

Bahr
Liebermann

Arbeitsheft Berufsfachliche und Berufspraktische Kompetenz Wirtschaft

Band 2



Merkur 
Verlag Rinteln



Reihe „Berufsfachliche und Berufspraktische Kompetenz Wirtschaft“

Verfasserinnen:

Annelie Bahr, Sigmaringen

Andrea Liebermann, Sigmaringen

unter Berücksichtigung von Texten von Dr. Dieter Benen, Dr. Eberhard Boller,
Vanessa Horenkamp, Sabine Knauer, Annette Ruwe, Ralf Salih und
Michael Schmidthausen

Fast alle in diesem Buch erwähnten Hard- und Softwarebezeichnungen sind eingetragene Warenzeichen.

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Hinweis zu § 60a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Die Merkur Verlag Rinteln Hutkap GmbH & Co. KG behält sich eine Nutzung ihrer Inhalte für kommerzielles Text- und Data Mining (TDM) im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor. Für den Erwerb einer entsprechenden Nutzungserlaubnis wenden Sie sich bitte an copyright@merkur-verlag.de.

Coverbild: alexdndz – stock.adobe.com

* * * * *

1. Auflage 2024

© 2024 by Merkur Verlag Rinteln

Gesamtherstellung:

Merkur Verlag Rinteln Hutkap GmbH & Co. KG, 31735 Rinteln

E-Mail: info@merkur-verlag.de

lehrer-service@merkur-verlag.de

Internet: www.merkur-verlag.de

Merkur Nr. 1829-01

ISBN 978-3-8120-1829-7

Vorwort

Die Reihe **Berufsfachliche und Berufspraktische Kompetenz Wirtschaft** richtet sich konsequent an den didaktischen und inhaltlichen Vorgaben des **neuen Bildungsplans** für die berufsbezogenen Fächer (kaufmännischer Bereich) an der zweijährigen Berufsfachschule in Baden-Württemberg aus.

Die Lernfelder der zwei Schuljahre werden jeweils in einem Schulbuch und Arbeitsheft behandelt. Es werden neben den **Berufsfachlichen Kompetenzen** auch die **Berufspraktischen Kompetenzen** vermittelt.

Sowohl in den Schulbüchern als auch in den Arbeitsheften wird darauf geachtet, dass die Inhalte dem Niveau der Zielgruppe **angemessen und sprachsensibel** gestaltet sind.

Im vorliegenden **Arbeitsheft für das 2. Schuljahr** werden die folgenden Inhalte des Bildungsplans behandelt:

Berufsfachliche Kompetenz – 2. Schuljahr

Lernfeld 4: Sachgüter und Dienstleistungen beschaffen und Verträge schließen

Lernfeld 5: Wirtschaftliche Einflüsse in der sozialen Marktwirtschaft auf das eigene Lebensumfeld und ein Unternehmen einschätzen

Lernfeld 6: Ein Projekt planen und durchführen

Berufspraktische Kompetenz – 2. Schuljahr

Lernfeld 3: Arbeitsvorgänge organisieren

Lernfeld 4: Sachgüter und Dienstleistungen beschaffen und Verträge schließen

Das Arbeitsheft konkretisiert die Lernfelder des Bildungsplans in Form von **Lernsituationen**. Damit die Schülerinnen und Schüler einen **breit gefächerten** Einblick in die betriebliche Wirklichkeit bekommen, wird das berufliche Handlungsfeld mithilfe von **zwei Modellunternehmen** erschlossen. Auf diese Weise gewinnen die Schülerinnen und Schüler Einblicke in die Erfahrungswelt von Industrie- **und** Handelsunternehmen.



Die **Heinrich KG** hat sich auf die Herstellung von Büromöbeln spezialisiert. Sie produziert u. a. Schreibtische, Rollcontainer und Bürostühle. Um ihr Produktionsprogramm sinnvoll zu ergänzen, vertreibt sie darüber hinaus Handelswaren wie z. B. Aktenvernichter, Schreibtischlampen und Flipcharts.



Die **Nabek GmbH** ist ein Handelsunternehmen, das sich auf nachhaltige Kleidung spezialisiert hat. In der Nabek GmbH machen u. a. Lisa und Elias eine Ausbildung. Die beiden werden die Schülerinnen und Schüler in vielen Abschnitten – insbesondere in der Abteilung Buchhaltung – begleiten.

Schulbuch
Kap. x.x

Das **Arbeitsheft** ist auf das **Schulbuch für das 2. Schuljahr** (Merkur-Nr. 0829) **abgestimmt**. Im Arbeitsheft wird zu Beginn eines jeden neuen Abschnitts gekennzeichnet, wo man im Schulbuch die passenden Informationen findet, um die Arbeitsaufträge zu lösen. Umgekehrt wird im Schulbuch im Inhaltsverzeichnis und am Seitenrand durch ein Symbol gekennzeichnet, bei welchen Unterrichtsthemen auf geeignete Lernsituationen aus dem Arbeitsheft zurückgegriffen werden kann. Es ist daher ideal, wenn Schulbuch und Arbeitsheft **gemeinsam im Unterricht** eingesetzt werden.

1 Bezugsquellen ermitteln



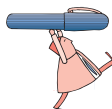
Situation:

Lisa macht zurzeit eine kaufmännische Ausbildung bei der Nabek GmbH in Sigmaringen. Dabei durchläuft sie verschiedene Abteilungen. Lisa ist zurzeit im Einkauf eingesetzt. Von ihrem Abteilungsleiter Herrn Ott hat sie die Aufgabe übertragen bekommen, sich um die Beschaffung von T-Shirts aus Holz zu kümmern. So kann sie den Einkaufsprozess unmittelbar nachvollziehen und selbst durchführen.



Lisa ist klar geworden, dass es darauf ankommt, nicht nur zum günstigsten Preis einzukaufen, sondern auch andere Aspekte wie Qualität, Zuverlässigkeit oder die einzukaufende Menge zu einem bestimmten Zeitpunkt zu berücksichtigen. Doch wie kann sie für die Nabek GmbH einen Lieferer finden?

Lisa hat die Idee, im Internet zu recherchieren. Sie findet einen Anbieter von T-Shirts aus dem Material Holz. Ein Anbieter ist ihr aber zu wenig und sie fragt ihren Abteilungsleiter um Rat. Herr Ott erklärt ihr, dass man bei der Beschaffungsmarktforschung zwischen internen und externen Informationsquellen unterscheidet und gibt Lisa weitere Quellen für ihre Recherche.



Arbeitsaufträge:

1. Ordnen Sie durch Ankreuzen die nachfolgenden Beispiele der jeweiligen Bezugsquelle zu.

	Beispiele	interne Bezugsquelle	externe Bezugsquelle	
			primär	sekundär
1	Integrierte Unternehmenssoftware (IUS), Kreditorendatei			
2	In der Cafeteria liegen viele Fachzeitschriften.			
3	Die Kollegin hat von der letzten Ausstellung einige Messekataloge mitgebracht.			
4	Erinnerungen an die letzte Betriebsbesichtigung eines Textillieferanten.			
5	Die Vertreterbesuche in den kommenden Tagen.			
6	Die Bezugsquellendatei „Wer liefert was“ im Intranet der Nabek GmbH.			
7	Persönliche Befragungen von potenziellen Lieferanten auf der nächsten Jobbörse.			
8	Schalten einer Anzeige im firmeninternen Newsletter.			
9	Aufruf von www.gelbeseiten.de .			
10	Teilnahme an einem elektronischen Marktplatz.			

2. Bei der Bezugsquellenermittlung hat Lisa nun so viele Informationen über mögliche Lieferer gefunden, dass ihr der Überblick fehlt.

Erläutern Sie, wie Lisa ihre gewonnenen Informationen übersichtlich und nachvollziehbar auswerten kann.

2 Ziele und Konflikte der Beschaffung herausarbeiten

Schulbuch
Kap. 4



Situation:

In der Mittagspause trifft Lisa ihren Freund Elias. Elias ist ebenfalls bei der Nabek GmbH als kaufmännischer Auszubildender eingestellt.



Lisa: Elias, mein Abteilungsleiter Herr Ott möchte, dass die Nabek GmbH jetzt schon das Lager für das Frühjahr mit der Kollektion der nachhaltigen T-Shirts aus Holzfasern auffüllt.

Elias: Ein halbes Jahr früher? Warum das denn?

Lisa: Im vergangenen Frühjahr war die Nachfrage unserer Kunden für diese T-Shirts wohl so hoch gewesen, dass zum Schluss einige Kunden nicht mehr bedient werden konnten, weil keine Shirts mehr auf Lager waren.



Elias: Nun ja, aber dafür muss doch sehr viel mehr Kapital gebunden werden als geplant.

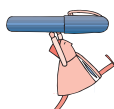
Lisa: Das ist nicht so schlimm, denke ich. Denn wenn wir jetzt alles auf einmal bestellen und dies noch außerhalb der Saison, wird mein Chef begeistert sein, denn wir könnten viel günstigere Preise verhandeln und die Gewinnspanne würde dadurch größer.

Elias: Gut und schön, aber reicht denn die Lagerkapazität dafür überhaupt aus?

Lisa: Gute Frage. Aber sonst könnte die Nabek GmbH ja auch eine zusätzliche Lagerhalle anmieten.

Elias: Das sind doch nochmal zusätzliche Aufwendungen. Hinzu kommt, dass die Nabek GmbH, wenn alles von einem Lieferer bestellt wird und dieser dann möglicherweise nicht liefert oder gar in schlechter Qualität, in Schwierigkeiten geraten könnte.

Lisa: Ja, das stimmt allerdings. Und nun?



Arbeitsaufträge:

1. Arbeiten Sie aus der Situation heraus, welche Vorteile Lisa bei der vorzeitigen Lagerauffüllung sieht und welche Bedenken Elias äußert.

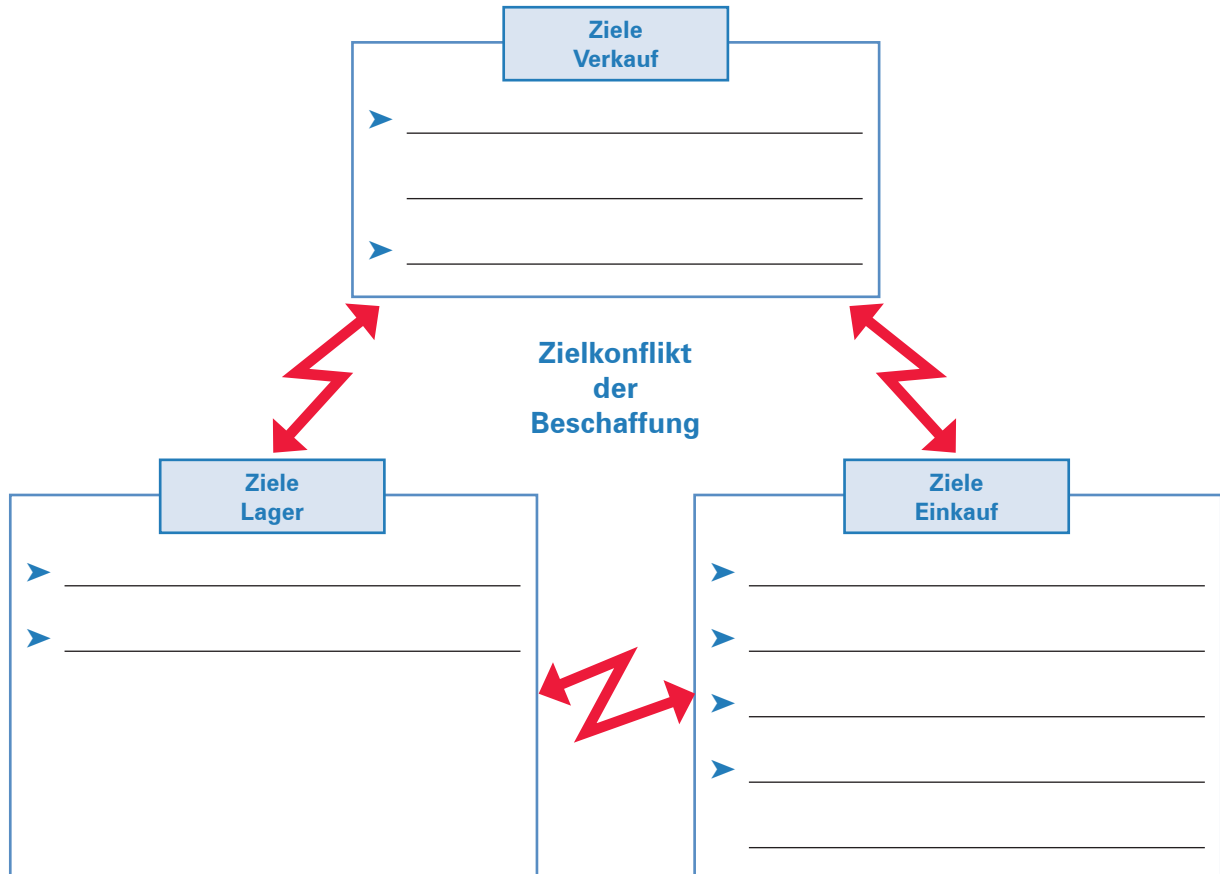


Vorzeitige Lagerauffüllung der nachhaltigen T-Shirts aus Holz	
Lisa (Vorteile)	
Elias (Bedenken)	

Sachgüter und Dienstleistungen beschaffen und Verträge schließen

2. Aus der Situation wird deutlich, dass in einem Unternehmen bei der Beschaffung von Waren verschiedene Ziele verfolgt werden, zwischen denen i. d. R. Zielkonflikte bestehen.

Stellen Sie die in der Situation vorliegende Zielkonfliktbeziehung mithilfe der nachfolgenden Vorlage dar. Ordnen Sie die von Lisa und Elias geäußerten Ziele einem der folgenden Bereiche zu.



3. Unterbreiten Sie einen Vorschlag, wie der Zielkonflikt gelöst werden könnte.



Information

Für Kleidung aus Holz werden Holzschnipsel mit einem ungiftigen Lösungsmittel vermischt, damit sich die Zellulose herauslöst. Daraus werden zunächst feine Fasern gepresst, die zu Garn weiterverarbeitet und

dann zu einem Stoff gewebt werden. Der Holzstoff ist seidig weich, antibakteriell und hat eine temperaturausgleichende Wirkung.

3 Die optimale Bestellmenge bestimmen

Schulbuch
Kap. 4



Situation:

Die Nabek GmbH möchte ihr Sortiment erweitern und nun auch Mützen aus Bio-Baumwolle anbieten. Lisa soll sich um den Einkauf der Mützen kümmern.



Lisa: Ich habe schon verschiedene Angebote verglichen und mich für den Hersteller „Fair-Kleidung“ entschieden. Das Besondere ist, dass die Mützen aus Bio-Baumwolle so designt sind, dass die verarbeiteten Rohstoffe nach dem Gebrauch sogar kompostiert werden können.

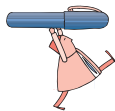
Herr Rohr: Das ist ja sehr interessant und passt hervorragend zu unserem Nachhaltigkeitsgedanken. Doch es soll nicht der ganze Jahresbedarf auf einmal bestellt werden. Das Lager ist schon ziemlich voll.



Lisa: Okay, dann kann ich die Mützen-Bestellungen ja nach und nach tätigen.

Herr Rohr: Dabei sollten Sie aber die Bestellkosten berücksichtigen. Pro Bestellvorgang entstehen Ihnen Kosten für Verpackung, Lieferung, Rechnung usw.

Lisa: Und nun?



Arbeitsaufträge:

- Lisa verschafft sich zunächst einen Überblick über den in der Situation angesprochenen Zielkonflikt. Stellen Sie die Kosten fest, die im Zuge einer Bestellung von Waren und der anschließenden Lagerung anfallen. Ordnen Sie dazu die vorgegebenen Stichpunkte der jeweiligen „Waagschale“ im Schaubild zu (siehe Seite 11).

<input type="checkbox"/>	Angebotseinholung	<input type="checkbox"/>	Bearbeitung der Bedarfsmeldung	<input checked="" type="checkbox"/>	Bestellkosten
<input type="checkbox"/>	fallen pro Bestellvorgang an	<input type="checkbox"/>	große	<input type="checkbox"/>	kleine
<input type="checkbox"/>	Kosten des Lagerrisikos (Schwund, Alterung)	<input type="checkbox"/>	Lagerunterhaltung (Miete, Heizung)		
<input type="checkbox"/>	Lagerverwaltung (Gehälter)	<input type="checkbox"/>	Lagerzinsen	<input type="checkbox"/>	mengenabhängig
<input type="checkbox"/>	mengenunabhängig	<input type="checkbox"/>	Rechnungsprüfung		
<input type="checkbox"/>	steigen mit zunehmendem Lagervorrat	<input type="checkbox"/>	Wareneingangsprüfung		

17 Die Ergebnisse eines Betriebssportfestes mit EXCEL auswerten lassen (WENN-, ZÄHLENWENN-Funktion)

Schulbuch
Kap. 15



Situation:

Für das Betriebssportfest bei der Nabek GmbH wurden bisher die einzelnen Disziplinen der Leichtathletik per Hand ausgewertet. Dies soll nun ein Ende haben, beschließt der Betriebssportbeauftragte Herr Ramzy und begibt sich am Morgen in die EDV-Abteilung.



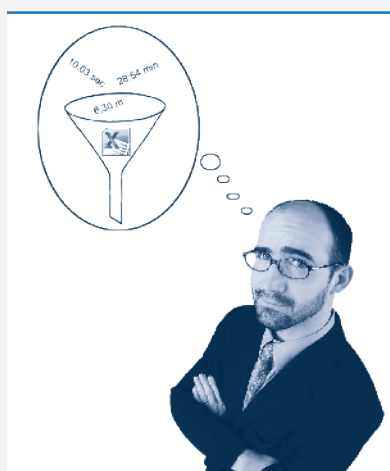
Dort angekommen, trifft er nur die Auszubildende Lisa an.

Herr Ramzy: „Hallo Lisa, wo ist denn der Rest der Truppe?“

Lisa: „Die sind alle zu einem wichtigen Abteilungsmeeting geladen. Ich darf hier mal wieder die Stellung halten.“

Herr Ramzy: „Ist doch super, du kennst dich doch auch mit Computern aus?“

Lisa: „Ja, ich kenne mich mittlerweile mit Computern ganz gut aus!“



Herr Ramzy: „Vielleicht kannst Du mir ja helfen? Wir haben jedes Jahr ein Betriebssportfest und ich muss jedes Mal die Auswertung der einzelnen Disziplinen per Hand vornehmen. Vielleicht könnte man das Ganze ja vom Computer auswerten lassen?“

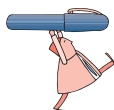
Lisa: „Ich denke, da lässt sich was machen. Schicken Sie mir doch einfach mal Ihre Unterlagen zu und ich schaue, was ich tun kann.“

Herr Ramzy: „Das wäre super! Die Dateien habe ich per USB-Stick mitgebracht.“

Lisa: „Wunderbar, ich schaue sie mir später an und melde mich dann wieder bei Ihnen.“

Herr Ramzy: „So machen wir das – danke schon mal!“

Lisa öffnet die Worddatei auf dem USB-Stick. Eigentlich müsste sich das Ganze doch mit EXCEL auswerten lassen! Aber da sind ja auch Zeiten und Meterangaben ... ob das klappt?



Arbeitsaufträge:

1. Wählen Sie – neben dem 100-m-Lauf – sieben weitere Disziplinen der Leichtathletik für das Betriebs-sportfest aus.

Disziplin 1:	
	100-m-Lauf

Disziplin 3:	

Disziplin 2:	

Disziplin 4:	

18 Zusammenfassende Aufgabe zum Geschäftsprozess Einkauf



In dieser zusammenfassenden Aufgabe wird auf alle wichtigen Punkte des Geschäftsprozesses Einkauf eingegangen. Als Einstieg erfolgt der Angebotsvergleich und wird mit der Bestellung fortgeführt. Zusätzlich werden Verknüpfungen zum Geschäftsprozess Verkauf geschaffen.



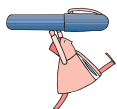
Situation 1: Angebotsvergleich durchführen

Die Nabek GmbH hat von ihrem Kunden „Fashion Trends e. K.“ Mitte März 20.. den Auftrag bekommen, 500 Stück nachhaltige Hoodie-Kleider zu liefern. Der Kunde hat angegeben, dass der Preis pro Stück zwischen 12,00 EUR und 14,00 EUR netto betragen soll.



Da Lisa nun schon Erfahrungen im Einkauf gesammelt hat, bekommt sie die Aufgabe übertragen, sich um die Beschaffung der Hoodie-Kleider zu kümmern.

Lisa hat bei mehreren Anbietern für nachhaltige Hoodie-Kleider angefragt und vier unterschiedliche Angebote erhalten (siehe Material 1 auf Seite 64). Sie weiß, dass das Lager der Nabek GmbH nicht allzu groß ist. Deshalb muss sie darauf achten, dass die Lieferzeiten sehr gering sind. Die Nachhaltigkeit spielt bei der Nabek GmbH eine große Rolle. So muss die Baumwolle, aus der die Hoodie-Kleider gefertigt werden, aus einem nachhaltigen Anbau stammen. Die Fertigungsbedingungen müssen fair und menschenwürdig sein, genauso wie die Entlohnung. Deshalb ist der Bekanntheitsgrad der Unternehmen eher zweitrangig. Dennoch sollte der Preis akzeptabel sein, damit die Wunschpreisspanne des Kunden eingehalten werden kann.



Arbeitsaufträge:

- Um zunächst den preisgünstigsten Lieferer zu ermitteln, vergleicht Lisa die vier Angebote.
Kalkulieren Sie die Preise. Runden Sie kaufmännisch. Nutzen Sie hierzu Material 2 auf Seite 65.
- Lisa weiß, dass neben dem Preis noch weitere Kriterien zu berücksichtigen sind und welche der Nabek GmbH wichtig sind. Sie erstellt eine Entscheidungsbewertungstabelle, in der sie die verschiedenen Kriterien entsprechend den gewünschten Schwerpunkten gewichtet.

Führen Sie den qualitativen Angebotsvergleich mithilfe der nachfolgenden Entscheidungsbewertungstabelle durch (siehe Material 2 auf Seite 65). Vergeben Sie für das Erfüllen der Entscheidungskriterien nebenstehende Punkte.

4 Punkte = sehr gut
3 Punkte = gut
2 Punkte = mittel
1 Punkt = schlecht

1 Grundgedanken und Ordnungsmerkmale der sozialen Marktwirtschaft kennenlernen



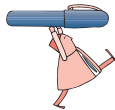
Situation:

Lisa lernt in der Berufsschule in VWL die Grundzüge der sozialen Marktwirtschaft kennen. Vor allem fasziniert sie Ludwig Erhard, der Vater der sozialen Marktwirtschaft (Bundeswirtschaftsminister von 1949 bis 1963 und Bundeskanzler von 1963 bis 1966).



Ein Zitat von Ludwig Erhard findet Lisa besonders interessant:

„Das mir vorschwebende Ideal beruht auf der Stärke, dass der Einzelne sagen kann: ‚Ich will mich aus eigener Kraft bewähren, ich will das Risiko des Lebens selbst tragen, will für mein Schicksal selbst verantwortlich sein. Sorge du, Staat, dafür, dass ich dazu in der Lage bin.‘“

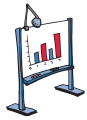


Arbeitsauftrag:

Arbeiten Sie anhand der Textausschnitte (Material 1, siehe Seite 77f.) Ordnungsmerkmale/Freiheiten der sozialen Marktwirtschaft und die Einschränkungen der entsprechenden Freiheiten heraus. Ordnen Sie dazu den Textabschnitten Nummern zu (Material 1) und übertragen Sie die wesentlichen Inhalte in die nachfolgende Tabelle.

	Merkmale/Freiheiten	Einschränkungen
1	Freie Berufs- und Arbeitsplatzwahl	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Bestimmte Berufsgruppen benötigen staatliche Zulassung (z.B. Ärzte, Apotheker) ➤ Lenkungsmaßnahmen des Staates
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		

Quelle (Aufgabe 1): Thomas Harjung, Ludwig-Erhard-Schule.



Material 1: Textausschnitte

Garantie des Privateigentums

Eigentumsordnung:
Grundsätzlich wird das **Privateigentum garantiert**, denn es sorgt dafür, dass Kapital an Stellen eingesetzt wird, wo es den größten Ertrag bringt. Zugunsten des Allgemeinwohls sind aber **Enteignungen zulässig**. Auch Staatseigentum ist möglich (z. B. öffentliche Unternehmen für Verkehr).



Staatliche Kontrolle:
Auszug aus Meldung der Wettbewerbsbehörde:
„Kartellamt nimmt Apple ins Visier“
Das Bundeskartellamt ermittelt nun auch gegen Apple. Vor allem das Geschäftsgebaren des US-Konzerns im App Store will die Behörde untersuchen. Ähnliche Verfahren laufen gegen andere große Unternehmen. (tagesschau.de 21.06.2021, 14:46 Uhr)



Bestimmte Berufsgruppen benötigen für ihre Niederlassung eine staatliche Zulassung (z. B. Notare, Ärzte, Apotheker).

1



Gewinnstreben, freie Preisgestaltung

Das Gewinnstreben ist zwar der „Motor“ der Marktwirtschaft, kann aber zu Ausnutzung und Übervorteilung der wirtschaftlich Schwächeren führen. In einer sozialen Marktwirtschaft muss daher versucht werden, das Gewinnstreben der Wirtschaftssubjekte zu kontrollieren und auf ein sozial vertretbares Maß zu begrenzen.



Freie Berufs- u. Arbeitsplatzwahl

Die Berufs- und Arbeitsplatzwahl sind grundsätzlich frei. Um Fehlentwicklungen auf dem Arbeitsmarkt abzuschwächen, sind staatliche indirekte Lenkungsmaßnahmen erwünscht (z. B. Beihilfen zur Umschulung, Stellenvermittler durch die Arbeitsagentur, Berufsberatung).



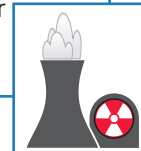
Bundesagentur für Arbeit

Produktions- u. Gewerbefreiheit

Die Entscheidung darüber, was und wie viel produziert wird, liegt ausschließlich bei den Unternehmen.



Betriebe, von denen eine Gefährdung der Gesundheit und/oder der Sicherheit der Bevölkerung ausgehen kann, sind genehmigungspflichtig und unterstehen staatlicher Kontrolle (z. B. Gaststätten, Kernkraftwerke).



Der Staat gibt über Gesetze Vorgaben – wie etwa den gesetzlichen Mindesturlaub oder den Kündigungsschutz –, an die sich die Unternehmen zu halten haben und die für die Arbeitnehmer einen sozialen Schutz darstellen.



Konsumgüter, die Gesundheitsgefährdungen mit sich bringen können, sind nicht frei verkäuflich (z. B. Medikamente, Rauschgift, Waffen).



Konsumfreiheit

Die Entscheidung darüber, was und wie viel gekauft wird, liegt ausschließlich bei den Konsumenten.



Tarifautonomie

Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände handeln Löhne und Arbeitsbedingungen eigenverantwortlich aus (Tarifautonomie).



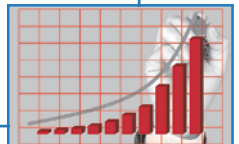
Vertragsfreiheit

Die Ausgestaltung der Verträge (z. B. Kauf-, Miet-, Pachtvertrag) wird den Vertragsparteien überlassen.



Einkommen wird durch Leistung bestimmt

Der Staat nimmt eine Einkommensumverteilung mit dem Ziel einer „gerechteren Einkommensverteilung“ vor: prozentual höhere Besteuerung der mittleren und höheren Einkommen (Steuerprogression), Kindergeldzahlungen, Wohngeld, Ausbildungsförderung, Arbeitslosenunterstützung usw.



Verträge, bei denen schwächere Vertragspartner benachteiligt werden (z. B. Wucher), sind nichtig. Schutzgesetze, z. B. Verbraucherschutz, schränken die Vertragsfreiheit zugunsten des schwächeren Vertragspartners ein.



1 Ein Firmenjubiläum projektorientiert organisieren

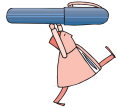


Situation:

Gehen Sie davon aus, dass die Heinrich KG am 1. März dieses Jahres ihr 20-jähriges Firmenjubiläum begeht. Aus diesem Grund will die Geschäftsführung den Bekanntheitsgrad der Firma in der Öffentlichkeit pflegen und zugleich die Ertragssituation verbessern. Für die Planung und die Realisierung der Feierlichkeiten steht ein Budget von 50 000,00 EUR zur Verfügung.

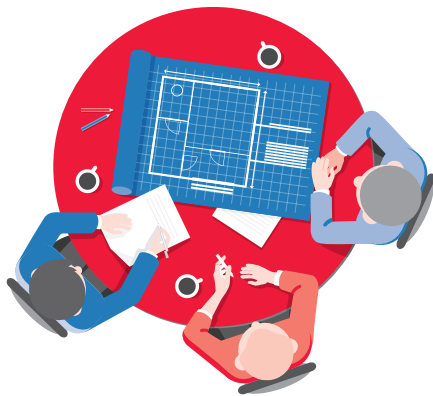
Heinrich KG
Büromöbel und Zubehör

In einer Dienstbesprechung sollen Beschäftigte aus verschiedenen Abteilungen Vorschläge zur Gestaltung des Jubiläums machen und Möglichkeiten zur praktischen Umsetzung aufzeigen.



Arbeitsaufträge:

1. Nennen Sie die wesentlichen Merkmale eines Projektes.



Ein Projekt planen und durchführen

2. Projektziele müssen sich an den übergeordneten strategischen Unternehmenszielen orientieren. Diese werden wiederum aus dem Unternehmensleitbild abgeleitet. Daher muss im Rahmen der Projektinitiierung zunächst geprüft werden, inwieweit sich das Projekt „Firmenjubiläum“ aus dem Unternehmensleitbild der Heinrich KG ableiten lässt.

2.1 Leiten Sie hierzu in einem ersten Schritt aus dem Unternehmensleitbild der Heinrich KG (Material 1) acht strategische Unternehmensziele ab.

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	

2.2 Erläutern Sie in einem zweiten Schritt, inwiefern das Projekt „Firmenjubiläum“ zur Erreichung der herausgearbeiteten Unternehmensziele beitragen kann.



Material 1: Unternehmensleitbild der Heinrich KG

1. Was wir sind

Wir sind ein mittelständisches Unternehmen, das mit seiner Herstellung und dem Vertrieb von Büromöbeln einen hervorragenden Ruf über die nationalen Grenzen hinaus genießt. Es ist unsere Absicht, diesen Ruf im Interesse unserer Kunden und Mitarbeiter weiter auszubauen.

Unser handwerkliches und technisches Know-how werden wir auch in Zukunft nutzen, um unsere Marktstellung zu festigen.



2. Was wir wollen

Um in der Zukunft erfolgreich sein zu können, wollen wir die Erfahrungen unserer Mitarbeiter nutzen und unser Wissen ständig verbessern. Wir wollen mit unseren Produkten ein führender Hersteller von Büromöbeln sein. Wir bauen unsere Marktstellung aus. Auf neue Märkte gehen wir nur, wenn dies mit unserer Unternehmensphilosophie übereinstimmt.

3. Unsere Kundenphilosophie

Das Unternehmen lebt von den Aufträgen unserer Kunden. Wir sind uns bewusst, dass unsere Angebote erst dann zu lohnenden Aufträgen werden, wenn wir die Bedürfnisse der Kunden besser befriedigen als unsere Mitbewerber. Diese Bedürfnisse zu ergründen und Maßnahmen zu ihrer Befriedigung zu ergreifen ist eine unserer Hauptaufgaben.

Unser Streben nach absolut fehlerfreier Qualität soll Kundenreklamationen überflüssig machen. Mögliche Mängelrügen unserer Kunden behandeln wir großzügig und kulant.

4. Unternehmenswachstum

Wir wollen schneller wachsen als die Mitbewerber.

5. Personalpolitik

Unsere Personalpolitik beruht auf der Überzeugung, dass ein Unternehmen nur so gut wie seine Mitarbeiter ist. Sind diese engagiert, flexibel, sachkundig und erfolgreich, dann ist auch das ganze Unternehmen leistungsfähig und erfolgreich. Unsere Mitarbeiter haben am Erfolg des Unternehmens teil. Ihre Arbeitsplätze sollen aufgrund ihrer Leistungen sicher sein. Die Arbeitsplätze sind ansprechend zu gestalten und sie dürfen keine Gefährdung für die Arbeitskräfte darstellen. Die individuelle Leistung ist anzuerkennen.

6. Gesellschaftliche Verantwortung

Wir betrachten uns als Teil der Region, in der wir produzieren, und fühlen uns mit ihr eng verbunden. Als Bürger ihrer Region können und sollen unsere Mitarbeiter z. B. in Vereinen, Kirchen, Parteien, Schulen, städtischen und karitativen Einrichtungen mitwirken.

Gegenüber unseren Kunden, Lieferanten, Kreditgebern und Mitbewerbern verhalten wir uns fair. Unsere Zulieferer müssen eine Chance haben, ihrerseits Gewinne zu erzielen.

7. Verantwortung gegenüber der natürlichen Umwelt

Produktionsbedingte Belastungen der Umwelt mit Lärm, Abgasen und Abwasser müssen durch entsprechende Maßnahmen auf dem niedrigstmöglichen Niveau gehalten werden.

Wir streben einen Umweltschutz an, der alle Vor- und Folgestufen des gesamten Produktionsprozesses – von der Beschaffung, der Lagerung, der Herstellung, dem Verkauf, der Verteilung bis zur Entsorgung der Abfälle umfasst.

8. Verpflichtung gegenüber dem eigenen Unternehmen

Unser oberstes Ziel ist die Erhaltung und Weiterentwicklung unseres Unternehmens, um die Arbeitsplätze zu sichern und das eingesetzte Kapital zu erhalten und zu mehren. Dieses Ziel kann nur erreicht werden, wenn das Unternehmen einen ausreichenden Gewinn erwirtschaftet.

Der Gewinn muss so groß sein, dass die zur Erreichung der Unternehmensziele erforderlichen Ersatz- und Erneuerungsinvestitionen durchgeführt werden können und das von den Gesellschaftern eingesetzte Kapital eine angemessene Verzinsung erhält.

Als mittelständisches Unternehmen gehen wir keine Risiken ein, die die Existenz des Unternehmens gefährden können.

1.3 Besprechungen, die zu Problemlösungen führen sollen, nehmen eine besondere Stellung ein. Skizzieren Sie vier thematische Vorüberlegungen, die Sie bei der Vorbereitung einbringen sollten.

2. Damit eine Besprechung effektiv und nicht zeitraubend ist, muss sie inhaltlich und organisatorisch optimal vorbereitet sein. Dies sorgt für einen reibungslosen Ablauf und für das Einhalten des vorgesehenen zeitlichen Rahmens.

Nennen Sie acht zentrale Fragen, die im Rahmen einer planvollen Vorbereitung zu klären sind.

- _____

- _____

- _____

- _____

- _____

- _____

- _____

- _____

3.2 Erstellen Sie für die Auszubildende Rita Roth für die Nachbereitungen der Veranstaltung eine To-do-Liste.

Nachbereitung der Seminarveranstaltung – To do

- ▶ _____

- ▶ _____

- ▶ _____

- ▶ _____

- ▶ _____

- ▶ _____

3.3 Beschreiben Sie anhand eines Aspektes, warum die Nachbereitung einer Veranstaltung eine große Bedeutung hat.

4. Die Vor- und Nachbereitung von Besprechungen und Sitzungen ist eine der Kernkompetenzen im Sekretariat. Deshalb soll Rita Roth ein unternehmensspezifisches Formular entwickeln, das die Reihenfolge der wiederkehrenden Arbeitsabläufe strukturiert.

4.1 Informieren Sie sich zunächst über die Aufgaben, die Bedeutung und die Gestaltung von Formularen mithilfe des folgenden Auszugs aus dem Lexikon für Büromanagement.

Der **Begriff „Formular“** steht für ein mit Software erstellter Vordruck, der je nach Verwendung offline oder online genutzt wird. Offline-Formulare werden ausgedruckt und von Hand (also manuell) ausgefüllt. Online-Formulare sind am PC vom Benutzer aufzurufen, zu bearbeiten und zu ergänzen. Die Formulare sind sowohl Korrespondenzmittel (Informationsträger) als auch Organisationsmittel.

1. Aufgaben und Bedeutung eines guten Formulars:

- Er ist gleichzeitig Arbeits- und Organisationsmittel.
- Er stellt ein klares Ablaufschema selbst schwieriger Arbeitsvorgänge dar.
- Er entlastet von wiederkehrender Schreibarbeit.
- Er sorgt dafür, dass nichts vergessen wird.
- Er kann zur systematischen Erfassung von Daten für die manuelle und automatisierte Verarbeitung dienen (Offline- und Onlineformulare).
- Er enthält eine klare Arbeitsanweisung, d. h., die Kontrolle wird verringert und erlaubt ein in Grenzen selbstständiges Arbeiten.
- Dieselben Datenangaben befinden sich immer an der gleichen Stelle.
- Weniger gut ausgebildete Mitarbeiter können mit Vordrucken auch kompliziertere Vorgänge erfassen und bearbeiten.
- Ein gut gestaltetes Formular bringt Zeit- und Kostenersparnis.

2. Ein gutes Formular entsteht durch:

- Feststellung wiederkehrender Schreibarbeit, die mit Formular vereinfacht werden könnte,
- Sammlung von Daten, die für die Lösung des Problems als sinnvoll angesehen werden,
- Strukturierung der Datensammlung in der Reihenfolge des Arbeitsablaufs des betreffenden Sachgebietes,
- zielführende Gestaltung des Formulars:
 - Zweckbestimmung
 - interne Verwendung mit Firmennamen bzw. Logo
 - externe Verwendung mit Firmenadresse bzw. Briefkopf
 - Titel des Formulars festlegen
 - Hervorhebung besonderer Textstellen (durch Umrandung, Fettdruck, Schriftart und -größe)
 - Möglichkeit, Eintragungen manuell oder am PC vorzunehmen
 - Tabellenfunktion einsetzen
 - Leitwörter stehen über dem Schreibfeld (OLE-Prinzip) (Empfehlung: Arial 8 bis 12, fett) oder
 - Leitwörter stehen links vor dem Schreibfeld
 - Fluchtlinien beachten
 - Schreibfelder entsprechend groß vorsehen
 - Auswahlkästchen verwenden
 - Formular am PC entwerfen
 - interne Angaben, z. B. Erstellungsdatum, in der Fußzeile vermerken
 - Papierformat A4 verwenden
 - Papierqualität bestimmen
 - Farbe des Formularpapiers bestimmen (evtl. Signalfarbe oder Kennfarbe der Abteilung)
 - Test des Formulars unter Alltagsarbeitsbedingungen

Alle im Unternehmen vorhandenen Formulare sind stets zu kontrollieren und ggf. zu aktualisieren. Überflüssig gewordene oder veraltete Formulare sind auszusondern.

Werden die Empfehlungen zur Formulargestaltung beachtet, werden auch schwierige Arbeitsvorgänge wesentlich vereinfacht. So stellen Formulare eine echte Arbeitshilfe dar.

8 Einen Werbebrief gestalten und als Serienbrief versenden

Schulbuch
Kap. 10



Situation:

Die Heinrich KG produziert seit einiger Zeit ergonomische Indoor- und Outdoor-Stühle. Um eine längerfristig wirksame Verkaufsunterlage für die Indoor- und Outdoor-Bestuhlung zur Verfügung zu haben, wurde von der Heinrich KG eine externe Werbeagentur damit beauftragt, einen Prospekt anzufertigen. Dank der guten Koordination zwischen dem Produktfotografen und der Druckerei sind heute die Prospekte eingetroffen. Mit dem Ergebnis ist man sehr zufrieden.

Heinrich KG

Büromöbel und Zubehör

Auszug aus dem neuen Prospekt:

**IHRE PERFEKTE
ERGONOMISCHE
BESTUHLUNG
FÜR DEN
INDOOR- UND
OUTDOORBEREICH**

noch mehr Sitzkomfort –
noch mehr Genuss!

Besuchen Sie uns unter
www.heinrich-hamburg.de
oder rufen Sie an unter Tel. 040 67245-444!

AUSFÜHRUNGEN



„Standard“

individuelle Befestigung vor oder auf der Stufe

35,80 €/Stück



„Komfort“

optionale Höheneinstellung

55,80 €/Stück



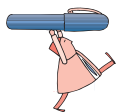
„de Luxe“

großzügige Sitzfläche und zusätzliche Armlehne

75,00 €/Stück

Der Prospekt soll nun zusammen mit einem Werbebrief an alle Sportvereine und Träger von Großraumhallen im norddeutschen Raum sowie an infrage kommende Profivereine versandt werden. Leon Laus soll hierfür einen Werbebrief konzipieren und versenden.

Unterstützen Sie ihn dabei!



Arbeitsaufträge:

1. Informieren Sie sich mithilfe des Auszugs aus dem „Handbuch des erfolgreichen Verkaufs“ (Material 1) über den Aufbau und die Gestaltung eines Werbebriefes und entwerfen Sie zunächst handschriftlich ein Konzept des Werbebriefes.

Als Informationsgrundlage zu den neuen Produkten können Sie auf den Auszug aus dem neuen Prospekt (s. o.) zurückgreifen. Verkaufsargumente liefern Ihnen die folgenden Ergebnisse der internen Marktforschung:

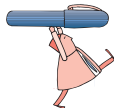
- In allen größeren Stadien gibt es einen Sitzplatzbereich, der besonders im Profibereich stetig ausgeweitet worden ist.
- Die Ausstattung ist in vielen Gegenden in die Jahre gekommen und müsste von Grund auf renoviert werden.
- Eine Umfrage hat ergeben: Viele Besucher von Sportveranstaltungen sind sehr unzufrieden mit der momentan vorhandenen Bestuhlung. Diese bietet einfach zu wenig Komfort und ist häufig nicht nach ergonomischen, sondern ausschließlich finanziellen Gesichtspunkten angeschafft worden.

1 Geschäftsprozesse darstellen und optimieren



Situation:

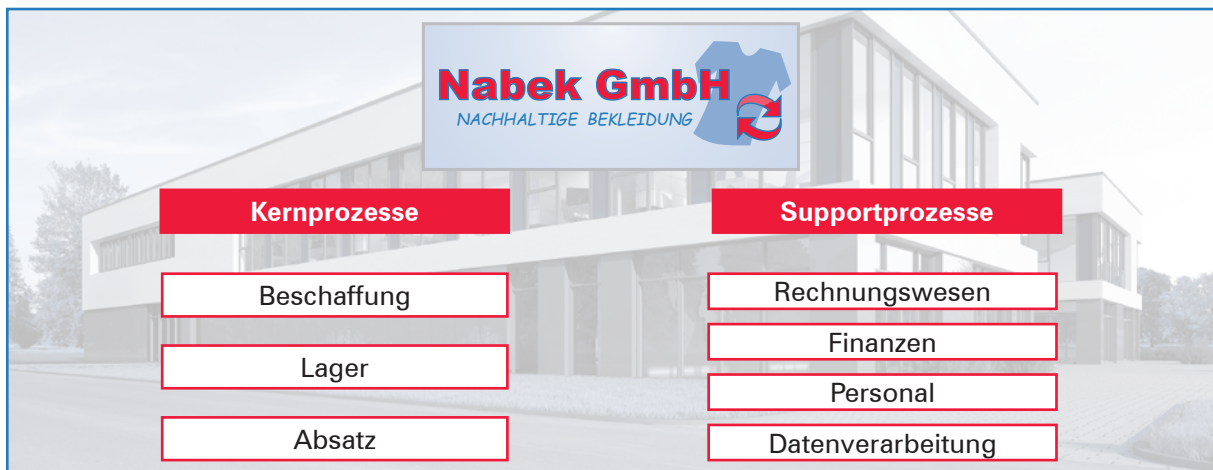
Die Nabek GmbH ist erfolgreich auf dem Markt für nachhaltige Bekleidung tätig. Die positive Geschäftsentwicklung hatte dazu geführt, dass in den vergangenen Jahren immer wieder zusätzliche Mitarbeiter eingestellt werden konnten. Die Einarbeitung der neuen Mitarbeiter in die Geschäftsprozesse ihres Aufgabengebiets verlief allerdings nicht immer unproblematisch. Damit sich die neuen Mitarbeiter bei der Nabek GmbH schneller zurechtfinden, hat die Geschäftsführung ein Projektteam zusammengestellt, das entsprechende Lösungsvorschläge erarbeiten soll.



Arbeitsaufträge:

1. Erläutern Sie einen wesentlichen Vorteil, der mit einer kurzen Einarbeitungszeit für die Nabek GmbH verbunden ist.

2. Prüfen Sie, um welchen Kern- bzw. Supportprozess es sich in den nachfolgend aufgeführten Fällen handelt:



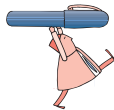
3 Zusammenfassende Aufgabe: Paletten disponieren



Situation:



Theo Krämer, Gruppenleiter Einkauf in der Nabek GmbH, erhält heute von der Palettenfabrik Ulrich Null KG aus Elmshorn ein schriftliches Angebot (Material 1) über die Lieferung von Einwegpaletten. Mit dem Auszubildenden Kevin will er gemeinsam die folgenden Arbeitsaufträge bearbeiten.



Arbeitsaufträge:

1. Ermitteln Sie unter Berücksichtigung einer werkseitigen Lieferung und bei einer Zahlung unter Skontoabzug den Bezugspreis einer Einwegpalette bei einer ersten Bestellung von 800 Stück für das Jahr 20...

Fachbegriffe der Bezugskalkulation	%	EUR
Listeneinkaufspreis		
– Liefererrabatt		
=		
–		
=		
+		
= Bezugspreis		
Bezugspreis pro Stück		

2. Ermitteln Sie unter Berücksichtigung einer werkseitigen Lieferung und bei einer Zahlung unter Skontoabzug den Bezugspreis einer Einwegpalette bei einer geschätzten Jahresabnahme von 12.000 Stück im Jahr 20...

Fachbegriffe der Bezugskalkulation	%	EUR
Listeneinkaufspreis		
– Liefererrabatt		
=		
–		
=		
+		
= Bezugspreis		
Bezugspreis pro Stück		