

Praxisrahmenplan

**für den Studiengang
Automobil- und
Mobilitätsmanagement
Bachelor of Science**

**Berufsakademie Sachsen
Staatliche Studienakademie Glauchau**

**4AM-A.03
(Version 4.0)**

Überblick Praxisphasen

Konform zum Anliegen des Europäischen Qualifikationsrahmens (Quelle) werden in den Praxisphasen die nachgewiesenen Fähigkeiten, Kenntnisse, Fertigkeiten sowie persönliche, soziale und/oder methodische Fähigkeiten in Arbeits- oder Lernsituationen und für die berufliche und/oder persönliche Entwicklung ergänzend zu den Theoriephasen vermittelt und praxisorientiert gefestigt.

Ausbildungsziele praktische Studienphasen im Unternehmen

Es werden Fertigkeiten und Kenntnisse, Verhaltensweisen und Arbeitstechniken vermittelt, die zur Erfüllung der technologischen und ökonomischen, der organisatorischen und sozialen Aufgaben des Betriebes notwendig sind. Insbesondere werden die Studierenden in die Lage versetzt, umfangreiche Fach-, Sach- und Methodenkompetenzen einzusetzen, die praxisbezogen zu nutzen sind. Darüber hinaus verstehen sie es, fachübergreifende Qualifikationen, die zur methodisch strukturierten Mitarbeit an komplexen Aufgaben und zur konstruktiven Mitarbeit in unterschiedlichen Arbeitsgruppen und -organisationen befähigen, einzusetzen und erfolgreich zu nutzen.

Dazu werden die Studierenden befähigt, fachliche Lösungsalternativen zu bewerten und in geeigneter Form auf das aktuelle Problem anzuwenden, betriebswirtschaftliche, branchen- sowie firmenspezifische Erfahrungen unter Berücksichtigung sozialer Aspekte in die berufliche Tätigkeit zu integrieren, praxisbezogene Problemstellungen selbständig und zielorientiert unter Anwendung wissenschaftlicher und praktischer Erkenntnisse und Methoden zu bearbeiten, bei der Mitarbeit an Praxisaufgaben mit zunehmender Komplexität technische, betriebswirtschaftliche, informatorische und organisatorische Strukturen, Zusammenhänge und Abläufe zu erkennen, zu beschreiben und zu berücksichtigen.

Praxisphase im 1. und 2. Semester

Aufgaben und Prozessen des Unternehmens, Verkauf und Service

Das Studienziel besteht darin, während der Praxisphasen die Kenntnisse der vorangegangenen Theoriesemester durch wissenschaftlich aufbereitete und auf die Lehrinhalte abgestimmte Praxisthemen zu untersetzen. Hierbei lernen die Studierenden die Unternehmensprozesse kennen und vertiefen ihr Wissen an praktischen Themen im Konsens mit der Theorie.

Nach Abschluss des Moduls verfügen die Studierenden über grundlegende Kenntnisse, Verhaltensweisen und Arbeitstechniken des Unternehmens. Die Studierenden lernen das Produkt- und Dienstleistungsprogramm sowie die IT-Infrastruktur kennen. Darauf aufbauend wird mit der Vertiefung der Kenntnisse innerhalb der Unternehmensteilprozesse begonnen.

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase im 1. und 2. Semester und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte Praxisbescheinigung erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Praxismodul	Workload (LVS)	Inhalte EvL (Praxis)	Workload [LVS]
<ul style="list-style-type: none"> • Kennen lernen die Unternehmensprozesse sowie der allgemeinen Betriebsorganisation • Entwicklung des grundlegenden Verständnisses zu den Strukturen, Verhaltensweisen und rechtlichen Rahmenbedingungen im Unternehmen durch Analyse der Vertriebsbeziehungen, rechtlichen und wirtschaftlichen Vertragsbeziehungen, der allgemeinen Geschäftsbedingungen • Kennen lernen des Produkt- und Dienstleistungsprogramms sowie die Stellung des Unternehmens auf dem regionalen und überregionalen Markt • Kennen lernen der Informations- und Kommunikationswege im Unternehmen • Kennen lernen der IT-Infrastruktur • Einführung in den Werkstattbereich durch Analyse der Werkstattorganisation und deren Schnittstellen zu tangierenden Unternehmensbereichen • Mitarbeit bei der Wartung und Instandsetzung einfacher Baugruppen und kennen lernen der Kernsysteme von Kraftfahrzeugen • Einführung in Unternehmensbereich „Verkauf und 	4AM-PRAX1-12	360	4AM-KONS-12	30
	Kennenlernen des Ausbildungsbetriebes <ul style="list-style-type: none"> • Stellung / Rechtsform / Struktur des Ausbildungsbetriebes <ul style="list-style-type: none"> ✓ Rechtsform und Eigentümerstruktur ✓ Unternehmensstrategie und Vision des Unternehmens ✓ Zielsetzung, Geschäftsfelder, Aktivitäten ✓ Zusammenarbeit mit Wirtschaftsorganisationen, Berufsvertretungen, Gewerkschaften, Behörden ✓ Wirtschaftliche Daten aus der Automobilbranche, Branchentrends • Betriebsorganisation <ul style="list-style-type: none"> ✓ Aufbauorganisation (Organigramme) ✓ Ablauforganisation (Geschäftsprozesse) • Vertriebsbeziehungen <ul style="list-style-type: none"> ✓ Vertriebssystem der Herstellerorganisation ✓ Händlerverträge, Vertriebsrichtlinien (GVO) ✓ Allgemeine Geschäftsbedingungen ✓ Rechtliche und wirtschaftliche Beziehung zwischen Hersteller und Händler • Bürowirtschaftliche Abläufe <ul style="list-style-type: none"> ✓ Posteingang, Postverteilung, Postausgang ✓ Innerbetriebliche Kommunikation, Schriftverkehr (typische Formulare) • Produktpalette und Serviceleistungen <ul style="list-style-type: none"> ✓ Fahrzeugarten und -typen der eigenen Marken bzw. des Wettbewerbs ✓ Dienstleistungsprogramm in Verkauf und Service 		Analyse vorhandener Produktdokumentationen (z.B. Explosionszeichnungen) und Ableitung einer Arbeits-/Handlungsanweisung, anhand einer ausgewählten Baugruppe für alle tangierenden Unternehmensbereiche.	
			4AM-EXREC-23	50

<p>Disposition“ durch Mitwirkung bei der Aufbereitung von Markt-/ Wettbewerbsdaten für ein erfolgreiches Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse des betrieblichen Rechnungswesens • Analyse der Einkaufs-, Beschaffungs- sowie Absatzmärkte • Angeleitete Übernahme einfacher, abgrenzbarer Programmierarbeiten mit: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Erstellung von Lasten/ Pflichtenheften dafür ✓ Dokumentation der Systemanalyse des Systementwurfs mit UML ✓ Verwendung von Datenbanken zur Datenspeicherung 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ unternehmensspezifische und markentypische Sortimentspolitik • Charakteristik des Automobilmarktes <ul style="list-style-type: none"> ✓ Strukturierung des Automobilmarktes (Produkten/Dienstleistungen, Kunden-/Zielgruppen ...) ✓ Wettbewerbssituation zwischen mehreren Markenhändlern auf gleichem Markt (Intrabrand) ✓ Wettbewerbssituation zwischen Unternehmen unterschiedlicher Marken mit gleichen Zielgruppen • Informations- und Kommunikationswege <ul style="list-style-type: none"> ✓ Überblick über angewandte Informations- und Kommunikationswege ✓ Hersteller- und unternehmensspezifische Abkürzungen, Fachbegriffe und Nummernsysteme ✓ Struktur der Dokumentenverwaltung • Servicegeschäft <ul style="list-style-type: none"> ✓ Verantwortungsbereiche im Service ✓ Zielvereinbarungsprozess mit dem Hersteller ✓ Standards des Herstellers im Service ✓ Aufgabenfelder eines marktorientierten Servicemanagements • Datenverarbeitung <ul style="list-style-type: none"> ✓ betrieblichen DV-System (Dealer-Management-System, Systeme im Verkauf Neu- und Gebrauchtwagen, Werkstatt, Teilelager...) und deren Verknüpfungen / Schnittstellen ✓ Möglichkeiten der Datenübertragungen ✓ System- und Programmaktualisierungen ✓ Datenschutz, Datensicherheit, Datenschutzerklärung der Kunden ✓ Berichtssystem im Autohaus (Finanzperspektive, Kunden-/Marktperspektive, Prozessperspektive, Mitarbeiterperspektive) <p>Verkauf und Disposition</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marketing <ul style="list-style-type: none"> ✓ Quellen zur Markt- und Wettbewerbsbeobachtung, Marktdaten ✓ Zulassungsdaten und Betriebsvergleich ✓ Kundenzufriedenheitsstudien (CSI), Kundenkontaktprogramme ✓ Verkaufsförderungsmaßnahmen ✓ Betriebs- und markenspezifische Sortimentspolitik ✓ Zusammenarbeit zwischen den Geschäftsfeldern Neuwagen, Gebrauchtwagen, Service und kaufmännischer Bereich • Einkauf und Beschaffung <ul style="list-style-type: none"> ✓ Beschaffungsmärkte für Neu- und Gebrauchtwagen ✓ Bestellsysteme für Fahrzeuge (Statusabfragen, Änderungsmöglichkeiten) ✓ Kostenrechnungssystem im Unternehmen ✓ Dispositionen des Fahrzeugeinkaufs 	4AM-WISAR-10	60	
		<p>Analyse des eigenen Arbeitsstils und Entwicklung einer ergebnisorientierten und effektiven Lern- und Arbeitsweise.</p>	4AM-PROMA-12	10
		<p>Analyse von Projektaufträgen hinsichtlich der Grundprinzipien des Projektmanagements und Ableitung möglicher Optimierungsansätze</p>	4AM-MARKT-23	40
		<p>Analyse des strategischen und operativen Managements im Unternehmen, hinsichtlich Beschaffungspolitik, Markenpositionierung im Handel, Zielgruppenmarketing und Ermittlung von Optimierungspotentialen.</p>		

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aktualisierung der Internetangebote (Autoscout, Mobile, ...) ✓ Jahresplanung für den Neu- und Gebrauchtwagenverkauf • Fahrzeugverkauf für Neu- und Gebrauchtwagen <ul style="list-style-type: none"> ✓ Standards des Herstellers im Verkauf ✓ Kundenbindung und Neugewinnung von Kunden ✓ Kundenstamm und Kundendatenmanagement ✓ Einzelkunden- und Flottenkundengeschäft ✓ Zielvereinbarungsprozess extern (Hersteller) und intern (Verkäufer) ✓ Vorbereitung/ Teilnahme/ Nachbereitung von Verkaufsgesprächen ✓ Vorbereitung, Teilnahme und Auswertung von Probefahrten <p>Werkstatt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kraftfahrzeuge und deren Systeme <ul style="list-style-type: none"> ✓ Aufbau und Funktion der Hauptkomponenten und deren Integration im Gesamtsystem ✓ Identifikation von Baugruppen (Kennzeichnung, Prüfbezeichnungen, sonstige Angaben) • Betriebliche und technische Kommunikation <ul style="list-style-type: none"> ✓ Bedeutung der Information, Kommunikation und Dokumentation für den wirtschaftlichen Betriebsablauf ✓ Schnittstellen der Kommunikation mit anderen Funktionsbereichen ✓ Montage- und Betriebsanleitungen, Kataloge, Schaltpläne und Funktionspläne • Werkstattorganisation <ul style="list-style-type: none"> ✓ Auftragsabwicklung im Werkstattbereich und deren Schnittstellen ✓ Ressourcenermittlung für die Auftragsbearbeitung (Mitarbeiter, Teile, Betriebsmittel ...) ✓ Arbeit im Team planen, Aufgaben aufteilen, Ergebnisse der Zusammenarbeit auswerten ✓ Umsetzung der Herstellerstandards im Werkstatt- und Lagerbereich • Kundenkommunikation <ul style="list-style-type: none"> ✓ Kommunikationswege von der Fahrzeugannahme bis Fahrzeugübergabe ✓ Kundennachbetreuung und Erfassung der Kundenzufriedenheit (CSI) ✓ Reklamationsmanagement bei Kundenbeanstandungen ✓ Kunden in die Bedienung von Kraftfahrzeugen und Systemen einweisen • Montieren und Demontieren <ul style="list-style-type: none"> ✓ einfache Bauteile, Baugruppen und Systeme nach Montageanleitung demontieren und montieren ✓ Identifikation und Beschreibung von Teilekennzeichnungen und Ableitung von Verhaltensvorschriften 	
--	--	--

Praxisphase 3. und 4. Semester

Verkauf, Disposition, Lager, IT-Abteilung und Kundendienst

Das Studienziel besteht darin, dass die Studierenden nach Abschluss des Moduls in die Lage versetzt werden, Fachkompetenz, die ganzheitlich durch Wissen und praktische Übertragbarkeit ausgeprägt ist, einzusetzen und zu nutzen. Darüber hinaus verstehen sie es, methodisch strukturiert an komplexen Aufgaben mitzuarbeiten und sich konstruktiv in unterschiedlichen Arbeitsgruppen zu beteiligen. Dazu werden die Studierenden befähigt, fachliche Lösungsalternativen zu bewerten und in geeigneter Form auf das aktuelle Problem anzuwenden.

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase im 3. und 4. Semester und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte Praxisbescheinigung erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Praxismodul	Workload [LVS]	Inhalte EvL (Praxis)	Workload [LVS]	
<ul style="list-style-type: none"> weitere Vertiefung technischer Fertigkeiten durch Kennen lernen der vorhandenen Werkzeuge und Betriebsmittel sowie Diagnosetechnik Mitwirkung beim Prüfen und Messen von Fahrzeugen Mitarbeit bei der Erarbeitung von Kalkulationsgrundlagen für die Werkstatt Einführung in betriebswirtschaftlich relevante Kennzahlen für den Verkauf durch Analyse von Umsatz, Marge, DB ... Mitarbeit bei der Kalkulation von Neu- und Gebrauchtwagen Teilnahme an Verkaufsgesprächen Ständige Aktualisierung der Service- und Produktkenntnisse durch Analyse aktueller Dokumente Einführung in den Unternehmensbereich „Lager, Teile und Zubehör“ Kennen lernen der Bereichsstruktur (Verantwortungsbereiche, Lagerorganisation, Lagersteuersysteme ...) Mitwirkung bei Berechnung von Abgabepreisen Mitwirkung im Teile- und Zubehörverkauf 	4AM-PRAX2-34	360	4AM-FAHKO-45	30	
	Werkstatt <ul style="list-style-type: none"> Warten, Prüfen und Einstellen von Fahrzeugen, Systemen u. Betriebseinrichtungen <ul style="list-style-type: none"> mechanische, hydraulische, pneumatische sowie elektrische und elektronische Systeme in Fahrzeugen identifizieren mechanische und elektrische/ elektronische Bauteile, Baugruppen und Systeme auf Funktionsfähigkeit prüfen - Fehlerspeicher auslesen Messen und Prüfen <ul style="list-style-type: none"> Verfahren und Messgeräte auswählen, Messfehler abschätzen elektrische und elektronische Größen und Signale an einfachen Baugruppen und Systemen physikalische Größen, insbesondere Drücke und Temperaturen Funktionen von Sensoren und Aktoren (Signale) Elektromobilität und Hochvolttechnik (nur inaktive Teilnahme) <ul style="list-style-type: none"> Spezifische Sicherheitsbestimmungen und Arbeitsschutz Qualifizierungsanforderungen für die Werkstattmitarbeiter Grundsätzliche Kenntnis der wesentlichen Baugruppen Mess- und Diagnoseverfahren Kalkulation und Statistik <ul style="list-style-type: none"> Kalkulationen zur Werkstattauslastung (z.B. Auswirkung verlängerter Öffnungszeiten) Ermittlung von Stundenverrechnungssätzen Festlegung von Preisunter- und -obergrenzen 		Analyse zukünftiger Antriebskonzepte Ableitung von Restriktionen für das Unternehmen bezogen von Mitarbeiter und Technik.		
			4AM-ELO-45	40	
			Analyse von Schaltzeichen und Schaltplänen der im Unternehmen angebotenen bzw. zu wartenden Automobile.		
			4AM-AHMAN-30	30	
			Analyse des Aufgabenspektrums des Managements in den unterschiedlichen Unternehmensbereichen und deren Zusammenwirken bezogen auf das Unternehmensziel		
		4AM-ENGL-34	10		
		Erarbeitung einer englischsprachigen Firmenpräsentation.			

<ul style="list-style-type: none"> • Eigenständige Entwicklung von Serviceangeboten (Marktanalyse, Kalkulation, Kundenansprache, Durchführung, Feedback) • Analyse von Kennzahlen im Kundendienst und Ableitung von Maßnahmen zur Optimierung • Mitwirkung bei der Sicherstellung der Mobilität der Kunden (Werkstattersatzwagen) durch Planung, Kalkulation, Verkauf von Mobilitätsangeboten • Mitarbeit in IT-Projekten • Kennen lernen typischer Arbeitsabläufe und betrieblicher Standards für das Software Engineering • Softwareergonomie verschiedenster Softwaresysteme kennen lernen • Kenntnis über Probleme bei der Nutzung von Software erlangen • Kenntnisse bei der Implementierung von gegebenen Systementwürfen erwerben • Mitarbeit bei der Entwicklung IT-basierte Dienstleistungsangebote 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Wirtschaftlichkeitsrechnungen (Make or Buy, z.B. bei Lack) ✓ zeitwertgerechte Reparaturpreise / Festpreisangebote ✓ Soll-Ist-Vergleiche, Zielerreichungsgrade ✓ Statistische Datenerhebung und Präsentationen <p>Verkauf und Disposition</p> <ul style="list-style-type: none"> • Betriebs- und Branchenkennzahlen <ul style="list-style-type: none"> ✓ betriebswirtschaftliche Kennzahlen, Periodenvergleich (Umsatz, Bruttoertrag, Marge, DB) ✓ innerbetriebliche Vergleiche (z.B. Absatz, Umsatz, Nachlässe, Deckungsbeitrag / Bruttoertrags je Fahrzeug je Verkäufer) ✓ Kennzahlen in Form von Tabellen und Diagrammen ✓ Verkaufsdaten erfassen, Bestandsstatistiken führen • Kalkulation <ul style="list-style-type: none"> ✓ Margensystem und Bonifizierungen ✓ Kalkulationsschema für den Neu- und Gebrauchtwagenbereich ✓ Festlegung von Preisunter- und -obergrenzen und Kulanzsteuerung ✓ Gebrauchtwagenbewertung • Verkaufsorganisation <ul style="list-style-type: none"> ✓ Kennenlernen des Verkäuferentlohnungssystems ✓ Teilnahme an Verkäuferbesprechungen ✓ Ermittlung und Auswertung von Verkaufskennzahlen mit den Verkäufern • Fahrzeuge <ul style="list-style-type: none"> ✓ technische Neuerungen □ Nutzen für Kunden, Verkehr und Umwelt ✓ Bewertung von Leistungs- und Produktmerkmalen im Hinblick auf Kundenansprüche ✓ Preis-Leistungsverhältnis von Fahrzeugen ✓ Aktualität und Pflege von Verkaufsunterlagen <p>Lager, Teile und Zubehör (wenn vorhanden)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lagerwirtschaft <ul style="list-style-type: none"> ✓ Lagerorganisation ✓ Annahme von Lieferungen (Prüfung nach Art, Menge, Qualität...) ✓ Rechnungen und Lieferscheine (Vergleich Bestell- und Wareneingangsunterlagen) ✓ Lagersteuerungssysteme (Korrektur von Bestellvorschlägen...) ✓ Ware lagern, Warenbewegungen erfassen (Kommissionierung) ✓ Inventur 	<p>4AM-SOFTS-45</p>	<p>10</p>
		<p>Analyse der unternehmensethischen Grundsätze und Verhaltensweisen im Unternehmen.</p>	

	<ul style="list-style-type: none"> • Einkauf und Beschaffung <ul style="list-style-type: none"> ✓ Absatz- und Beschaffungsmärkte / Beschaffungsmarktforschung ✓ Einkaufsmöglichkeiten für Zubehör, Reifen, Betriebs- und Hilfsstoffe □ Lieferanten vergleichen ✓ Bestellungen für Ersatzteile unter Beachtung von Konditionen, Bestellkosten und -fristen ✓ Sortiment (Bevorratungssortiment): Analyse und Vorschläge zur Bestandsoptimierung ✓ Wareneingangskontrolle, Rechnungsprüfung • Kalkulation <ul style="list-style-type: none"> ✓ Kalkulation von Abgabepreisen an spez. Kundengruppen (z.B. Freie Werkstätten, Flottenkunden, DIY-Kunden...) ✓ Kalkulationsschema für den Zubehörbereich • Vertrieb von Teilen und Zubehör <ul style="list-style-type: none"> ✓ Bewerten von Leistungs- und Produktmerkmalen im Hinblick auf Hersteller und Kundenansprüche, Preis-Leistungsverhältnis vergleichen ✓ Saisonale Einflüsse auf den Verkauf von Teilen und Zubehör ✓ Verkaufsgespräche mit Kunden ✓ Reklamationsbearbeitung ✓ Gestaltung attraktiver Zubehörpräsentationen ✓ Vorschriften / Richtlinien für Recycling und Entsorgung (z.B. Altöl) <p>Kundendienst</p> <ul style="list-style-type: none"> • Servicekernprozesse und -management <ul style="list-style-type: none"> ✓ regionale Wettbewerber analysieren ✓ Stärken- und Schwächenanalyse des Unternehmens (Qualifikation der Mitarbeiter, Serviceangebot, Kunden-/Fahrzeugstammdaten...) ✓ Kundenbindungskonzepte entwickeln ✓ Werbemittel einsetzen, Werbung/ Verkaufsförderung ✓ wettbewerbsrechtliche Vorschriften ✓ betriebs- und markttypische Sortimentspolitik ✓ Umsetzung betrieblicher Marketingkonzepte ✓ Zusammenarbeit zwischen den Geschäftsfeldern Neu- und Gebrauchtwagen, Ersatzteile, Kunden-dienst ✓ Corporate Identity • Betriebs- und Branchen Kennzahlen/ Kennzahlen im Kundendienst <ul style="list-style-type: none"> ✓ Kostenstellen, betriebswirtschaftliche Kennzahlen ✓ Innerbetriebliche Vergleiche (z.B. Umsatz, Kundenzufriedenheit) ✓ Kundendienstanalysen (Monatsmeldung, Service Analyse, ...) und 	
--	---	--

	<p>Leistungskennzahlen (Produktivität, Leistungsgrad...)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Händler-Image-Analyse und Telefonreport ✓ Kennzahlen in Form von Diagrammen • Serviceaktion - Fahrzeugüberwachung <ul style="list-style-type: none"> ✓ zielgruppenorientierte Kundenansprache zu ✓ periodisch technischen Fahrzeugüberwachung (z.B. HU/AU...) ✓ saisonalen Aktionen (z.B. Räderwechsel, Urlaubscheck...) ✓ spezifischen Zielgruppen (z.B. Frauen, Berufskraftfahrer, Taxi...) • Fahrzeugvermietung (Werkstattersatzwagen) <ul style="list-style-type: none"> ✓ Preise für Werkstattersatzwagen und Kompetenzen der Serviceberater zur Gewährung von Nachlässen ✓ Prozesse und Dokumente in der Vermietung von der Fahrzeugübergabe bis zur Rücknahme und Abrechnung ✓ Fahrzeugausstattungsqualität ✓ Wirtschaftlichkeitsprüfung ✓ Alternative Mobilitätsangebote ✓ Standzeitermittlung und Kostenoptimierung <p>IT-Abteilung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse der IT-Landschaft und des IT-Managements • Bearbeitung von einfachen Programmieraufgaben • Unterstützung des IT-Managements • Analyse der Datensicherheit und des Datenschutzes 	
--	--	--

Praxisphase 5. Semester

Mobilitätskonzepte, Qualitätsmanagement, Personalwesen und Verwaltung

Das Studienziel besteht darin, dass die Studierenden nach Abschluss des Moduls in der Lage sind, betriebswirtschaftliche, branchen- sowie firmenspezifische Erfahrungen unter Berücksichtigung sozialer Aspekte in die berufliche Tätigkeit zu integrieren, praxisbezogene Problemstellungen selbständig und zielorientiert unter Anwendung wissenschaftlicher und praktischer Erkenntnisse und Methoden zu bearbeiten. Die Studierenden sind befähigt an Praxisaufgaben mit zunehmender Komplexität technische, betriebswirtschaftliche, informatorische und organisatorische Strukturen, Zusammenhänge und Abläufe eigenständig mitzuwirken.

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase im 5. Semester und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte Praxisbescheinigung erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Praxismodul	Workload [LVS]	Inhalte EvL (Praxis)	Workload [LVS]
<ul style="list-style-type: none"> Mitwirkung bei der Sicherstellung des Arbeits- und Umweltschutzes im Service durch Analyse vorhandener Handlungsvorschriften und deren Abgleich aktuellen Gesetzen und Vorschriften Kennen lernen von Finanzierungs- und Leasingangeboten Analyse der Einflussfaktoren auf die Angebotserstellung (Herstellerbanken, Wettbewerb, Finanzierungsobjekt) Kennen lernen von Qualitätssicherungsmaßnahmen in Bezug auf die Norm ISO 9001 Mitwirkung bei Vorbereitung, Planung und Durchführung der Zertifizierung des Unternehmens Einführung in die Buchhaltung durch Kennen lernen der Struktur der betrieblichen Kostenstellenrechnung, der internen Buchführung ... Mitwirkung bei der Ermittlung von DB I bis III Einführung in die Personalwirtschaft Analyse von tariflichen Regelungen, arbeits- und sozialrechtliche Bestimmungen Mitwirkung bei der Personalplanung durch Ermittlung von qualitativen und quantitativen Planungskennzahlen 	4AM-PRAX3-50	360	4AM-RECHT-50	30
	Arbeits- und Umweltschutz im Service <ul style="list-style-type: none"> Arbeitssicherheit <ul style="list-style-type: none"> ✓ Überwachung und Einhaltung der Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften ✓ mögliche Sicherheits- und Gesundheitsgefährdungen am Arbeitsplatz feststellen ✓ Maßnahmen zur Unfallverhütung im Bereich der Werkstatt und des Lagers ✓ Vorschriften / Regeln im Umgang mit Hochvolttechnik Umweltschutz <ul style="list-style-type: none"> ✓ mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb ermitteln ✓ Möglichkeiten des wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialeinsatzes ✓ Entsorgungskonzepte und Recyclingmaßnahmen 		Analyse der im Unternehmen rechtswirksam geltenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen im Service, insbesondere Werkstatt, Teile- und Zubehörverkauf, Beratung.	
	Mobilitätskonzepte <ul style="list-style-type: none"> Finanzierung und Leasing <ul style="list-style-type: none"> ✓ Finanzierungsprogramme der Hersteller-Bank sowie anderen Finanzierungsinstituten (Anzahlung, effektiver Jahreszins, Laufzeiten, Tilgung) ✓ Vorteile von Finanzdienstleistungen für den Kunden und das Autohaus ✓ Finanzierungsverträge (Finanzierungsvergleiche erstellen) ✓ Leasingprogramme unterschiedlicher Anbieter (Anzahlung, Ratenhöhe, Laufzeit, Restwert...) ✓ Informationssysteme für Finanzierung und Leasing ✓ Inzahlungnahme von Gebrauchtfahrzeugen als Teil der Fahrzeugfinanzierung Car-Sharing, Langzeitmiete und Auto-Abo <ul style="list-style-type: none"> ✓ Car-Sharing als Alternative zum eigenen Auto 		4AM-MOMA-56 30	
		Analyse des Mobilitätsverhaltens der Mitarbeiter im eigenen Unternehmen und Ableitung von Optimierungsansätzen.		

<ul style="list-style-type: none"> • Mitwirkung bei Personalgesprächen • Entwicklung von Aktivitäten zur Identifikation mit dem Unternehmen und Motivation der Mitarbeiter • Ermittlung des zukünftigen Mitarbeiterbedarf • Entwicklung einer zukunftsorientierten Nachwuchsförderungen 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Differenzierung zwischen Leasing und Langzeitmiete (Vor-/Nachteile) ✓ Auto-Abo als Alternative mit hoher Flexibilität • Fuhrparkmanagement <ul style="list-style-type: none"> ✓ Fuhrparkverwaltung ✓ Management der Fahrzeugservices ✓ Individuelle Dienstleistungen für den Kunden (z.B. Maut, Kraftstoffabrechnung, Führerscheinkontrolle...) • Versicherungen <ul style="list-style-type: none"> ✓ Versicherungsangebote des Ausbildungsbetriebes ✓ Kundenberatung zur Risikoabdeckung durch Versicherungen ✓ Versicherungsanträge vorbereiten • Zusätzliche Garantie- und Serviceleistungen <ul style="list-style-type: none"> ✓ Neuwagenanschlussgarantien und Gebrauchtfahrzeuggarantien ✓ Serviceverträge als Kundenbindungsinstrument ✓ Mobilitätsversicherung als Kundenbindungsinstrument 	4AM-DISMF-56	30
	<p>Analyse abgeschlossener Marktuntersuchungen bezüglich Forschungsdesign und Informationsgewinnung.</p>	4AM-DISTM-56	30
	<p>Analyse der vorhandenen Digitalisierungsstrategie im operativen Unternehmensumfeld bezogen auf das Unternehmensziel.</p>	4AM-DISEN-56	30
	<p>Erstellen eines unternehmensspezifischen Business-Plans in englischer Sprache.</p>		
<p>Qualitätsmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prüfverfahren und Prüfmittel • Prüf- und Wartungsfristen von Betriebs-/Prüfmitteln • Verfahrensabläufe für Rückrufmaßnahmen bzw. KD-Maßnahmen des Herstellers • Qualitätsmanagement nach der internationalen Norm ISO 9001, IATF 16949 und VDA-Anforderungskataloge • TQM im Unternehmen • Kommunikation von QM im Unternehmen 			
<p>Finanzen - Buchhaltung - Verwaltung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kostenrechnung (abhängig von der Betriebsgröße) <ul style="list-style-type: none"> ✓ Aufbau der Kosten- und Leistungsrechnung des Betriebes (Kostenstellen) ✓ Voll- und Teilkostenrechnung, Mitwirkung bei der Planungsrechnung ✓ Funktionen des Controllings (Informationsbeschaffung, -verarbeitung, -verteilung) • Buchführung <ul style="list-style-type: none"> ✓ Zweck und Aufbau der Buchhaltung ✓ Einsatz von Buchhaltungsprogrammen ✓ Branchenspezifischer Kontenplan ✓ Kontieren von Geschäftsvorgänge nach dem betrieblichen Kontenplan ✓ Zahlungseingänge, Zahlungsverkehr ✓ Betriebliches Mahnwesen (Vorschläge für Verbesserung des Mahnwesens, Ursachenforschung betreiben) <input type="checkbox"/> Kennen lernen der evtl. notwendigen Inkassoabwicklung (z.B. über Creditreform) ✓ Kassenführung 			

	<ul style="list-style-type: none"> • Geschäftsbuchhaltung <ul style="list-style-type: none"> ✓ Erfolgsrechnung für einzelne Geschäftsfelder (DB I, II, III, Cash-Flow) ✓ Bilanzierung sowie Monats- und Jahresabschluss ✓ Interne und externe Berichterstattung (Banken, Hersteller, Finanzamt) <p>Personalwesen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personalwirtschaft allgemein <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tarifliche Regelungen, arbeits- und sozialrechtliche Bestimmungen ✓ Entwicklung von leistungsbezogenen Entgeltsystemen, MA-Beteiligungen ✓ Arbeitszeitregelungen, Arbeitszeitmodelle, Öffnungszeiten ✓ Entgelte, Prämien, Provisionen • Personalplanung und Personalbeschaffung <ul style="list-style-type: none"> ✓ quantitative und qualitative Personalplanung im gewerblichen und kaufmännischen Bereich ✓ Personaleinstellungsverfahren (Eignungstests, Beurteilungen, Bewerbungsgespräche, Einstellungsentscheidung) • Personalführung <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mitarbeitermotivation ✓ Maßnahmen zur Identifizierung der MA mit Unternehmen und Zielen ✓ Mitarbeitergespräche (Vorbereitung / Teilnahme) • Ausbildung und Personalentwicklung <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ausbildungsberufe ✓ Zusammenarbeit mit den Auszubildenden (z.B. in Projekten...) ✓ Personalentwicklung (Schulungsbedarf definieren, Schulungsplanung erstellen, Erfolgskontrolle durchführen) • Personalverwaltung <ul style="list-style-type: none"> ✓ Lohn- und Gehaltsabrechnung ✓ Führen von Personalakten und Personalstatistiken (z.B. Urlaubsplanung, Krankenstand...) ✓ Mitbestimmungs- und Mitwirkungsmöglichkeiten im Betrieb (Betriebsrat) 	4AM-DISAB-56	30
		Analyse und Optimierung vorhandener Arbeitsplätze und Arbeitssysteme	

Praxisphase im 6. Semester

Die selbständige und eigenverantwortliche Bearbeitung einer Problemstellung mit wissenschaftlichen Mitteln und Methoden stellt den Mittelpunkt dieser Praxisphase dar. Idealtypisch wäre, wenn die Problemlösung sich im Arbeitsumfeld des Studierenden befinden würde, wobei zukünftige Arbeitsaufgaben mit beachtet werden.

Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Modul Bachelorarbeit	Workload (LVS)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ selbständige Lösung einer fachlichen Problemstellung (Bachelor-Thesis) ▪ Umsetzung einer praktischen Problemstellung, die in der Bachelorthesis theoretisch dargelegt sind ▪ Einarbeitung in zukünftige Arbeitsaufgaben 	<p>4AM-THESI-60</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Konsultation/Betreuung ▪ Ablauf und Aufbau von wissenschaftlichen Arbeiten 	270