Jahresberichts vor und bewerten ihre Tätigkeit.
- Das Buchhaltungsteam/die Abteilung schließt alle Konten ab, erstellt die Gewinn- und Verlustrechnung und die Jahresabschlüsse.
- Stellen Sie den Jahresabschluss und den Jahresbericht in einem Dokument zusammen und senden Sie es zur Information an die Zentrale und die Ausbilder.

## **16. Arbeitsbedingungen**

Es gibt Standardanforderungen an Ausrüstung und IT (Hardware und Software), die erfüllt werden müssen, um ein Praxisunternehmen zu führen. Um die Erfahrung so realistisch wie möglich zu gestalten, ist jeder Lernraum in verschiedene Bereiche unterteilt, die unterschiedliche Abteilungen des Unternehmens repräsentieren, wie z. B. Empfang, Beschaffung, Personalwesen, Betrieb und Marketing. Ein Sportunterrichtsraum sollte so eingerichtet werden, dass er wie ein Büro aussieht.

Benötigte Ressourcen: Büromöbel - Schreibtische, Stühle, Empfangstheke, Aktenschränke usw.; Computer und andere Bürogeräte - Drucker, Fotokopierer, Multimedia, Scanner; Internetzugang; Handels- und Buchhaltungsprogramme; Büromaterial - Blätter, Stifte, Ordner, Hefter, Taschenrechner usw.; Lehr- und Lernmittel - Prozessleitfäden, Lehrbücher, Zusatzmaterialien usw.

Die Schüler sollten über folgende materielle Ressourcen verfügen: nach Klassen geordnete Klassenzimmermöbel, Büromaterial (Ordner, Ablagen, Hefter, Taschenrechner, Papier, Bleistifte, Scheren

usw.), Internetzugang, E-Mail-Konto, elektronische Geräte und Aufbewahrungsinstrumente, Buchhaltungsunterlagen (Rechnungsmuster, Überweisungsaufträge, Taschenrechner) und Geschäftsbücher.

## **17. Mitarbeiter in einem Practice Enterprises**

Die PE-Praktikanten sind "Angestellte" und "Manager" in ihrem Unternehmen. Sie arbeiten in einem Team, das die Aufgaben einer bestimmten PE-Abteilung wahrnimmt, z. B. Finanzen und Beschaffung, Verwaltung, Personalwesen sowie Vertrieb und Marketing. Nach einer Einführung in ihre Tätigkeit verbringen sie Zeit in jeder Abteilung oder in einer bestimmten Abteilung. Sie lernen die Geschäftsabläufe, Aufgaben und Fähigkeiten kennen, die für den Fortbestand ihres Unternehmens erforderlich sind. Als echte Mitarbeiter stellen sie nicht nur ihre Fähigkeit unter Beweis, eine breite Palette von Aufgaben zu erledigen, sondern lernen auch die Bedeutung von Teamarbeit, geschäftlicher Kommunikation, Zielsetzung, Unternehmensplanung, Zeitmanagement und zahlreichen Fähigkeiten, die zur Verbesserung der Beschäftigungsfähigkeit erforderlich sind.

In der Unternehmenspraxis übernehmen die Lehrkräfte die Rolle eines Moderators, Coaches oder Mentors am Arbeitsplatz. Die Lehrkraft erleichtert alle Aktivitäten des Praxisunternehmens: Sie motiviert, fordert und unterstützt die Auszubildenden bei der Übernahme von Aufgaben und Verantwortlichkeiten, die sich oft stark von ihren üblichen Lernaktivitäten unterscheiden. Anfangs wird der Lehrer eine starke Rolle bei der Leitung und Strukturierung der Aktivitäten des Praktikumsunternehmens übernehmen. Wenn die Schüler jedoch mehr Selbstvertrauen gewinnen, übernimmt der Lehrer die Rolle des Moderators. Die Auszubildenden arbeiten in Gruppen unter der allgemeinen Aufsicht der Lehrkräfte und übernehmen dabei die Verantwortung für ihr eigenes Lernen, ihre Entwicklung und ihre unternehmerischen Aufgaben. Die Ausbilder, die an den Praxisbetrieben beteiligt sind, erhalten Leitlinien und praktische Handbücher für die Führung von Praxisbetrieben mit den entsprechenden Geschäftsverfahren und für die Bewertung der Auszubildenden auf der Grundlage derselben Bewertungskriterien.

## **18. Zusatznutzen für Studenten/Auszubildende**

Das Konzept des Praxisunternehmens ermöglicht es den Schülern, bereichsübergreifende Fähigkeiten zu erwerben, und bietet den Auszubildenden weitreichende Vorteile, da es sie optimal auf den Eintritt in die reale Geschäftswelt vorbereitet. Sie werden in der Lage sein, eine Anstellung auf dem regionalen und internationalen Arbeitsmarkt zu finden, es werden sich neue Beschäftigungsmöglichkeiten ergeben und sie werden in der Lage sein, die erworbenen Fähigkeiten zur Bewältigung von Situationen im täglichen Leben einzusetzen. In einer

Welt des ständigen Wandels sind die Auszubildenden im Vorteil, wenn es darum geht, mit unvorhergesehenen Situationen umzugehen und sich an sie anzupassen.

Im Wissen um ihre erworbenen Fähigkeiten und Kenntnisse können sie neue Chancen mit weniger Stress annehmen. Ihr Arbeitspotenzial wird viel höher sein, als sie es ohne transversale Sprachkompetenzen, Kommunikationsfähigkeiten im Allgemeinen, Präsentationsfähigkeiten, Lernbereitschaft, Anpassungsfähigkeit, digitale Fähigkeiten und interkulturelle Kompetenzen erreicht hätten.

Practice Enterprise unterstützt den umfassenden Erwerb von beruflichen Kenntnissen, Fertigkeiten und Kompetenzen im Bereich der Finanz- und Wirtschaftskompetenz und fördert Führungsqualitäten und unternehmerisches Lernen. Der Mehrwert der multinationalen Praxisunternehmensaktivitäten besteht im Erwerb von Wissen und Fähigkeiten durch die Arbeit in einem vielfältigen, multikulturellen und mehrsprachigen Umfeld mit Auszubildenden anderer Nationalitäten und Kulturen.

Transnationale Aktivitäten im Rahmen von Praxisunternehmen vermitteln den Auszubildenden auf umfassende Weise transversale Fähigkeiten. Dies geschieht sowohl auf bewusste als auch auf unbewusste Weise. Das kulturübergreifende Format ermöglicht den Auszubildenden eine Entwicklung in jeder Dimension. Die Auszubildenden sind in der Lage, die erworbenen Erfahrungen, Kenntnisse und Fähigkeiten zu nutzen, sie auf verschiedene Situationen und auch auf sich selbst anzuwenden. Als Ergebnis dieser Prozesse sind sie in der Lage, ihre Erfahrungen und ihr Wissen im Einklang mit ihren Zielen und Werten zu bewerten und bessere regionale Bürger zu werden.

## **19. Messen und Wettbewerbe**

Praxisunternehmen können an nationalen und internationalen Messen teilnehmen. Nicht alle Praxisunternehmen und Auszubildenden nehmen an den Messen teil, aber sie gewinnen Wissen und Übung in der Vorbereitung im Team und können als Besucher, persönlich oder online teilnehmen. Eine Mitgliedschaft im internationalen Netzwerk der Praxisunternehmen PEN WORLDWIDE ist für die Teilnahme an internationalen Messen und Veranstaltungen (persönlich, online, hybrid) notwendig und erleichtert den Anschluss an ausländische Praxisunternehmen.

Auf den Messen werden die Leistungen der Studierenden in verschiedenen Kategorien bewertet:

- Bester Stand
- Bester Katalog
- Beste Dokumentation
- Größte Anzahl von Transaktionen
- Bester Verkäufer
- Bestes Maskottchen

- Beste Website (Instagram oder Tik-Tok Performance)
- Beste Werbung
- Beste Präsentation, und viele andere.

Die Jurymitglieder können Vertreter von Unternehmen und Universitäten sein.

Die Wettbewerbe, die vor und während der Messen stattfinden, bieten eine Plattform für praktische Erfahrungen und die Entwicklung von Fähigkeiten in realen Situationen (Erwerb von Erfahrungen und Geschäftsfähigkeiten in internationalen Angelegenheiten, Kennenlernen und Einsatz von Soft Skills, Teamarbeit, Aufbau von Selbstvertrauen und Einübung grundlegender Geschäftsfähigkeiten, Entwicklung von Kommunikationsfähigkeiten, Entwicklung von unternehmerischen Fähigkeiten).

Die Lehrkräfte sind mit den Leistungen ihrer Schüler zufrieden. Sie treffen sich mit Kollegen, lernen Kollegen aus anderen Ländern kennen, tauschen Erfahrungen, Meinungen und bewährte Verfahren aus und aktualisieren ihr Wissen.

Vor, während und nach den Messen lernen alle Teilnehmer die Besonderheiten und Traditionen der verschiedenen Länder kennen, und die Wettbewerbe bieten Gelegenheit zum Benchmarking.

Hemmnisse:

Es gibt ernsthafte Hindernisse für die Gewährleistung der Nachhaltigkeit bei der Organisation von persönlichen Veranstaltungen für Teilnehmer von Praxisunternehmen - finanzielle Fragen, organisatorische Aspekte (einschließlich Reisen, Unterkunft, Verpflegung, Visa, unterschiedliche Schuljahrespläne), hohe Preise für Ausstellungsräume, Überschneidung von Veranstaltungsterminen, Mangel an speziellen Mitteln für diese Art der Teilnahme. Die Teilnahme an Wettbewerben und Ausstellungen ist nicht Teil der Ausbildungspolitik von Berufsbildungsanbietern und der Finanzierungspolitik von Regierungseinrichtungen. Kommunikationsprobleme treten aufgrund der unterschiedlichen Fremdsprachenkenntnisse auf, und auch der Zugang zum Internet führt zu Schwierigkeiten bei der reibungslosen persönlichen und Online-Teilnahme.

In letzter Zeit hat das Programm Erasmus+, KA1 die Möglichkeit für kürzere Mobilitätsaktivitäten für Schüler und ihre Lehrer geschaffen, um an solchen Veranstaltungen teilzunehmen.

### **Empfehlungen und Ideen für die zukünftige Entwicklung:**

Organisation von Treffen, Schulungen und Veranstaltungen außerhalb der Öffnungszeiten der Messe.

Mehr Möglichkeiten zur Teilnahme an Seminaren und Workshops, Arbeitsgruppen und Kampagnen.

Nutzung von Gemeinschaftsunterkünften, Kultur-, Unterhaltungs- und Verpflegungseinrichtungen.

Frühzeitige Veröffentlichung der Kriterien für die Leistungsbewertung.

Mindestens einen Monat vor der Messe sollte sich jedes Unternehmen den anderen Praxisbetrieben mit einer kurzen Präsentation über seine Aktivitäten vorstellen; nach dieser Vorbesprechung können sie andere PEs zu Treffen und Verhandlungen während der Messe einladen.

Bereitstellung von Arbeitsräumen für Verhandlungen auf dem Messegelände. Der Verhandlungsraum wird es ermöglichen, Firmenkunden ernsthaft zu betreuen, und alle Einzelkunden können an den Ständen bedient werden.

Eine Konferenz für Ausbilder zum Erfahrungsaustausch und zur Erörterung von Problemen im Zusammenhang mit der Verwirklichung der Ausbildungsziele der Practice Enterprise-Methode sowie die Bereitstellung von Möglichkeiten für den Austausch und die Entwicklung von Innovationen, bessere Kommunikation und Zusammenarbeit.

## **20. Abschluss**

Das Konzept des Praxisunternehmens ermöglicht es den Studierenden, kreativ und aktiv zu sein und mit den Teilnehmern auf globaler Ebene zu interagieren. Da das Konzept die reale Arbeitswelt imitiert und die Schüler lehrt, sich in realen Arbeitsbedingungen zurechtzufinden. Es sollte weiterentwickelt und erneuert werden, um mit den Veränderungen im realen Sektor Schritt zu halten. Eine ständige und solide Kommunikation mit realen Unternehmen, Schulungen durch reale Unternehmer und eine weitere Digitalisierung und Modernisierung des Systems sind erforderlich.

Das Netzwerk bietet hervorragende Möglichkeiten, aber alle Teilnehmer sollten sich seiner Bedeutung bewusst sein und es funktionsfähig machen. Der Austausch, das Versenden von Anfragen, das Beantworten von Anfragen, Transaktionen, gemeinsame Auftritte auf Messen und Präsentationen, das Kennenlernen und Vergleichen, das ist es, was Practice Enterprises lebendig und interessant macht. Alle weiteren Aktivitäten wären gut, wenn sie darauf abzielen, den Austausch auf allen Ebenen zu stärken.

*Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or EACEA.*

*Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.*

**Project No 101091853 — BRIDGE — ERASMUS-EDU-2022-CB-VET**

