

Kooperationsprojekt „Einstieg in den E-Commerce konkret“ SS 2020

RFH-Studenten erarbeiten Onlinemodelle für Gewerbetreibende

Teilnehmer: Studenten der Rheinischen Fachhochschule Köln des Studienganges „Digital Business Management“
Schwerpunktveranstaltung Veranstaltung „eCommerce & Content-Businesses“
Planungsstand (22.01.2020): x Teilnehmer Vollzeit
x Teilnehmer berufsbegleitend

Inhalt: Im Rahmen der Veranstaltung setzen sich die Teilnehmer mit den Funktionsweisen verschiedenster eCommerce- & Content-Geschäftsmodelle auseinander. Die Veranstaltung verfolgt einen strategischen Fokus und es gilt – aufbauend auf den Grundlagen des klassischen Marketings und der Kaufverhaltenspsychologie den „Handlungsspielraum“ möglicher Online- Geschäftstätigkeiten zu ergründen und die Möglichkeiten abzuwägen. Unter Abwägung aller Vor- und Nachteile, Chancen und Risiken lernen die Teilnehmer an konkreten Parametern von Basisgeschäftsmodellen orientierte Online-Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Idee: In Form von Gruppen mit 3-5 Studenten sollen die Teilnehmer das semesterbegleitend erlernte, theoretische Wissen anhand praktischer Beispiele in Fallstudienform anwenden.

Die IHK Köln vermittelt Kontakt zu (ca.) 8-10 frei gewählten Mitgliedsunternehmen des eigenen Geschäftsgebiets, die ihrerseits vermuten, dass sie ein mögliches Online-Potenzial gegenwärtig noch nicht ausschöpfen. Hierbei kann, soll und darf es sich um Unternehmen unterschiedlichster Branchen, Größen und Produktgattungen handeln – bedeutsam ist lediglich die Bereitschaft, sich – in Zusammenarbeit mit den Studenten – kritisch mit dem eigenen Geschäftsmodell auseinander zu setzen und eine ergebnisoffene Diskussion führen zu wollen. Die genannten Unternehmen werden den studentischen Teams zugewiesen. Im Rahmen einer Hausarbeit von ca. 15 Seiten / Teilnehmer werden die Studenten die momentane Geschäftstätigkeit des ihrer Gruppe zugewiesenen Partnerunternehmens analysieren und aufbauend auf einer Kunden-, Prozess- und BusinessCase-Betrachtung eine mögliche Online-Realisierung schriftlich-konzeptionell in Zusammenarbeit mit dem Partnerunternehmen ausarbeiten. Im Idealfall resultiert ein umsetzungsreifes Konzept – gleichwohl könnte aber auch die (theoretisch begründete) Empfehlung der Zurückhaltung aus dem Online-Geschäft als eine hinreichende und seriöse Erfüllung der Leistung resultieren. Die Veranstaltung mündet in einer pressewirksamen Bekanntgabe / Veröffentlichung der Kooperationsergebnisse (unter Wahrung eventueller Geheimhaltungsverpflichtungen).

Ziele: **Für Unternehmen:**
Kostenlose Hilfestellung zum Thema Onlinehandel/Onlinemarketing, Erhalt einer Potentialanalyse, „digital-natives“ als Diskussionspartner.

Für Studenten:
Arbeit an konkreten und echten Problemen, Anwendung des erworbenen Wissens, Kontakt zu und Anerkennung durch die Praxis

Für IHK:

Konkrete und individuelle Unterstützung von Mitgliedsunternehmen in aktuellen Fragestellungen

Für RFH:

Betonung der angewandten Forschung, Aufmerksamkeit für Studiengang „Digital Business Management“

Aufwand: Teilnehmende Partnerunternehmen verpflichten sich, die für einen Austausch mit den Studenten erforderliche Zeit aufzubringen. Die Offenbarung von Unternehmensinterna erfolgt nach eigener Überzeugung: desto detaillierter Einblick den Studenten gewährt wird, desto „passender“ kann eine mögliche Empfehlung sein. Der Abschluss entsprechender Geheimhaltungsverpflichtungen steht den Unternehmen frei. Eine monetäre Vergütung der studentischen Leistungen durch die Partnerunternehmen erfolgt nicht bzw. ist Gegenstand gesonderter, bilateraler (Anschluss-)Projekte, z.B. wenn das jeweilige Partnerunternehmen Unterstützung bei der Umsetzung des entwickelten Konzepts wünscht. Während der Projektbearbeitung könnten sich „Experimente“ als sinnvolle, empirische Grundlage herausstellen. Es wäre wünschenswert, wenn auf Unternehmensseite grundsätzlich die Bereitschaft bestünde, entsprechende Tests nach Freigabe durch eigene Ressourcen und Übernahme nachgewiesener, auszahlungswirksamer Aufwendungen zu tragen. Ferner werden die Partnerunternehmen um Übernahme möglicher Reisekosten und eventueller Auslagen der Studenten ersucht – eine Abrechnung soll direkt zwischen Unternehmen und Studenten erfolgen.

Zeitrahmen: bis KW 10. 2020: IHK benennt Partnerunternehmen und Ansprechpartner

Vorlesungszeitraum: Mitte März – Ende Juni 2020

Studenten erlangen Einblick in heutige Geschäftstätigkeit, führen in eigener Organisation und Verantwortung Gespräche, Diskussionen und Workshops mit Partnerunternehmen.

KW 26.2020: Ergebnispräsentation als Ganztagesworkshop
Studenten präsentieren ihre Ergebnisse im Plenum des Kurses,
Vertreter von IHK und Unternehmen sind herzlich eingeladen.

ca. KW 28.2020: Einreichung der schriftlichen Hausarbeiten,
Übergabe an Unternehmen
pressewirksame Veröffentlichung der Kooperationsergebnisse
unter Teilnahme von IHK, Unternehmen, Studenten und RFH

Kontakt IHK: Philip Reichardt
Referent | Leiter Handel und Stadtmarketing
Geschäftsbereich Innovation und Umwelt
Unter Sachsenhausen 10-26
50667 Köln



Industrie- und Handelskammer
zu Köln

Tel.: 0221 1640-1506
eMail: philip.reichardt@koeln.ihk.de

Kontakt RFH: Rheinische Fachhochschule Köln
Prof. Dr. Stephan Erlenkämper
Schaevenstraße 1a/b
50676 Köln
Tel.: 0152 – 33701763
eMail: stephan.erlenkaemper@rfh-koeln.de