



## Der Nutzen für den Teilnehmer

*Die office-job Praxisfirma hat ihren Standort verändert. Sie ist immer noch mitten in „Mostindien“; aber, gemäss eigenen Aussagen, näher an der Welt. Ein Augenschein anlässlich des Umzugs.*

Das Gebäude ist modernster Bauweise, die Umgebung angenehm ländlich. Die Büroräumlichkeiten sind offen weitläufig und lassen keinen Zweifel an der Bauepoche zu; und der kaufmännische Leiter empfängt einen mit der Geschäftsphilosophie. Dies sind Eindrücke, wie sie gegensätzlicher nicht sein könnten, es sollten nicht die Letzten gewesen sein.

### Was man auch tut, es muss dem Teilnehmer nützen

Wir betreten ein grosses Konferenzzimmer, man kann es nicht Konferenzraum nennen. Die Ambiance ist zu angenehm. Farbige Stühle, Sofas aus eigenwilligen Materialien und moderne Bilder an den Wänden. „*Natürlich liegt das Hauptaugenmerk auf den Geschäftsabläufen und der kaufmännischen Weiterbildung; aber das Wohlbefinden gehört doch auch dazu. Daher hat sich auch die Geschäfts-*



*leitung auf diese beiden Bereiche aufgeteilt, den rationalen und den emotionalen.“* In diesen Räumlichkeiten hat erst kürzlich der „*Tag der Begegnung*“ stattgefunden. Kein „*Tag der offenen Tür*“ oder gar ein „*Eröffnungsapéro*“. Es wurden Vorträge gehalten, sowohl vom Verantwortlichen des Kantons, als auch vom Erfinder der Massai-Laufschuhe. Beiläufig fällt der Satz: „*Was man auch tut, es muss immer dem Teilnehmer nützen.*“

### Partnerfirmen statt Patenfirmen

Man betrachtet seine realen Firmenpendants als Partner, nicht als Paten. Das heisst,

man arbeitet und entwickelt zusammen und konsumiert nicht einfach bestehende Lösungen. „*Unsere Partner sind sehr eng in unsere Entwicklungen, wie zum Beispiel Werbemassnahmen, eingebunden. Wir präsentieren neue Werbemittel und Konzepte und legen Rechenschaft über deren Gehalt ab.*“ Das dies der Qualität nur zuträglich ist, erklärt sich von selbst. Man setzt sich täglich mit den Firmen, deren Produkten und Dienstleistungen auseinander. Dies bringt Vorteile für beide Seiten, vorab sei nur die ständig gesuchte Realitätsnähe erwähnt.

### Shop-in-the-Shop

Der Aufenthalt in der Thurgauer Praxisfirma ist modular aufgeteilt. Nebst der eigentlichen Tätigkeit in der Firma (M2), besteht ein Modul (M3) für Abteilungsleiter und ein Einführungsmodul (M1). Dies ist eigentlich noch nichts Spezielles. Die Vorgehensweise verdient allerdings Beachtung. Für das Modul M1 wurde eine eigene kleine „*Übungsfirma*“ ins Leben gerufen. Diese ermöglicht eine Annäherung an die zukünftige Tätigkeit und entspricht eigentlich dem Zusammenspiel zwischen Übungsfirma und realen Firmen im grossen Zusammenhang. Dieser Abbildung der Realität ist es zu verdanken, dass es kaum Abbrüche nach diesem ersten Modul gibt, obwohl dies ohne weitere Konsequenzen möglich wäre. Als Spezialität zum Übertritt ins Modul M3 gilt, dass dieses nicht automatisch besetzt oder nach Dienstalter vergeben wird, sondern dass sich der interessierte Teilnehmer für diese verantwortungsvolle Aufgabe bewerben muss. Das Bewerbungsgespräch wird dann durch die Personalabteilung, sprich durch andere Teilnehmer durchgeführt. Dies hat, nebst der Erweiterung der Kompetenzen, den Nebeneffekt, dass man auch einmal auf der anderen Seite des Tisches sitzt und so die andere Perspektive kennenlernt.

### Nur Realitätsnähe zeigt den Nutzen

Die Aufteilung der Firma in die einzelnen Abteilungen entspricht der gängigen Praxis. Doch auch hier gibt es wieder Spezialfälle zu erwähnen. Für einzelne Projekte, oder wenn wieder einmal Not am Mann ist, werden die einzelnen Ressorts aufgelöst und zu verschiedenen Projektgruppen zusammengefasst. So kann es durchaus sein, dass sich der Buchhalter mit der Publishing-



Software oder der Werber mit der Auftragsbearbeitung auseinandersetzen muss. Auch damit erwirbt man neue Kompetenzen. Von der neu aufkommenden Dynamik gar nicht zu reden. Dies kann für die Motivation nur förderlich sein. Gleichfalls hilfreich sind sicherlich die Arbeiten für Dritte, wie die bereits erwähnten Zusammenarbeiten mit den Partnern, oder das jährlich wiederkehrende Messegeschäft oder auch die Erstellung von Statistiken, welche fristgerecht abgeben werden müssen.

Die Motivation zeigt sich im Endeffekt auch in der täglichen Arbeit. Natürlich werden auch im Thurgau täglich zwei Bestellungen pro Teilnehmer durchgeführt. Der besondere Moment äussert sich hier vielleicht in der Tatsache, dass während eines längeren Ausfalls der Buchhaltung und Auftragsbearbeitung trotzdem fleissigst weiterbestellt wurde und die Geschäftsleitung zur Überbrückung um einen Kredit angefragt wurde. Man ist der Meinung, dass sich soviel Tatendrang auf das ganze Übungsfirmennetz überträgt, konnte doch die office-job im vergangenen Jahr über 9700 Rechnungen ausstellen.

Wie bereits eingangs erwähnt: „*Was man auch tut, es muss immer dem Teilnehmer nützen.*“ Dies lässt allerdings auch den Umkehrschluss zu: „*Wenn es dem Teilnehmer nützt, kann es der Übungsfirma sicher nicht schaden.*“