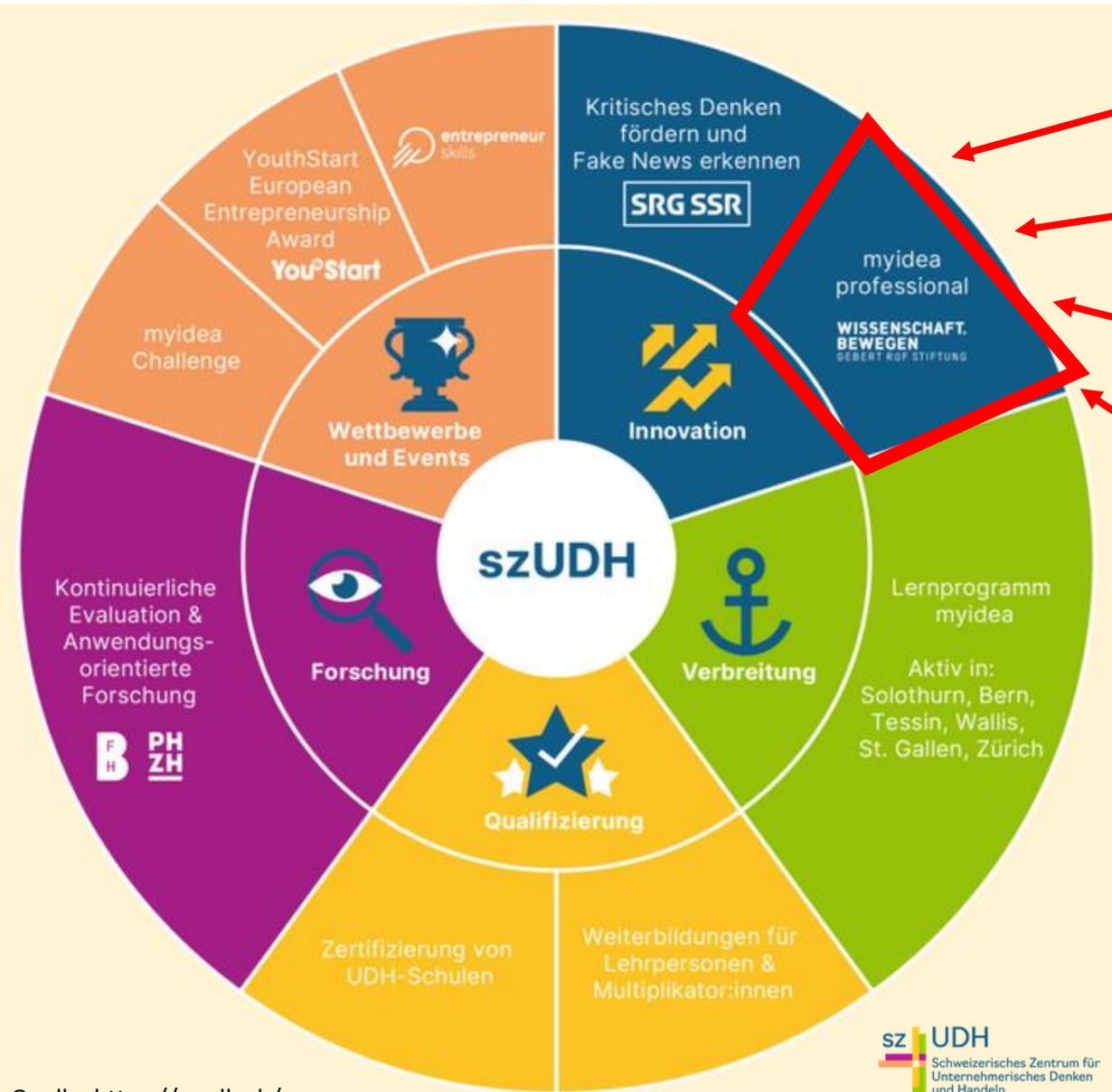


myidea professional – Die Zukunft des Unternehmertums

Umsetzung der Gütekriterien und Erfolgsfaktoren zur Bewertung von
Handlungskompetenzen

Ausgangslage



TP 3 (Lead EHB): **Abstimmung zwischen ABU und BKU**

Berufsbildung **2030**
Formation professionnelle
Formazione professionale

MEM 01: unternehmerisches Denken und Handeln (UDH)
Berufsfachleute aus der MEM-Industrie arbeiten in innovativen Teams. Sie entwickeln und unterstützen innovative Ideen bis zur

FUTUREMEM
für die Zukunft qualifiziert

Kompetenz M241/245

Realisiert auf der Basis eines erarbeiteten innovativen Lösungsansatzes eines kurzen Pitch.

ICT Berufsbildung
Formation professionnelle
Formazione professionale

6.1.5. Interdisziplinäre Projektarbeit (Berufsmaturitätsarbeit)

Berufsbildung **2030**
Formation professionnelle
Formazione professionale

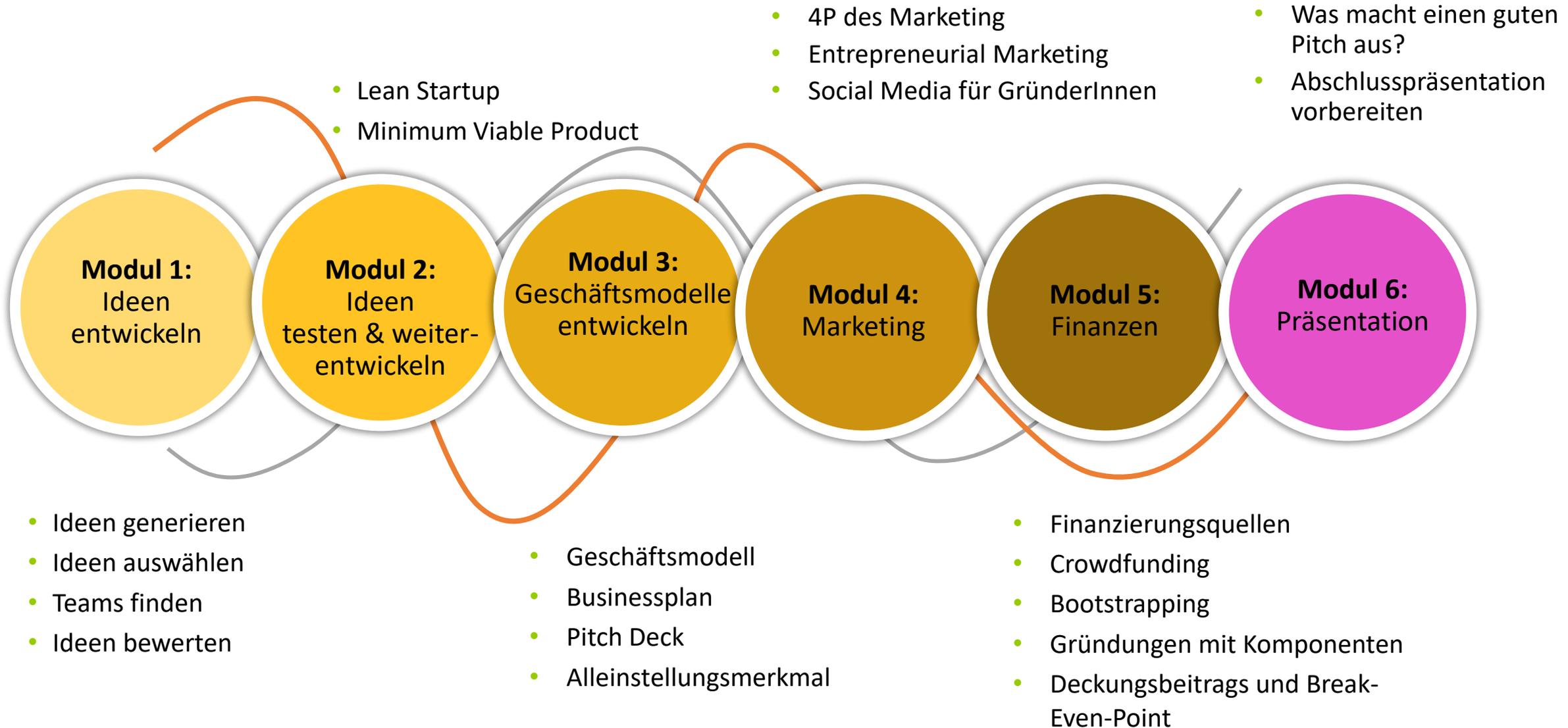
Begriff

Gemäss Artikel 11 Absatz 4 BMV «verfassen oder gestalten die Lernenden» eine interdisziplinäre Projektarbeit als Berufsmaturitätsarbeit. Diese stellt «Bezüge zur Arbeitswelt» sowie «zu mindestens zwei Fächern des Berufsmaturitätsunterrichts» her, findet «gegen Ende des Bildungsgangs» statt und ist Teil der Berufsmaturitätsprüfung.

Die Berufsmaturitätsarbeit wird als schriftliche Arbeit (z.B. Untersuchung, Dokumentation), als kreative Produktion (Gestaltung eines künstlerischen Werks) oder als technische Produktion (Herstellung eines technischen Produkts) durchgeführt. Die kreative bzw. die technische Produktion enthalten einen schriftlichen Kommentar.

Entsprechend der Lektionendotation sind die Themen und Projekte in der Berufsmaturitätsarbeit vielfältiger und umfangreicher als im IDAF. Die Ausarbeitung geschieht projektartig, einzeln oder im Team, vom Einarbeiten in das Thema bis zur Präsentation mit einem hohen Anteil an Selbstständigkeit.

Der Prozess: Entwicklung einer eigenen Geschäftsidee



Gütekriterien

- Kreativität:
Originalität und Innovation
- Zielgruppenorientierung:
*Relevanz der Idee,
Design-Thinking*
- Validität der Tests:
Aussagekraft und repräsentativ
- Anpassungsfähigkeit:
Kundenfeedback einbinden
- Wirtschaftlichkeit:
Profitabilität, Tragbarkeit
- Nachhaltigkeit:
Marktbedingungen beobachten

Erfolgsfaktoren

- Umsetzbarkeit:
Realisierbar sowie rechtlich umsetzbar
- Marktfähigkeit:
Potenzial am Markt zu bestehen
- Feedback-Integration:
Nutzerfeedback durch MVPs einholen
- Iteratives Vorgehen:
Idee kontinuierlich verbessern
- Skalierbarkeit:
Prozesse und Strukturen erweiterbar
- Differenzierung:
Modell muss einen Wettbewerbsvorteil bieten

Ideen
entwickeln

Ideen
testen & weiter-
entwickeln

Geschäftsmodelle
entwickeln

Gütekriterien

- Zielgruppenansprache:
Marketingmassnahmen gemäss Kundenbedürfnisse
- Erfolgskontrolle:
Messbare KPIs wie ROI

- Liquidität:
Finanzierung sicherstellen
- Rentabilität:
Break-even Berechnungen

- Klarheit:
Kernbotschaften vermitteln
- Struktur:
Aufbau logisch und nachvollziehbar

Erfolgsfaktoren

- Markenbildung:
Kommunikationsstrategie
- Präsenz:
Plattformen nutzen wie Social-Media

- Risikomanagement:
Überprüfung des Finanzplans
- Investoren:
Ökosystem aufbauen

- Überzeugungskraft:
Emotionen wecken
- Körpersprache und Präsentationstechnik:
Selbstbewusst und Glaubwürdig

A circular icon with a gold gradient and a white border, containing the word "Marketing".

Marketing

A circular icon with a brown gradient and a white border, containing the word "Finanzen".

Finanzen

A circular icon with a pink gradient and a white border, containing the word "Pitch".

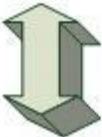
Pitch

Ökosystem



Pitch

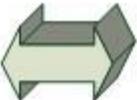
Lernende,
Techpreneure



Orchestrierung, Drehscheibe



Investoren



Industrie, Betriebe



Politik



Wirtschaft



Fachhochschulen

Ökosystem

Ökosystem

Feedback der Lernenden

Entwicklung des Produktes und des Prototyps hat grosse Freude bereitet.

Sehr gute Lektion in Zusammenarbeit, Anpassungsfähigkeit und Beharrlichkeit.

Zusammenarbeit im Team und die kreative Gestaltung haben uns besonders Freude bereitet.

Mir hat das Feedback mit der Kundenzufriedenheit am meisten geholfen.

Entwicklung muss gemeinsam mit dem Kunden durchgeführt werden, um das Produkt massgeschneidert und individuell verkaufen zu können.

Den Bereich, bei welchem wir einen Schritt weiter gehen müssen, und auf die Firmen zugehen müssen.

Gute Diskussion und Entwicklung von nachhaltigen Ansätzen.

Viel Spass am Planen des Geschäftsmodells.

Learnings

myidea professionel: *Handlungsorientiertes Erfolgsrezept*

- ✓ Zusammenarbeit zwischen ABU und BK bewährt sich.
- ✓ Expertise der BK-Lehrperson unabdingbar.
- ✓ Motivierte und begeisterte Lernende.
- ✓ Gütekriterien und Erfolgsfaktoren mittels sinnstiftender Handlungskompetenzen vermittelt.
- ✓ Pitch vor Stakeholdern und externen Personen bringt wertvolle Feedbacks und öffnet den Weg zum Ökosystem.
- 👉 Komplexität muss überschaubar bleiben.
- 👉 Kreativität der Lernenden sehr unterschiedlich.
- 👉 Pitchen ist nicht dasselbe wie ein Fachvortrag.
- 👉 Risikomanagement und Ökosystem stärker einbinden.