

# KDM - Lernfeld 12

## LS 12.1: Geschäftsmodelle und Vertriebswege analysieren

| Lernfeld                                    | Bildungsgang                                   | Ausbildungsjahr |
|---|--|-----------------|
| LF 12: Unternehmen digital weiterentwickeln | Kaufleute für Digitalisierungsmanagement (KDM) | 3               |

### Kompetenzformulierung

**“Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, im Team Geschäftsmodell und Geschäftsprozesse des Unternehmens zu analysieren und Vorschläge für eine marktgerechte digitale Weiterentwicklung zu erarbeiten.”**

“Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über Geschäftsmodell und Vertriebswege des Unternehmens. Mithilfe der identifizierten Geschäftsprozesse beschreiben sie die Prozesslandschaft des Unternehmens. Sie ermitteln die Erwartungen der betrieblichen Prozessteilnehmer und der externen Marktteilnehmer. Sie wenden Methoden zur Informationsbeschaffung und Marktanalyse an und beschreiben vorhandenes Marktpotential.”

| Curricularer Bezug   | Titel der Lernsituation (Kurzfassung)          | Geplanter Zeitrichtwert |
|--|--|-------------------------|
| Rahmenlehrplan für Kaufleute für Digitalisierungsmanagement in der Fassung vom 13.12.2019, S. 25 | Geschäftsmodelle und Vertriebswege analysieren | 12 Unterrichtsstunden   |

### Handlungssituation

Die ChangeIT GmbH möchte das Angebot für seine Kunden zukünftig umfassender gestalten und hat eine kleine Unternehmensberatung als Abteilung eingekauft. Sie nehmen die Rolle zwischen Informationstechnologie und der Gestaltung von Geschäftsmodellen sowie -prozessen in einer neu geschaffenen Stelle ein.

Für Ihren ersten Auftrag in der neuen Position setzen Sie sich genauer mit der Analyse des Kunden “Fitness 365 GmbH & Co. KG” und seiner Geschäftsfelder auseinander.

### Handlungsergebnis

- **Business Model Canvas** zu einem zuvor ausgewählten Unternehmen

### Vorausgesetzte Fähigkeiten und Kenntnisse

|                              | Handlungskompetenz(Fachkompetenz und Personale Kompetenz)   | Inhalte  | Sozialform/Methoden   |
|------------------------------|---|--|---|
| Informieren bzw. Analysieren | Die SuS erfassen die Problemsituation des Kunden. Die SuS erkennen die Notwendigkeit für die systematische und aktive Entwicklung des Geschäftsmodells des Kunden.Die SuS identifizieren den Vergleich mit anderen Unternehmen aus der Branche als Möglichkeit zur Verbesserung des eigenen Kunden. |  | In Kleingruppen wird eine Problemanalyse anhand einer Projektmappe zum Kunden durchgeführt.   |
| Planen / Entscheiden         | Die SuS erarbeiten die Struktur des Business Model Canvas.Die SuS finden Kriterien für die einzelnen Segmente des Business model Canvas.  | Business Model Canvas (Stakeholder, Aktivitäten, Ressourcen, Kostenstrukturen, Gewinne, Wertesystem, Kundenbeziehungen, Distributionskanäle, Zielmärkte) | Erst in Einzelarbeit mithilfe des LinkedIn-Learning-Kurses, zwischenzeitlich oder am Ende Abstimmung der Erkenntnisse in Kleingruppen.  |
| Durchführen                  | Die SuS stellen ein zielgerichtetes Business Model Canvas für zusammen.Die SuS ergänzen ihre Inhalte der Felder um Aspekte der strategischen Neuausrichtung.  |  | Bearbeitung in Kleingruppen, ggf. arbeitsteilige Bearbeitung der Felder.Einsatz des <i>Toolsdraw.io</i> mit passender Vorlage zum Business Model Canvas.Es wird am Beispiel des Branchenriesen <i>McFit</i> gearbeitet. |
| Kontrollieren / Bewerten     | Die SuS stellen die Ergebnisse ihrer Kleingruppe vor.Die SuS stimmen sich über eine gemeinsame Strategie mit einer anderen Kleingruppe ab.Die SuS vertreten in einer Vorstellung der Ergebnisse eine Gesamtstrategie zweier Kleingruppen.   |  | Zwei Kleingruppen werden miteinander kombiniert, um die jeweiligen Ergebnisse abzustimmen und in einem gemeinsamen Ergebnis zusammenzuführen.   |

|              | Handlungskompetenz(Fachkompetenz<br>und Personale<br>Kompetenz)   | Inhalte | Sozialform/Methoden  |
|--------------|---|---------|--|
| Reflektieren | Die SuS schätzen das<br>Ergebnis aus der<br>Kombination aus zwei<br>Kleingruppen<br>gegenüber dem<br>Ergebnis ihrer<br>Stammgruppe<br>individuell und<br>anschließend<br>gemeinsam ein. |         | Es können ggf.<br>Strategiekonflikte<br>erkannt und die<br>Notwendigkeit eines<br>stimmigen Konzeptes<br>reflektiert werden. |

## Bearbeitungsverlauf der Lernsituation

| Verantwortliche / Verantwortlicher | Version | Bearbeitungsdatum |
|------------------------------------|---------|-------------------|
| Neumann (NM)                       | 1.0     | 02.06.2022        |
| Neumann (NM)                       | 1.1     | 03.06.2022        |
| Neumann (NM)                       | 1.2     | 06.07.2022        |

## Arbeitsmaterialien / Links

- Moodle-Kurs: LF12: Unternehmen digital weiterentwickeln
- Videomaterial aus dem LinkedIn-Learning Portal

## Schulische Entscheidungen

- Das Lernfeld wird aus organisatorischen Gründen durch drei Kolleg:innen besetzt. Zwei sind in der Schiene der KDM-Spezialisierung, eine parallel im Bereich des Projektmanagements.

## Leistungsnachweise

- Klassenarbeit KA|1 (Block 3)
- Test T|1 (Block 1)
- Test T|2 (Block 2)
- Mitarbeit (kontinuierlich)

## Mögliche Verknüpfungen zu anderen Lernfeldern / Fächern

- Lernfeld 9: Darstellung und Modellierung von Prozessen