

Lernfeld		Lernsituation
<b>6</b>	<b>Ware beschaffen, annehmen und lagern</b>	<b>Aufnahme neuer Artikel in das Sortiment eines Sportartikelfachgeschäftes</b>

## Unternehmensprofil

Ulrich Götz und Stefanie Manz sind Geschäftsführer der Sport- und Freizeit GmbH in Mittelstadt. Die Sport- und Freizeit GmbH ist ein seit über 50 Jahren in Mittelstadt ansässiges Fachgeschäft mit einem breiten und im Bereich Sportswear auch tiefen Sortiment. Die Preislagen sind im mittleren bis gehobenen Bereich angesiedelt.

Die Sport- und Freizeit GmbH hat einen hohen Anteil an Stammkunden, hauptsächlich in der Altersgruppe zwischen 30 und 55 Jahren sowie Familien mit sportlich aktiven Kindern und Jugendlichen. Zu den örtlichen Vereinen bestehen enge Kontakte. Herr Götz ist stellvertretender Vorsitzender des Mittelstädter Turn- und Sportvereins.

Lange Zeit war das Unternehmen vor Ort der einzige Anbieter in der Sportartikelbranche. Seit knapp einem Jahr ist mit dem Sportfachmarkt „Alles Sport“ im benachbarten City-Einkaufscenter ein starker Mitbewerber am Ort.

### Ausgangslage:

Seit einiger Zeit sind die Umsätze im Hartwarenbereich stark rückläufig und auch der Umsatz im Bereich Sporttextilien stagniert. Dies führen die Geschäftsinhaber auf die zahlreichen Aktionen und die aggressive Preisgestaltung des Sport-Fachmarkts zurück. Daher wollen sie durch eine Sortimentserweiterung ihre Umsatz- und Gewinnlage wieder verbessern. Frau Manz schlägt vor, künftig "Outdoor-fashion" und "Outdoor-equipment" anzubieten. Rucksäcke, Schlafsäcke, Zelte und die entsprechende Ausrüstung sowie die passende Bekleidung scheinen ihr eine attraktive Angebotserweiterung zu bieten.

Als Zielgruppe sieht man jüngere, gut verdienende Singles und Paare, die viel Wert auf aktive Freizeitgestaltung in der freien Natur legen. Für Frau Manz und Herrn Götz gehört es zur Unternehmensphilosophie solche Produkte zu bevorzugen, bei deren Herstellung ökologische und soziale Gesichtspunkte berücksichtigt werden. Die Fachpresse bestätigt sie in ihren Überlegungen für die Sortimentserweiterung (vgl. Presseartikel im Datenkranz).

Außerdem soll durch eine Aktion auf neue Artikel im Zubehörsortiment aufmerksam gemacht werden. Eine Auswertung der von allen Verkäufern des Unternehmens geführten „Nichtverkaufsliste“ ergab, dass Kunden immer wieder nach Sporttaschen, die man auch für Reisezwecke nutzen kann, nachfragen. Bisher führte man diese Artikel nicht im Sortiment.

Rechtzeitig zur Sommer-Reisesaison im Juli sollen solche Taschen in einer Aktion „Sommerreise-Sommerpreise“ angeboten werden. Die Beschaffungsmenge sollte ca. 50 Stück betragen.

**Aufträge**

- In Ihrem Team bereiten Sie die Entscheidung für einen Lieferanten von Outdoor-Fashion und Outdoor-Equipment vor. Die Geschäftsleitung erwartet dabei von Ihnen einen ausführlichen und begründeten Vergleich der Anbieter.

**Lösungshinweis**

So könnte eine Beurteilungsmatrix aussehen  
(WP = Wertungspunkte; GP = Gesamtpunkte)

Anbieter		X		Y		Z	
Merkmal	Gewichtung	WP	GP	WP	GP	WP	GP
Kompetenz	5	5	25	3	15	5	25
Image	15	3	45	2	30	4	60
Qualität	15	3	45	2	30	4	60
Lieferzeit	5	2	10	5	25	4	20
Liefertreue	10	2	20	5	50	3	30
Kulanzverhalten	5	1	5	5	25	3	15
Ökologische und soziale Aspekte	10	1	10	1	10	2	20
Verkaufsförderungsmaßnahmen	15	4	60	2	30	2	30
Konditionen	10	4	40	2	20	2	20
Preise	10	3	30	3	30	2	20
<b>Gesamt</b>	<b>100 %</b>		<b>290</b>		<b>265</b>		<b>300</b>

**Methodisch-didaktische Hinweise**

Der Auftrag kann bei schwächeren Klassen durch folgende Formulierungen konkretisiert werden:

- Um nach diesen Informationen einen geeigneten Lieferanten auszuwählen, charakterisieren Sie die vom Verband empfohlenen Unternehmen anhand von 10 Unternehmenskennzeichen. Dabei legen Sie zuerst fest, welche Bedeutung (Gewichtung) Sie den einzelnen Kriterien in Prozent geben wollen. Die Gesamtsumme der Gewichtung ergibt dann 100 %. Diskutieren Sie dies ausführlich in der Gruppe. Ihre Gewichtung entscheidet darüber, wie die geplante Sortimentserweiterung aussehen wird.
- Formulieren Sie schriftlich eine kurze Begründung für Ihre Gewichtung der 10 Untersuchungskriterien. Dies hilft Ihnen später bei der Begründung Ihrer Entscheidung vor der Klasse.
- Erstellen Sie anschließend für jeden der vier möglichen Geschäftspartner ein stichwortartiges Lieferantenprofil. Nachdem Sie die Kurzanalyse aller Anbieter abgeschlossen haben, vergeben Sie für Ihre Charakterisierung Wertungspunkte zu den einzelnen Kennzeichen. Verwenden Sie dazu die folgende Punktetabelle und nehmen Sie anschließend die Verteilung der Wertungspunkte vor.

KENNZEICHEN	PUNKTE
sehr gut erfüllt	5
gut erfüllt	4
durchschnittlich erfüllt	3
ausreichend erfüllt	2
kaum oder nicht erfüllt	1

- Multiplizieren Sie nun bei jedem Unternehmen die Gewichtung mit den Bewertungspunkten und tragen Sie das Ergebnis in eine Auswertungstabelle ein. Ermitteln Sie bei jedem Anbieter die Gesamtpunktzahl. Das Unternehmen, das von Ihnen die höchste Punktzahl erhalten hat, kommt Ihren Anforderungen am nächsten.
- Präsentieren und begründen Sie Ihr Ergebnis vor der Klasse.

- 2 Sie ermitteln für die geplante Sommeraktion das günstigste Angebot an Reisetaschen. Gegenüber der Geschäftsleitung erläutern und begründen Sie Ihre Entscheidung.

### Lösungshinweis

Sporttasche: Das Modell „Nordkap“ von Euro-Sport kommt nicht infrage, weil es außerhalb des vorgegebenen Preisrahmens liegt.

	Ebersbacher	Euro-Sport	Asia-Impex
Gesamtabnahme	50 Stück	50 Stück	60 Stück *)
Einkaufspreis/St.	45,00	47,00	35,00
Zuschläge	225,00 (10%)	nein	nein
Rabatt	nein	352,50 (15%)	nein
Skonto	nein	79,90 (4%)	nein
Bezugskosten	nein	47,00 (2%)	100,00
Einstandspreis	2.475,00	1.964,60	2.200,00
mal 1,5 (K-faktor)	3.712,50	2.946,90	3.300,00
Verkaufspreis/St.	74,25	58,94	55,00

\*) bei Bestellung von 8 Verpackungseinheiten (48 Stück) ergibt sich ein Verkaufspreis je Stück von 68,13. Bei 9 Verpackungseinheiten (54 Stück) ergibt sich ein Verkaufspreis je Stück von 67,78.

**Ergebnis:** Da die 50 Stück nur als Richtwert vorgegeben sind, sollte das Angebot der ASIA-IMPEX gewählt werden und den besonders günstigen Preis bei 60 Taschen auszunutzen. Außerdem gibt dieses Unternehmen eine Liefergarantie innerhalb 48 Stunden. Auch die Zahlungsbedingung ist günstig: Bei Euro-Sport muss nach 10 Tagen gezahlt werden, um den höchsten Skontosatz zu erhalten, bei ASIA-IMPEX hat man 4 Tage mehr Zeit.

### Methodisch-didaktische Hinweise

Alternative bzw. ergänzende Formulierungen für den Auftrag:

- Ermitteln Sie für alle drei vorliegenden Angebote den Verkaufspreis je Tasche. Sie entscheiden sich für das preisgünstigste Angebot.
- Für die geplante Sommeraktion wählen Sie unter den vorliegenden Angeboten das preisgünstigste Angebot aus, wobei sie alle möglichen Preisvorteile berücksichtigen und sich an einem Verkaufspreis von ca. 50 bis 120 € orientieren

- 3 Sie bereiten für die von Ihnen ausgewählte Reisetasche eine Werbemaßnahme vor.

### Lösungshinweis

Schülerindividuelle Lösung.

Vorschlag am Beispiel einer Anzeige:

Firmenschriftzug sollte sofort erkennbar sein; die Textinformation muss in kurzen und nur wenigen Sätzen vermittelt werden; Formulierungen sollten positiv sein; Blickfang aus Bild (z.B. Produktabbildung) oder durch Text (z.B. der Preis).

### Methodisch-didaktische Hinweise

Alternative Formulierung für den Auftrag:

Entwickeln Sie unter Beachtung der geplanten Aktion „Sommerreise – Sommerpreise“ eine Werbemaßnahme. Dabei machen Sie werbliche Aussagen sowohl zum Unternehmen, als auch zum Produkt. Erstellen Sie das Werbemittel mithilfe entsprechender Software.

- 4 Sie entwickeln – zur Unterstützung des Verkaufspersonals - eine kundenorientierte Verkaufsargumentation für die ausgewählte Reisetasche. Präsentieren Sie Ihre Argumente in einem Rollenspiel vor der Klasse.

### Lösungshinweis

Schülerindividuelle Lösung.

Vorschlag für Kriterien zur Beurteilung des Verkaufsgesprächs:

Fachliche und sachliche Richtigkeit, sprachliche Ausdrucksweise, kundenfreundliches Auftreten.

Beurteilung der einzelnen Phasen des Verkaufsgesprächs:

Kontaktphase, Beratungsphase, Abschlussphase, Verabschiedung.

### Methodisch-didaktische Hinweise

Ergänzende Formulierung für den Auftrag:

- Zur Durchführung des Rollenspiels benötigen Sie entsprechende Ware. Falls in Ihrer Klasse keine Mitschüler sind, die Ware mitbringen können, nehmen Sie Kontakt mit örtlichen Fachgeschäften auf und bitten diese passende Artikel zur Verfügung zu stellen.
- Sie beschaffen sich das für die Verkaufsargumentation benötigte Fachwissen und fertigen einen Warenbeschreibungsbogen an, der die Grundlage Ihres Verkaufsgesprächs bildet.

### Datenkranz (interne Daten)

Der Kalkulationsfaktor bei Aktionsware beträgt 1,5.

Auf der Basis von Marktanalysen empfiehlt der EURO-SPORT für Sonderaktionen bei Reisetaschen einen Verkaufspreis zwischen 50,00 und 120,00 €. Bisher hat das Unternehmen gute Erfahrungen mit den Empfehlungen des Einkaufsverbandes gemacht. Deshalb soll auch dieses Mal den Vorschlägen der EURO-SPORT gefolgt werden. Die Beschaffungsmenge sollte ca. 50 Taschen betragen.

## Datenkranz (externe Daten)

### Presseartikel aus dem Fachblatt für den Sportartikelhandel „SPORTIV“:

#### Outdoor-Equipment hat Zukunft

**Hamburg:** Ein geändertes Freizeitverhalten vieler Bundesbürger hat den Trend nach aktiv gestaltetem Urlaub verstärkt, wie eine jetzt veröffentlichte Untersuchung des B.A.T. Freizeit-Forschungsinstituts zeigt.

Besonders stark ist der Wunsch zu "Naturerlebnissen pur". Ob Lachsfang in Alaska oder Bergwandern im Kaukasus, ob Safari am Kilimandscharo oder Rafting im Grand Canyon, immer wird eine den jeweiligen Klimabedingungen angemessene Bekleidung und Ausrüstung benötigt. Hier bieten sich für den Sportartikelfachhandel gute Chancen, durch Aufnahme von "Outdoor-Equipment" in das Sortiment die magere Ertragslage der letzten Jahre aufzubessern.

### Brief des Einkaufsverbandes

**Euro-Sport GmbH & Co KG,**

Burbacher Straße 45 - 47

50969 Köln



Sport - und Freizeit GmbH  
Hauptstraße 44

56789 Mittelstadt

Köln, 14.02... we/be

Ihr Schreiben vom 02.02...

Sehr geehrte Frau Manz,  
sehr geehrter Herr Götz,

gerne sind wir Ihnen bei der Suche nach kompetenten und leistungsstarken Partnern für die von Ihnen ins Auge gefassten Artikel behilflich.

Unsere Abteilung für Betriebsberatung der Mitgliedsfirmen hat vier Unternehmen für Sie ausgewählt. Dabei haben wir Wert darauf gelegt, dass die Anbieter unterschiedliche Sortimentsprofile abdecken.

Anbei erhalten Sie eine Bewertung dieser Anbieter für Trekking- und Wanderausrüstung. Alle Anbieter führen auch Oberbekleidung.

Wir hoffen, dass unsere Informationen Sie bei der Lieferantenauswahl unterstützen werden. Bitte behandeln Sie diese Informationen vertraulich. Sie sind nur für unsere Mitgliedsfirmen gedacht.

Sollten Sie weitere Hilfen benötigen, steht Ihnen unser betriebswirtschaftlicher Beratungsdienst gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

**K. Wegemann**

Dr. Klaus Wegemann  
- Geschäftsführer -

## Anlagen des Einkaufsverbandes

Die betriebswirtschaftliche Beratungsstelle des Einkaufsverband EURO-SPORT hat Ihnen auf Grund einer telefonischen Anfrage ausführliche Unterlagen zu den Anbietern I - IV geschickt.

### Anbieter I : Obermann KG, 42111 Wuppertal

Obermann bietet bereits seit 15 Jahren Wanderbekleidung und die passende Ausrüstung dazu an. Die Lieferfristen sind sehr kurz, da die Produktion zu über 90 % im Inland erfolgt. Die Liefertermine werden pünktlich eingehalten.

Das Design der Produkte ist funktional und verzichtet auf modische Komponenten. Dies gilt besonders für die Wanderbekleidung.

Alle Artikel tragen das Öko-Label „Öko-Text Standard 100“.

Am Markt hat Obermann ein solides und qualitätsorientiertes Image. Untersuchungen unseres hauseigenen Qualitäts- und Prüfungslabors bescheinigen Obermann Produkten eine gute Qualität. Treten Mängel auf, zeigt sich Obermann allerdings wenig kulant. Die Abwicklung von Reklamationen erfolgt sehr schleppend und ist auf die gesetzliche Regelung beschränkt.

Obermann wirbt nicht über die Medien. Eine Händlerunterstützung erfolgt in Form von Displays und unregelmäßig stattfindenden Verkäuferschulungen.

Die Preislage ist in der Mitte angesiedelt. Bei Bestellungen bis 1.500,00 € werden pauschal 5 % vom Warenwert für Transport und Verpackung berechnet. Bestellungen über 1.500,00 € erfolgen frei Haus. Die Zahlungsbedingungen lauten: bis 500,00 € netto, bis 1.500,00 € 10 Tage und 2% Skonto, sonst 30 Tage Ziel. Über 1.500,00 € innerhalb 10 Tage 3% Skonto oder 45 Tage Ziel. Mengenrabatte werden ab einem Mindestjahresumsatz von 25.000,00 € gewährt.

### Anbieter II: DAKOTA - Trekking, 87439, Kempten

Inhaber von DAKOTA ist Ralf Rieger. Er war bis vor 5 Jahren Mitgesellschafter der Obermann KG und hat nun ein eigenes Unternehmen aufgebaut.

Er bietet betont modische und sehr hochwertige Produkte an. Die Artikel mit dem Indianerkopf als Zeichen haben einen sehr hohen Imagewert, da bekannte Extremsportler von DAKOTA werblich stark unterstützt werden.

DAKOTA lässt einen Großteil im europäischen Ausland produzieren, wobei das meiste aus der Türkei und Italien stammt. Wegen häufiger Streiks in Italien ist es schon einige Male zu Lieferverzögerungen gekommen. Im Regelfall ist die Lieferzeit sehr kurz, da DAKOTA durch Lagerhaltung eine hohe Lieferbereitschaft sichert.

Kunden berichten von einem sehr zügigen und kulantem Verhalten bei Reklamationen. DAKOTA gewährt auf alle Artikel, mit Ausnahme der Oberbekleidung, fünf Jahre Garantie.

Der Handel wird durch eine Vielzahl von Werbemaßnahmen unterstützt. Vor Beginn der Sommersaison werden auch mehrere Werbespots im Fernsehen, besonders in den privaten Sportkanälen, gesendet.

DAKOTA gibt empfohlene Verkaufspreise vor, die bis zu 50 % über den Durchschnittspreisen anderer Anbieter liegen. Dafür wird ein Gebietsschutz gewährt, der nach unserer Kenntnis auch eingehalten wird.

DAKOTA besteht bei seinen Lieferanten im Ausland darauf, dass diese sich verpflichten Umwelt- und Sozialstandards einzuhalten und arbeitet eng mit Vertretern der CCC (Clean Clothes Campaign) und der Fair Labour Assoziation (FLA) zusammen.

An die Kunden wird ein Wiederverkäuferrabatt von 40% gewährt. Bei einem Jahresumsatz von mehr als 40.000,00 € erhöht sich der Rabatt auf 45% und es gibt einen Jahresbonus von 2%. Die Lieferungen erfolgen stets frei Haus mit TRANS-O-FLEX oder UPS.

### **Anbieter III: Maple-Leaf , Niederlassung Hamburg, 20355 Hamburg**

Die deutsche Niederlassung dieses kanadischen Unternehmens mit dem Hauptsitz in Toronto ist erst seit einem Jahr auf dem deutschen Markt präsent. Daher sind Artikel dieser Firma bei uns noch weitgehend unbekannt.

Maple-Leaf sucht Partner im Facheinzelhandel, die dann als Alleinanbieter am jeweiligen Ort die Produkte vertreiben. Dafür werden sehr günstige Zahlungsbedingungen geboten. Gegenwärtig beträgt das Zahlungsziel, unabhängig von der Höhe der Bestellung, 90 Tage. Bei Zahlung innerhalb 14 Tagen wird 3 % Skonto gewährt. Das Skonto erhöht sich auf 5%, wenn mit Maple-Leaf das Abbuchungsverfahren vereinbart wird.

Es muss angemerkt werden, dass das Unternehmen vor Jahren auf dem nordamerikanischen Markt ähnlich begonnen hat und heute über 80 % seiner Umsätze über Warenhausketten und Versandunternehmen erzielt.

In den USA und Kanada haben die Erzeugnisse von Maple-Leaf einen sehr guten Ruf. Das Design ist nicht nur sehr funktionell, sondern betont modisch. Die Produktqualität ist ausgezeichnet. Die Preise liegen ca. 20 % über dem Durchschnitt, da das Unternehmen ausschließlich in Kanada produziert und dort sehr strenge Umweltbestimmungen einzuhalten sind, die sich als nicht unerheblicher Kostenfaktor erweisen.

Da die Hamburger Niederlassung derzeit noch keine Lagerhaltung durchführt, ist die Lieferzeit aufgrund der großen Entfernungen erheblich länger, als bei anderen Anbietern. Die Liefertermine werden nach den bisher vorliegenden Erfahrungen eingehalten. Bei der Abwicklung von Reklamationen zeigt sich Maple-Leaf kulant. Die Geschäftsführung liegt zur Zeit noch ausschließlich in kanadischer Hand.

### **Anbieter IV: FERNOST-Import GmbH & Co KG, 70629 Stuttgart**

Der Anbieter ist ein Großimporteur, der sich auf die Einfuhr von Sport- und Freizeitartikeln aus Fernost spezialisiert hat. Die Inhaber sind ehemalige Berufsboxer; geführt wird das Unternehmen durch zwei angestellte Geschäftsführer, die bis vor drei Jahren einen Gebrauchtwagenhandel betrieben.

Für dieses Unternehmen spielt der Preis eindeutig die wichtigste Rolle bei der Warenbeschaffung. Die FERNOST-GmbH setzt ihren Lieferanten bestimmte Preisobergrenzen, so dass eine durchgehend einwandfreie Qualität nicht immer gewährleistet ist. Die Preislage ist im unteren Bereich angesiedelt. Häufig werden so genannte "Schnäppchenaktionen" den Kunden angeboten. Hier wird Ware zu besonders günstigem Preis angeboten, die aber nicht nachbestellt werden kann.

Das Design der Produkte ist zweckmäßig und ohne auffallende Besonderheiten. Der Imagewert ist als niedrig einzustufen, da die Artikel von verschiedenen Produzenten aus mehreren ostasiatischen Ländern stammen und so keine einheitliche Markenprofilierung erfolgen kann.

Die Lieferzeit ist extrem kurz. FERNOST garantiert Lieferung innerhalb 48 Stunden an jeden Ort in der Bundesrepublik. Allerdings fallen Transportkosten von 100,00 € je Sendung an.

FERNOST verzichtet auf jegliche werbliche Unterstützung des Handels.

Die Liefertermine werden pünktlich eingehalten. Die Regelung bei Reklamationen erfolgt sehr großzügig. Es wird meist auf Nachbesserung verzichtet, und schon bei geringen Mängeln erfolgt ein Umtausch. Die Zahlungsbedingungen sind 14 Tage netto. Nachlässe werden nicht gewährt.

**Angebote für die sportliche Reisetasche (Auszüge)**

**Angebot der Textilfirma Ebersbacher KG, Chemnitz**

- „FLY-AWAY“, die praktische Reisetasche mit vielen Details, die Packen zur Freude macht!
- kräftiger Spiralreißverschluss
  - vier Seitentaschen mit abgedeckten Klettverschlüssen
  - optimale Lastenverteilung durch trapezartig verlaufende Gurte
  - Material: 100% Nylon
  - Lieferbar in schwarz, cassis und aqua
  - Preis: 45,00 €
  - Mindestabnahme 100 Stück, sonst Mindermengenzuschlag in Höhe von 10% des Warenwertes
  - Lieferbar innerhalb 14 Tage

**Angebot aus dem Sommerprospekt des Einkaufsverbandes**

	<p><b>EURO-SPORT AKTUELL</b></p>
	<p><b>Das Schnäppchen des Monats!</b>  <b>Reisetaschen zu unschlagbaren Preisen !</b></p>
<p><b>Modell</b> „Nordkap“</p>	<p>Eine Tasche für höchste Ansprüche und Beanspruchungen. Aus schwarzem Nylongewebe mit aufgesetzten echten Büffelleder-Applikationen. Großes Hauptfach, sechs Seitentaschen und einer integrierten Minikühlbox (Batterie notwendig).                  Preis: 119,00 €</p>
<p><b>Modell</b> „Traveller“</p>	<p>Unsere preiswerte Allzwecktasche. Die praktische Zylinderform bietet Platz für viele Wochen Urlaubsgepäck, abnehmbare Schultergurte. Farbe Schwarz, Seitentasche rot abgesetzt.                  Preis: 47,00 € Lieferzeit: 1 Woche.                  Nutzen Sie unsere Aktionsrabatte: ab 50 Stück 15% und ab 100 Stück 20%!                  Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen.</p>

**Auszug aus den Geschäftsbedingungen des Einkaufsverbandes:**

<p><b>§ 4 Lieferbedingungen</b></p> <p>(1) Lieferungen erfolgen ab Zentrallager in Köln-Deutz</p> <p>(2) Versandkosten trägt der Käufer. Sie betragen 2% vom Warenwert</p>	<p><b>§ 7 Zahlungsbedingungen</b></p> <p>(3) Rechnungen sind zahlbar:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. innerhalb 10 Tage mit 4% Skonto.</li> <li>2. ab 11. bis 30. Tag mit 2% Skonto</li> <li>3. ab 31. bis 60. Tag netto</li> </ol>
--	---

## Angebot der Firma ASIA – IMPEX, München

Für Ihre Aktion bieten wir an:

„Globus“, eine Reisetasche aus strapazierfähigem Polyester mit Schultergurt, Tragegriffen und verstärktem Boden. Neben den zwei Seitentaschen mit Reißverschluss und der großen Vortasche hat unsere Tasche an der Rückwand eine Aufstecklasche, mit der man die Reisetasche einfach über den ausgefahrenen Teleskopgriff eines Trolleys stecken kann. Nichts verrutscht, und Reisen wird einfach noch bequemer.

Farben: Schwarz, Blau und Rot.

Preis: Je Verpackungseinheit (6 Stück) 260,00 €.

Beachten Sie bitte:

Da dies ein einmaliger Sonderposten ist, berechnen wir ab einer Bestellung von 10 Verpackungseinheiten je 210,00 € je Einheit. An Transportkosten fallen 100,00 € an. Zahlung innerhalb 14 Tage ohne Abzüge. Liefergarantie: 48 Stunden. Da Sonderposten, ist kein Umtausch möglich.

### Lehrplan- und Lernzielzuordnung

Nr	Aufgabe	Lernfeld	Ziele	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Phase
1	Mengen- und Preisplanung	12	Beschaffungsprozess planen mittels unterschiedlicher Bezugsquellen, Konditionen und Preise	Auswertung von Lieferanteninformationen	Textanalyse Angebote auswerten Entscheidungsmatrix	Analysieren Planen
2	Beschaffungsentscheidung vorschlagen	12	Bei Beschaffungsentscheidung quantitative und qualitative Aspekte berücksichtigen	Angebotsvergleich Bezugskalkulation durchführen	Verfahren der Bezugskalkulation	Analysieren Planen Entscheiden Präsentieren
3	Werbemaßnahmen vorbereiten	5	Unter Berücksichtigung der Werbegrundsätze einen Werbeplan erstellen und geeignete Software einsetzen	Warenkenntnis Werbegrundsätze Rechtsvorschriften in der Werbung (UWG, Verpackungsverordnung, ...)	Gestaltung von Werbemaßnahmen Herstellung von Werbemitteln	Auswerten Entscheiden Ausführen Präsentieren
4	Kundenorientiertes Verkaufsgespräch Rollenspiel	2	Phasen des Verkaufsgesprächs beherrschen ... Elemente der Kommunikations- und Verkaufstechnik anwenden, dabei in kunden- und dialogorientierte Sprache argumentieren	Warenkenntnis Warenvorlage Ergänzungsangebote Beratendes Verkaufen	Verbal und nonverbal kundenorientiertes Verhalten zeigen Argumentationsketten Kundeneinwände Reflexion u. Kritikfähigkeit Rollenspiel	Planen Entscheiden Ausführen Präsentieren Reflektieren

### Didaktisch-methodische Hinweise für den Lehrer

Zeitbedarf: ca. 16-20 Unterrichtsstunden