

Beispielthemen für die Bearbeitung der Praxisprojekte 2 und 3



Hinweis: Der abzugebende Projektbericht muss sich inhaltlich mehr als 50% mit der „praktischen Umsetzung“ im Ausbildungsunternehmen (Problemlösung) beschäftigen. Nachfolgende Beispielthemen sollen Anregungen geben. Das genaue Thema und die Bearbeitungsinhalte müssen mit dem Ausbildungsbetrieb abgestimmt und in der Formulierung angepasst werden

Modul “Angewandte Investitionsrechnung”

Durchführung und Bewertung einer simultanen Investitions- und Finanzplanung

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreibung und Anwendung einer aggregierten, simultanen Investitions- und Finanzplanung für den Ausbildungsbetrieb mit kontinuierlichen und binären Variablen
- Modellierung und Lösung mit einem frei wählbaren Standardsolver für lineare bzw. gemischt ganzzahlige Optimierung, Auswertung und kritische Würdigung.)

Ermittlung und Bewertung alternativer Finanzierungsformen für einen Fuhrpark

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Darstellung alternativer Finanzierungsformen
- Finanzmathematische Untersuchung der Finanzierung des Fuhrparks im Ausbildungsunternehmen unter Berücksichtigung von Steuern. Schwerpunkt soll dabei der Vergleich von Leasing und einer darlehensfinanzierten Anschaffung sein. Eine beispielhafte Darstellung der Finanzierung von typischen Fahrzeugen mit Hochrechnung auf den Gesamtfuhrpark ist zulässig.)

Private Vorsorgeprodukte

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreibung unterschiedlicher privater Vorsorgeprodukte von Banken und Versicherungen
- Finanzmathematische Untersuchung unterschiedlicher privater Vorsorgeprodukte unter Einbeziehung von Steuern
- Berechnung verschiedener Szenarien und Interpretation der Ergebnisse einschließlich kritischer Würdigung.)

Module „Dienstleistungsmanagement“

Besonderheiten von Dienstleistungen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie die Besonderheiten von Dienstleistungen.
- Benennen Sie die aus diesen Besonderheiten erwachsenden Probleme.
- Beziehen Sie diese Besonderheiten auf Ihr Ausbildungsunternehmen.
- Zeigen Sie Möglichkeiten auf, wie die dienstleistungsimmanenten Probleme durch Ihr Ausbildungsunternehmen gelöst werden können.

Das Phasenmodell der Dienstleistung

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie theoretisch das Phasenmodell der Dienstleistung.
- Beschreiben Sie die Einflussfaktoren auf die Potenzial-, Prozess- und Ergebnisphase.
- Identifizieren Sie die o.g. Phasen anhand einer selbst gewählten Dienstleistung Ihres Ausbildungsunternehmens.
- Bewerten Sie die Qualität in den o.g. Phasen und entwickeln Sie für Ihr Ausbildungsunternehmen Maßnahmen der Qualitätsverbesserung.

Das Modell der Dienstleistungskompetenz nach Fueglistaller

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Stellen Sie das Modell der Dienstleistungskompetenz nach Fueglistaller theoretisch vor.
- Wenden Sie o.g. Modell auf Ihr Ausbildungsunternehmen an.
- Entwickeln Sie für Ihr Ausbildungsunternehmen Maßnahmen, wie unter Zuhilfenahme des o.g. Modells der Kundennutzen erhöht werden kann.

Beschaffungspolitik

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Stellen Sie das beschaffungspolitische Instrumentarium theoretisch dar.
- Beschreiben Sie die von Ihrem Ausbildungsunternehmen getroffenen Maßnahmen der Leistungs-, Entgelt- und Kontrahierungspolitik.
- Bewerten Sie die derzeitigen Maßnahmen kritisch und entwickeln Sie Verbesserungsansätze.
- Diskutieren Sie ggf. erforderliche Make-or-Buy Entscheidungen.

Service Engineering

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie die Bedeutung des Service-Engineering sowohl allgemein als auch bezogen auf Ihr Ausbildungsunternehmen.
- Unterscheiden Sie in Anforderungen 1., 2. und 3. Grades am Beispiel Ihres Ausbildungsunternehmens.
- Skizzieren Sie ein sog. House of Quality für Ihr Ausbildungsunternehmen.
- Entwickeln Sie für die einzelnen Räume des House of Quality unternehmensbezogene Verbesserungsansätze.

Signaling und Screening zum Abbau von Informationsdefiziten

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie die Aktivitäten Ihres Ausbildungsunternehmens hinsichtlich Signaling und Screening.
- Bewerten Sie die derzeitigen Maßnahmen kritisch.
- Erörtern Sie weitere betriebsrelevante Möglichkeiten zum Abbau von Informationsdefiziten.
- Entwickeln Sie Maßnahmen zur Verbesserung des Abbaus von Informationsdefiziten.

Das S-O-R Modell zur Darstellung des Kaufentscheidungsprozesses

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie den Kaufentscheidungsprozess aus Kundensicht unter besonderer Berücksichtigung von Einstellungen, endogener und exogener Einflüsse und des Wahlverhaltens.
- Erläutern Sie die tatsächlichen oder potentiellen Möglichkeiten des Ausbildungsunternehmens zur Beeinflussung des Kaufverhaltens.

Anforderungen an das Kundenkontaktpersonal

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Entwickeln Sie einen Anforderungskatalog an das Kundenkontaktpersonal des Ausbildungsbetriebes.
- Erläutern Sie, wie Sie die Eignung der Mitarbeiter im Hinblick auf die aus Ihrer Sicht bedeutsamsten Anforderungen messen/überprüfen können.
- Beschreiben Sie die derzeitigen Schulungsmaßnahmen des Ausbildungsunternehmens für das Kontaktpersonal.
- Überprüfen Sie, ob diese Maßnahmen den allgemeinen aus- und weiterbildungspolitischen Zielen des internen Marketing entsprechen.
- Schlagen Sie dem Ausbildungsunternehmen ggf. alternative und/oder neue Maßnahmen vor.

Service-Gewinn-Kette

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Erläutern Sie den theoretischen Aufbau der Service-Gewinn-Kette..
- Beziehen Sie Ihre Ausführungen auf Ihr Ausbildungsunternehmen.
- Analysieren Sie die Situation des Ausbildungsunternehmens und entwickeln Sie Verbesserungsvorschläge zur Optimierung der Service-Gewinn-Kette.

Inter- und Externalisierung von Leistungsbestandteilen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Erläutern Sie kurz die Begriffe der Inter- und Externalisierung.
- Überprüfen Sie, ob Ihr Ausbildungsunternehmen in der Vergangenheit Inter- oder Externalisierungsansätze umsetzt oder ggf. verworfen hat.
- Analysieren Sie den Erfolg ausgewählter Inter- oder Externalisierungsansätze.
- Überprüfen Sie, ob und welche Möglichkeiten der Inter- und/oder Externalisierung im Ausbildungsunternehmen zukünftig realisierbar erscheinen.

Messung der Dienstleistungsqualität

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Stellen Sie die wesentlichen Verfahren zur Messung der Kundenzufriedenheit vor.
- Wählen Sie ein für Ihr Ausbildungsunternehmen geeignetes aus.
- Entwerfen Sie ein Konzept zur Messung der Kundenzufriedenheit mit Hilfe des ausgewählten Verfahrens.

Beurteilung der Servicequalität mit Hilfe des GAP-Modells

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie kurz den Aufbau des GAP-Modells.
- Analysieren Sie Ihr Ausbildungsunternehmen in Hinblick auf die Servicequalität unter Einsatz dieses Modells.
- Entwickeln Sie Ansätze zur Optimierung der Servicequalität im Ausbildungsunternehmen.

Entwicklung eines Silent-Shopper-Konzeptes

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Erläutern Sie kurz das Silent-Shopper-Konzept.
- Entwickeln Sie einen auf das Ausbildungsunternehmen abgestimmten methodischen Ansatz für den Einsatz von Silent Shoppern.
- Geben Sie Hinweise zur Schulung der einzusetzenden Silent Shopper.

SERVIMPERF Modell und CSI

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Stellen Sie das SERVIMPERF Modell nach Cronin/Taylor kurz vor.
- Entwickeln Sie einen Fragebogen, mit dem Sie die gewichtete Zufriedenheit ausgewählter Leistungen bzw. deren Bestandteile messen können.
- Leiten Sie aus der SERVIMPERF Matrix Strategien für Ihren Ausbildungsbetrieb ab.
- Berechnen Sie den Customer Satisfaction Index.

Kundenwert

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie die Verfahren zur Berechnung des Kundenwertes.
- Zeigen Sie die wesentlichen Unterschiede zwischen diesen Verfahren auf.
- Berechnen Sie an einem fiktiven Beispiel den Kundenwert für eine selbst gewählte Dienstleistung Ihres Ausbildungsunternehmens.
- Entwickeln Sie Maßnahmen zur Steigerung des Kundenwertes für Ihr Ausbildungsunternehmen.

Modul „Grundlagen BWL“

Erfolgsfaktoren von Kooperationen - eine Analyse am Beispiel des Ausbildungsunternehmens

Chancen und Risiken einer Standortverlagerung am Beispiel des Ausbildungsunternehmens

Entwicklung eines Systems von Schlüsselkennzahlen zur Leistungsmessung des Ausbildungsunternehmens

Modul „Operatives Marketing“

Untersuchung über den Stellenwert und die Instrumente der Servicepolitik im Ausbildungsunternehmen.

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreibung der allgemeinen Grundlagen und der Bedeutung der Servicepolitik sowie Einordnung in das Marketinginstrumentarium.
- Stellen Sie für Ihr Unternehmen die Bedeutung der Servicepolitik heraus und begründen Sie diese.
- Beschreiben Sie, mit welchen Instrumenten die Servicepolitik in Ihrem Unternehmen umgesetzt wird.
- Analysieren Sie, ob sich Ihr Unternehmen vom Wettbewerb in der Servicepolitik unterscheidet und wenn ja, wie.
- Machen Sie Vorschläge zur Verbesserung der Servicepolitik in Ihrem Unternehmen
- Wie kann sich das Ausbildungsunternehmen durch Servicepolitik von Konkurrenzunternehmen differenzieren?

Analyse einer Werbekampagne des Ausbildungsunternehmens hinsichtlich Copy-Strategie, gewählter Gestaltungstechniken bzw. Gestaltungselemente und hinsichtlich der Wahl der Werbeträger.

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Analyse am Beispiel einer selbst gewählten Werbekampagne Ihres Ausbildungsunternehmens, speziell die gewählten Werbeträger unter Berücksichtigung von Kriterien der Werbeträgerauswahl (Zielgruppen, Reichweite, Kosten, u. a.).
- Beschreiben Sie allgemein die Elemente einer Copy-Strategie und analysieren Sie die gewählte Werbekampagne hinsichtlich dieser.
- Erklären Sie die Gestaltungstechnik und die Gestaltungselemente, mit der die Copy-Strategie in der gewählten Werbekampagne umgesetzt wurde.

PR-, Sponsoring- und Event-Aktivitäten im Ausbildungsunternehmen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie allgemeine PR-, Sponsoring- und Event-Aktivitäten als Instrumente des Marketings.
- Stellen Sie die in Ihrem Ausbildungsunternehmen aktuelle bzw. die in jüngerer Vergangenheit eingesetzten Maßnahmen der Öffentlichkeitsarbeit, des Sponsorings und des Event-Marketings dar und bewerten Sie diese.
- Gehen Sie dabei u. a. auch auf die mit den PR-, Sponsoring- und Eventaktivitäten verfolgten Ziele ein.
- Zeigen Sie, inwieweit PR, Sponsoring und Eventmarketing in die Kommunikationspolitik Ihres Unternehmens insgesamt eingebunden ist (Stichwort: integrierte Kommunikation).
- Machen Sie mögliche Verbesserungsvorschläge für zukünftige PR- und Sponsoring- und Event-Aktivitäten.

Analyse und Bewertung der Verkaufsförderungsinstrumente im Ausbildungsbetrieb

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie, welche Arten der Verkaufsförderung (händler-, verkäufer- und konsumentenorientiert) in Ihrem Unternehmen eingesetzt werden und stellen Sie den Stellenwert der Verkaufsförderung für Ihr Unternehmen heraus.
- Beschreiben und bewerten Sie Planung, Durchführung und Erfolgskontrolle am Beispiel einer Verkaufsförderungsaktion in Ihrem Unternehmen.
- Machen Sie mögliche Verbesserungsvorschläge für zukünftige Verkaufsförderungsaktionen in Ihrem Unternehmen.

Darstellung und Bewertung von Preisstrategien und Methoden der Preisbildung im Ausbildungsunternehmen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie allgemein alternative Preisstrategien und alternative Methoden der Preisbildung im Marketing.
- Beschreiben Sie für Ihr Unternehmen insgesamt bzw. für einzelne Produkte/Warengruppen bzw. Dienstleistungen, welche Preisstrategien Ihr Unternehmen verfolgt und bewerten Sie diese vor dem Hintergrund des Konkurrenzumfeldes.
- Beschreiben Sie am Beispiel eines Produktes/einer Warengruppe bzw. einer Dienstleistung die Vorgehensweise, wie in Ihrem Unternehmen Verkaufspreise festgelegt werden und bewerten Sie die Vorgehensweise.
- Machen Sie mögliche Verbesserungsvorschläge für die Vorgehensweise bei der Preiskalkulation.

Modul “Relationship Marketing”

Konzeption einer Kundenzufriedenheitsstudie für das Ausbildungsunternehmen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Erklären Sie die Entstehung und mögliche Folgen von Kundenzufriedenheit bzw. -unzufriedenheit.
- Beschreiben Sie die Instrumente und möglichen Einsatzfelder der Messung von Kundenzufriedenheit. Bewerten Sie hierbei auch die Möglichkeiten der Durchführung einer solchen Messung in Ihrem Unternehmen.
- Entwickeln Sie ein Befragungskonzept für die Messung der Kundenzufriedenheit in Ihrem Unternehmen.

Entwicklung eines Beschwerdemanagements für das Ausbildungsunternehmen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie allgemein die Elemente eines Beschwerdemanagementsystems
- Beschreiben und bewerten Sie die aktuelle Bearbeitung von Beschwerden in Ihrem Ausbildungsunternehmen und bewerten Sie diese.
- Entwickeln Sie, ausgehend von der aktuellen Situation, Vorschläge zur Optimierung des Beschwerdemanagement in Ihrem Ausbildungsunternehmen.

Darstellung eines CRM Systems anhand eines Beispiels (Instrumente und Einsatzfelder)

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Skizzieren Sie allgemein die Instrumente und Einsatzfelder eines CRM Systems.
- Beschreiben Sie die eingesetzten Instrumente einschließlich der eingesetzten Software anhand Ihres Unternehmens bzw. eines Beispielunternehmens und zeigen Sie mögliche Einsatzfelder auf.
- Bewerten Sie das CRM in Ihrem Unternehmen bzw. in dem Beispielunternehmen und zeigen Sie Optimierungsansätze auf.

Entwicklung eines Kundenbindungssystems für das Ausbildungsunternehmen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie allgemein unterschiedliche Maßnahmen eines Kundenbindungssystems
- Beschreibung und Bewertung aktueller Kundenbindungsmaßnahmen Ihres Ausbildungsunternehmens.
- Entwicklung eines Kundenbindungssystems für Ihr Ausbildungsunternehmen ausgehend von der allgemeinen Situation.

Darstellung und Anwendung des Customer Lifetime Value und der Kundendeckungsbeitragsrechnung anhand des Ausbildungsunternehmens

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie die Berechnungssystematik des Customer Lifetime Value und des Kundendeckungsbeitrages und grenzen Sie beide Methoden zu anderen Methoden der Kundenwertberechnung ab.
- Führen Sie jeweils eine Beispielrechnung anhand eines von Ihnen gewählten Kundentyps Ihres Unternehmens durch und interpretieren Sie die Ergebnisse.

Module “Industriemanagement”

Beschreibung der Fertigungsmaterialbeschaffung und Entwicklung von Verbesserungsvorschlägen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Ermittlung und Beschreibung der betrieblichen Anforderungen an den Beschaffungsprozess
- Beschreiben der Aufbau - und Ablauforganisation bei der Materialbeschaffung
- Beschreiben der im Ausbildungsunternehmen eingesetzten Bestellverfahren
- Bewerten der Materialbeschaffung auf Basis von Kennzahlen
- Entwickeln von Verbesserungsvorschlägen.

Beschreibung der Fertigungsmateriallagerung und Entwicklung von Optimierungsvorschlägen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Ermittlung und Beschreibung der betrieblichen Anforderungen an den Prozess
- Beschreiben des Warenannahmeprozesses (Ist-Zustand)
- Beschreiben der eingesetzten Aufbewahrungssysteme (Ist-Zustand)
- Beschreiben der Ein- Auslagerprozesse (Ist-Zustand)
- Beschreiben des Informationsflusses (Ist-Zustand)
- Bewertung der Materiallagerung und -bereitstellung auf Basis von Kennzahlen
- Entwickeln von Verbesserungsvorschlägen.

Kalkulation der Total Landed Cost für ein Produkt des Ausbildungsunternehmens

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Auswahl eines Produktes, das fern seines Ortes seiner Verwendung produziert wird
- Ermitteln und beschreiben der Total Landed Cost für die Verfügbarkeit des Produktes am Ort des Verbrauchs

Hinweis: Produktionsstandort (bzw. Lieferantenstandort) und Ort der Verwendung sollten auf unterschiedlichen Kontinenten liegen.

Durchführung einer Durchlaufzeitanalyse eines Fertigungsauftrages und Entwicklung von Optimierungsvorschlägen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Ablaufbeschreibung eines typischen Fertigungsauftrags (Ist-Zustand)
- Unterscheiden zwischen VA - und NVA - Zeiten (Wert schöpfende und nicht Wert schöpfende Zeiten)
- Bewerten der Situation auf Basis von Kennzahlen (Durchlaufzeit, durchschnittlich gebundenes Kapital, Liegezeitanteil)
- Entwickeln von Vorschlägen zur Verkürzung der Liege- und Transportzeiten.

Module “Handelsmanagement”

Filialanalyse als Vorbereitung für Revitalisierungsprogramme

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Erarbeiten Sie einen Messansatz zur Überprüfung der Filialen im Hinblick auf notwendige Revitalisierungsansätze für Ihren Ausbildungsbetrieb.
- Zeigen Sie mögliche Probleme auf, die sich beim Aufbau eines entsprechenden Messansatzes ergeben.
- Führen Sie für eine Region eine Analyse auf der Basis Ihres Messansatzes durch und interpretieren Sie Ihr Ergebnis.

Module “Immobilienmanagement”

Anpassung des Wohnungsangebots an den künftigen Markt

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie nachfragerrelevante Merkmale für den Wohnungsbestand in einem Ort.
- Beschreiben Sie den Wohnungsbestand in einer Stadt Ihrer Wahl anhand nachfragerrelevanter Merkmale.
- Zeigen Sie die derzeit absehbare Einwohnerstruktur in dieser Stadt für das Jahr 2030 und 2040 auf und leiten Sie daraus die Anpassungserfordernisse für das Wohnungsangebot ab.

Bewertung der Marktposition und des Portfolios des Ausbildungsunternehmens

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie den Mietwohnungsbestand Ihres Unternehmens in mietpreisrelevanten Kategorien.
- Bewerten Sie Portfolio und Marktposition Ihres Unternehmens am Gesamtangebot in Ihrem räumlichen Geschäftsbereich.
- Zeigen Sie den Handlungsbedarf für Ihr Unternehmen auf.

Discount Cash-Flow (DCF) – Alternative oder Modetrend?

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie das Discount Cash-Flow Verfahren sowie das Ertragswertverfahren für die Verkehrsermittlung von Immobilien.
- Arbeiten Sie die Unterschiede des Discount Cash-Flow Verfahren zum Ertragswertverfahren sowie die Vor- und Nachteile heraus.
- Bewerten Sie die Anwendbarkeit des Discount Cash-Flow Verfahrens auf dem deutschen Gutachtermarkt.

Bewertung der Investitionsvarianten „Erhalt“, „Abriss“ und „Anpassen an die künftige Nachfrage“ für eine Wohnimmobilie

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Durchleuchten Sie für ein mäßig instand gehaltenes Hochhaus mit relativ kleinen Appartements in einem heterogenen Baugebiet der 1960/70er Jahre und geringer Nachfrage alle Faktoren, die aus wohnungswirtschaftlicher Sicht bei der Entscheidung zwischen „Abreißen“, „Erhalt und „Anpassen an die künftige Nachfrage“ eine Rolle spielen.
- Führen Sie eine Investitionsrechnung durch und entscheiden Sie sich für eine der drei genannten Alternativen.

Familiengerechte Anpassung kleiner Bestandswohnungen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie anhand eines Beispiels die Grundrisse eines normalen 3- bis 4geschossigen Wohnhauses aus den 1950-/1960er Jahren (2- oder 3-Spanner). Bewerten Sie die Wohnungen aus dem Blickwinkel heutiger Ansprüche an Wohnflächen und Ausstattung / Möblierbarkeit.
- Erarbeiten Sie zwei Grundrißlösungen (Skizzen) - je eine mit geringem/stärkerem Eingriff in die Tragkonstruktion - für eine 4köpfige Familie. Bewerten sie die Ergebnisse unter funktionalen und - anhand einer groben Kostenschätzung - unter wirtschaftlichen Aspekten.

Anpassung des Wohnungsangebots an den künftigen Markt

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie den Wohnungsbestand Ihres Unternehmens (oder Ihrer Geschäftsstelle) in nachfragerlevanten Kategorien (z.B. Wohnungsqualitäten, Bauformen/Lagen, Wohnkosten).
- Zeigen Sie die künftige Nachfrage anhand der derzeit absehbare Einwohnerentwicklung in Ihrem räumlichen Geschäftsbereich für das Jahr 2030 oder 2040 und die Handlungsoptionen / Konsequenzen für Ihr Unternehmen auf.

Ermittlung von Eigenheimpreisen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Ein Mitarbeiter eines ausländischen Unternehmens wird für einige Jahre leitend in Ihrem Betrieb in Deutschland arbeiten. Zurzeit denkt er über die "Unterbringung" für sich und seine Familie nach.
Geben Sie eine differenzierte Antwort auf seine pauschale Frage: "Was kostet ein normales Einfamilienhaus in Deutschland?".
Stellen Sie darüber hinaus Hintergrundinformationen zusammen, die ihm bei der Bewertung der Preisangaben für ihre Region und bei der Kaufentscheidung helfen.

Bewertung von Wärmedämmmaßnahmen (Fassade)

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie anhand eines konkreten Gebäudes die erforderlichen Maßnahmen für die Varianten "Wärmedämmverbundsystem" und "Vormauerwerk".
- Bewerten Sie die Varianten unter energetischen und betriebswirtschaftlichen Aspekten und diskutieren Sie die Konsequenzen hinsichtlich der aktuellen Energiepolitik.

Bewertung eines innovativen Bauprojekts

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Stellen Sie ein innovatives Projekt Ihres Unternehmens dar (Neubau oder Bestandsmaßnahme).
- Bewerten Sie das Ergebnis hinsichtlich Verfahren, Zielerreichung / Akzeptanz, Wirtschaftlichkeit und Wiederholbarkeit.

Erarbeitung von Maßnahmen und deren Bewertung für eine barrierefreie Anpassung im Wohnungsbestand

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie anhand eines Beispiels eine Wohnanlage und den Grundriss einer normalen 2- bis 2½-Zimmer-Wohnung aus den 1950-/1960er Jahren. Bewerten Sie Wohnanlage und Wohnung aus dem Blickwinkel "Barrierefreiheit" und zeigen Sie die erforderlichen Maßnahmen für eine barrierefreie Anpassung auf.
- Bewerten Sie das Ergebnis unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten.

Bewertung der Investitionsvarianten "Erhalt" und "Abriss" für eine Wohnimmobilie

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Ausgangssituation: ein mäßig instand gehaltenes Objekt, die Nachfrage ist gering. Durchleuchten Sie aus wohnungswirtschaftlicher Sicht alle Faktoren, die bei der Entscheidung zwischen "Abreißen", "Erhalt des Status quo" und "Anpassen an die künftige Nachfrage" eine Rolle spielen. Entscheiden Sie sich für eine Investitionsvariante und begründen Sie diese.

Umnutzung von Brachen - Bewertung eines Projekts

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Stellen Sie in knapper Form ein Beispiel für die Umnutzung eines nicht mehr genutzten Geländes oder Gebäudes vor (Kaserne, Bahngelände, ehemaliges Gewerbe- oder Industrieobjekt o. ä.).
- Bewerten Sie das Projekt aus planerischer und immobilienwirtschaftlicher Sicht; gehen Sie dabei auch auf nicht realisierte Alternativen ein.

Vergleich von freifinanziertem und öffentlich gefördertem Wohnungsbau

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Stellen Sie an einem Beispiel Ihres Unternehmens (realisierter oder geplanter Neubau von Mietwohnungen) die Investitionsvarianten "freifinanziert" und "öffentlich gefördert" dar.
- Bewerten Sie die Alternativen aus der Sicht Ihres Unternehmens und im Hinblick auf den Wohnungsmarkt.

Modul „Strategisches Marketing“

Darstellung und Analyse einer Marketingkonzeption am Beispiel des Ausbildungsunternehmens

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie die Marketingkonzeption Ihres Ausbildungsbetriebes. Unterscheiden Sie hierbei die Ziel-, Strategie- und Instrumentalebene.
- Analysieren Sie anschließend die Konzeption hinsichtlich ihres Verbesserungspotentials.

Durchführung einer Situationsanalyse im Marketing am Beispiel des Ausbildungsunternehmens

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Erstellen Sie eine Analyse des für Ihr Unternehmen relevanten Marktes. Betrachten Sie hierbei auch die unterschiedlichen Marktteilnehmer, wie z.B. Mitbewerber, Handel, gewerbliche oder private Abnehmer.
- Beschreiben Sie allgemein das Instrument der SWOT-Analyse einschließlich der SWOT-Matrix.
- Fassen Sie die Ergebnisse der Situationsanalyse im Rahmen einer SWOT-Analyse zusammen und geben Sie Hinweise für die zukünftige strategische Ausrichtung anhand der SWOT-Matrix.

Durchführung einer Portfolio Analyse am Beispiel des Ausbildungsunternehmens

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie allgemein die Portfolio-Analyse.
- Wenden Sie die Systematik der Portfolioanalyse der Boston Consulting Group auf die Produktpalette Ihres Unternehmens an. Definieren Sie hierbei auch die strategischen Geschäftsfelder für Ihr Unternehmen.
- Interpretieren Sie anschließend die erstellte Portfolio-Matrix und geben Sie Hinweise für die strategische Ausrichtung der einzelnen Geschäftsfelder für Ihr Unternehmen.

Beschreibung der unterschiedlichen Marketingstrategien (Marktfeld-, Marktstimulierungs-, Marktsegmentierungs- und Marktarealstrategien) und übertragen Sie dieses auf Ihr Ausbildungsunternehmen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie allgemein die unterschiedlichen Marketingstrategien (Marktfeld-, Marktstimulierungs-, Marktsegmentierungs- und Marktarealstrategien)
- Identifizieren Sie die von Ihrem Unternehmen angewandte Strategiekombination, begründen Sie die von Ihrem Unternehmen getroffene Auswahl und bewerten Sie diese kritisch. Zeigen Sie ggf. Verbesserungspotential auf.

Entwicklung eines Kennzahlensystems für das operative Marketingcontrolling des Ausbildungsunternehmens

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie allgemein das Marketingcontrolling. Unterscheiden Sie dabei zwischen Effektivitäts- und Effizienzkontrolle.
- Erarbeiten Sie für Ihr Unternehmen ein Kennzahlensystem, mit dessen Hilfe Sie die Effektivität und Effizienz der in Ihrem Unternehmen durchgeführten Marketingmaßnahmen bewerten können.
- Berechnen und Interpretieren Sie die von Ihnen angegebenen Kennzahlen anhand von Unternehmensdaten.

Darstellung der Absatzsegmentrechnung im Rahmen des Marketingcontrollings

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie allgemein die Absatzsegmentrechnung im Rahmen des Marketingcontrollings.
- Erarbeiten Sie eine für Ihr Unternehmen sinnvolle Absatzsegmentrechnung, mit dessen Hilfe Sie die Effektivität unterschiedlicher Absatzsegmente in Ihrem Unternehmen bewerten können.
- Führen Sie für Ihr Unternehmen eine Absatzsegmentrechnung durch und interpretieren Sie die Ergebnisse.

Entwicklung und Durchführung einer Kundenlaufstudie

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Entwickeln Sie für Ihr Handelsunternehmen ein Konzept für eine Kundenlaufstudie.
- Führen Sie anschließend die Studie durch und werten Sie die Ergebnisse aus.

Module “Tourismusmanagement“

Wirtschaftsfaktor Tourismus

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie die Bedeutung des Wirtschaftsfaktors Tourismus am Standort Ihres Ausbildungsunternehmens.
- Zeigen Sie die wirtschaftlichen und vertraglichen Verflechtungen Ihres Ausbildungsunternehmens mit weiteren Unternehmen, Behörden und Vereinen/Verbänden am Standort und in der Region Ihres Ausbildungsunternehmens auf.
- Ermitteln Sie hierbei exemplarisch den Beschäftigungseffekt sowie die Wertschöpfung auf den verschiedenen Stufen.

Tagestourismus vs. Übernachtungstourismus

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Unterscheiden Sie zwischen Tagestourismus und Übernachtungstourismus.
- Zeigen Sie die ökonomischen Auswirkungen beider Tourismusarten auf und betrachten Sie hier v.a. das unterschiedliche Ausgabenverhalten sowie die unterschiedlichen Wirkungen für die verschiedenen Branchen.
- Konkretisieren Sie Ihre Ausführungen am Beispiel Ihres Ausbildungsunternehmens bzw. des Standortes Ihres Ausbildungsunternehmens.

Dienstleistungscharakter der touristischen Leistung

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie die Besonderheiten bei der Erstellung und Vermarktung von Dienstleistungen im Allgemeinen.
- Zeigen Sie auf, wie in Ihrem Ausbildungsunternehmen Dienstleistungen erstellt und vermarktet werden.
- Bewerten Sie die derzeitigen o.g. Maßnahmen in Ihrem Ausbildungsunternehmen kritisch und zeigen Sie Verbesserungspotenziale auf.

Reiseverhalten

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Analysieren Sie das Reiseverhalten der Deutschen und thematisieren Sie hier besonders Reiseintensität und -häufigkeit, Destinations- und Verkehrsmittelwahl, Urlaubsaktivitäten sowie Buchungswege.
- Beschreiben Sie derzeitige und prognostizieren Sie künftige Auswirkungen dieses Reiseverhaltens für Ihr Ausbildungsunternehmen bzw. den Standort Ihres Ausbildungsunternehmens!

Tourismus und Ökologie

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Bewerten Sie die ökologischen Auswirkungen des Tourismus auf Ihr Ausbildungsunternehmen bzw. auf dessen Standort.
- Beschreiben Sie die durch Ihr Ausbildungsunternehmen getroffenen Maßnahmen im Sinne einer umwelt- und sozialverträglichen Tourismuspolitik und bewerten Sie diese kritisch.
- Zeigen Sie auch mögliche Zielkonflikte zwischen Ökonomie und Ökologie auf.

Kooperationen im Destinationsmarketing

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie die Kooperationen bzw. die Kooperationsmöglichkeiten Ihres Ausbildungsunternehmens bzw. des Standortes Ihres Ausbildungsunternehmens mit anderen Leistungsträgern bzw. Orten.
- Unterscheiden Sie hierbei zwischen freiwilligen und landesseitig oktroyierten Kooperationen.
- Zeigen Sie am konkreten Beispiel das Aufgabenspektrum und die Finanzierung dieser Kooperationen auf.
- Nehmen Sie kritisch zu Kosten und Nutzen dieser Kooperationen Stellung.

Kurabgabe und Fremdenverkehrsabgabe

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Unterscheiden Sie zwischen der Kur- und der Fremdenverkehrsabgabe und beschreiben Sie das Erhebungsverfahren im Standort Ihres Ausbildungsunternehmens.
- Betrachten Sie hierbei auch die jeweiligen kommunalen Satzungen.
- Welchen Beitrag leisten o.g. Abgaben zur Finanzierung des Tourismusortes?
- Welche weiteren tourismusspezifischen Ortseinnahmen können zur Finanzierung des Tourismusortes beitragen?

Prädikatisierung von Heilbädern und Kurorten

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie das Verfahren der Prädikatisierung von Heilbädern und Kurorten.
- Benennen Sie die rechtlichen Grundlagen sowie die beteiligten Institutionen.
- Konkretisieren Sie Ihre Ausführungen am Beispiel des Standortes Ihres Ausbildungsunternehmens.
- Bewerten Sie die Sinnhaftigkeit der Prädikatisierung des Standortes Ihres Ausbildungsunternehmens kritisch.

Marketingmix einer Tourismusmarketingorganisation

(beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie die Instrumente des touristischen Marketingmix.
- Welche Instrumente werden durch Ihr Ausbildungsunternehmen eingesetzt und wie sind diese ausgestaltet?
- Bewerten Sie den eingesetzten Mix kritisch und zeigen Sie Verbesserungspotenziale auf!
- Unterscheiden Sie auch Maßnahmen des Binnen- und Außenmarketing!

Gästebindung in Destinationen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie die Möglichkeiten der Gästebindung in Destinationen.
- Welche Bindungsinstrumente werden im Standorte Ihres Ausbildungsunternehmens eingesetzt?
- Zeigen Sie Schnittstellen zwischen den Bindungsmaßnahmen der Leistungsträger und denen der Tourismusmarketingorganisation auf.
- Welche Bedeutung hat die Gästezufriedenheit in Ihrer Destination und wie kann diese gemessen werden?

Ansprüche und Ansprache von Zielgruppen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Welche Produkt- und Beschaffungsansprüche haben Geschäftsreisende einerseits und Urlaubsreisende andererseits an ein Hotel?
- Wie erfüllt Ihr Ausbildungsunternehmen diese Ansprüche?
- Skizzieren Sie - differenziert nach den o.g. Zielgruppen - Maßnahmen der Produkt-, Preis-, Distributions- und Kommunikationspolitik für Ihren Ausbildungsbetrieb.

Uniform System of Accounts

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie die generelle Systematik des Uniform System of Accounts und grenzen Sie dieses von anderen Möglichkeiten der Rechnungslegung ab.
- Beschreiben Sie die Anwendungsbereiche dieses Systems in Ihrem Ausbildungsunternehmen.
- Benennen Sie die notwendigen Schritte der Erstellung eines Budgets nach dem Uniform System of Accounts und erläutern Sie die Aufgaben der involvierten Personen/Abteilungen am Beispiel Ihres Ausbildungsunternehmens!

Hotelkooperationen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Stellen Sie die wichtigsten deutschen Hotelkooperationen vor und bewerten Sie deren Pros und Contras.
- Begründen Sie die - so vorhanden - die von Ihrem Ausbildungsbetrieb gewählte Kooperation.
- Nehmen Sie kritisch zu Kosten und Nutzen dieser Kooperation Stellung.

Kalkulation einer Bankettveranstaltung

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Planen und kalkulieren Sie für Ihren Ausbildungsbetrieb eine fiktive Bankettveranstaltung Ihrer Wahl.
- Berücksichtigen Sie, dass ein Teil der Gäste hierbei auch Ihr Logisangebot in Anspruch nehmen wird.
- Erstellen Sie ein entsprechendes Angebot und entwerfen Sie einen Leitfaden für das Verkaufsgespräch.

Gästezufriedenheit

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie die Bedeutung der Gästezufriedenheit für Hotels im Allgemeinen und für Ihr Hotel im Speziellen!
- Entwickeln Sie ein System, wie Ihr Ausbildungsunternehmen diese Gästezufriedenheit dauerhaft messen kann.
- Zeigen Sie Ansätze zur Steigerung der Gästezufriedenheit auf.

Kalkulation einer Pauschalreise

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie die Kalkulation einer Pauschalreise sowohl theoretisch als auch anhand eines selbst gewählten Beispiels aus Ihrem Ausbildungsunternehmen.
- Beachten Sie hierbei auch die verschiedenen Möglichkeiten der Preisbildung und -differenzierung.

Kooperation, Franchise und Ketten im Reisevertrieb

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Stellen Sie die wichtigsten deutschen Reisebürokooperationen, -franchisesysteme und -ketten vor und bewerten Sie deren Pros und Contras.
- Begründen Sie die - so vorhanden - die von Ihrem Ausbildungsbetrieb gewählte Kooperation.
- Nehmen Sie kritisch zu Kosten und Nutzen dieser Kooperation Stellung.

Vertriebswege eines Reiseveranstalters

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Zeigen Sie die möglichen Vertriebswege eines Reiseveranstalters auf (sowohl brancheninterne als auch branchenfremde, sowohl off- als auch online).
- Bewerten Sie diese Vertriebswege mittels einer SWOT Analyse.
- Benennen Sie die von Ihrem Ausbildungsunternehmen gewählten Vertriebswege und bewerten Sie deren Effizienz und Effektivität kritisch.

Prozesskostenanalyse

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie theoretisch den Aufbau einer Prozesskostenanalyse!
- Führen Sie diese am Beispiel eines selbst gewählten typischen Prozesses in Ihrem Ausbildungsunternehmen durch!
- Bewerten Sie die Ergebnisse kritisch und zeigen Sie Verbesserungspotenziale auf.

Marketingmix eines Reiseveranstalters bzw. -mittlers

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie die für Reiseveranstalter bzw. -mittler geeigneten Instrumente des Marketingmix.
- Welche Instrumente werden durch Ihr Ausbildungsunternehmen eingesetzt und wie sind diese ausgestaltet?
- Bewerten Sie den eingesetzten Mix kritisch und zeigen Sie Verbesserungspotenziale auf.
- Unterscheiden Sie auch mögliche unterschiedliche Zielgruppen!

Modul „Elektrotechnik“

Funktionsprüfung elektronischer Bauelemente oder Baugruppen

- Beschreiben Sie die Funktionsprüfung von in Ihrem Ausbildungsbetrieb gefertigten oder zugekauften elektronischen Bauelementen oder Baugruppen.
- Beschreiben Sie sowohl die Durchführung als auch die Dokumentation der Tests.
- Erarbeiten Sie Optimierungspotenziale der Funktionsprüfung.

Optimierung einer Spannungsversorgung

- Beschreiben Sie ein Verfahren, das in ihrem Ausbildungsbetrieb zur Spannungsversorgung einer Maschine, einer elektronischen Schaltung, etc. eingesetzt wird. Das kann zum Beispiel ein Netzgerät sein, das Sie mit Aufbau und Funktionsweise beschreiben. Es kann sich aber auch um einen Frequenzumrichter zur Steuerung elektrischer Maschinen handeln.
- Erarbeiten Sie Optimierungspotenziale des Verfahrens.

Test elektronischer Platinen

- Es soll das Verfahren zur Herstellung einer elektronischen Platine beschrieben werden. Ausgehend von einer bestehenden Schaltung soll das Layout der Platine und die industrielle Fertigung beschrieben werden.
- Es soll ein Test dieser elektronischen Platinen beschrieben und durchgeführt werden. Die Platinen können sowohl maschinell als auch manuell bestückt werden. Es sind die verschiedenen Testverfahren zu beschreiben, mit denen eine einwandfreie Funktion der aufgebauten Schaltung gewährleistet wird.

Modul “Investition”

Durchführung einer Kapitalwertrechnung mit Ertragssteuern an einem Beispiel aus dem Ausbildungsunternehmen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Allgemeine Beschreibung der Kapitalwertmethode.
- Durchführung einer Kapitalwertberechnung an einem Beispiel aus dem Ausbildungsunternehmen mit Integration der Steuern vom Einkommen und Ertrag. Stichworte: Änderungen in der Zahlungsreihe und dem Kalkulationszins bzw. der Kapitalwertformel, Einkommen-, Körperschafts- und Gewerbesteuer (Hinzurechnungen, Freibetrag, Anrechnung), Solidaritätszuschlag.
- Interpretation und kritische Würdigung des Ergebnisses.

Beurteilung einer Outsourcingentscheidung im Ausbildungsunternehmen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Allgemeine Darstellung und Beschreibung der Gründe und Kriterien für ein Outsourcing
- Beurteilung einer Outsourcingentscheidung anhand eines konkreten Falls aus dem Ausbildungsunternehmen mit Hilfe der dynamischen Investitionsrechnung
- Interpretation und kritische Würdigung des Ergebnisses.

Modul Personalmanagement

Beschreibung der Personalbeschaffung und der Personalauswahl anhand eines Praxisfalls aus dem Ausbildungsunternehmen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreiben Sie den Prozess der Personbeschaffung am Beispiel des Praxisfalls.
- Analysieren Sie an einem Praxisfall in Ihrem Ausbildungsunternehmen die Personalauswahl. Beschränken Sie sich auf die Beurteilung des engeren Kreises der Bewerber..
- Welches sind die relevanten Merkmale? Wie kombinieren die Entscheider die Merkmale? Bleiben die Entscheidungen durchgängig rational?

Strategieentwicklung zur Bewältigung des drohenden Fachkräftemangels aufgrund demographischen Wandels

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreibung des demographischen Wandels in Deutschland
- Darstellung der möglichen Auswirkungen des demographischen Wandels für das Ausbildungsunternehmen
- Zeigen Sie, wie für die Bereich Ausbildung und Fachkräfte Ihr Unternehmen dem demographischen Wandel entgegenwirken könnte. Entwickeln Sie eine Strategie.)

Module Rechnungswesen

Darstellung der Kostenrechnung als Teilbereich des Rechnungswesens am Beispiel der Kostenrechnung im Ausbildungsunternehmen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Allgemeine Beschreibung der Aufgaben und Bereiche des betrieblichen Rechnungswesens sowie der Aufgaben der Kostenrechnung als Teilbereich des betrieblichen Rechnungswesens
- Darstellung der Kostenrechnung im Ausbildungsunternehmen einschließlich des organisatorischen Aufbaus (z. B. Ist-/Plankostenrechnung, Voll-/Teilkostenrechnung) und der Berücksichtigung kalkulatorischer Kosten
- Bezogen auf das Ausbildungsunternehmen soll anhand von 2 – 3 Beispielen aufgezeigt werden, inwiefern die Kostenrechnung als „Informationslieferant“ für anstehende betriebswirtschaftliche Entscheidungen in einzelnen Bereichen/Abteilungen des Unternehmens fungiert.)

Aufbau und Datenermittlung bei der Angebotskalkulation im Ausbildungsunternehmen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Allgemeine Beschreibung der Verfahren der Kostenträgerrechnung
- Anhand eines konkreten Produkt- bzw. Dienstleistungsbeispiels aus dem Ausbildungsunternehmen sind das für die Kalkulation notwendige Datenmaterial sowie die Datenermittlung darzustellen.
- Anschließend ist auf der Basis des ermittelten Datenmaterials die Angebotskalkulation durchzuführen und zu bewerten.

Modul „Systeme der Kostenrechnung“

Darstellung der Prozesskostenrechnung anhand eines ausgewählten Anwendungsbeispiels aus dem Ausbildungsunternehmen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

- Beschreibung der Prozesskostenrechnung anhand eines selbst gewählten Hauptprozesses des Ausbildungsunternehmens: Identifikation der dazugehörigen Teilprozesse.
- Identifikation sinnvoller Cost-Driver; Ermittlung von lmi- und lmn Prozesskostensätzen (auf Basis geschätzter Plandaten).

Modul „Volkswirtschaftslehre“

Das Ausbildungsunternehmen im Netz der Globalisierung.

Untersuchung der Wertschöpfungskette an konkreten Beispielen und ihrer Risiken.

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

Wertschöpfungsketten sind z.T. sehr komplex strukturiert. Wie die Wertschöpfung zwischen den einzelnen Akteuren verteilt ist oder welche Möglichkeiten die beteiligten Akteure haben, um Einfluss auf die Gestaltung der Produktion und der Prozesse zu nehmen, ist ein zentrales Problem globalisierter Wertschöpfungsketten, das sich z.B. in der Zunahme internationaler Handelsströme niederschlägt.

- In einem solchen Praxisprojekt geht es um die gezielte Organisation der Wertschöpfungsprozesse, wobei in der vertikalen Produktionskette viele, teils weltweit verteilte Standorte verknüpft, effizient koordiniert und kontrolliert werden müssen. Die Governance, d.h. mit welchen Mitteln die globale Wertschöpfungskette gesteuert werden kann, wird für die Unternehmen lebenswichtig. Zu den Bedingungen der Globalisierung gehören u. a.:
 - die Liberalisierung der internationalen Warenmärkte,
 - die Deregulierung globaler Finanzmärkte,
 - die Reduzierung von Transport- und Transaktionskosten.Unternehmen müssen sich auf veränderte Rahmenbedingungen immer wieder neu einstellen, dazu gehören Aspekte wie
 - die „make or buy“-Entscheidung,
 - die Kontrolle der Zuverlässigkeit des Lieferanten, der Qualität der Produkte und Zulieferteile,
 - die Rechtzeitigkeit der Anlieferung, Kosten des Transports, Dauer des Transports (Teil der Kosten),
 - die Aufrechterhaltung der Flexibilität gegenüber den eigenen Kunden.
- In einem solchen Praxisprojekt sollen die Zuordnung des Ausbildungsunternehmens zu einem Typus der Wertschöpfungskette (Marktbeziehung im klassischen Außenhandel; relationale, modulare oder gebundene Beziehung in vertikalen Netzwerken oder die hierarchische Beziehung im Intra-Unternehmenshandel) und die Analyse eines Aspektes der Unternehmensentscheidungen erfolgen. Dabei sollen Stärken und Schwächen der derzeitigen Beziehungsstruktur analysiert und Optimierungsmöglichkeiten aufgezeigt werden.

Energiewende - strategische Entscheidungshilfe für das Ausbildungsunternehmen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

Das Ziel der Bundesregierung, wonach erneuerbare Energien 2020 35% und 2050 sogar 80% der Elektrizitätsversorgung bereitstellen sollen, wird neben den Verknappungstendenzen auf den globalen Märkten für fossile Energieträger zu einem erheblichen Kostenanstieg vor allem für energieintensive Unternehmen führen. Die Steuerung und Kontrolle des Energieeinsatzes wird jedoch für alle Unternehmen (trotz Ausnahmegenehmigungen für stromintensive Unternehmen) zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor. Daher gilt es, den derzeitigen Energieeinsatz in verschiedenen Unternehmensbereichen (ggf. eine Auswahl treffen) zu analysieren, Einsparpotentiale zu identifizieren und unter Berücksichtigung der Kosten, z.B. bei Investitionen in diesem Bereich, Empfehlungen auszusprechen. Eine Überwälzung gestiegener Kosten auf die Preise gefertigter bzw. gehandelter Produkte ist kritisch zu überdenken.

Ausbildungsunternehmen, die sich im Bereich der Strombereitstellung engagieren, sind im Hinblick auf die Sicherstellung der Bereitstellung, aber auch die Sensibilität der Kunden (Wechselbereitschaft) vor besondere Herausforderungen gestellt.

Finanzmarkttransaktionssteuer - Modelle und Implikationen für das Ausbildungsunternehmen

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

Seit der Finanzmarktkrise ist die Finanzmarkttransaktionssteuer als Heilmittel gegen spekulative Blasen in der Finanzwelt, aber auch als Einnahmequelle für die Staaten in Zeiten der Schuldenkrise in der Diskussion. Dabei greift man auf „alte“ Modelle wie die sog. Tobin-Steuer zurück, aber es gibt auch alternative Modelle, die von einzelnen Staaten bereits umgesetzt werden bzw. diskutiert werden.

In einem solchen Praxisprojekt sollen verschiedene Modelle einer Besteuerung von Finanzmarkttransaktionen untersucht und ihre Wirkungsweise durchleuchtet werden. Eine Analyse der Chancen und Risiken und vor allem der Auswirkungen für das jeweilige Ausbildungsunternehmen soll für die Bewertung herangezogen werden.

Unter volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten bietet sich auch eine Bewertung der Hindernisse einer Umsetzung dieses Vorhabens an.

Wirtschaftswachstum und Glück

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

Die Bedeutung von Wirtschaftswachstum ist umstritten. Eine Seite verbindet mit steigendem Wirtschaftswachstum die Hoffnung auf Wohlstand, sinkende Arbeitslosigkeit und gesunde Staatsfinanzen; die Kritiker betonen die Vernichtung natürlicher Ressourcen und Umweltschäden. Die einseitige Fokussierung auf Wirtschaftswachstum bildet offenbar die soziale Befindlichkeit einer Gesellschaft nur unzureichend ab, daher haben etliche Kommissionen (Stiglitz-Sen, Sachverständigenrat, Nordhaus/Tobin u.a.m.) Korrekturen vorgeschlagen. Auch der Bundestag hat eine Enquete-Kommission zu diesem Thema (Wachstum, Wohlstand, Lebensqualität - Wege zu nachhaltigem Wirtschaften und gesellschaftlichem Fortschritt in der Sozialen Marktwirtschaft) eingerichtet. Bei näherer Betrachtung lässt sich dieser Konflikt teilweise auflösen, denn die Wachstumserfolge einer Volkswirtschaft gründen auf der guten Wettbewerbsposition der Unternehmen des Landes. Die Erfolge eines Unternehmens hängen von vielen Faktoren ab: innovative Produkte (Forschung und Entwicklung) und Prozesse, hohe Motivation und Leistungsfähigkeit (Bildung) der Mitarbeiter tragen zum wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens bei.

In einem solchen Praxisprojekt soll eine kritische Bestandsaufnahme ausgewählter Faktoren erfolgen sowie Ansätze zur Optimierung erarbeitet werden.

Die Bedeutung der Auswirkungen des demographischen Wandels für das Ausbildungsunternehmen im Hinblick auf Personalentwicklung und -beschaffung

beispielsweise mit folgenden Inhaltsbereichen:

Der demographische Wandel in der Bundesrepublik bildet die Basis für die Diskussion um den drohenden und in manchen Branchen bereits bestehenden Fachkräftemangel. Diese demographischen Veränderungen werden sich in den verschiedenen Bundesländern und Regionen sehr unterschiedlich ausprägen.

Hintergrund in einem solchen Praxisprojekt wäre die zukünftige demographische Entwicklung in der Region des Ausbildungsunternehmens. Es soll ein Konzept, erarbeitet werden das diesen Herausforderungen durch eine vielschichtige Strategie im Unternehmen begegnen kann. Dazu gehören Aspekte des Gesundheitsmanagements (Stichwort: Aging Workforce), der Personalentwicklung in den Bereichen Aus- und Weiterbildung sowie der Arbeitsplatzgestaltung (z.B. Angebote für Kinderbetreuung, familienfreundliche flexible Arbeitszeiten, Arbeitszeitmodelle für unterschiedlichste Bedürfnisse der Mitarbeiter u.a.m.), Öffentlichkeitsarbeit bis hin zur Kooperation mit politischen Institutionen der Region, um den Standort des Unternehmens für künftige Arbeitskräfte attraktiver zu gestalten.

Modul „Energietechnik“

Energieeinsatz zur Beleuchtung von Arbeitsplätzen

Berechnen Sie nach Ermittlung der Wirkungsgrade den jährlichen Einsatz an Primärenergie für die Beleuchtung eines durchschnittlichen Arbeitsplatzes

a) für einen Werker

b) für eine Bürokraft

in Ihrem Ausbildungsunternehmen.

Diskutieren Sie Alternativen

Energieaufwand zur Herstellung eines Produktes

Berechnen Sie den stückbezogenen Primärenergieeinsatz eines Produktes Ihres Ausbildungsunternehmens. Betrachten Sie dabei die gesamte Fertigungskette.

Diskutieren Sie Alternativen zum derzeitigen Energieeinsatz.

Modul „Mechanik“

Mechanische und betriebswirtschaftliche Basisdaten von Werkzeugen

Recherchieren und dokumentieren Sie die Funktionsweisen der wichtigen in Ihrem Ausbildungsunternehmen verwendeten mechanischen Werkzeuge im Hinblick auf die quantitativen Kraft- und Leistungsverläufe sowie auf die Einsatzkosten.

Dokumentation kinematischer Vorgänge

Recherchieren und dokumentieren Sie SI-konform die in Ihrem Ausbildungsunternehmen auftretenden kinematischen Vorgänge unter quantitativen und qualitativen Aspekten. Diskutieren Sie die Gültigkeit der Newtonschen Axiomatik für die betrachteten Vorgänge.

Energie- und Massenbilanz

Recherchieren und dokumentieren Sie die Energie- und Massenbilanz für ein komplexes mechanisches System und diskutieren Sie Ihre Recherchen nach technischen und betriebswirtschaftlichen Schwerpunkten.

Impuls- und Stoß

Recherchieren und dokumentieren Sie SI-konform die in Ihrem Ausbildungsunternehmen auftretenden Impuls- und Stoß-Vorgänge unter quantitativen und funktionalen Aspekten. Diskutieren Sie die Gültigkeit der Newtonschen Axiomatik für die betrachteten Vorgänge.

Modul „Werkstoffkunde“

Kaltverformung

Recherchieren und dokumentieren Sie die Vorgänge der Kaltverformung unter Berücksichtigung quantitativer und funktionaler Aspekte. Beziehen Sie sich dabei auf Gegebenheiten in Ihrem Ausbildungsunternehmen. Diskutieren Sie Alternativen.

Werkstoffprüfung

Recherchieren und dokumentieren Sie die in Ihrem Unternehmen angewandten Werkstoffprüfverfahren für Metalle unter besonderer Berücksichtigung der technischen Funktion, der Normung und der Wirtschaftlichkeit. Diskutieren Sie Alternativen.

Modul „Technische Thermodynamik“

Thermische Eigenschaften eingesetzter Materialien

Vergleichen Sie quantitativ fünf in Ihrem Ausbildungsunternehmen eingesetzte Materialien in ihren thermischen Eigenschaften und berechnen Sie die resultierenden Energietransporte. Diskutieren Sie Alternativen.

Energieeinsätze eines Unternehmens

Analysieren Sie quantitativ die Energieeinsätze Ihres Ausbildungsunternehmens, vergleichen Sie diese mit statistischen Werten und riskieren Sie Handlungsempfehlungen für die Zeitziele sofort, 1 Jahr und 10 Jahre.

Chancen der eingeschränkten Energiebereitstellung

Energiekonzerne gewähren bei temporärer und quantitativer Einschränkung der Energiebereitstellung Abschläge. Analysieren Sie die quantitativen und funktionalen Auswirkungen auf Ihr Ausbildungsunternehmen und riskieren Sie eine Handlungsempfehlung.

Modul „Technisches Zeichnen CAD“**Normen und Toleranzen**

Dokumentieren Sie die Anwendungen der in DIN, EN und ISO festgelegten Normen und Toleranzen anhand einer vorliegenden komplexen Technischen Zeichnung.

Diskutieren Sie die Unterstützung aktueller Normen durch das Deutsche Institut für Normung.

CAD-Programme

Vergleichen Sie Vor- und Nachteile von zwei CAD-Programmen, die in Ihrem Ausbildungsunternehmen Verwendung finden. Davon soll eines ursprünglich 2D-basiert (z.B. AutoCAD) und das zweite ursprünglich 3D-basiert (z.B. SolidWorks) sein.