



Digital Hub Winterthur:

Das Potential digitaler Theorievermittlung ausschöpfen

2. Juli 2020

Dr. oec. Roland Wirth

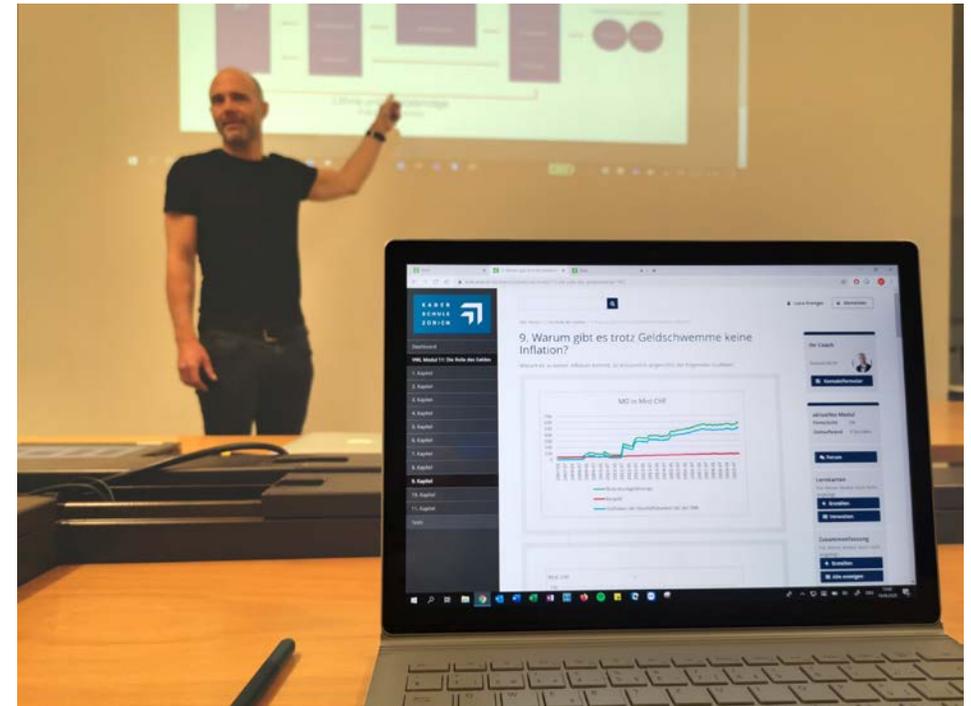
roland.wirth@kszh.ch

Agenda

- Kaderschule Zürich und Erfahrungen der Coronazeit
- E-Learning und Theorievermittlung
- Bausteinsystem und didaktische Struktur

Ziele

- Zum Nachdenken anregen
- Erfahrungsaustausch: Bitte unterbrechen Sie mich!



Die Kaderschule Zürich



- **Know-How für die Praxis seit 1964**

Die Kaderschule Zürich ist eine nicht gewinnorientierte Stiftung. Die Schule wurde von Vertretern der Wirtschaft, der Mittelschulen und der Universität Zürich gegründet mit dem Ziel, anwendungs-orientiertes Wissen zu vermitteln.

- **PWA-Wirtschaftsprogramm – schnell in die Praxis**

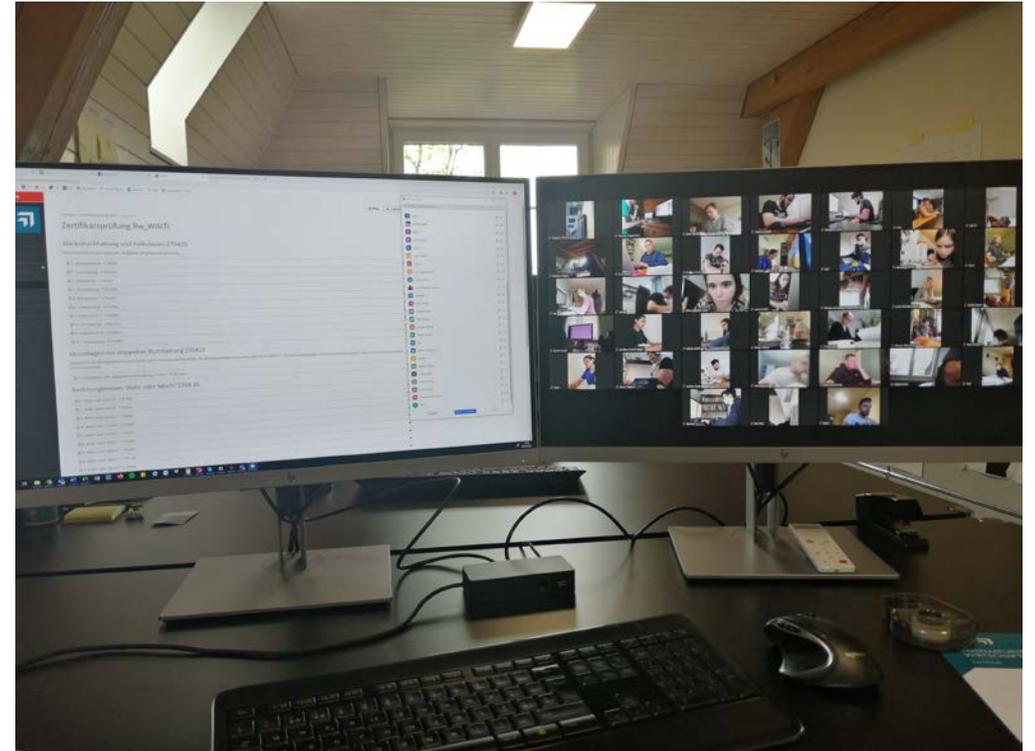
Seit 1982 bringt die Kaderschule Zürich zusammen mit über 30 Partnerfirmen Maturandinnen und Maturanden in die Praxis.

- **LMS elob (Effizientes Lernen Online Betreut)**

In die Plattform flossen die Know-how-Transfererfahrungen der Kaderschule ein - effizient angewandtes Wissens zu vermitteln ist unsere Kernkompetenz. Lernende vom Einsteiger bis zum Kader werden befähigt, erfolgreiche und nachhaltige Berufskarrieren zu verfolgen.

Die Erfahrungen der Coronazeit

- Kommunikation im Präsenzlehrgang PWA via Teams
- Schärfung des Profils digitalen Lernens generell
- Schärfung des Profils von elob
- elob als Lehrbuchersatz
- elob als Testdatenbank
- elob als Prüfungstool zusammen mit Zoom



Digitales Lernen verlangt Paradigmenwa

Früher: Theorie im Präsenzunterricht, üben daheim

Jetzt: Theorie zu Hause, üben im Präsenzunterricht

Erarbeiten der Theorie individuell, Festigen und Anwenden im Präsenzunterricht

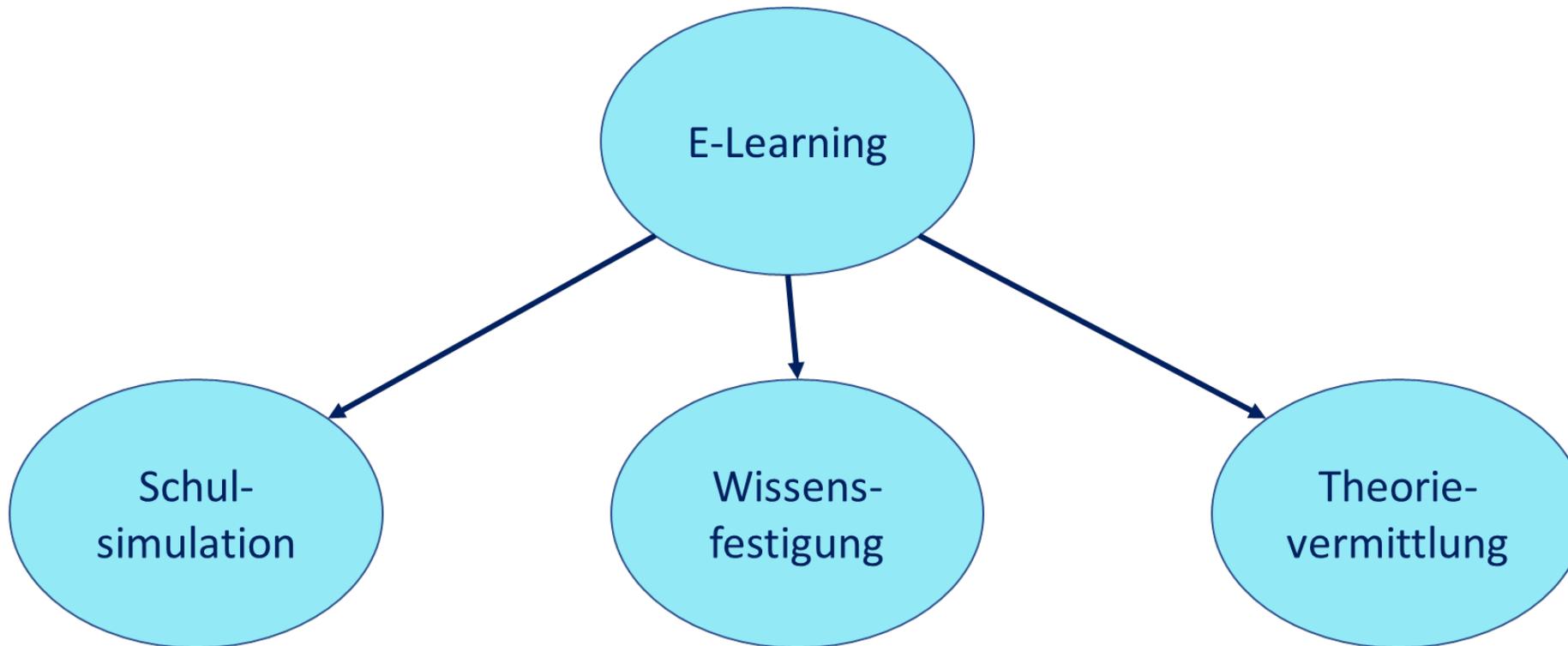
- E-Learning muss einen spürbaren Mehrwert für die Lernenden bringen (Präsenzunterricht effizienter machen, dessen Niveau steigern oder das Selbststudium zielführender und strukturierter machen)

Achtung: Auch E-Learning bedingt persönliches Engagement!

- Lernen wird nicht plötzlich «gratis», sondern bleibt harte Arbeit. Es gibt keine «Abkürzung»
- Es muss zielorientiert, effizient und professionell sein



E-Learning und Theorievermittlung



- Kommunikation
- Planung
- Dokumentenablage

- Tests aller Art
- häufig 100%
maschinell

- PDF
- Videos

Zielführendes Testen

- «Kreuzchentests» u.ä.

Befördern eine seltsame Rätsellösefähigkeit (nach dem Ausschlussverfahren), die mit sinnvollem Beweisen von Wissen nichts zu tun hat.

Die Testenden bemühen sich um gute Rätselaufgaben, nicht um sinnvolles und kontextgebundenes Abfragen von Wissen.

- **Daher Grundsatz**

Die Maschine nur dort einsetzen, wo sie dem Menschen überlegen ist.

- **Der Mensch muss die Maschine übersteuern**

Etwa bei der Punkteverteilung numerischer Aufgaben.

- **Es braucht Freitextaufgaben, die der Mensch bewertet**



Stiefmütterliche Theorievermittlung

- Videos nur für einfache Sachverhalte (falls sie nicht eingebettet sind)
- PDFs zwar intellektuell OK, aber verbleiben auf Niveau Buch
- PDFs und Videos erfordern eine lange Aufmerksamkeitsspanne und bringen keine methodische Abwechslung
- Dadurch leidet die Aufmerksamkeit und der Lernprozess wird ineffizient



Anforderung an effizienten Lernprozess: Einbettung



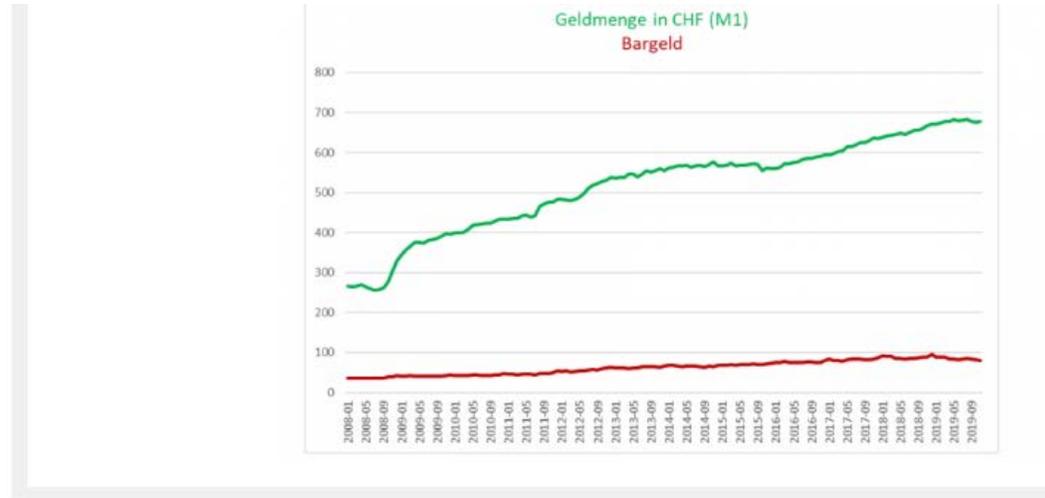
- Jedes Wissensselement muss in einen Kontext eingebettet sein (eine Geschichte erzählen)
- Methodische Abwechslung bringt permanente Aktivierung
- Nachhaltiges Lernen geht nur mit emotionalem Bezug
- Eine gute Lehrperson vermag diese Emotionen an der richtige Stelle auszulösen
- Eine didaktisch sinnvolle Struktur bedeutet eine sinnvolle Abfolge von emotional eingefärbten Lernerlebnissen

Erfolgreiche digitale Theorievermittlung

- Deutlich über die Möglichkeiten des Buches hinausgehen, respektive die Vorzüge von Buch und Maschine kombinieren
- permanente Aktivierung der Lernenden durch methodische Abwechslung
- dabei eine klare didaktische Struktur gewährleisten
- Stiftfähigkeit: haptisches Erlebnis ermöglichen, hilft bei der Wissenssicherung
- Online-Zusammenfassungen durch die Lernenden
- FAQ und Glossar nehmen Lehrerfahrung der Experten auf

Die Bausteine ermöglichen eine didaktische Struktur

- Text
- Akkordeon
- Videos
- Galerien
- Tabellen
- Tests
- Bilder
- Verweise
- Anhänge



Wer macht die Kryptowährungen?

Wie wir gesehen haben, braucht es keinen Staat, um anonyme Algorithmen handeln wie beim Geld. Was Sie beim Thema Kryptowährungen in...

- > **Jedes Geld entsteht aus dem Nichts**
- > **Jedes Geld hat den Wert, den ihm die Leute geben**

Alle Kryptowährungen werden an Börsen gehandelt.

Was ist eigentlich die Blockchain und was macht sie aus?

Wie kommt man an Kryptowährungen?

1. als Belohnung für Teilnahme an der Blockchain
2. als Kauf bei der ausgebenden Organisation
3. als Kauf an der Börse gegen andere Währungen

Text

Akkordeon

Anhang

Bild

Vimeo

Youtube

2 Bilder

3 Bilder

Galerie

Querverweis

Buchhaltungsspiel

Kalkulationsaufgabe

Tabelle

Einblick in elob aus Usersicht

KADER SCHULE ZÜRICH

Dashboard

Kurs: VWL FS 2020

4. VWL 4. Die Gesamtwohlfahrt

1. Kapitel

2. Kapitel

3. Kapitel

4. Kapitel

5. Kapitel

6. Kapitel

Tests

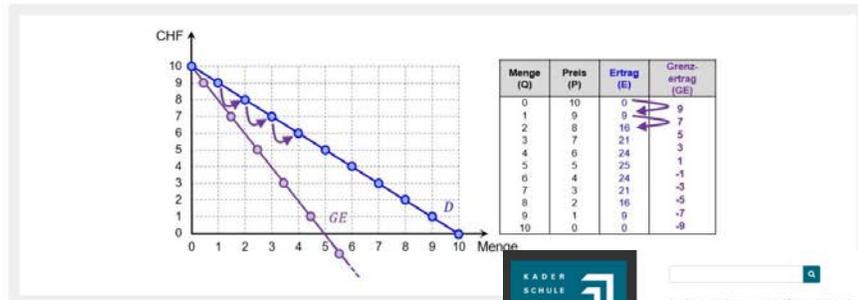
VWL FS 2020 > 4. VWL 4. Die Gesamtwohlfahrt > 5. Die Gesamtwohlfahrt bei Monopol

5. Die Gesamtwohlfahrt bei Monopol

Nun schauen wir uns die Berechnung der Gesamtwohlfahrt für die Marktform des Monopols an. Die Nachfragekurve ist natürlich von der Marktform unberührt. Die Grenzkostenkurve nehmen wir auch als gleich an. Der Monopolist hat aber mehr Marktmacht als eine Unternehmung bei vollständiger Konkurrenz. Dies aussert sich darin, dass er nicht mehr einen aktuell herrschenden Preis als gegeben hinnehmen muss, sondern ihn bestimmen kann. Der Monopolist kann nicht irgendeinen Fantasiepreis setzen und die Leute dann zum Kauf zwingen, aber er kann auf der Preis-Absatz-Funktion den Punkt frei wählen, der seinen Gewinn maximiert.

Bei vollständiger Konkurrenz ist der Preis eine fixe Zahl, die einfach gilt und das Unternehmen muss unter dieser Bedingung den Gewinn maximieren. Der Monopolist maximiert den Gewinn, in dem er den idealen Punkt auf der Nachfragekurve wählt. Der langen Rede kurzer Sinn:

Der Grenzertrag fällt jetzt nicht mehr mit der Nachfragekurve zusammen, sondern hat die doppelte Steigung, wie das folgende Beispiel (es ist allgemein gültig) zeigt. Wichtig: **Der Monopolist nimmt die ganze Menge für sich,** bei Konkurrenz ist der Marktanteil eines einzelnen Anbieters verschwindend klein.



Für das Preis-Mengen-Diagramm erhalten wir die folgende Darstellung:

KADER SCHULE ZÜRICH

Dashboard

Kurs: Grundlegende Buchhaltung

Buchführung - Problemstellung, Bilanz und Erfolgrechnung

1. Kapitel

2. Kapitel

3. Kapitel

4. Kapitel

5. Kapitel

6. Kapitel

7. Kapitel

Tests

Roland Wirth [Abmelden](#)

Fragen/Probleme?
Bitte wenden Sie sich mit Ihren Fragen oder bei Problemen direkt an uns. Gerne helfen wir Ihnen weiter!

0442842080
sekretariat@kszh.ch
www.kszh.ch

aktuelles Modul
Fortschritt: 89%
Zeitaufwand: 2 Stunden

- 3 Tests
- Häufige Frage
- Forum

Lernkarten
Für dieses Modul noch nicht angelegt.

Dashboard

Kurs: Rechnungswesen PWA 100 2019

3. Kalkulation und Warenbuchhaltung (PWA 1019)

1. Kapitel

2. Kapitel

3. Kapitel

4. Kapitel

5. Kapitel

Tests

1. Selbstkosten

Das Restaurant "Bergquelle" rechnet bei Bier mit einem Gemeinkostenzuschlag von 500% des Einstandspreises. Eine Flasche Bier kostet das Restaurant im Einkauf 80 Rappen, dazu kommen Bezugskosten von 20 Rappen. Wie hoch sind die Selbstkosten?

5.50

Posten	Wert	Anteil
Einkaufspreis	0.80	
Bezugskosten	0.20	
Einstandspreis	1.00	100%
GK-Zuschlag	5.00	500%
Selbstkosten	6.00	600% + Mindest Nettowert

Um kostendeckend zu arbeiten, muss der Verkaufspreis sicherstellen, dass nicht nur der Einstandspreis, sondern auch die Gemeinkosten (Löhne, Werbung, Zinsen, Abschreibungen) deckt. Zusätzlich soll möglichst noch ein Ringgewinn einkalkuliert werden.

Einstandspreis 100%

Gemeinkosten 500%

Ringgewinn

Nettowert

Einstandspreis + Gemeinkosten = Selbstkosten

Nettowert + Einstandspreis = Bruttogewinn

Ihr Coach: Roland Wirth [Kontaktformular](#)

aktuelles Modul
Fortschritt: 10%
Zeitaufwand: 2 Stunden

- 12 Tests
- Forum
- Glossar

Lernkarten
Für dieses Modul noch nicht angelegt.

- Erstellen
- Verwalten

Zusammenfassung
Für dieses Modul noch nicht angelegt.

- Erstellen
- Alle anzeigen

Ihr Coach

Mathias Desinger

[Kontaktformular](#)

Grundlagen Rechnungswesen - Buchführung - Bilanzierung, Bilanz und Erfolgrechnung > 1. Einführungsbeispiel: Ein Unternehmen gründen und den Kunden Leistungen verkaufen

1. Einführungsbeispiel: Ein Unternehmen gründen und den Kunden Leistungen verkaufen



Lara Übersax gründet ein Taxiunternehmen

Lara Übersax, 24-jährig, macht sich als Taxifahrerin selbstständig. Von Buchhaltung hat sie keine Ahnung - sie bittet Sie um Unterstützung!

Im ersten Monat (März 20_7) passieren diese geschäftlichen Dinge ("Geschäftsfälle"):

- Am 1. März eröffnet sie ein Bankkonto, das auf den Namen des Unternehmens "Übersax Taxi" lautet. Darauf zahlt sie 20'000 Franken Startkapital ein.
- Am 5. März kauft sie einen Computer für 2'000 Franken. Dem Computer zahlt sie mit der Maestro-Karte des Geschäfts, der Betrag wird dem Bankkonto belastet.
- Am 7. März kauft sie ein gebrauchtes Auto, mit dem sie die Fahrgäste herumfahren wird. Der Kaufpreis beträgt 30'000 Franken. Der Autohändler schickt ihr eine Rechnung.
- Für die Taxifahrten im März zahlen ihr die Kunden insgesamt €500 Franken. Das Geld zahlt sie jeweils auf ihr Bankkonto ein.

Lutz Kreiger [Abmelden](#)

Ihr Coach

Roland Wirth

[Kontaktformular](#)

aktuelles Modul
Fortschritt: 10%
Zeitaufwand: 2 Stunden

- 12 Tests
- Forum
- Glossar

Lernkarten
Für dieses Modul noch nicht angelegt.

- Erstellen
- Verwalten

Zusammenfassung
Für dieses Modul noch nicht angelegt.

- Erstellen
- Alle anzeigen

Wo ist elob bereits im Einsatz?



Vielen Dank für die Aufmerksamkeit