

Ecademy meets Economy eXperience based training

Konzept der Wissensvermittlung der Initiative eXperience

Eventsponsor

HASLERSTIFTUNG

**Themen-
sponsor**

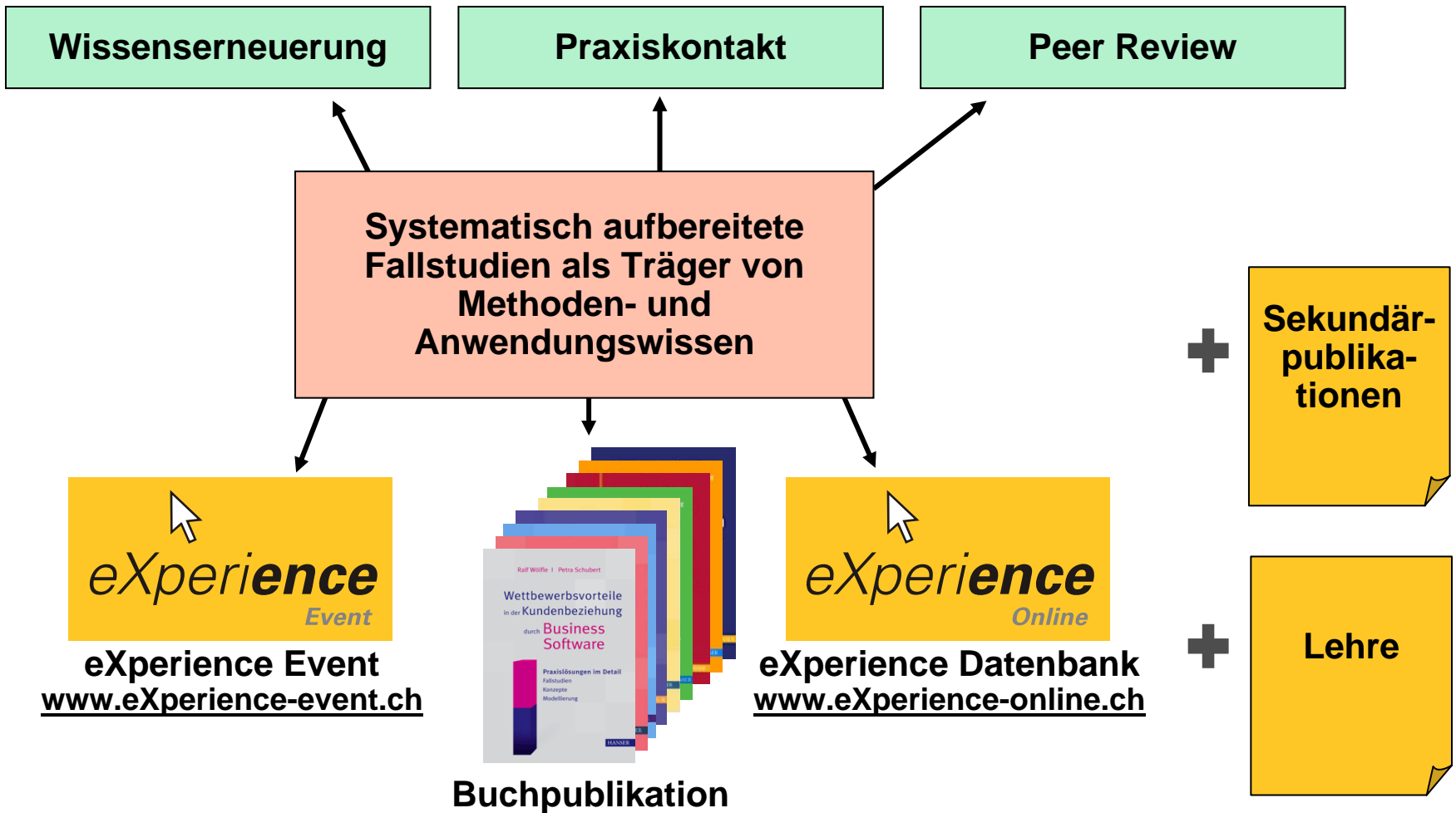
***Ecademy*^{CH}**

Medienpartner **Handelszeitung**

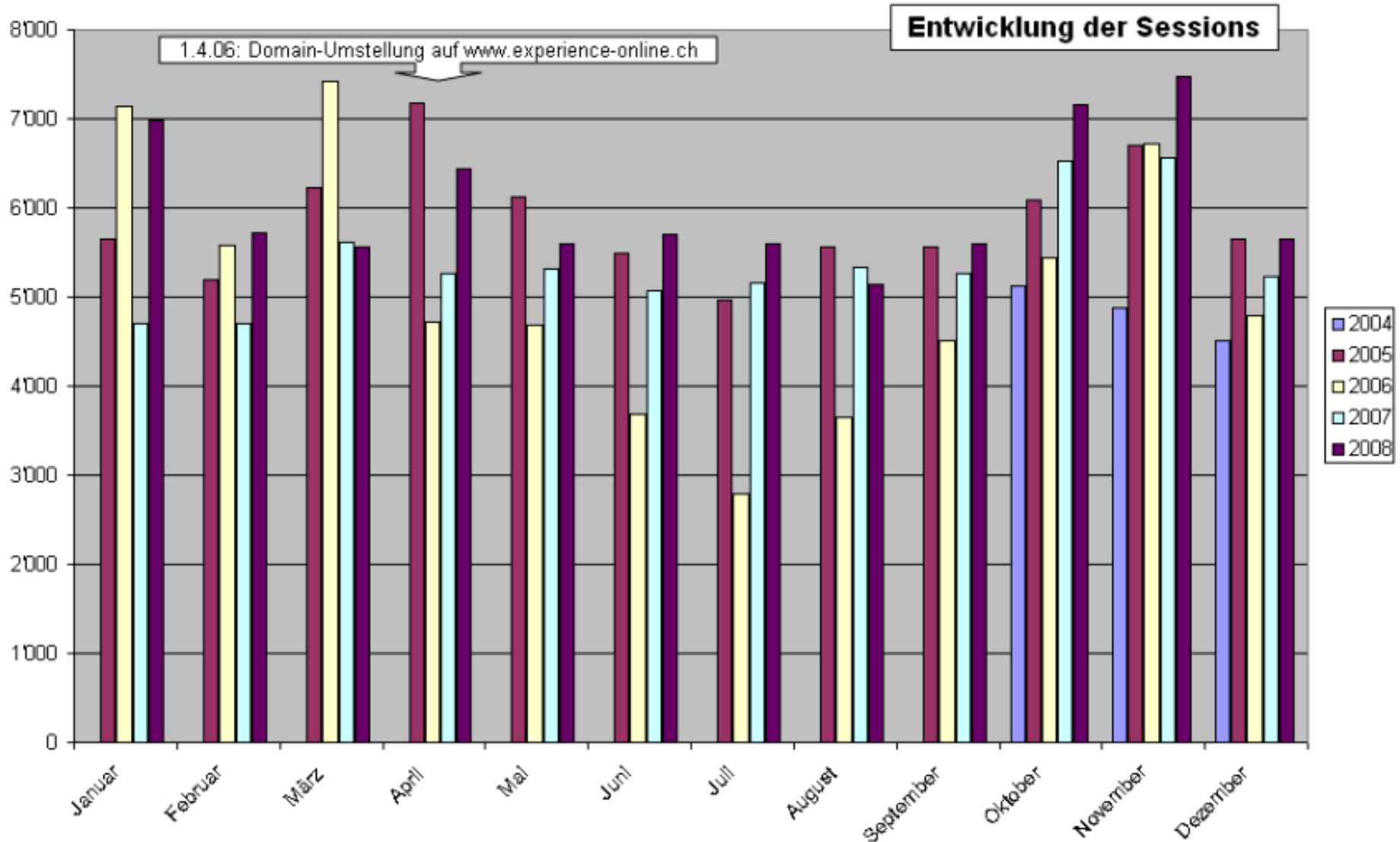
netzwoche

UNTERNEHMERZEITUNG

Wissen über viele Kanäle verbreiten



Anzahl Sessions von 10/04 bis 12/08



IT-Webshop: Aktuell und schnell

Der Kauf eines PCs oder Toners soll bei ARP zu einem aussagegewöhnlichen Erlebnis werden. Der IT-Händler erfüllt die Wünsche und Anforderungen seiner Kunden mit einem wogelnden

ARP-Webshop auch über Portale anderer Anbieter und Hersteller erreichbar zu machen. Für ARP hat sich dies als vorteilhaft erwiesen, weil es ermöglicht, auf ungewöhnliche Preisvergleiche zu reagieren und so Kunden zu überzeugen, dass die Preise, anders als auf

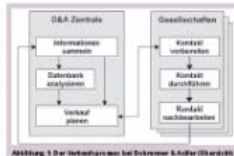
case study

Wissensmanagement im Unternehmen – Objektverfolgung bei Debrunner & Acifer

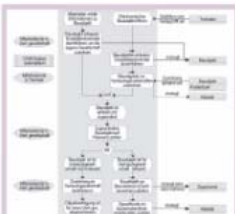
Um den Verkaufsprozess der Tochtergesellschaften besser aufeinander abzustimmen, führt die Debrunner & Acifer Gruppe ein Unternehmens-CRM-System ein. Die Unternehmenszentrale steuert die Potenzialanalyse, bei einer Orientierung können mehrere Gesellschaften beteiligt sein. *Interview: Alexander Hübner, Geschäftsführer, Debrunner & Acifer*

Für die D&A-Ärztinnen (Dr. Ditsch und Dr. Acifer) ist das Unternehmen ein zentraler Punkt. Die beiden Ärztinnen sind in der Schweiz tätig und betreuen Patienten in der Schweiz und in der Schweiz. Die beiden Ärztinnen sind in der Schweiz tätig und betreuen Patienten in der Schweiz und in der Schweiz.

Die beiden Ärztinnen sind in der Schweiz tätig und betreuen Patienten in der Schweiz und in der Schweiz. Die beiden Ärztinnen sind in der Schweiz tätig und betreuen Patienten in der Schweiz und in der Schweiz.



Die beiden Ärztinnen sind in der Schweiz tätig und betreuen Patienten in der Schweiz und in der Schweiz. Die beiden Ärztinnen sind in der Schweiz tätig und betreuen Patienten in der Schweiz und in der Schweiz.



Die beiden Ärztinnen sind in der Schweiz tätig und betreuen Patienten in der Schweiz und in der Schweiz. Die beiden Ärztinnen sind in der Schweiz tätig und betreuen Patienten in der Schweiz und in der Schweiz.



KOMPETENZ AUF ALLEN KANÄLEN

Von den klassischen Medien über das Internet bis hin zu den sozialen Netzwerken. Die Debrunner & Acifer Gruppe ist in allen Kanälen präsent. Die beiden Ärztinnen sind in der Schweiz tätig und betreuen Patienten in der Schweiz und in der Schweiz.

Dr. Hübner

Die beiden Ärztinnen sind in der Schweiz tätig und betreuen Patienten in der Schweiz und in der Schweiz.

Die beiden Ärztinnen sind in der Schweiz tätig und betreuen Patienten in der Schweiz und in der Schweiz.

Die beiden Ärztinnen sind in der Schweiz tätig und betreuen Patienten in der Schweiz und in der Schweiz.

Die beiden Ärztinnen sind in der Schweiz tätig und betreuen Patienten in der Schweiz und in der Schweiz.

Handelszeitung

SCHWEIZER WOCHENZEITUNG FÜR UNTERNEHMEN UND FINANZ & THE WALL STREET JOURNAL

KMU-SOFTWARE | 69

Die Software verteilt die besten Noten

MUSIK HUG Neben dem Zentrallager gibt es ein virtuelles Lager, das die Notenbestände in allen Filialen transparent macht. Diese IT-Innovation stärkte auch die Identifikation der Mitarbeitenden.

FRANZ MÖLLER

Wie alle Mitarbeiter unterliegt auch der Verkauf von Musikinstrumenten eigenen Gesetzmäßigkeiten. Formen und Inhalte sind variabel und abhängig vom Instrument. Die Notenblätter einer Posanne kann der Klavierspieler nicht gebrauchen und umgekehrt. Der Verkauf von Notenblättern ist besonders im Bereich der Musik stark regionalisiert. Die musikalische für Piccolo und Trommel sind in Basel populär, Noten für Hackbrett im Appenzel. Schätzungen zufolge gibt es weltweit 1,2 Mio. verschiedene Nu-

der gesamten Gruppe gesucht werden können – im Falle der Piccolonotenblätter auch der Bassisten. Die Kunden haben zudem die Möglichkeit, die bestellte Ware Webshop abzurufen oder direkt im Webshop zu bestellen.

Virtuelles Lager Fällt ein gelogtes Notenblatt in der eigenen Musik-HUG-Filiale, dann steht der Verkäufer nach, ob es im Zentrallager oder in einer anderen Filiale vorhanden ist oder ob es beim entsprechenden Verlag bestellt werden muss. Ist das Notenblatt in mehreren Filialen im Lager, wird zuerst jene kontaktiert, von der am längsten liegt. Lediglich werden so in den Umkreis gebracht. Die angeforderte Filiale kann verkauft, muss aber nicht. Verkauf ist, so ist die Anforderung der Gesetzmäßigkeiten selbstverständlich. Dabei wird die Buchung im Namen der Stammdaten für Piccolo und Trommel sind in Basel populär, Noten für Hackbrett im Appenzel. Schätzungen zufolge gibt es weltweit 1,2 Mio. verschiedene Nu-



Radio Frequenz Identifikation (RFID) zählbar sein wird. Die Verkäufer in den Filialen haben alle einen musikalischen Hintergrund. Sie haben naturgemäß mehr Affinität für Detailfragen als für reine Technologien. Da braucht eine Übergangszeit, sagt Franz Möller, in der die Verkäufer langsam in die neuen Technologien einsteigen. Die gedruckten Kataloge sind nach und nach vor in den Filialen vorhanden – für den Notfall, falls die IT einmal stürzt, und vielleicht auch aus nostalgischen Gründen.

Mehr Gruppenidentifikation Die Hochschule für Wirtschaft an der Fachhochschule Nordwestschweiz bildet nicht nur aus, sondern sie hat auch einen Auftrag, aktuellen Wissen zu erweitern und an die Praxis weiterzugeben. Hierzu werden unter dem Label experience jährlich themenbezogene Fallstudien entwickelt, die in Buchform publiziert und an einer Konferenz vorgestellt, diesmal unter dem Fokus Business Collaborations – Standardisierte Prozesse mit Business Software. Wir versuchen, das sehr spezielle Wissen der einzelnen Fir-

gekommen, die eigentlich weiche Faktoren wie die Gruppenidentifikation betreffen. Prof. Gassner ist sich bewusst, dass Identifikation mit Motivationen und anderen Faktoren zu tun haben. In diesem Falle ist das gelungen mit einer Seite, die eigentlich knochenrocken ist.

VERANSTALTUNG

Experience-Event 2007 Die Hochschule für Wirtschaft an der Fachhochschule Nordwestschweiz bildet nicht nur aus, sondern sie hat auch einen Auftrag, aktuellen Wissen zu erweitern und an die Praxis weiterzugeben. Hierzu werden unter dem Label experience jährlich themenbezogene Fallstudien entwickelt, die in Buchform publiziert und an einer Konferenz vorgestellt, diesmal unter dem Fokus Business Collaborations – Standardisierte Prozesse mit Business Software. Wir versuchen, das sehr spezielle Wissen der einzelnen Fir-

EXPERIENCE

Die beiden Ärztinnen sind in der Schweiz tätig und betreuen Patienten in der Schweiz und in der Schweiz.

PROFIL

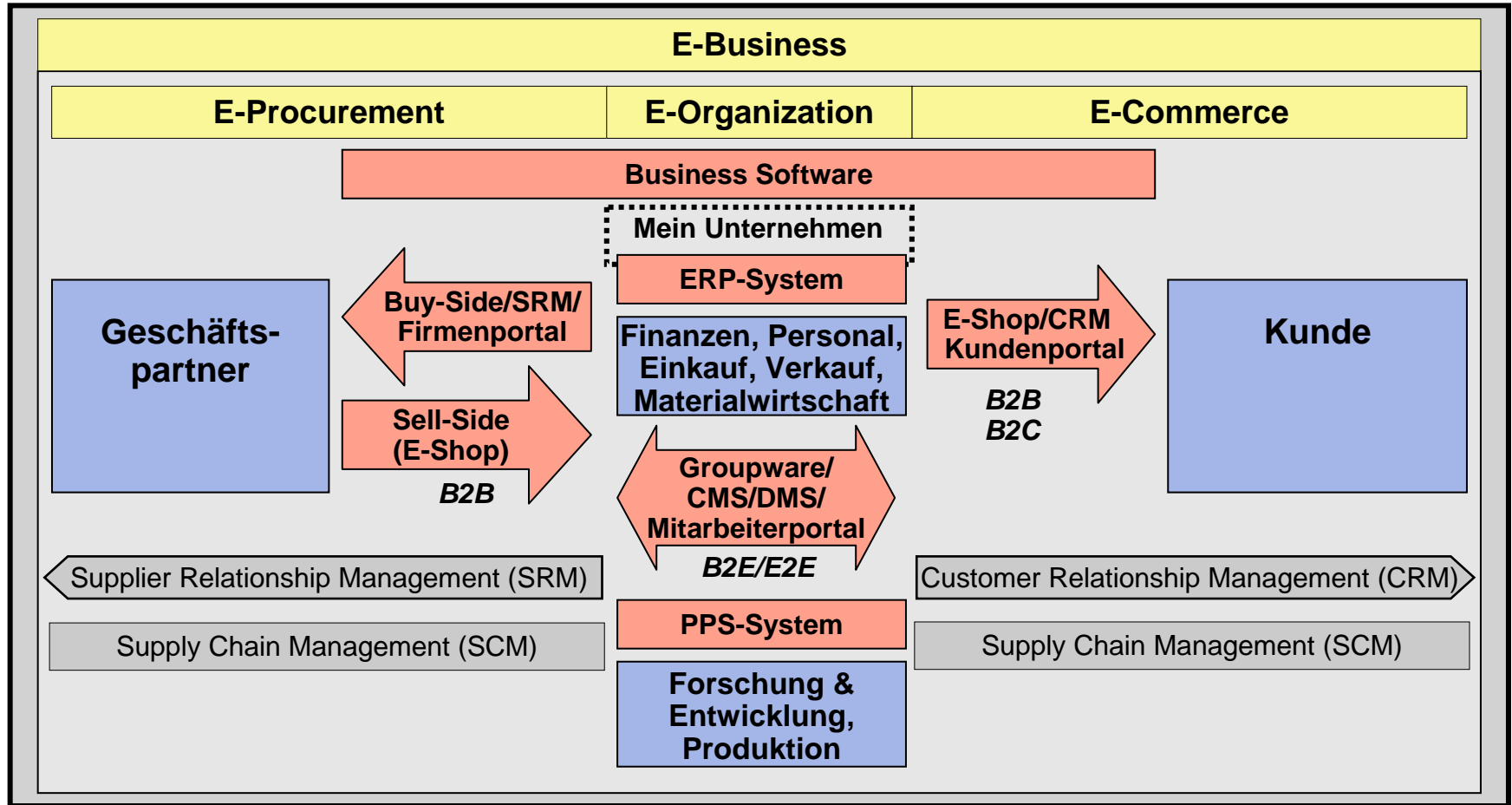
ARP ist ein Unternehmen, das in der Schweiz tätig ist und Patienten in der Schweiz und in der Schweiz.



DANIEL EISENER

Der Autor ist gelernter und SMA, der Autor ist gelernter und SMA, der Autor ist gelernter und SMA.

Begriffssystematik zu Business Software



Legende

E-Business-Sicht

Rolle/Funktion

Management

Applikation

B2B – Business-to-Business

ERP – Enterprise Resource Planning

CMS – Content Management System

B2C – Business-to-Consumer

PPS – Produktionsplanung- und -steuerung

CRM – Customer Relationship Management

B2E – Business-to-Employee

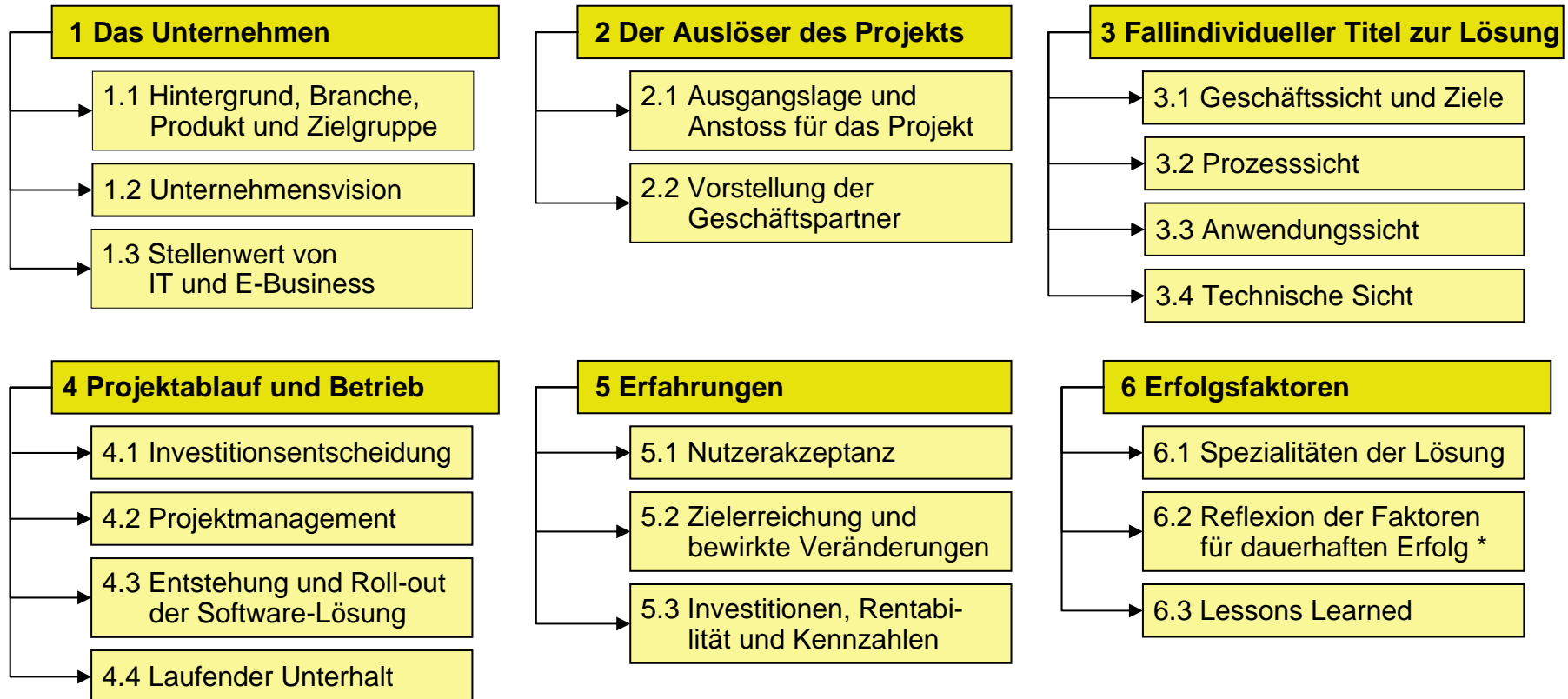
SCM – Supply Chain Management

DMS – Document Management System

E2E – Employee-to-Employee

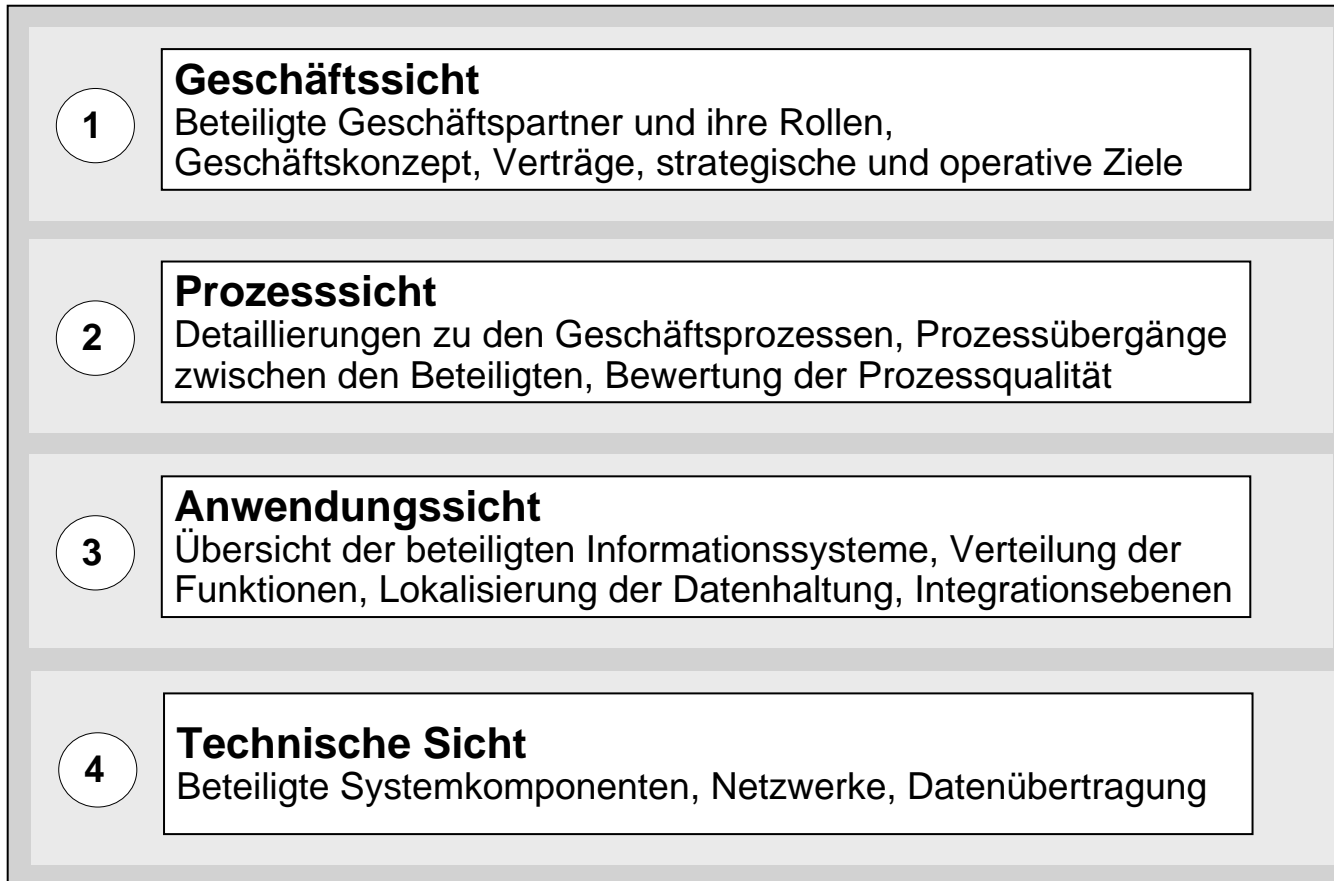
SRM – Supplier Relationship Management

Das Fallstudienraster

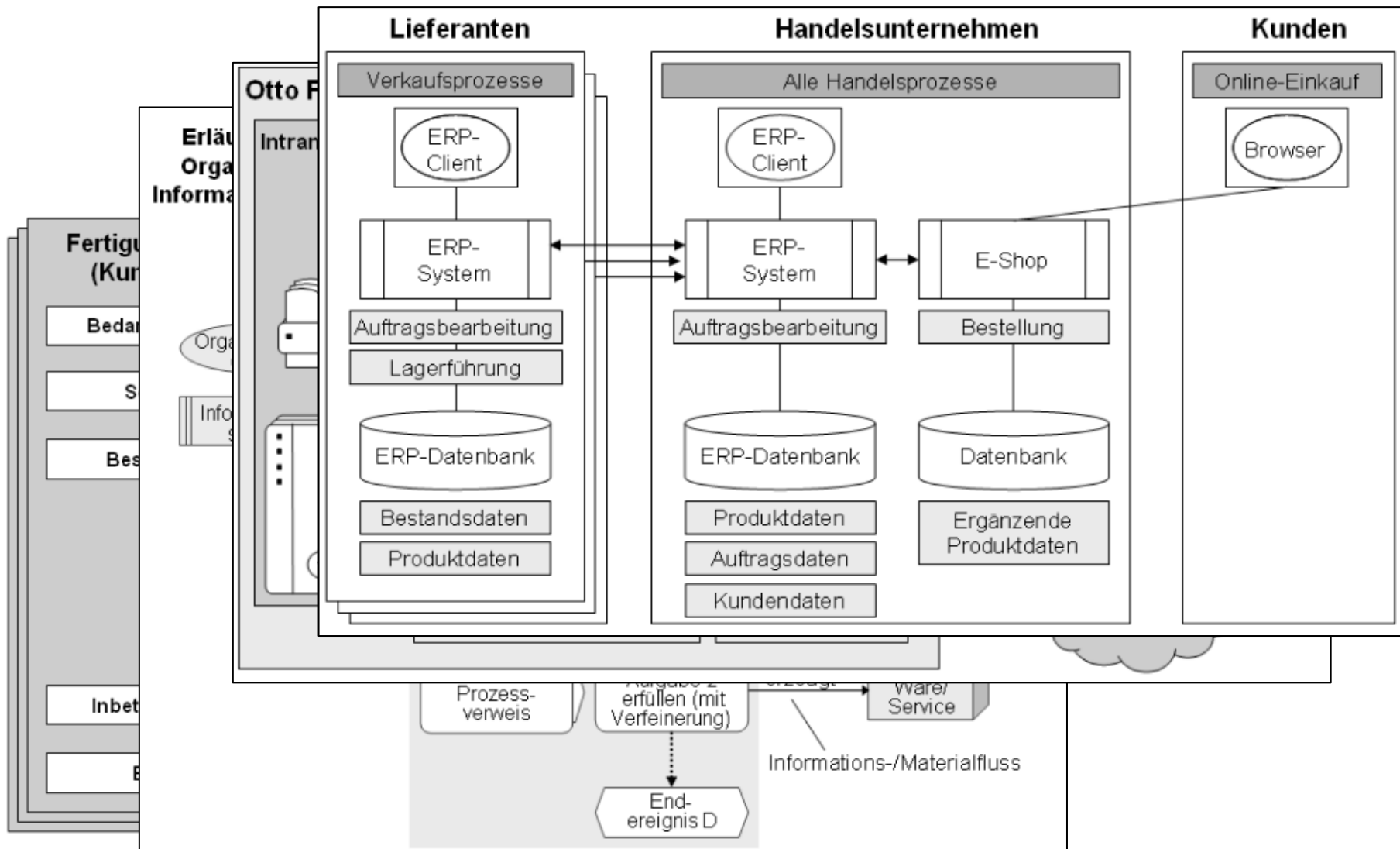


* Bei Fallstudien für das Buch „Dauerhafter Erfolg mit Business Software“

Vier Sichten zu jeder Lösung



Grafiken nach der gleichen Systematik



- **Einsatz von Fallstudien in der Lehre erfordern einen hohen Aufwand**
 - **In der Vergangenheit löste das jeder Dozierende selbst (mit wenigen Fallstudien)**
 - **Im Allgemeinen mit einer Fallstudie die der Dozierende selbst erstellt hat**

➔ Projekt eXperience based training

eXperience based training: 3 Kernelemente



- **Didaktisches Instrumentarium und Austausch unter Dozierenden**
- **Lehrmaterialien zu Fallstudien**
- **Collaboration-Plattform für Dozierende**