

Gestaltung der Praxisphasen des Dualen Studiums bei Mikado Foods Europe

Nach jedem Theorieteil an der Hochschule folgt unmittelbar das, je nach genauen Studiendaten, ungefähr drei Monate dauernde Praxismodul. Um das Erlernte zu verfestigen, ist unser Ausbildungsplan auf die Lerninhalte des jeweiligen Semesters abgestimmt und in Zusammenarbeit mit der HWR erstellt worden.

1. Praxisphase

Um die Grundlage für eine gute Zusammenarbeit zu schaffen, wird die erste Hälfte dieses Praxismoduls vornehmlich aus dem Kennenlernen des Betriebes, der Mitarbeiter und der Produkte bestehen. Hier werden Sie in enger Zusammenarbeit mit erfahrenen Kollegen im Qualitätsmanagement und der Qualitätskontrolle, sowie zur Bearbeitung von Rechnungen, Reklamationen und Auslieferungen eingesetzt. Diese administrative Arbeit ermöglicht Ihnen innerhalb kurzer Zeit einen Überblick über die vielfältigen Produkte und Prozesse unserer Firma zu gewinnen. Denkbar sind in diesem Kontext auch Besuche unseres Lagers oder die Begleitung zu Kundenbesuchen.

Je nach dem genauen Zeitraum des Praxismoduls werden Sie auch an den Vorbereitungen zur ANUGA Lebensmittelmesse und der Betreuung unseres Messestandes mitwirken.

2. Praxisphase

Um auf die 1. Praxisphase und den theoretischen Teil aufzubauen, wird dieses Modul aus zwei Elementen bestehen: Zum einen wird Ihnen die Bearbeitung der Auslieferungen an einen Großkunden aufgetragen und zum anderen werden Sie als Assistent eines Einkäufers eingesetzt. Diese Arbeit wird sehr viel direkten Kontakt mit Lieferanten und Kunden beinhalten und zugleich ermöglichen, dass Sie, durch die Zusammenarbeit mit den Einkäufern, Verhandlungen praktisch erleben und die damit in Verbindung stehende Einkaufsstrategie kennenlernen. Das selbstständige Abwickeln der Auslieferungen dient dem Aufzeigen der vielfältigen logistischen Prozesse die für unser Geschäft erforderlich sind.

3. Praxisphase

Dieses Modul wird hauptsächlich in der Buchhaltungs- und Controllingabteilung stattfinden. Hier sind Aufgaben in folgenden Bereichen denkbar: Debitorenmanagement, Liquiditätsplanung und Fremdwährungsabsicherung. In dieser Praxisphase werden ebenfalls wichtige arbeitsrechtliche Fragestellungen erörtert. Zudem sollen Sie ein erstes eigenständiges Projekt bewerkstelligen. Vorstellbar ist zum Beispiel das Erstellen einer Profitabilitätsanalyse für einen ausgewählten Geschäftsbereich und die Präsentation der Ergebnisse vor der Geschäftsführung.

Je nach Ihren Interessen, wäre auch ein Kennenlernen der Marketingabteilung möglich. Hier könnten Sie dann auch praktische Fähigkeiten, wie den Umgang mit Adobe Photoshop, im Rahmen der Arbeit an unseren Etiketten erlernen.

4. Praxisphase

Das vierte Praxismodul wird aus einem eigenen Projekt bestehen. Dieses soll sich mit der Einführung eines neuen Produktes befassen. Die Arbeit an diesem Projekt erfordert von Ihnen eine integrative Arbeitsweise, die den Einsatz aller bisher erlernten Fähigkeiten mit sich bringt. Es muss eine

Markteintrittsstrategie entwickelt werden und das neue Produkt muss bei potentiellen Kunden vorgestellt werden. In Kooperation mit dem Einkauf müssen Produzenten kontaktiert und Muster angefordert werden, sowie Einkaufsbedingungen verhandelt werden. Zusätzlich muss eine Kosten-/ Nutzenrechnung, sowie eine Profitabilitätsanalyse erstellt werden. Diese erfordert eine detaillierte Betrachtung der Logistik und der erzielbaren Verkaufspreise. Zudem muss in Kooperation mit dem Qualitätsmanagement erörtert werden, wie und ob der Produzent unsere und die gesetzlichen Anforderungen an das Produkt erfüllen kann.

Als Ergebnis dieses Projektes soll ein ausführbares Konzept für ein neues Produkt stehen, welches alle wichtigen Themenfelder abdeckt. Dieses Konzept könnte Ihnen dann auch als Grundlage der Studienarbeit dienen, welche zum Ende dieses Moduls bei der Hochschule eingereicht werden muss.

5. Praxisphase

Dieses Modul könnte je nach Ihren Interessen in einer unserer Auslandsniederlassungen erfolgen. Beispielsweise könnte in China der Einkauf unterstützt werden. Hier würden dann Qualitätsmanagement und die Pflege der Geschäftsbeziehungen, sowie das Aushandeln von Einkaufsbedingungen im Vordergrund stehen. Sie wären in dieser Aufgabe in einer verantwortungsvollen Rolle, die es mit unserer Unterstützung zu meistern gilt.

Als weiterer Aufenthalt wäre London denkbar. Diese Niederlassung ist vornehmlich im Verkauf aktiv und Sie wären eine Unterstützung in diesem Bereich. Die Akquise von Neukunden und das Category Management würden zu Ihren Aufgabengebieten zählen. Dieses erfordert eine gute Produktkenntnis und ein schnelles Lernen von Verhandlungstechniken.

Das übergeordnete Ziel dieses Praxismoduls ist zudem festzustellen, in welchem Bereich Sie ihre Zukunft sehen und wie die Zusammenarbeit nach Abschluss des Studiums aussehen könnte.

6. Praxisphase

Der Einsatz in der abschließenden Praxisphase richtet sich nach Ihren Interessen. Der Einsatz erfolgt möglichst im Themengebiet ihrer Bachelorarbeit und mit möglichst großer Selbstständigkeit.