



Antrag

Zur Errichtung eines **zweiten Schwerpunktes** des Bildungsganges

Staatlich geprüfte Betriebswirtin

Staatlich geprüfter Betriebswirt

Fachrichtung Betriebswirtschaft

Schwerpunkt **E-Commerce**

Anlage E der APO-BK

1. Rechtsgrundlagen

Dem Bildungsgang liegt die Rahmenstundentafel E3 der Anlage E der APO-BK vom 27.11.2018 zu Grunde. Gemäß § 1 dienen die Abschlüsse der Fachschule der beruflichen Weiterbildung und bauen auf der beruflichen Erstausbildung und den gewonnenen Berufserfahrungen auf. Entsprechend können nach § 5 nur Bewerber in diesen Bildungsgang aufgenommen werden, die eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung absolviert haben und mindestens ein Jahr berufliche Praxis in diesem Beruf vorweisen können. Nach § 42 Abs. 2 wird der Abschluss als „Staatlich geprüfte Betriebswirtin/Staatlich geprüfter Betriebswirt“ verliehen. Der Bildungsgang umfasst nach § 2 Abs. 3 APO-BK mindestens 2400 Unterrichtsstunden.

An unserem Berufskolleg existiert die Fachschule schon seit 1977.

2. Bedürfnisprüfung

Der einzurichtende zweite Schwerpunkt „E-Commerce“ **ergänzt** den vorhandenen Schwerpunkt „Wirtschaftsinformatik“.

Das Berufskolleg Weingartstraße hat sich im letzten Jahrzehnt zu einem Berufskolleg mit einem großen und für die Region bedeutenden Schwerpunkt im Bereich des Handels entwickelt. Derzeit bilden wir 450 Berufsschülerinnen/Berufsschüler als Verkäuferinnen/Verkäufer, Kaufleute im Einzelhandel und Fachpraktiker im Verkauf aus. Weiterhin bilden wir auch in den Bereichen Industrie, Banken und Büromanagement aus. Der zusätzliche Schwerpunkt „E-Commerce“ gibt den ortsansässigen Unternehmen die Möglichkeit, ihren durch Online- und Multichannel-Handel wachsenden Fachkräftemangel zu decken. Nicht nur der Einzelhandel arbeitet zunehmend digitaler, technischer und serviceorientierter, um sich dem stetig wachsenden Volumen im E-Commerce anzupassen. Auch immer mehr bisher rein stationäre Unternehmen sind für ihre Kunden im Internet erreichbar - sei es im Einzel- oder Großhandel, in der Bank oder dem Industriebetrieb. Sie alle werden so zu Multichannel-Akteuren.

Im Jahr 2018 erwirtschaftete der digitale Handel 53,6 Mrd. EUR Umsatz. Der Handelsverband Deutschland (HDE) rechnet im Jahr 2019 mit einer weiteren Umsatzsteigerung von 9 %.¹ Somit weist dieser Wirtschaftsbereich seit 15 Jahren stetig steigende Umsätze auf. Diesen Trend wollen wir aufgreifen und durch unseren weiteren Studienschwerpunkt den Betrieben in der Region die dringend **notwendigen Fachkräfte** anbieten. Dies erscheint gerade vor dem Hintergrund fehlender Fachkräfte mehr geboten denn je: In einer Umfrage unter 2100 Unternehmen stellte die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) schon 2017 fest, dass fehlende Fachkräfte ein sehr großes Hemmnis für die weitere Digitalisierung des Landes sind.² Der HDE kam in seiner Jahrespressekonferenz Anfang 2019 zu demselben Ergebnis: 46 % der befragten Unternehmen gaben an, dass das fehlende Know-how der Mitarbeiter ein Hinderungsgrund für den Ausbau des Onlinehandels ist.³

Im Bildungsbereich ist ferner die Entwicklung zur allgemeinen **Akademisierung** nicht zu stoppen und so beobachten wir bei unseren Schülerinnen und Schülern eine große Bedeutung der beruflichen Weiterbildung. Diese Entwicklung greifen wir auf, wenn wir den jährlich 250 Absolventinnen und Absolventen im Bereich des Handels, der Industrie, der Banken und auch den Kaufleuten für Büromanagement eine qualifiziertere berufliche Perspektive ermöglichen.

Dies belegen auch die Zahlen, die wir im Rahmen einer Umfrage⁴ in unseren Abschlussklassen im Februar 2019 erhoben haben: Von 200 befragten Schülerinnen und Schülern in den Abschlussklassen zum Kaufmann/frau für Büromanagement, Industriekaufmann/frau und Kaufmann/-frau im Einzelhandel konnten sich 67 % der Befragten (134 Absolventinnen und Absolventen) vorstellen, an der Fachschule den Schwerpunkt „E-Commerce“ zu studieren. 44 % (59 Absolventinnen und Absolventen) waren sich „sicher“, diese Weiterbildung auch zu beginnen.

Nicht nur für Berufstätige aus den genannten Ausbildungsberufen ist der Schwerpunkt „E-Commerce“ interessant. Weitere Ausbildungsberufe, wie die Gruppe der Groß- und Außenhändler, der Automobil- sowie der Speditionskaufleute, die an Berufskollegs im Rhein-Kreis Neuss ausgebildet werden, weisen eine große Affinität zum neuen Schwerpunkt E-Commerce auf.

Mit Verweis auf unsere Befragung können wir davon ausgehen, dass es auch in den benachbarten Regionen genügend Potential und Nachfrage für den neuen Schwerpunkt E-Commerce geben wird.

¹ Vgl. https://einzelhandel.de/index.php?option=com_content&view=article&id=11865 vom 18.02.2019.

² Vgl. <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Unternehmensbefragung/Unternehmensbefragung-2017-%E2%80%93-Digitalisierung.pdf> vom 18.02.2019.

³ Vgl. https://einzelhandel.de/images/Bildung/HDE_Pr%C3%A4sentation_Kaufleute_im_E-Commerce_lang.pdf vom 18.02.2019.

⁴ Vgl. Anlage 2, Seite 7f.

3. Einbindung in das Schulprogramm

Unser Berufskolleg versteht sich als komplexe Bildungseinrichtung, die sowohl schulische Abschlüsse vom Hauptschulabschluss Klasse 10 bis zur allgemeinen Hochschulreife anbietet als auch berufliche Abschlüsse im dualen Ausbildungssystem, Berufsabschlüsse nach Landesrecht und Studienabschlüsse ermöglicht. Mit dem ergänzenden Schwerpunkt „E-Commerce“ ermöglichen wir jungen Berufstätigen eine **zusätzliche Perspektive zur Weiterbildung** an unserem Berufskolleg.

Für unsere **dualen Partner**, den regionalen Ausbildungsbetrieben unserer Schülerinnen und Schüler in der Anlage A, bietet der Schwerpunkt E-Commerce eine Chance zur langfristigen **Sicherung qualifizierten Personals**: Diese Betriebe haben branchenübergreifend zunehmend Schwierigkeiten, qualifizierte Auszubildende zu finden. Durch eine Kooperation mit der Fachschule können sich die Unternehmen langfristig als solche Arbeitgeber erweisen, denen nicht nur die Erstausbildung am Herzen liegt, sondern auch die berufliche Weiterentwicklung ihres Personals.

Der regionalen Wirtschaft werden durch diesen ergänzenden Schwerpunkt qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zugeführt, die fähig und bereit sind, im mittleren Management Verantwortung zu übernehmen.

Im Rahmen der Möglichkeiten, die die Studentafel bietet, bereiten wir mit den Fächern Betriebswirtschaftslehre, Personalwesen, Mathematik, Rechnungswesen, Recht, Englisch, Deutsch/Kommunikation, Politik/Gesellschaftslehre und E-Commerce die Studierenden optimal auf die Berufstätigkeit im mittleren Management bzw. ein aufbauendes Studium vor.

4. Sicherung von Klassenstärken und Schulraum nach § 5 Schulfinanzgesetz

Aufgrund unserer Prognose und der überregionalen Auswertung der Schülerzahlen der letzten drei Schuljahre⁵ beantragen wir die Bildung von einer Eingangsklasse.

Da es landesweit noch keinen Schwerpunkt „E-Commerce“ an einer Fachschule gibt, ist eine Konkurrenz nicht absehbar.

Der Unterricht findet abends und samstags statt. Deshalb stehen dem Berufskolleg die notwendigen Klassenräume zur Verfügung. Moderne Medien (PC-Räume, Beamer, Tablets) gewährleisten eine zukunftsweisende, für den regionalen Arbeitsmarkt zielführende Weiterbildung.

⁵ Vgl. <https://www.schulministerium.nrw.de/docs/bp/Ministerium/Service/Schulstatistik/Sonstige-Statistiken/ProgSchuelerAbgaenger.pdf> vom 18.02.2019.

5. Notwendige finanzielle Mittel

Die vorhandene räumliche und sachliche Ausstattung der Schule reicht aus, um den ergänzenden Schwerpunkt durchführen zu können.

6. Personelle Absicherung der Fächer

Mit den vorhandenen Lehrkräften und deren Fächerausrichtungen sowie Qualifikationen ist der weitere Schwerpunkt durchführbar. Alle Fächer der Stundentafel können von den vorhandenen Kolleginnen und Kollegen unterrichtet werden. Der einzurichtende Schwerpunkt kann sowohl die Erfahrungen des Bildungsganges Handel als auch der Wirtschaftsinformatiker nutzen. Vorhandene Ressourcen werden hier sinnvoll genutzt.

7. Stundentafel

Die Stundentafel ist als Anlage beigefügt. Sie entscheidet sich nur im Schwerpunkt von der bisherigen Stundentafel. Ergänzend kommen 480 Stunden E-Commerce in insgesamt sechs Semestern hinzu. Die Bildungsgangkonferenz der Fachschule entscheidet über die didaktische Jahresplanung.

Anlage 1: Stundentafel gemäß Anlage E der APO-BK vom 27. November 2018

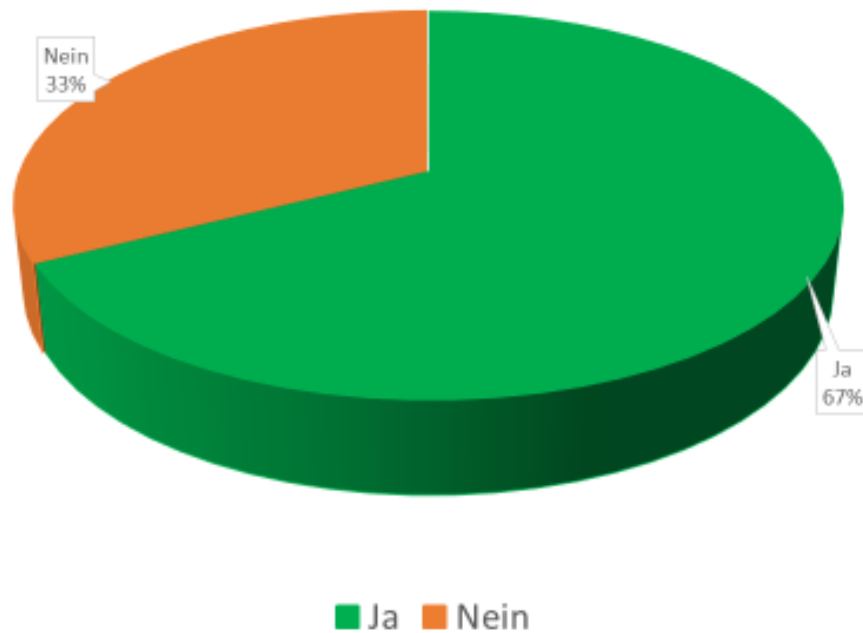
Anlage E 3	
Rahmenstundentafel für die Fachschulen mit mindestens 2.400 Unterrichtsstunden	
Lernbereiche	Zeitrichtwerte in Unterrichtsstunden
Berufsübergreifender Lernbereich	400 - 600
Deutsch/Kommunikation ^{222, 223}	mindestens 80
Fremdsprache ^{1, 2}	mindestens 80
Politik/Gesellschaftslehre	mindestens 80
weitere Fächer des berufsübergreifenden Lernbereichs	0 - 280
Berufsbezogener Lernbereich¹	1.800 - 2.000
davon Projektarbeit	160 - 320
Differenzierungsbereich¹	0 - 200
Insgesamt	mindestens 2.400

Tabelle 75: Anlage E 3 Rahmenstundentafel Fachschule (2.400 Unterrichtsstunden)

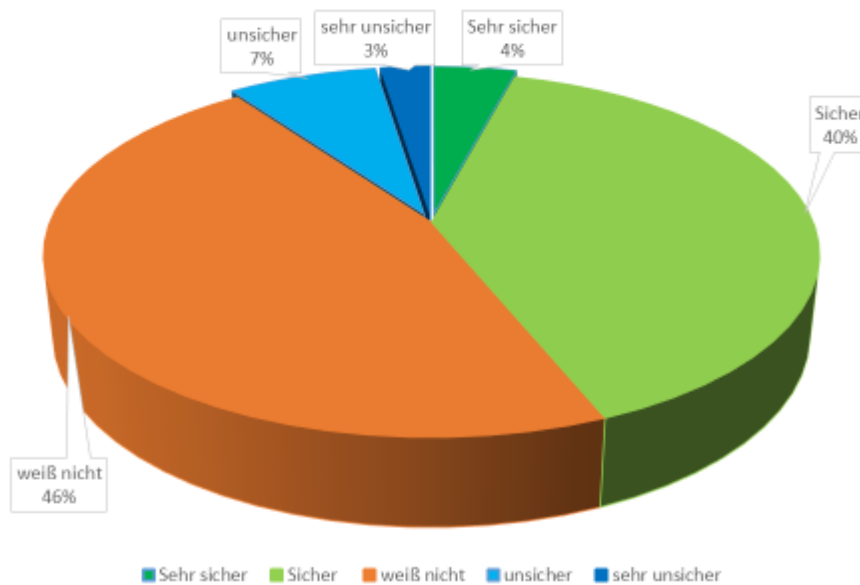
Anlage 2: Ergebnisse der Befragung unter 200 Schülerinnen und Schülern der Abschlussklassen in der Anlage A zur Einführung des Schwerpunktes „E-Commerce“ als zusätzlichen Schwerpunkt in der Fachschule für Wirtschaft

Befragungszeitraum: 12. – 15. Februar 2019

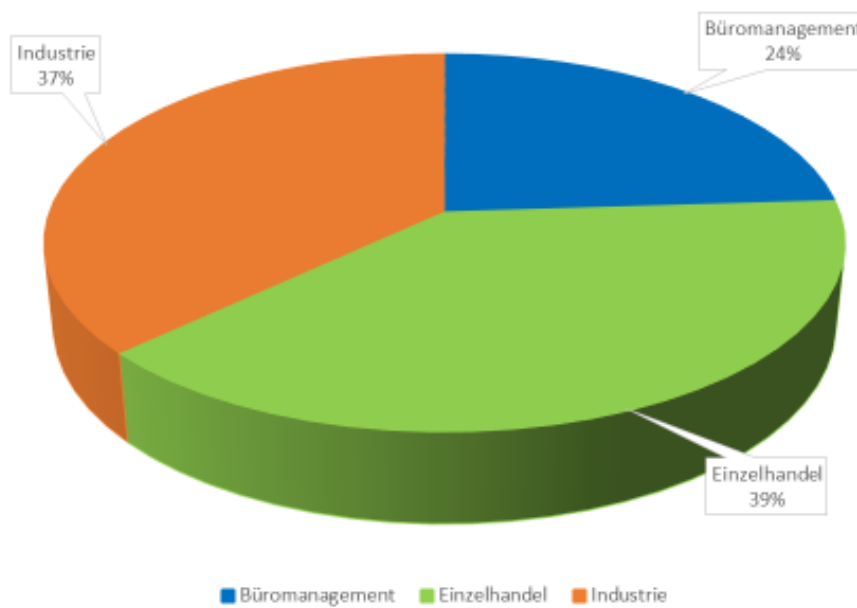
1. Angenommen man könnte im kommenden Schuljahr am Berufskolleg Neuss Weingartstraße in der Fachschule das Schwerpunktfach „E-Commerce“ belegen, können Sie sich aktuell vorstellen, nach Ihrer erfolgreichen Ausbildung eine berufliche Weiterbildung in diesem Bereich zu beginnen?



2. Wie sicher sind Sie sich heute, dass Sie sich auch tatsächlich für den Bildungsgang „E-Commerce“ anmelden werden?



3. Welchen Bildungsgang besuchen Sie?



Curriculare Skizze für das Schwerpunktfach E-Commerce

Curriculare Skizze für das Schwerpunktfach E-Commerce

Ergänzend zu den Richtlinien und Lehrplänen für das Berufskolleg in Nordrhein-Westfalen (i.d.F. vom 7.7.2014) schlagen wir für das neue Schwerpunktfach E-Commerce folgende Unterrichtsinhalte vor:

Fach	Inhaltsbereiche
E-Commerce	<p>Arten des E-Commerce</p> <ul style="list-style-type: none"> • B2B • B2C • C2C • A2C • A2B <p>Geschäftsmodellvarianten</p> <ul style="list-style-type: none"> • E-Attraction • E-Bargaining • E-Transaction • E-Tailing <p>Funktion für die Gesamtwirtschaft und für die Gesellschaft</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklungsgeschichte • Bedeutung für die Wirtschaft • Einflüsse der digitalen Infrastruktur auf die Stellung am Markt • Rechtliche und technische Entwicklungen und Auswirkungen auf Prozesse des Onlinevertriebs <p>Einflüsse der Digitalen Infrastruktur auf die Unternehmen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verbreitung und Nutzung mobiler Endgeräte oder Smart Home Assistants • Verbesserungs- und Optimierungspotenzial und Soll-Zustand • Wirtschaftlichkeit, Aktivitäten und Position des Unternehmens am Markt <p>Rechtliche und technische Entwicklungen und Auswirkungen auf Systeme des Online-Vertriebs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Neue Technologien • Aktuelle rechtliche Grundlagen • Anpassungen in den Systemen und den Prozessen <p>Entwicklung neuer Geschäftsideen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Neue Angebots- und Vertriebsformen in der eigenen oder angrenzenden Branche • Verbesserungs- und Optimierungspotenzial bestehender Vertriebsprozesse

	<p>Vertriebskanäle nach Leistungsumfang, Leistungsfähigkeit, Einsatzbereichen und Wirtschaftlichkeit</p> <ul style="list-style-type: none">• Online-Vertriebskanäle (Onlineshop, Online-Marktplatz, Plattform, App, Social-Media, E-Mail Newsletter, SEO, SEA, Affiliate Marketing, Reseller, Display Advertisement, Prospecting, Retargeting, METAsearcher, OTA)• Kennzahlen zur Bewertung (CVR, COS, CPC, ROI, ROAS)• Kooperation mit Dienstleistern <p>Nutzerverhalten und Verbesserungsvorschläge</p> <ul style="list-style-type: none">• Analysetools• Qualität von eingekaufter Traffic je Vertriebskanal• Rückschlüsse aus Auswertungen und Optimierungsvorschläge <p>Prozessabläufe</p> <ul style="list-style-type: none">• Relevante Elemente der Seite• Nutzerverhalten mit Seitenzielen• Seitenbesuche auswerten und identifizieren• Konzeptansätze validieren <p>Rechtliche Vorgaben insbesondere das Wettbewerbsrecht, das Urheberrecht und die DSGVO</p> <ul style="list-style-type: none">• Impressum• Online-Vertriebskanal• Aktuelle rechtliche Regelungen <p>Kundengerechte Servicekommunikation</p> <ul style="list-style-type: none">• Kommunikation• Beratungsgespräche• Einwandbehandlung• Konflikte• Interkulturelle Kommunikation• Kommunikation am Telefon, per Email, Social-Media, und über weitere Vertriebswege <p>Onlinemarketing</p> <ul style="list-style-type: none">• Überblick Marketing• Suchmaschinenoptimierung (SEO)• Multimedia-Marketing• Social-Media-Marketing• Guerilla-Marketing• Virales Marketing• Influencer Marketing• E-Mail-Marketing• Kennziffern zur Beurteilung des Onlinemarketing• Test der Maßnahmen
--	--

	<p>Kundenbindung</p> <ul style="list-style-type: none">• Aftersales Service• Erzielung von Reichweite• Verknüpfung mit sozialen Netzwerken <p>Einrichtung eines Webshops</p> <ul style="list-style-type: none">• Name und Adresse• Kriterien guter Web-Usability• Barrierearmes Webdesign• Webbasierte Zahlungssysteme• E-Shopgestaltung und -management• Kundenmanagement (CRM) <p>Waren- und Dienstleistungssortimente konzipieren, online bewirtschaften und weiterentwickeln</p> <ul style="list-style-type: none">• Strategien zum Aufbau des Sortiments• Layout eines Webshops• Darstellung des Sortiments• Impressum• Haftung für den Inhalt• Produktdetailseite• Visualisierungen• Preisgestaltung <p>Sortimentsaufbau</p> <ul style="list-style-type: none">• Sortimentsbreite versus -tiefe• Kernsortiment• Randsortiment• Sortimentsbereinigung, -erweiterung (i.S.v. Diversifikation bzw. Differenzierung) und -variation• Trading-up Strategien• Trading-down Strategien <p>Verträge anbahnen und bearbeiten</p> <ul style="list-style-type: none">• Anmeldung und Registrierung durch den Kunden• Zahlungsverkehr im Onlinehandel• AGB• Widerrufsrecht• Datensicherung• Datenschutz• Abschluss des Checkout-Prozesses• Cross-Selling und Up-Selling• Retourenmanagement
--	---

	<p>Chancen und Anforderungen des lebensbegleitenden Lernens für die berufliche und persönliche Entwicklung</p> <ul style="list-style-type: none">• Erwerb von Fachqualifikationen• Berufliches Fortkommen, Aufstiegspositionen• Bildungseinrichtungen im E-Commerce• Persönliche Weiterbildung <p>ERP und Warenwirtschaftssysteme</p> <ul style="list-style-type: none">• WWS im Einkaufsbereich eines Webshops <p>Projekte planen, strukturieren, koordinieren, umsetzen, und auswerten</p> <ul style="list-style-type: none">• Projektmanagementmethoden• Projektplanungsphasen• Projektanalysetools• Entwicklung neuer Geschäftsideen <p>Informations- und Kommunikationsstrukturen für die Projektarbeit</p> <ul style="list-style-type: none">• Kommunikationsmedien• Tools zur Bereitstellung von Informationen <p>Monitoring und Analyse</p> <ul style="list-style-type: none">• Erfolgsmessung: Ziele, Methoden, Mittel• Targeting und KPI (Key Performance Indicator) Definitionen• Webcontrolling mit Google Analytics• Besucheranalyse• Interpretation und Auswertung der Daten• Google Webmastertools
--	--

Impressum

Berufsbildungszentrum Neuss Weingartstraße
Berufskolleg für Wirtschaft und Informatik des Rhein-Kreises Neuss
Bildungsgang Fachschule für Wirtschaft
Weingartstraße 59 - 61
41464 Neuss
Tel: +49 (2131) 74070
Fax: +49 (2131) 42030
URL: www.berufskolleg-neuss.de

Schulleitung: Dieter Bullmann, Gabi van Bebber
schulleitung@berufskolleg-neuss.de

