KOMZET Bürokaufleute Online

Geschäftsmodellentwicklung eines Kompetenzzentrums im Handwerk

Netzwerk KOMZET
Kompetenzzentrum nach den Förderrichtlinien der Bundesregierung

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

1. Was macht unser KOMZET?
2. Entwicklungsschritte
3. Wege und Umwege
4. Marketing
5. Netzwerken
6. Entwicklung eines Produktes - Dos and Don’ts
7. Zur Diskussion

Was macht unser KOMZET?

- Lizensierung von Lernmodulen für den Einsatz in den **Überbetrieblichen Unterweisungen der Kaufleute für Büromanagement im Handwerk** – alle HPI-Inhalte werden abgedeckt
- Komplettes Paket für Unterrichtende: Didaktisch-methodischer Rahmen, Wochenpläne, Unterrichtsvorschläge mit Verlaufsbeschreibungen, Vorlagen, Beispiellösungen, Methoden-Matrix
  => Ausbildende qualifizieren
- 2 x jährliche Aktualisierung der Online-Plattform
- Workshops, Hospitationen, Hilfsangebote, Praxisforum
- Support an jedem Werktag
- Entwicklung von Konzepten für aktuelle Herausforderungen (Online-Unterricht, Umgang mit KI, …)

Entwicklungsschritte - 1

1. Projekt: Bürokaufleute Online (Dez 2006 bis März 2010)

- Umfangreiche Analysen und Diskussionen
- Gewinnung von Experten, Eigene Schulungen
- Qualitätsentwicklungsplan, Umfangreiches Monitoring
- Entwicklung eines **vermarktbaren** Online-Lernportals
- Kammer OWL, Bielefeld als erste Kundin gewonnen
- Nach Projektende 1 Projektmitarbeiter übernommen
- Zertifizierung zum Kompetenzzentrum nach den Förderrichtlinien der Bundesregierung im November 2011

Nach Begutachtung:
BIBB fördert ohne weitere Einzelprüfungen den Einsatz der KOMZET-Produkte für alle interessierten Kammern

Entwicklungsschritte - 2

2 . Leitprojekt Ausbilder-Unterstützungssystem
(Nov 2011 bis Nov 2014)

- Neue Lernkonzepte zur Entwicklung der beruflichen Handlungskompetenz etablieren

  => Eigener Kurs zur Didaktik, Erweiterung der Inhalte

- Ausbilderqualität steigern

  => DozentenPlus

- Neue Raumkonzepte erproben

  => Beratung anderer Kammern

Wege und Umwege

- Kompletter Wechsel der Lernplattform

  => Eigene Entwicklung: Umwandlung der Lernmodule in HTML-Code
- Abkehr von SCORM-Kompatibilität
- Entscheidung für neuen Vertriebsweg
- Eigener Kurs: „Didaktik“
- Von der Lernplattform zur Lehr-Lernplattform (DozentenPlus)
- Ständige Erweiterung der Inhalte
- Früher: Flash-Animationen => Externer Auftrag: HTML5-Animationen

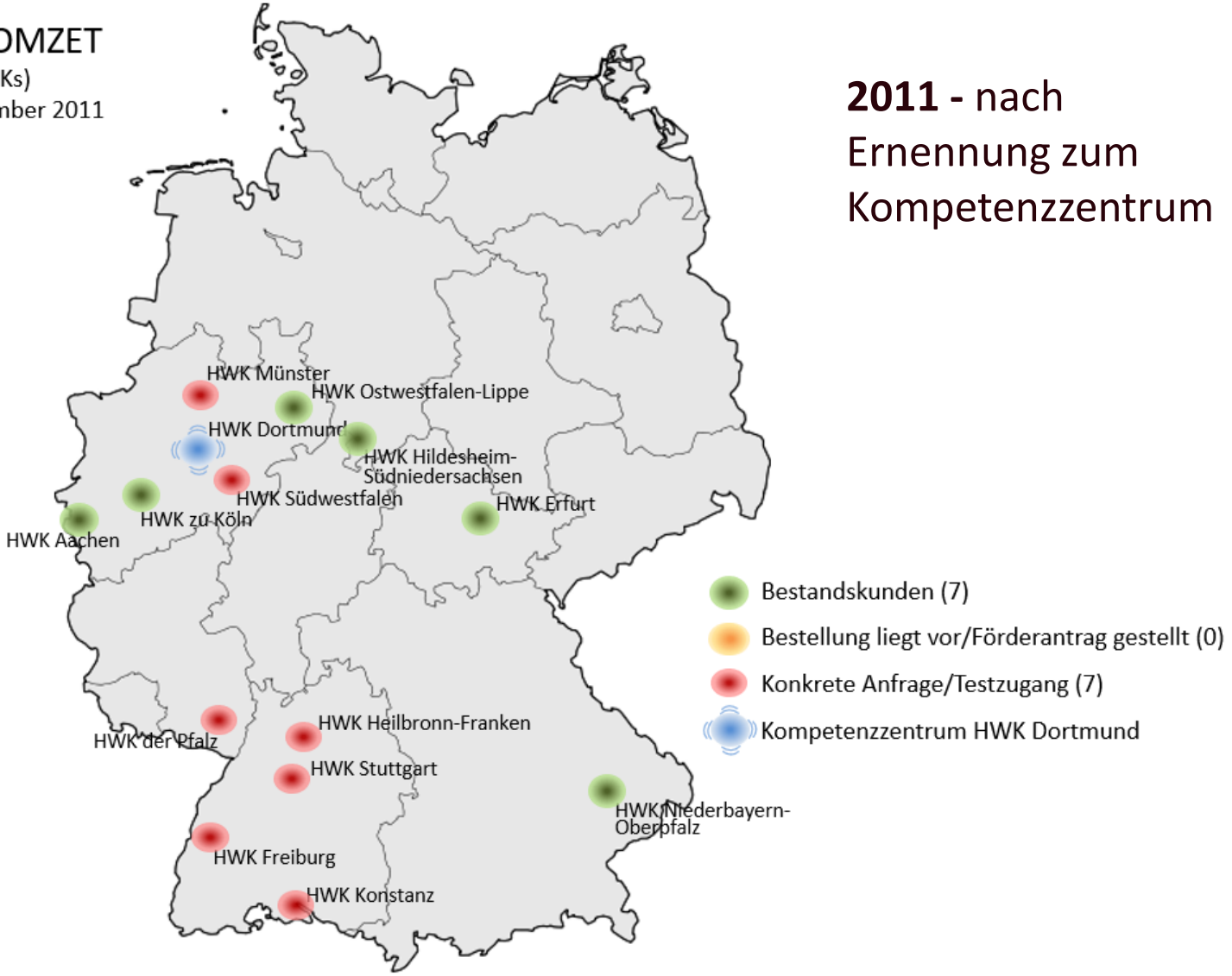
Marketing

- Stände und Vorträge auf ZWH Bildungskonferenzen
- Vorstellung des Produktes bei einzelnen Kammern (Entscheider und Ausbildende)
- Vorträge auf verschiedensten Kammerebenen
- Eigene Marketingmaßnahmen
  - Einbindung Marketingagentur
  - Eigene Broschüren
  - Telefonakquise und E-Mailing-Aktionen
  - KOMZET- Profil auf verschiedenen Beratungs- und Informationsportalen
  - Teilnahme an Wettbewerben (z. B. Comenius Edu-Media)

Netzwerken

- Wiederholte Teilnehme an Arbeitstreffen in BW, München/Oberbayern
- Reisen zu diversen Handwerkskammern
- Arbeitsseminar für ÜLU-Ausbilder in Weilheim, Oberbayern
- Teilnahme an Veranstaltungen des BIBB, des ZDH und der ZWH
- Vertretung der Handwerksinteressen bei der Erstellung der Rahmenpläne für den Beruf „Kauffrau/Kaufmann für Büromanagement“
- Alle zwei Jahre Praxisforum mit Workshops in Dortmund
- Mehrmals jährlich Workshops für Einsteiger (in Präsenz und online)

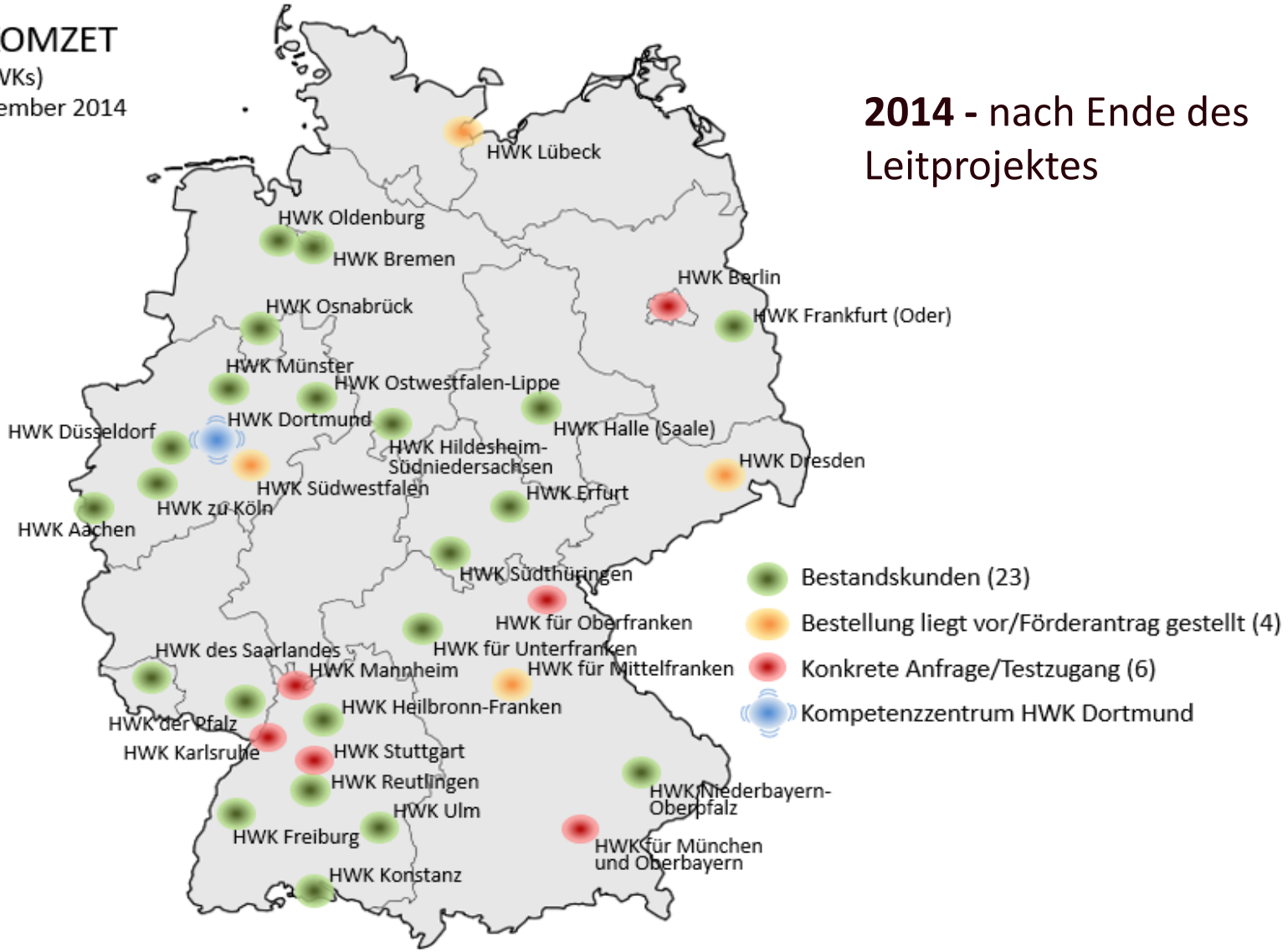
Kunden KOMZET
(nur HWKs)
Stand: 1. November 2011



2011 - nach Ernennung zum Kompetenzzentrum

Kunden KOMZET

(nur HWKs)
Stand: 24. November 2014

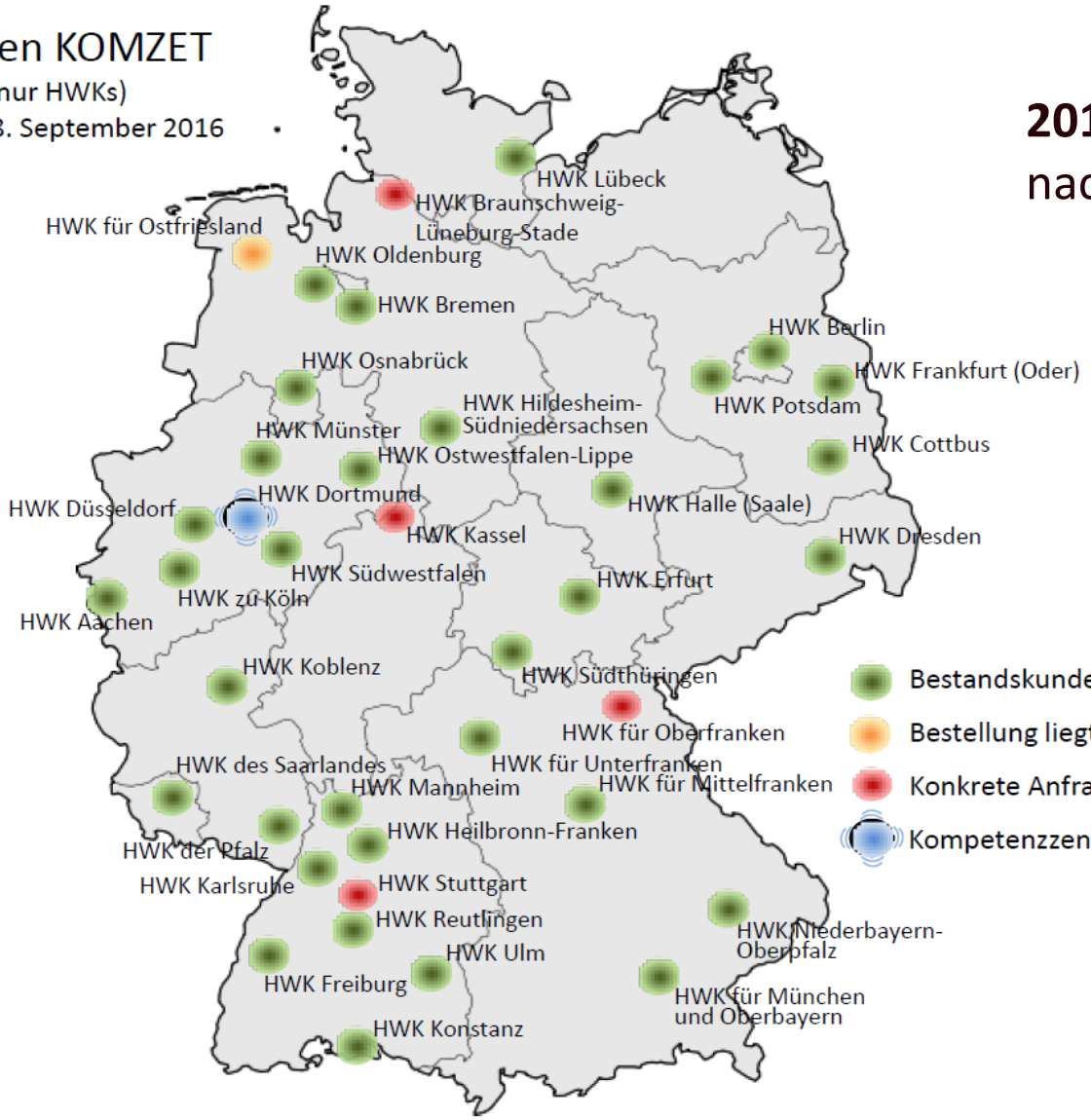


2014 - nach Ende des Leitprojektes

Kunden KOMZET

(nur HWKs)

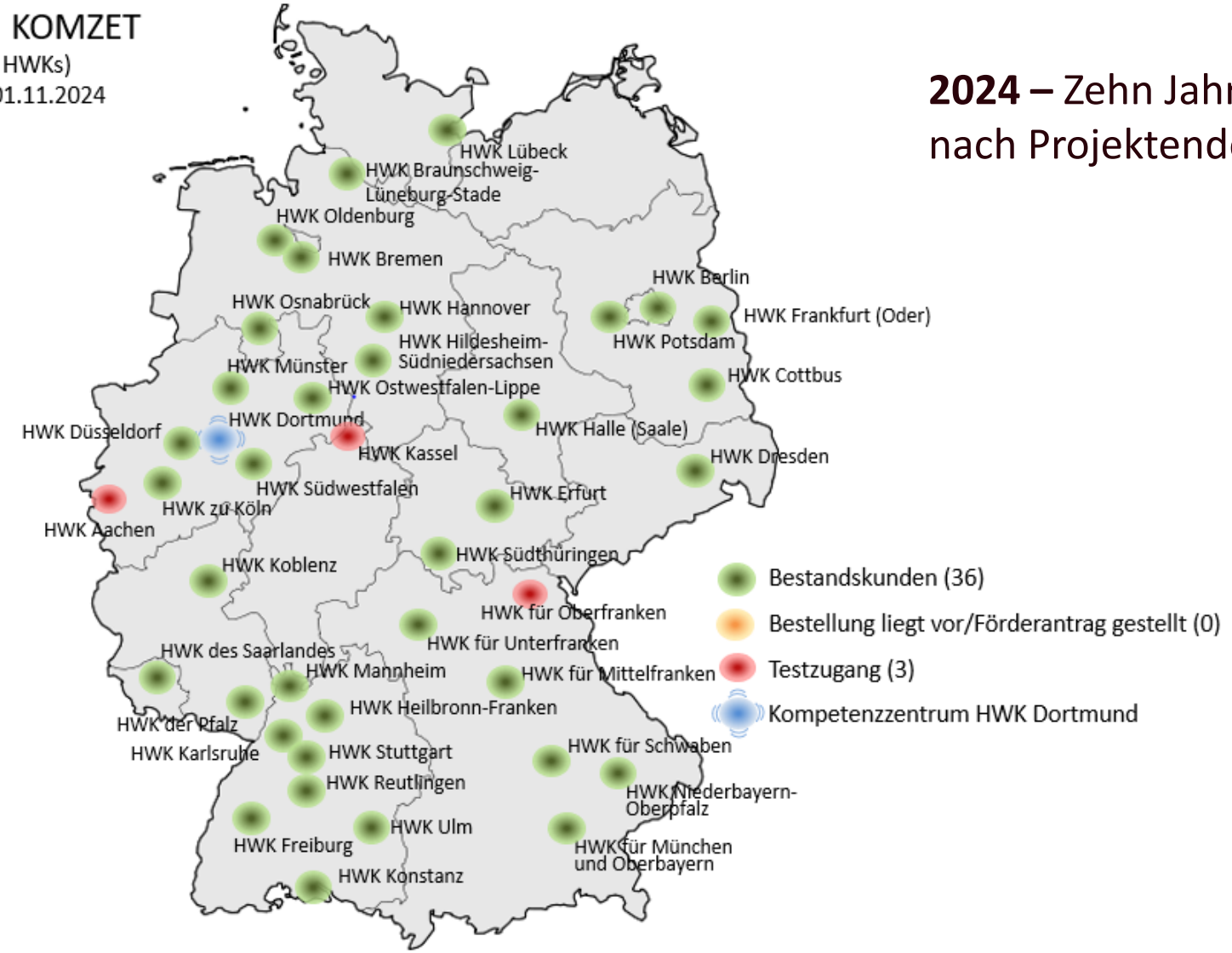
Stand: 28. September 2016



2016 – zwei Jahre nach Projektende

Kunden KOMZET

(nur HWKs)
Stand: 01.11.2024



2024 – Zehn Jahre nach Projektende

Entwicklung eines Produktes - Dos and Don’ts

Dos

- Etwas entwickeln, was auch wirklich gebraucht wird
- Die Bedürfnisse der Anwenderzielgruppe genau analysieren
- Alle denkbaren Kommunikationskanäle zur Vorstellung des Produktes nutzen
- Erreichbarkeit! Hilfe/Support an jedem Werktag

Don‘ts

- Die Weiterentwicklung/Pflege des Produktes sofort nach Beendigung der Projektförderung einstellen

Zur Diskussion:

Entwicklung eines Produktes

- Wer und was für wen?

Netzwerken/Marketing

- Was nützt wirklich?

Nachhaltigkeit des Produktes

- Wie erreichbar?