

Strategie bei den Automobilkaufleuten

Kernstück der berufsschulischen Ausbildung zum Automobilkaufmann / zur Automobilkauffrau in Hamburg ist das preisgekrönte Lehr-/Lernarrangement Strategie, das die Marktwirtschaft ins Klassenzimmer holt.

Das Konzept STRATEGIE

Das Unterrichtskonzept vereint Elemente von Planspiel, Lernbüro, Rollenspiel und des »herkömmlichen« Unterrichts miteinander. Ziel des Lernkonzepts ist es, dass die Schüler in der Rolle von konkurrierenden Unternehmen auf einem simulierten Markt wirtschaftlich und marktdäquat handeln. Die selbstverantwortliche Übernahme und Führung eines Unternehmens motiviert die Auszubildenden und fördert das selbstorganisierte Lernen. Der monatliche Abschluss liefert den Schülerfirmen neben einer Reihe von Belegen eine Kurzfristige Erfolgsrechnung und lässt sie den Erfolg des eigenen Handelns erfahren. Durch die langfristig angelegte Gruppenarbeit und das gemeinsame Bewältigen der auftretenden Probleme werden die sozialen Skills der Auszubildenden trainiert.

Der simulierte Markt

Bei der Simulation des Marktes übernehmen die Lehrkräfte die Rolle der »Außenweltfaktoren«, mit denen die Schüler bei ihren Verhandlungen stets in Kontakt treten:

- **Kreditgeber und Bankverbindung**
(z.B. Kreditverhandlung, Finanzierung)
- **Großhändler**
(z. B. Preisverhandlungen, Bestellungen)
- **Unternehmensberatung**
(themenspezifische Wissensvermittlung in Form von Seminaren, die die Schüler anfordern können)
- **Fachblatt des Kfz-Verbandes**
(z.B. Marketinginstrument, Marktinformationen)
- **Finanzamt**

Fach- und Sozialkompetenz

Ausgehend von betrieblichen Problemstellungen werden die Schüler mit Hilfe kurzer Seminare fachlich qualifiziert und müssen das erworbene Wissen sofort in betriebliche Handlungen umsetzen.

In den Verhandlungen werden Sozialkompetenzen, wie z.B. Verhandlungsgeschick und rhetorische Fähigkeiten, situationsgerecht mit den Schülern trainiert.

Das komplexe Lehr-Lern-Arrangement fördert das selbstorganisierte Lernen

Die Aufgabe der Schüler ist es, die ihnen angebotenen Informationsmittel zu selektieren und auf diese Marktbedingungen zu reagieren. Mit ihren Entscheidungen lösen die Schüler in ihren Unternehmen Arbeitsabläufe aus, die sie mit allen Auswirkungen auf ihr Unternehmen durcharbeiten. Am Ende eines Monats erhält jede Schülerfirma die Kurzfristige Erfolgsrechnung, aus der der betriebswirtschaftliche Erfolg abzulesen ist.

Durch die Steuerung der »Außenfaktoren« führen die Lehrkräfte Schritt für Schritt alle Lerninhalte der einzelnen Lernfelder ein, die die Schüler in den einzelnen Unternehmen durcharbeiten. Im Zeitablauf werden die Lernsituationen zunehmend komplexer und die Schüler lernen, sich in einer komplexen betrieblichen Wirklichkeit zurechtzufinden und sich und das eigene Lernen zu organisieren.

Das Firmenverwaltungsprogramm

Mit Hilfe einer speziell entwickelten Simulationssoftware steuern die Lehrkräfte die Rahmenbedingungen des Marktes, auf dem die Schüler agieren sollen und verwalten die maximal acht Schülerfirmen.

Die Software ermöglicht eine Absatzsimulation auf der Basis der relativen Preise der am Markt agierenden Unternehmen, wodurch eine echte Konkurrenzsituation auf dem simulierten Markt entsteht.