

# KOMZET Bürokaufleute Online

## Geschäftsmodellentwicklung eines Kompetenzzentrums im Handwerk



**DAS HANDEWERK**  
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?

- Lizenzierung 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  
=> Auszubildende 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 **vermarktbar**en 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 Auszubildende)
- 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 Teilnahme 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)

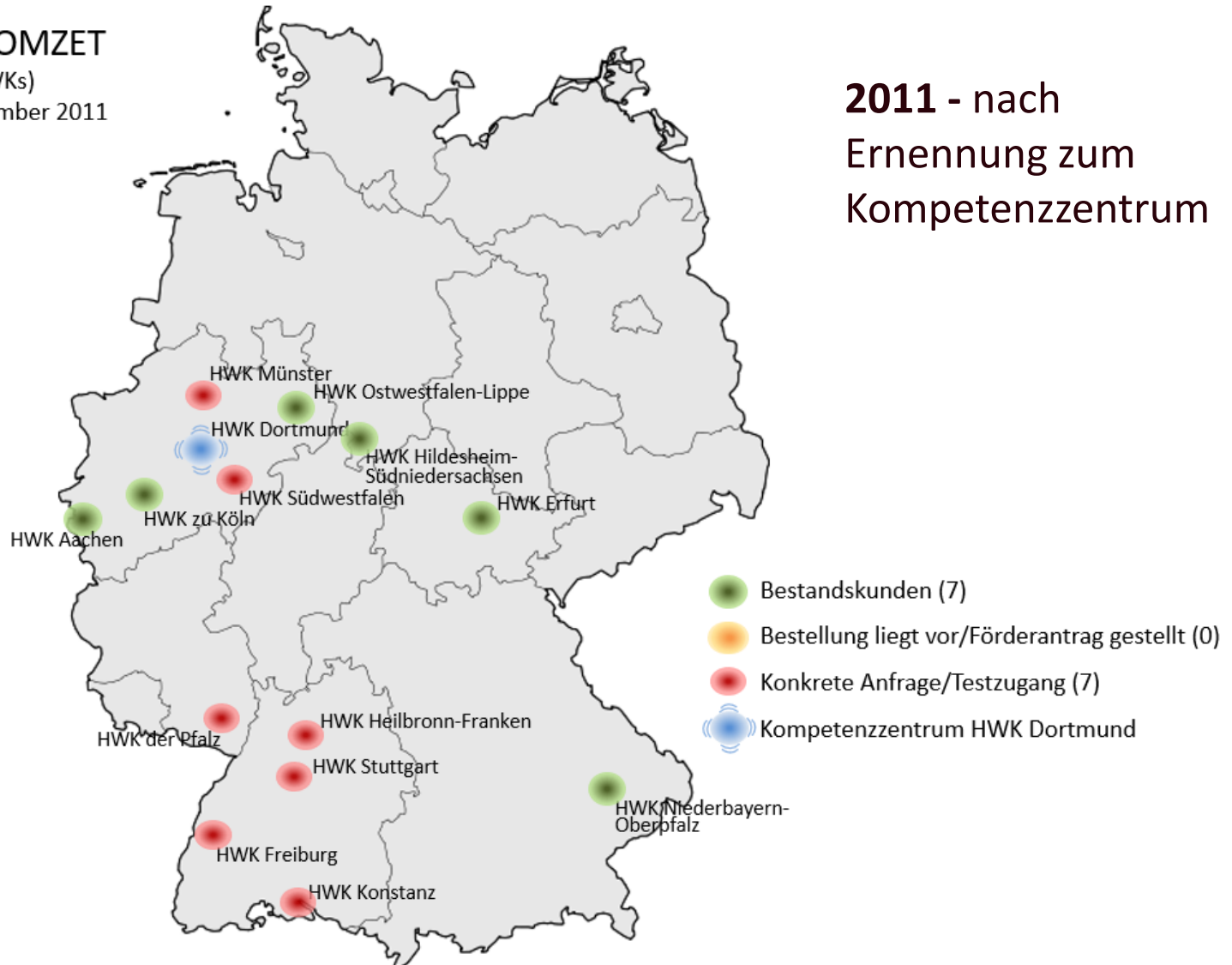


## Kunden KOMZET

(nur HWKs)

Stand: 1. November 2011

## 2011 - nach Ernennung zum Kompetenzzentrum

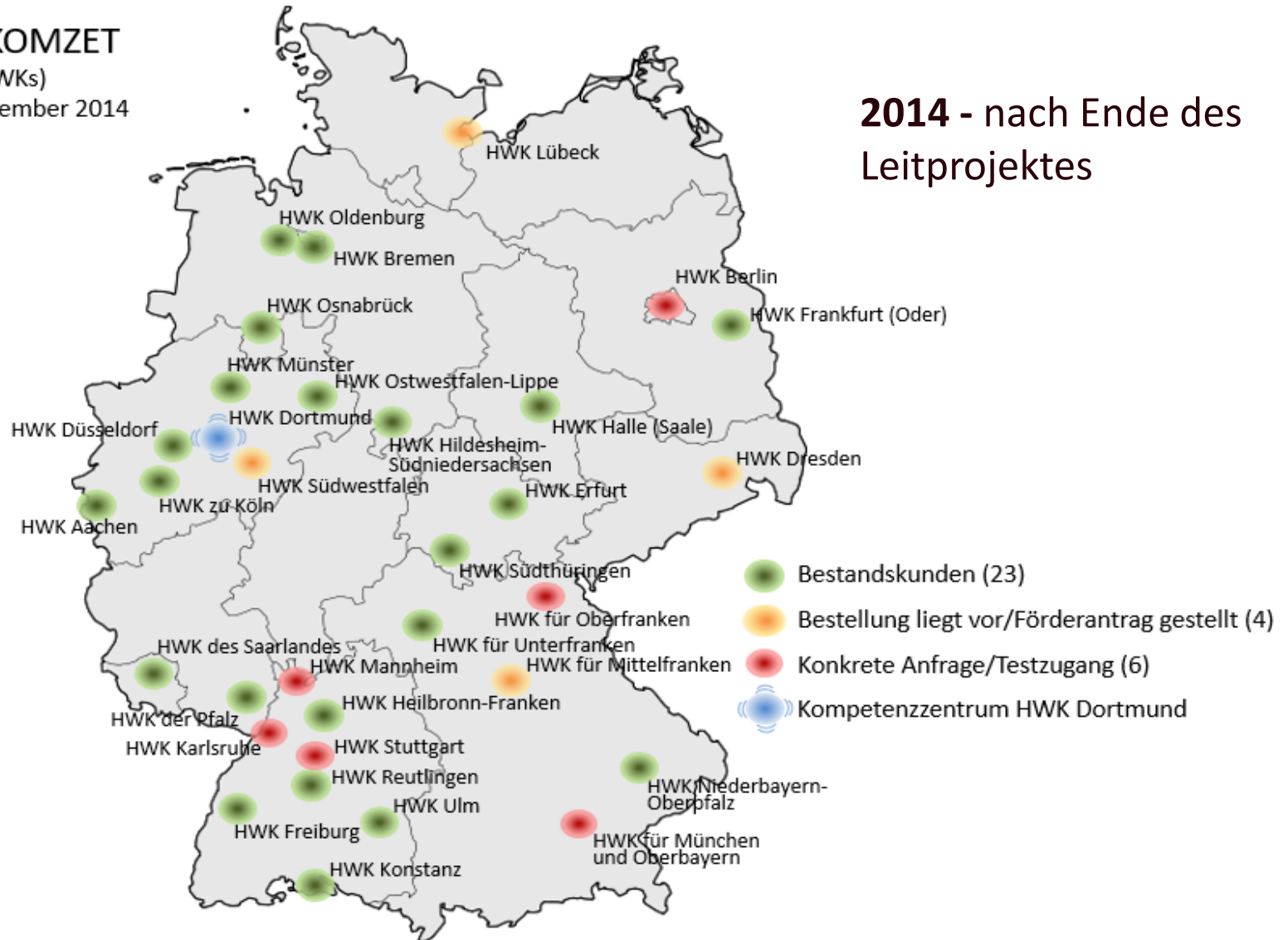


## Kunden KOMZET

(nur HWKs)

Stand: 24. November 2014

## 2014 - nach Ende des Leitprojektes

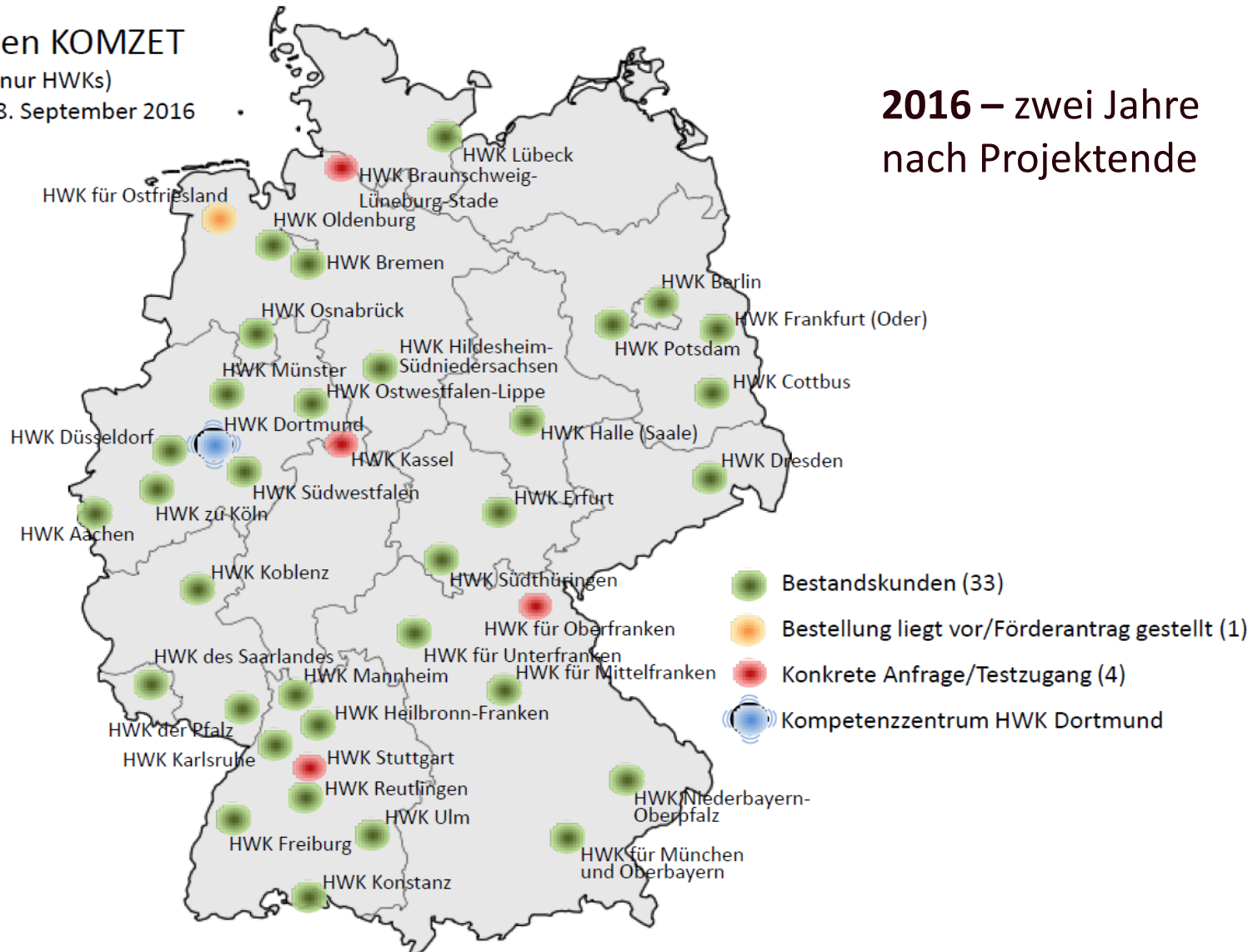


## Kunden KOMZET

(nur HWKs)

Stand: 28. September 2016

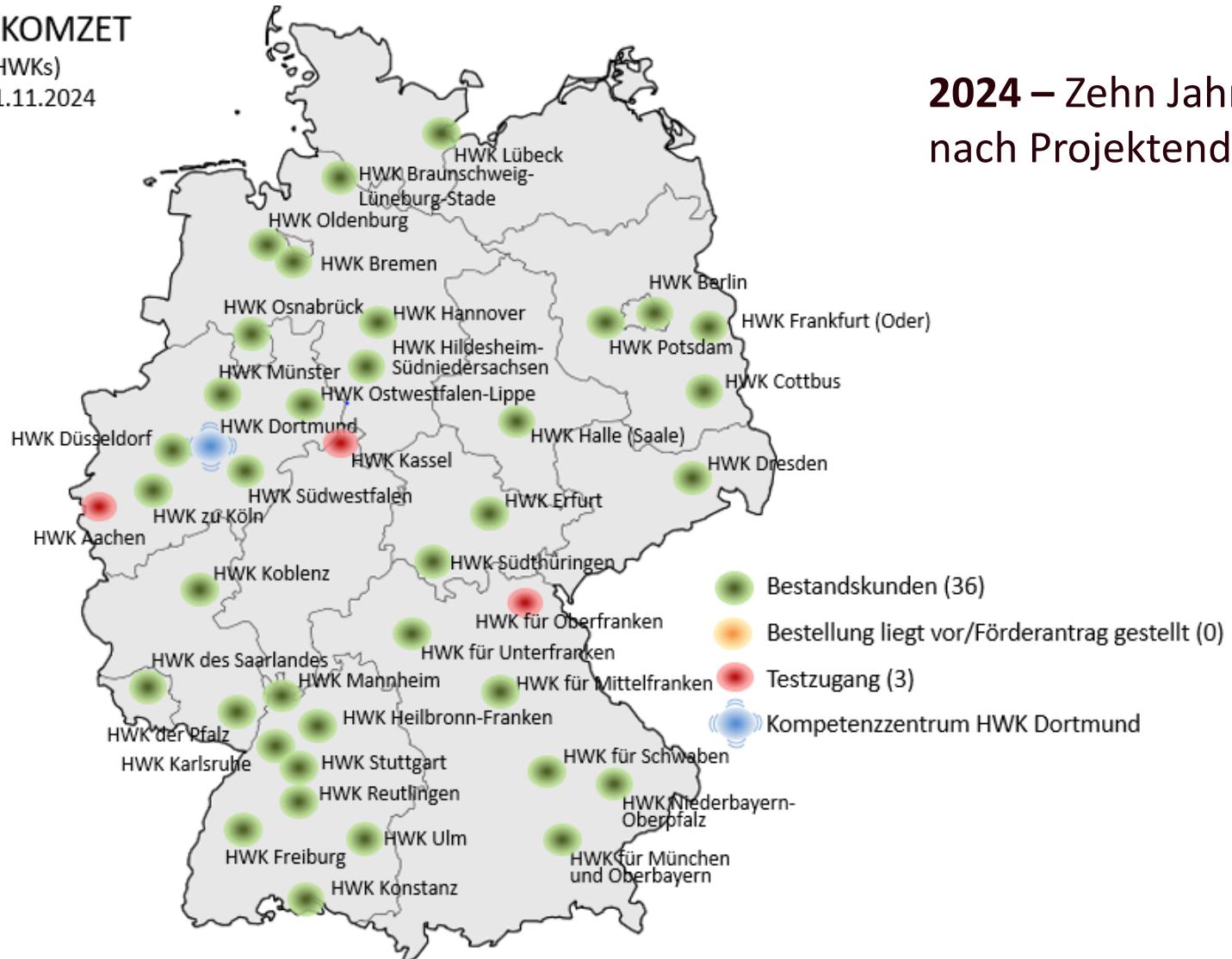
**2016 – zwei Jahre  
nach Projektende**



## 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?