

THEMENFELD: WIRTSCHAFT BESCHÄFTIGUNG



Unterrichtsmaterial für das Fach **Ökonomische Bildung**
Gymnasium Klassen 5–8

INHALTSVERZEICHNIS

ZUM THEMA

Wirtschaft – Beschäftigung
Weiterführende Informationen

DIDAKTISCH-METHODISCHE HINWEISE

Zum Einsatz der Materialien
Lehrplanbezug Erdkunde

INHALT UNTERRICHTSEINHEIT

Fragestellungen
Die Aufgaben im Überblick
Benötigte Materialien

AUFGABEN

- Aufgabe 1: Der Handel als Arbeitgeber - Frage zum Text
Aufgabe 2: Das sagt ein Azubi im zweiten Lehrjahr Kaufmann/-frau im Einzelhandel - Frage zum Text
Aufgabe 3: Planspiel - Ein kleines Handelsunternehmen gründen, Tätigkeiten festlegen
Aufgabe 4: Produkte beschreiben
Aufgabe 5: Preise kalkulieren
Aufgabe 6: Messepräsentation vorbereiten
Aufgabe 7: Persönliche Auswertung des Planspiels und Überlegungen zur Berufswahl

ARBEITSBLÄTTER

Impressum

Herausgeber:
METRO AG
Corporate Communications
Metro-Straße 1
40235 Düsseldorf

Fachautorin:
Erika Herrenbrück, didaktis, Engelskirchen

ZUM THEMA

Der Handel als Arbeitgeber

Der Handel ist nicht nur ein wichtiger Wirtschaftszweig in Deutschland, sondern auch einer der größten Arbeitgeber. Über fünf Millionen Arbeitnehmer¹ verdienen im Groß-, Außen- und Einzelhandel ihr Geld. Das sind rund zehn Prozent aller Erwerbstätigen in Deutschland.² Mehr als 245.000 Auszubildende lernen aktuell einen Handelsberuf. Das macht 18 Prozent aller Ausbildungsplätze in Deutschland aus.³ Den ersten Platz der beliebtesten Handelsberufe belegen die Einzelhandelskaufleute, dicht gefolgt von den Verkäuferinnen und Verkäufern. Auf Platz drei liegen die Kaufleute im Groß- und Außenhandel.

Vielfältige Karrierechancen

Kaum eine andere Branche bietet eine solche Bandbreite an Karrieremöglichkeiten und Aufgabenfeldern. Der moderne Handel ist spannend und zukunftssträchtig: Internationale Expansion, innovative Technologien und neue Betriebsformen bilden die Basis für neue Berufsbilder. Die Beschäftigungsmöglichkeiten beschränken sich schon lange nicht mehr auf Verkäufer, Kassierer und Lagerarbeiter. Zu den Handelsberufen von heute zählen zum Beispiel E-Commerce-Spezialisten, Qualitäts- und Category Manager.

Eine starke Branche

Auch auf europäischer Ebene zeigt sich die hohe Bedeutung der Handelsbranche für den Arbeitsmarkt: Für die mehr als sechs Millionen Handelsunternehmen innerhalb der Europäischen Union⁴ arbeiten mehr als 33 Millionen Menschen.⁵ Damit ist der Handel einer der größten Arbeitgeber des Kontinents.⁶



¹ DIHK: Daten und Fakten –<http://www.dihk.de/branchen/handel/handelsbranche-allgemein/zahlen-und-fakten>.

² ebd.

³ ebd.

⁴ ebd.

⁵ METRO GROUP Handelsbrief 02/2013.

⁶ METRO-HANDELSLEXIKON 2012/2013, S. 186.

Weiterführende Informationen

Akademie für Welthandel AG

www.akademie-welthandel.de

Akademie Handel e.V.

www.akademie-handel.de

Basisinformationen des Bundesinstituts für Berufsbildung über verschiedene Ausbildungsberufe

www.bibb.de

Informationen des Einzelhandelsportals HDE zum Thema Ausbildung

www.einzelhandel.de

Informationen der Zentralstelle für Berufsbildung im Handel e.V. zu handelsrelevanten Aus- und Weiterbildungsthemen inklusive Weiterbildungsdatenbank

www.zbb.de

Ausbildungsseite der METRO

http://www.metro24.de/pages/DE/Jobs_Karriere/Schueler/Ausbildung

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

Über tausend Lehrpläne bestimmen den Unterricht in deutschen Schulen, differenziert nach Bundesländern, Schulformen, Bildungsstufen und Fächern. Die Mitwirkungsgremien in den Schulen passen die Lehrpläne wiederum auf schulinterne Gegebenheiten an. Diese Unterrichtseinheiten nehmen Bezug auf Lehrpläne beziehungsweise Kernlehrpläne für Gymnasien in NRW, die sich an den länderübergreifenden Bildungsstandards der Kultusministerkonferenz orientieren. Die Entscheidung fiel aufgrund der Aktualität und der neuen Form kompetenzorientierter Unterrichtsvorgaben. Lehrkräfte anderer Bundesländer werden gebeten, die gegebenenfalls erforderlichen Anpassungen selbst vorzunehmen. Diese Unterrichtseinheit wendet sich an die gymnasialen Klassen 5 bis 8 auf Basis der Rahmenvorgabe ökonomische Bildung NRW Sek I (ISBN 3-89314-207-X, Heft 5016, 1/2004).

Die Unterrichtseinheit behandelt im Problemfeld 5 „Arbeit und Beruf in einer sich verändernden Industrie-, Dienstleistungs- und Informationsgesellschaft“ die zentralen Inhalts- und Problemaspekte

- a) Berufswahl und Berufswegplanung
- d) Wege in die unternehmerische Selbstständigkeit, Chancen und Risiken

	Die Schülerinnen und Schüler ...
Sachkompetenz	<ul style="list-style-type: none"> ▪ erwerben Kenntnisse über die Anforderungen des Arbeitslebens.
Urteilskompetenz	<ul style="list-style-type: none"> ▪ nehmen aus verschiedenen Perspektiven ökonomische Sachverhalte und Prozesse wahr.

Entscheidungs- und Handlungs- kompetenz	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ermitteln Kosten und Nutzen einer Entscheidung. ▪ bereiten ihre eigenen Entscheidungen im Hinblick auf den Übergang in das Berufsleben unter Einbeziehung von individuellen Interessen und Fähigkeiten sowie von Kenntnissen über die Arbeitswelt vor.
Methoden- kompetenz	<ul style="list-style-type: none"> ▪ erschließen unterschiedliche Textsorten. ▪ erschließen über empirische Verfahren gewonnene Daten. ▪ nutzen Visualisierungstechniken zur Darstellung von erarbeiteten Ergebnissen (zum Beispiel Tabellen).



INHALT UNTERRICHTSEINHEIT

Die SuS beschäftigen sich in dieser Unterrichtseinheit mit dem Thema Beschäftigung und bearbeiten dabei die folgenden Fragestellungen:

- Welche Handelsberufe gibt es?
- Welche sind wichtige Tätigkeiten und welche Anforderungen stellt ein Handelsberuf?
- Was davon brauche ich für ein Verkaufsprojekt?
- Wie funktioniert eine Preiskalkulation?
- Wie ist das, wenn ich im Rollenspiel diese Tätigkeiten ausübe?
- Kann ich mir vorstellen, dies später mal zu meinem Beruf zu machen?

Die Aufgaben im Überblick

Aufgabe 1 informiert über Berufe im Handel und den Handel als Arbeitgeber und stellt Verständnisfragen. In **Aufgabe 2** berichtet ein Azubi im zweiten Lehrjahr Kaufmann/-frau im Einzelhandel von seiner Arbeit. Die SuS erkennen die Tätigkeiten und leiten daraus die Anforderungen des Berufs ab.

Nun beginnt ein Planspiel, zu dem zunächst Ziele und Ablauf erläutert werden.

Schülergruppen, die im Wettbewerb zueinander stehen, sollen in **Aufgabe 3** ein kleines Handelsunternehmen gründen, die Produkte, die sie anbieten werden, beschreiben (**Aufgabe 4**) und schließlich eine kaufmännische Preiskalkulation vorlegen (**Aufgabe 5**). In **Aufgabe 6** bereiten sie die Präsentation ihrer Produkte vor und gestalten einen Messestand.

Die nächste Planspielphase findet in der ganzen Klasse statt: Die SuS übernehmen alternierend die Spielrollen Händler und Kunden. Als Kunden besuchen sie die anderen Messestände und bestellen, bei Gefallen, dort die angebotenen Produkte. Als Handelsunternehmen sind sie bestrebt, ihre Produkte an die Kunden zu bringen.

Die Auswertung erfolgt zunächst in den Gruppen. Sodann stimmt die ganze Klasse über die besten Leistungen für alle Aktivitäten des Planspiels ab: Messestand, Produktinformation, Bestellungen, Preise, Umsatz, Gewinn.

Der Lerngewinn aus dem Planspiel wird in **Aufgabe 6** individuell notiert.



Benötigte Materialien:

- ARBEITSBLÄTTER 1 bis 3
- pro Gruppe vier Plakate und ein Tisch
- Messedekoration
- circa 90 Bestellscheine
- ein größeres Plakat/Wandzeitung zur Auswertung des Planspiels



AUFGABEN

Der Handel als Arbeitgeber

Der Handel ist nicht nur ein wichtiger Wirtschaftszweig in Deutschland, sondern auch einer der größten Arbeitgeber. Über fünf Millionen Arbeitnehmer⁷ verdienen im Groß-, Außen- und Einzelhandel ihr Geld. Das sind rund zehn Prozent aller Erwerbstätigen in Deutschland.⁸ Mehr als 245.000 Auszubildende lernen aktuell einen Handelsberuf. Das macht 18 Prozent der aller Ausbildungsplätze in Deutschland aus.⁹ Den ersten Platz der beliebtesten Handelsberufe belegen die Einzelhandelskaufleute, dicht gefolgt von den Verkäuferinnen und Verkäufern. Auf Platz drei liegen die Kaufleute im Groß- und Außenhandel.

Vielfältige Karrierechancen

Kaum eine andere Branche bietet eine solche Bandbreite an Karrieremöglichkeiten und Aufgabenfeldern. Der moderne Handel ist spannend und zukunftssträchtig: Internationale Expansion, innovative Technologien und neue Betriebsformen bilden die Basis für neue Berufsbilder. Die Beschäftigungsmöglichkeiten beschränken sich schon lange nicht mehr auf Verkäufer oder Lagerarbeiter. Zu den Handelsberufen von heute zählen zum Beispiel E-Commerce-Spezialisten, Qualitäts- und Category Manager.

Aufgabe 1: Frage zum Text

Welche Handelsberufe gibt es?

.....

.....

.....

Leistungserwartung zu Aufgabe 1: Handelsberufe

⁷ DIHK: Daten und Fakten – <http://www.dihk.de/branchen/handel/handelsbranche-allgemein/zahlen-und-fakten>.

⁸ ebd.

⁹ ebd.

*Einzelhandelskaufleute, Verkäuferinnen und Verkäufer
Kaufleute im Groß- und Außenhandel, Lagerarbeiter
E-Commerce-Spezialisten, Qualitäts- und Category Manager*

Das sagt ein Azubi im zweiten Lehrjahr Kaufmann/-frau im Einzelhandel

Warum das „mein Job“ ist

Ich hab gern mit vielen Menschen zu tun und gehe auch auf die Leute zu.

Die große Vielfalt an Waren, die wir anbieten, finde ich interessant. Dabei ist immer etwas Neues und das stelle ich auch den Kunden gerne vor. Besonders spannend finde ich das Kaufmännische: wie wir mit geschickter Preiskalkulation und besonderen Aktionen den Laden vollkriegen und dabei Gewinne machen. Mit den praktischen Arbeiten wie Waren verräumen und Auslagen dekorieren bin ich ganz fix.

Klar, Stress gibt es schon mal zu den Stoßzeiten gegen Mittag und am Abend. Dann heißt es: schnell sein und trotzdem Ruhe bewahren. Da muss an der Kasse das Wechselgeld immer noch stimmen und schwierige Kunden dürfen mich nicht erschüttern. Aber ein bisschen Trubel finde ich ganz gut, mir wird es nie langweilig.

Das viele Herumlaufen und die Arbeit im Stehen können anstrengend sein, aber dafür gibt es den Ausgleich beim Sitzen an der Kasse oder am PC im Büro.

Im dritten Lehrjahr lerne ich noch eine Menge dazu: Ich muss einen Riecher für den Markt entwickeln und das Sortiment umgestalten, damit aus Ladenhits keine Ladenhüter werden. Und damit die Regale immer voll sind, müssen Waren ständig nachbestellt werden. Dazu kommen die betriebswirtschaftlichen Aufgaben im Personal- und Rechnungswesen. Damit helfe ich mit, dass von dem Erlös die Kosten bezahlt werden können und noch ein Gewinn übrig bleibt.

Die Arbeitszeit

Die Arbeitszeit ist tariflich geregelt. Offiziell gilt die Fünftagewoche. Die reicht natürlich nicht für die Ladenöffnungszeiten von 8 bis 20 Uhr. Bei unserem Zweischichtbetrieb ist Flexibilität angesagt. Für mich ist die Arbeit am Wochenende durch den Freizeitausgleich voll okay.

Gute Aussichten

Als Kaufmann im Einzelhandel kann ich mich bei vielen Fachgeschäften oder großen Märkten bewerben. Bei einem guten Abschluss winkt der Aufstieg mit weiteren Ausbildungen bis zur Marktleitung. Wenn ich richtig durchstarte, kann ich schon mit 23 Jahren Substitut sein – das ist ein stellvertretender Marktleiter – da kommt dann richtig was aufs Konto!

Aufgabe 2: Fragen zum Text

- a) Benenne die Tätigkeiten, die im Text des Azubis vorkommen.
- b) Welche Anforderungen stellt dieser Beruf?

Leistungserwartung zu Aufgabe 2:

- a) Tätigkeiten, die im Text des Azubis vorkommen:
 - *Waren anbieten*
 - *Waren den Kunden vorstellen*
 - *Preiskalkulation*
 - *mit besonderen Aktionen den Laden vollkriegen*
 - *Gewinne machen*
 - *Waren verräumen*
 - *Auslagen dekorieren*
 - *an der Kasse sitzen*
 - *sich von schwierigen Kunden nicht erschüttern lassen*
 - *Arbeit am PC im Büro*
 - *das Sortiment gestalten*
 - *Waren nachbestellen*
 - *Angebote einholen*
 - *mit den Lieferanten den Preis verhandeln*
 - *betriebswirtschaftliche Aufgaben im Personal- und Rechnungswesen*

- b) Das müssen Kaufleute im Einzelhandel gut können:
 - *einen Riecher für den Markt haben*
 - *mit Geld umgehen, genau kalkulieren, um Gewinne zu machen*

- *im Laden arbeiten, den Überblick haben über die Auslagen*
- *viel auf den Beinen sein, aber auch im Büro am PC arbeiten*
- *mit Kunden reden*
- *gute Nerven haben*

HINFÜHRUNG ZUM PLANSPIEL

Der Lehrer/Die Lehrerin erläutert Ziel und Ablauf des Planspiels.

Ziel

Die SuS üben in einer Planspielaktion einige der Tätigkeiten aus einem Handelsberuf aus. Ziel ist es, für eine Schul- oder Klassenveranstaltung eine Verkaufsaktion zu erproben, deren Erlös der Klassenkasse oder einem anderen Projekt zugutekommen soll.

Die Klasse einigt sich zunächst auf drei Verkaufsprodukte, die gut zum Anlass der Veranstaltung passen, zum Beispiel Essbares oder Dinge, die gerade „in“ sind.

Ergebnis:

Produkt A

Produkt B

Produkt C

Ablauf des Planspiels

Die Klasse wird in fünf bis sechs Gruppen aufgeteilt. Die Gruppen stehen im Wettbewerb.

1. Sie gründen ein kleines Handelsunternehmen und teilen die Tätigkeiten untereinander auf (Aufgabe 3).
2. Sie bieten die drei Produkte an, schreiben dazu einen Werbetext (Aufgabe 4) und kalkulieren dafür die Preise (Aufgabe 5).
3. Sie bauen einen Messestand auf und präsentieren ihre Produkte und die Preiskalkulation (Aufgabe 6).

Die dann folgenden Planspielschritte sind eine Verkaufsphase und die Auswertung der Ergebnisse. Sie werden nach der Durchführung von Aufgabe 6 erklärt.

Aufgabe 3: Ein kleines Handelsunternehmen gründen, Tätigkeiten festlegen

Ab hier arbeitet ihr in Gruppen, die im Wettbewerb miteinander stehen.

Daher tut ihr gut daran, eure Planung zunächst für euch zu behalten.

- a) Gründet ein Unternehmen, das die festgelegten Produkte verkaufen wird. Gebt euch einen Namen. Vielleicht fällt euch auch ein Logo als Markenzeichen ein.

Euer Firmenname:

- b) Überlegt, welche Tätigkeiten beim Verkauf sowie vorher und nachher anfallen. Und legt fest, wer sie ausüben soll.

.....

.....

.....

Leistungserwartung zu Aufgabe 3:

- a) Firmenname: *(nach Fantasie)*

- b) Tätigkeiten beim Verkauf sowie vorher und nachher:

Einkauf der Produkte (Name), Verkauf an der Theke (Name), Kasse und Abrechnung (Name), Lager und Nachschub (Name)

Aufgabe 4: Produkte beschreiben

Ihr sollt die von der Klasse bestimmten Produkte verkaufen.

Erstellt zu jedem eine kurze Produktbeschreibung, eventuell mit Zeichnung, die ihr für ein Werbeplakat verwenden könnt.

Produkt A:

Beschreibung:

.....

Produkt B:

Beschreibung:

.....

Produkt C:

Beschreibung:

Leistungserwartung zu Aufgabe 4:

Produkt: *(Bezeichnung, zum Beispiel Getränk)* Beschreibung: *Der ultimative Durstlöscher, herb im Geschmack, schön brizzelig, eventuell Zeichnung dazu*

Aufgabe 5: Preise kalkulieren



Seht euch das Schaubild an.

1. Welche sind die drei Tätigkeitsfelder des Handels und welche Kosten verursachen sie?

.....

.....

.....

2. Wie heißt die Differenz zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis?

.....

3. Der Einkaufspreis (EK) beträgt ca.40 bis 50 Prozent vom Verkaufspreis (VK), von dem zuerst einmal 19 Prozent Mehrwertsteuer abzuführen sind. Berechnet danach den VK: Ermittelt den EK für eure Produkte, zum Beispiel im Internet. Dann kalkuliert euren VK in einer Tabelle mit je einer Spalte für Ausgaben und Einnahmen und den Positionen: EK mit Prozentsatz, hochgerechneter VK, abzüglich angenommener Kosten für ... (vgl. Frage 1) und Steuern = Ergebnis (Gewinn für euer Projekt). Bedenkt dabei, dass höhere Verkaufspreise mehr Einnahmen oder Spielräume für Preisverhandlungen, zum Beispiel Rabatte, bringen.
4. Nun malt Preisschilder mit dem VK eurer Produkte.

Leistungserwartung zu Aufgabe 5:

Kalkulation mit EK = 50 % vom VK

	Ausgaben	Einnahmen
Einkaufspreis z. B. Getränk für gerundet 1,00 € für 50 Stück	-50,00 €	
Verkaufspreis für 50 Stück bei EK = 50 %		100,00 €
abzgl. Mehrwertsteuer 19 % vom Verkaufspreis	-19,00 €	
abzgl. Kosten für Personal: Transport, Lager, Verkauf	-20,00 €	
Kosten für Material: Werbung	-6,00 €	
SUMMEN	-95,00 €	100,00 €
Ergebnis (Gewinn oder Verlust)		5,00 €

Kalkulation mit EK = 40 % vom VK

	Ausgaben	Einnahmen
Einkaufspreis z. B. Getränk für gerundet 1,00 € für 50 Stück	-50,00 €	
Verkaufspreis für 50 Stück bei EK = 40 %		125,00 €
abzgl. Mehrwertsteuer 19 % vom Verkaufspreis	-23,75 €	
abzgl. Kosten für Personal: Transport, Lager, Verkauf	-20,00 €	
Kosten für Material: Werbung	-6,00 €	
SUMMEN	-99,75 €	125,00 €
Ergebnis (Gewinn oder Verlust)		25,25 €

Aufgabe 6: Messepräsentation vorbereiten

Alle Unternehmen präsentieren ihre Produkte auf einer Messe.

So könnt ihr euren Messestand gestalten:

1. Besorgt euch Dekorationsmaterial, zum Beispiel farbiges Papier, Plakate, Bilder, Tücher.
2. Gestaltet damit einen Tisch und die Wand dahinter als euren Messestand.
3. Platziert eure bereits fertigen Materialien wie Produkte und Produktbeschreibungen.
4. Stellt eure Kalkulation des Verkaufspreises auf einem Plakat dar.
5. Euer Firmenname und Preisschilder dürfen auch nicht fehlen.
6. Falls ihr nicht wollt, dass die Mitbewerber euren Messestand vor der Eröffnung sehen, könnt ihr zum Beispiel ein großes Tuch drüberhängen.

In der nächsten Phase des Planspiels kommen Kunden an euren Messestand und geben, wenn ihnen eure Produkte zusagen, eine Bestellung ab.

HINFÜHRUNG ZUR BESTELLPHASE

Nun geht es um den Ablauf des Verkaufsszenarios.

Erst einmal gehen alle herum und besichtigen die Messestände.

Spielrollen: Kunden und Händler

Nun beginnt die Verkaufsphase, die hier, da es noch keine konkreten Waren gibt, nur als Bestellung durchgeführt wird.

Alle SuS der Klasse sind abwechselnd Kunden und Händler.

Ein rotierender Wechsel kann so stattfinden, dass am eigenen Messestand immer zwei SuS anwesend sind, während die anderen reihum die anderen Messestände aufsuchen, dort die Waren begutachten und ihre Kaufentscheidung treffen. Danach gehen sie wieder zum eigenen Messestand und nehmen die Bestellungen der anderen entgegen.

Es empfiehlt sich gegebenenfalls, das Rotieren nach Zeit und Gruppen zu steuern und die jeweiligen SuS aufzurufen, wenn sie zur Bestellung zu den anderen Messeständen gehen sollen.

Vor Beginn dieser Aktion bekommen alle SuS je drei Bestellscheine, die sie an dem Messestand mit dem ihrer Meinung nach besten Produkt ausfüllen und abgeben.

Das Formular mit den Bestellscheinen folgt auf der nächsten Seite.

Weiterer Ablauf des Planspiels

1. Besichtigung der Messestände – noch keine Verkaufsaktion!
2. Verkaufsphase mit rotierendem Wechsel

Benötigte Materialien: Bestellzettel in ausreichender Zahl
--

Der letzte Planspielschritt, die Auswertung der Bestellphase wird danach erklärt.

FORMULAR BESTELLSCHEIN

Bitte fülle für jede Bestellung einen Bestellschein aus und gib ihn ab.

Handelsunternehmen	
Produkt, feste Bestellmenge: 10 Ex.	
Verkaufspreis	
Unterschrift Kundin/Kunde	

Bitte fülle für jede Bestellung einen Bestellschein aus und gib ihn ab.

Handelsunternehmen	
Produkt, feste Bestellmenge: 10 Ex.	
Verkaufspreis	
Unterschrift Kundin/Kunde	

Bitte fülle für jede Bestellung einen Bestellschein aus und gib ihn ab.

Handelsunternehmen	
Produkt, feste Bestellmenge: 10 Ex.	
Verkaufspreis	
Unterschrift Kundin/Kunde	

HINFÜHRUNG ZUR AUSWERTUNG

1. Die Handelsunternehmen werten ihre Bestellungen aus und präsentieren ihre Ergebnisse auf einem Plakat. Die SuS zählen ihre Bestellungen und notieren:

- Wie viele Bestellungen zu welchen Produkten hat es gegeben?
- Welche Produkte wurden zu welchem Preis verkauft?
- Wie hoch ist der Umsatz (Summe der VK der Bestellungen) insgesamt?
- Wie hoch ist der Gewinn?

Zum Beweis werden die Bestellungen nach Produkten sortiert ans Plakat gehängt.

2. Die Handelsunternehmen/Gruppen reflektieren ihre Rollen im Planspiel:

- Was habe ich als Kunde/Kundin erlebt?
- Wie war es für mich als Händler/-in, meine Produkte anzubieten?
- Was würden wir das nächste Mal anders machen?

Dazu schreiben die Gruppen Stichworte auf ein zweites Plakat.

3. In der nächsten Phase werden die Besten ermittelt:

Der Lehrer/Die Lehrerin moderiert einen Abstimmungsprozess, in dem die „Kunden“ über die einzelnen Handelsunternehmen abstimmen, wobei jedes Unternehmen natürlich nicht für sich selbst stimmen darf.

Die Ergebnisse werden an einer Wandzeitung oder Tafel in folgender Tabelle festgehalten:

Handels- unternehmen	Bester Messe- stand	Beste Produkt- information	Größte Anzahl Be- stellungen	Günstigste Preise	Höchster Umsatz	Höchster Gewinn
Name 1						
Name 2						
Name 3						
...						

Die jeweils besten Gruppen erklären, was ihrer Meinung nach zum Erfolg führte.

Abschließend bleibt die Frage, was die SuS aus dem Planspiel für den „Ernstfall“, den Verkauf bei der Schulveranstaltung, gelernt haben und entsprechend anwenden werden. Die persönliche Auswertung im Arbeitsblatt 3 reflektiert das Planspiel und die Berufswahl.

Leistungserwartung zu Aufgabe 6:

Der Stand ist mit farbigen Plakaten und Tüchern ansprechend gestaltet.

Der Firmenname steht groß darüber. Auf dem Tisch liegen die Produktbeschreibungen mit den Produkten (oder Bildern) und Preisschildern.

Aufgabe 7: Persönliche Auswertung des Planspiels und Überlegungen zur Berufswahl

Einzelarbeit

Was hat dir am Planspiel am besten gefallen?

.....

.....

Was fandest du nicht so gut am Planspiel?

.....

.....

Was hast du aus dem Planspiel gelernt?

.....

.....

Was möchtest du dir über die Tätigkeiten im Einzelhandel merken?

.....
.....
.....

Wie wäre es, wenn du später einmal in einem Handelsberuf arbeitest?

.....
.....

Welche Chancen und Risiken siehst du in der Selbstständigkeit/Unternehmensgründung?

.....
.....

Leistungserwartung zu Aufgabe 7:

Subjektive Äußerungen der SuS:

Lediglich die Chancen und Risiken der Selbstständigkeit sollten mit Gewinnchancen und Verlustgefahren benannt sein, wobei eine genaue Kalkulation die Risiken überschaubar hält.