

INHALTSVERZEICHNIS

ZUM THEMA

Handel – Beschaffung

Weiterführende Informationen

DIDAKTISCH-METHODISCHE HINWEISE

Zum Einsatz der Materialien

Lehrplanbezüge

INHALT UNTERRICHTSEINHEIT

Fragestellungen

Die Aufgaben im Überblick

Benötigte Materialien

AUFGABEN

Aufgabe 1: Nachlieferung für Sonderangebote – Beschaffungsplanung

Aufgabe 2: Beschaffungsrecherche im Internet, Entscheidung für ein Angebot

ARBEITSBLÄTTER

Impressum

Herausgeber:

METRO AG

Corporate Communications

Metro-Straße 1

40235 Düsseldorf

Erika Herrenbrück, didaktis, Engelskirchen

Miriam Meister, Kauffrau im Groß- und Außenhandel, Ausbilderin AEVO, Kürten

ZUM THEMA

Die Welt als Marktplatz

Ananas aus Costa Rica, Fernseher aus Taiwan, Bio-Eier aus der Region: Für Verbraucher ist es heutzutage selbstverständlich, dass Artikel aus aller Welt ständig im Handel verfügbar sind. Das zunehmende Qualitätsbewusstsein, steigende Anforderungen an die Rückverfolgbarkeit von Waren sowie ein wachsendes Nachhaltigkeitsbewusstsein treiben zudem die Nachfrage nach regionalen Produkten an.

Globale Lieferketten

Bis ein Artikel verkaufsbereit im Regal liegt, hat er häufig einen weiten Weg hinter sich: vom Hersteller oder Erzeuger über mehrere Zwischenlager, Häfen und Autobahnen bis zu dem Ort, an dem er gebraucht wird. Die Voraussetzungen für reibungslos funktionierende Lieferketten und die ständige Verfügbarkeit von Produkten schafft in erster Linie die Logistik. Sie ist eine der zentralen Funktionen des Handels.

Effizienter Warenfluss

Die Unternehmen stehen dabei vor vielfältigen Herausforderungen. Sie haben die Aufgabe, bei kurzen Produktzyklen und schwankendem Nachfrageverhalten Regallücken ebenso zu vermeiden wie hohe Lagerbestände. Die zunehmende internationale Verflechtung der Märkte sowie die steigende Zahl von Einwohnern in urbanen Ballungsräumen machen logistische Prozesse noch vielschichtiger und schwerer koordinierbar. Hinzu kommen steigende Anforderungen an den Klima- und Ressourcenschutz. Essenziell für einen effizienten Warenfluss sind moderne Kommunikations- und Informationstechnologien. Eine Vision für die Logistik der Zukunft ist das „Internet der Dinge“: der sich selbst steuernde Warenfluss.¹ Möglich wird dies beispielsweise durch den Einsatz von Mikrochips oder Transpondern auf einzelnen Paketen oder Produkten, die mithilfe der Datenträger einzeln identifiziert werden können.

¹ S. Logistik entdecken 1/12; Magazin des Fraunhofer-Instituts für Materialfluss und Logistik IML Dortmund, #13, S. 6f.

Weiterführende Informationen

Überblick über die Entwicklung des grenzüberschreitenden Warenhandels

<http://www.bpb.de/nachschlagen/zahlen-und-fakten/globalisierung/52543/entwicklung-des-warenhandels>

Statistiken zum deutschen und internationalen Außenhandel

<http://de.statista.com/themen/563/aussenhandel/#chapter2>

Weiterführende Infos des Fraunhofer-Instituts zur Zukunft von Handel und Logistik

<http://www.internet-der-dinge.de/>

Statistik der wichtigsten Exportgüter Deutschlands 2012

<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/151019/umfrage/exportgueter-aus-deutschland/>

DIDAKTISCH-METHODISCHE HINWEISE

Zum Einsatz der Materialien

Die Materialien sind Vorschläge für den Unterricht. Die konkrete Verwendung liegt bei der Fachlehrkraft, da die jeweilige Lernsituation häufig eine Anpassung erfordert. Zu diesem Zweck ist es ausdrücklich erlaubt, das Download-Dokument (Word) zu überarbeiten.

Texthinweis: Zur Vereinfachung sind „Schülerinnen und Schüler“ mit SuS abgekürzt.

Lehrplanbezug

Die Unterrichtseinheit nimmt Bezug auf Rahmenlehrpläne (Beschlüsse der Kultusministerkonferenz aus den Jahren 2004 bis 2006) für die Ausbildungsberufe

- Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel; Verkäufer/Verkäuferin
- Kaufmann im Groß- und Außenhandel/Kauffrau im Groß- und Außenhandel

<i>Rahmenlehrplan</i>	<i>Die Schülerinnen und Schüler ...</i>
Einzelhandel Lernfeld 6: Waren beschaffen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ planen den Beschaffungsprozess auf der Grundlage warenwirtschaftlicher Daten. ▪ ermitteln unterschiedliche Bezugsquellen, Konditionen und Preise. ▪ nutzen dabei auch informationstechnische Systeme. ▪ werten die gewonnenen Daten aus und präsentieren ihre Ergebnisse als Entscheidungsgrundlage.
<i>Rahmenlehrplan</i>	<i>Die Schülerinnen und Schüler ...</i>
Groß- und Außenhandel Lernfeld 3: Beschaffungsprozesse planen, steuern und durchführen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ermitteln den betrieblichen Beschaffungsbedarf und entsprechende Lieferanten ..., holen Angebote ein, werten sie nach betrieblichen Vorgaben aus und führen eine Bestellplanung durch. ▪ werten die gewonnenen Daten aus und präsentieren sie.

INHALT UNTERRICHTSEINHEIT

Fragestellungen

- Welche Arbeitsschritte sind zwischen Warenbedarf und Angebotsvergleich zu erledigen?
- Was brauchen wir, um das günstigste Angebot zu ermitteln?

Die Aufgaben im Überblick

Aufgabe 1 führt in ein Szenario ein: Die SuS sind Einkäufer/Einkäuferinnen und müssen einen Artikel aus dem Sonderangebot nachbestellen. Sie stellen zusammen, welche Arbeitsschritte sie dafür bewältigen müssen. Für die Internetrecherche in **Aufgabe 2** werden zunächst Artikel, Menge, Zeitangabe und Ort vereinbart. Die SuS wählen Artikelangebote mit und ohne Versandkosten aus und recherchieren dazu die Versandkosten gesondert. Sie ermitteln das günstigste Angebot mit einer Bezugskalkulation. Die SuS begleiten ihre Arbeit mit einem Bericht zur Recherche. Die Ergebnisse werden im Unterrichtsgespräch analysiert. Anschließend ermitteln sie das günstigste Angebot und die beste Rechercheform.



Benötigte Materialien:

- ARBEITSBLÄTTER 1 und 2
- PC mit Internetzugang

AUFGABEN

Aufgabe 1: Nachlieferung für Sonderangebote – Beschaffungsplanung

Stell dir folgende Situation vor:

Du bist für Einkauf/Beschaffung in eurem Unternehmen zuständig.

Eine Werbeaktion mit Sonderangeboten hat größeren Erfolg als eingeplant. Du siehst, dass ein bestimmter Artikel vor Ende der Aktion ausverkauft sein wird. Der Lieferant – das hast du bereits angefragt – kann so kurzfristig nicht die benötigte Menge liefern.

Was musst du tun?

Notiere die Schritte und Fachbegriffe. Nimm für jedes Wort eine neue Zeile.

Leistungserwartung zu Aufgabe 1:

Hier folgen Begriffe aus beiden Berufsfeldern, zusätzlich stehen in Klammern Begriffe, die nur im Groß- und Außenhandel vorkommen.

1. *Bedarfsermittlung*
2. *Beschaffungsplanung*
 - *Verkaufsdatenanalyse (Bedarfsanalyse)*
 - *Mengen-, Zeit-, Preisplanung*
 - *(Beschaffungsmarktforschung)*
3. *Bezugsquellenermittlung*
4. *Einkaufsabwicklung*
 - *Anfrage*
 - *Angebotsvergleich*

Auswertung und Hinführung zu Aufgabe 2:

Die Ergebnisse werden im Klassengespräch abgestimmt. Dann einigen sich die SuS auf die konkreten Daten – dazu gehören der Artikel, die Menge, die Zeitangabe und der Ort, an den die Ware geliefert wird – und tragen sie rechts neben die Begriffe im ARBEITSBLATT 1 ein.

Dieses bildet die Grundlage für Aufgabe 2.

Für Aufgabe 2 werden PCs mit Internetzugang benötigt.

Für Aufgabe 2 wird gegebenenfalls und nach Ermessen der Lehrkraft eine Zeit für die Recherche vereinbart, passend zum Leistungsstand der Klasse.

Leistungserwartung zur Hinführung zu Aufgabe 2:

Die Daten in Spalte 2 sind hier beliebig ersetzbar. Zwingend ist allerdings die Zeitangabe.

1. Bedarfsermittlung: Was fehlt wo?	Artikel: <i>LED-Leuchtmittel-Sockel E 27 und E 14 im Heimwerkerbedarf</i> Ort: <i>Standort der Berufsschule</i>
2. Beschaffungsplanung	
▪ Verkaufsdatenanalyse (Bedarfsanalyse)	<i>Nach den bisherigen Abverkaufsdaten der Werbeaktion werden noch 400 Stück bis Aktionsende gebraucht.</i>
▪ Mengen-, Zeit-, Preisplanung	Menge: <i>400 Stück</i> Zeit: <i>bis zum übernächsten Arbeitstag um 7 Uhr</i> Preis: <i>zum günstigsten Preis</i>
▪ (Beschaffungsmarktforschung)	
3. Bezugsquellenermittlung	
4. Einkaufsabwicklung	
▪ Anfrage	
▪ Angebotsvergleich	

Aufgabe 2: Beschaffungsforschung im Internet, Entscheidung für ein Angebot

Gruppenarbeit

In dieser Aufgabe steht ihr im Wettbewerb.

Es gewinnt die Gruppe, die in der vereinbarten Zeit das günstigste Angebot ermittelt hat.

Vereinbarte Zeit: _____

Recherche

- Erforscht im Internet den Beschaffungsmarkt und ermittelt mindestens vier Angebote.
- Davon sollen zwei Angebote den Versand mit einschließen.
- Ermittelt für die Angebote ohne inbegriffene Lieferung die gesonderten Versandkosten.

Teilt dazu die Aufgaben innerhalb der Gruppe auf.

Bericht

Macht euch während der Recherche Notizen, die ihr zu einem Bericht zusammenstellt.

Der Bericht soll folgende Angaben enthalten:

- Aufgabenverteilung in der Gruppe
- Bezugsquellen, die ihr geprüft habt
- Ausdruck der vier Angebote
- Angebotsvergleich mit Bezugskalkulation
- das günstigste Angebot

Ergebnis

Wenn ihr euer bestes Angebot ermittelt habt, stellt es dem Lehrer/der Lehrerin vor.

Leistungserwartung zu Aufgabe 2:

Da die Marktlage sich täglich ändert, werden hier nur die Rahmenbedingungen der erwarteten Leistung definiert.

Die SuS ermitteln vier Artikelangebote und zwei Versandangebote in externen Bezugsquellenverzeichnissen, zum Beispiel unter:

- „Wer liefert was?“ www.wlw.de
- „ABC der deutschen Wirtschaft“
- „Gelbe Seiten der Deutschen Telekom“
- Branchenverzeichnisse

Sie vergleichen die Angebote in einer Bezugskalkulation.

Dabei ist der zeitnahe Liefertermin gegebenenfalls mit Express-Versandkosten berücksichtigt.

	Angebot A	Angebot B	Angebot C	Angebot D
Anbieter	Lichterkette	Lampenladen	LED Experte	Fa. Leuchter
Einkaufspreis	800,00 €	750,00 €	880,00 €	700,00 €
Versand	0,00 €	80,00 €	0,00 €	100,00 €
Expresszuschlag	80,00 €	30,00 €	30,00 €	50,00 €
Bezugspreis	880,00 €	860,00 €	910,00 €	850,00 €
Bezugspreis je Stück	2,20 €	2,15 €	2,28 €	2,13 €

Günstigstes Angebot: 2,13 € von Fa. Leuchter.

Die Berichte nennen die Aufgaben in der Gruppe, geben einen Überblick über die Bezugsquellenrecherche und enthalten die verlangten Daten in fachgerechter Form.

Auswertung von Aufgabe 2: Beschaffungsrecherche und bestes Angebot

Auch wenn das günstigste Angebot möglicherweise schon früh vorliegt, arbeiten die Gruppen weiter, bis alle Aufgaben erledigt sind.

Dann präsentieren die Gruppen ihre Ergebnisse.

Im anschließenden Unterrichtsgespräch werden die Angebote und die Recherche analysiert. Neben dem günstigsten Angebot kann auch die effizienteste Recherche ausgezeichnet werden, zum Beispiel nach dem Kriterium kürzester = schnellster Weg durch die Bezugsquellen.

Die zu den Besten gekürten Gruppen erläutern ihr Vorgehen.