

**Situation**

Das Autohaus Schnecke GmbH ist ein mittelständisches Mehrmarkenunternehmen mit Hauptsitz in Brühl. Neben dem Geschäft mit Neu- und Gebrauchtfahrzeugen leistet vor allem der Verkauf von Ersatzteilen und Zubehör einen wesentlichen Beitrag zum Unternehmenserfolg. Die Geschäftsleitung möchte den lukrativen Handel mit Zubehör weiter ausbauen und zukünftig saisonal auch Ski- und Fahrradträger anbieten.

**Aufträge**

Sie werden gerade im Rahmen Ihrer Ausbildung im Zubehörbereich eingesetzt. Der Leiter des Teiledienstes, Herr Feilscher, schickt Ihnen die folgende Nachricht:

Von: Hans-Peter Feilscher (Abteilungsleiter Teiledienst)

An: Azubi

Betreff: Eilauftrag

Hallo,

unsere Geschäftsführerin, Frau Streit, erwartet spätestens heute Abend eine schriftlich ausgearbeitete Lieferantenempfehlung für die neuen Skiträgersysteme. Ich stehe schon seit 2 Stunden in dem Mega-Stau auf der A8 und schaffe das heute nicht ohne Sie.

Können Sie den Lieferantenvergleich bitte gleich gemeinsam mit einem anderen Azubi durchführen und Frau Streit eine schriftliche Empfehlung vorlegen? Nur die Anbieter *Balu* und *AT-Professional* sind im Rennen. Alle Unterlagen für die Lieferantenauswahl habe ich schon in den Anlagen 1 bis 8 zusammengetragen.

Denken Sie bitte daran, dass Frau Streit immer sehr großen Wert darauf legt, dass die Entscheidungsvorschläge leicht nachvollziehbar sind. Wenn Sie die Tools aus unserer Methodenbox (Anlage 8) verwenden, kann nichts schiefgehen.

Bereiten Sie sich sicherheitshalber auch darauf vor, dass Ihnen Frau Streit Fragen zu Ihrer Ausarbeitung stellt.

Ich drücke Ihnen die Daumen und bedanke mich für Ihren Einsatz.

Gruß

H.-P. Feilscher

Gesendet vom Superphone

*Lösungshinweis*

*Quantitativer Angebotsvergleich*

|                            | <i>AT-Professional<br/>Roof Carrier 500</i> | <i>Balu Prestige<br/>Sports Rack RS 10</i> |
|----------------------------|---|--|
| <i>Listeneinkaufspreis</i> | <i>435,00 EUR</i>                           | <i>530,00 EUR</i>                          |
| <i>- Liefererrabatt</i>    | <i>130,50 EUR</i>                           | <i>265,00 EUR</i>                          |
| <i>= Zieleinkaufspreis</i> | <i>304,50 EUR</i>                           | <i>265,00 EUR</i>                          |
| <i>- Liefererskonto</i>    | <i>6,09 EUR</i>                             | <i>7,95 EUR</i>                            |
| <i>= Bareinkaufspreis</i>  | <i>298,41 EUR</i>                           | <i>257,05 EUR</i>                          |
| <i>+ Bezugskosten</i>      | <i>6,90 EUR</i>                             | <i>5,00 EUR</i>                            |
| <i>= Einstandspreis</i>    | <i>305,31 EUR</i>                           | <i>262,05 EUR</i>                          |

*Qualitativer Angebotsvergleich*

| <i>Auswahlkriterien</i>                 | <i>Gewichtung<br/>in Prozent</i> | <i>AT-Professional</i>      |                              | <i>Balu Prestige</i>        |                              |
|---|----------------------------------|-----------------------------|------------------------------|-----------------------------|------------------------------|
|   |                                  | <i>Punkte<br/>(1 bis 5)</i> | <i>Gewichtete<br/>Punkte</i> | <i>Punkte<br/>(1 bis 5)</i> | <i>Gewichtete<br/>Punkte</i> |
| <i>Einstandspreis</i>                   | <i>30</i>                        | <i>2</i>                    | <i>60</i>                    | <i>4</i>                    | <i>120</i>                   |
| <i>Produktqualität<br/>(Hersteller)</i> | <i>25</i>                        | <i>4</i>                    | <i>100</i>                   | <i>3</i>                    | <i>75</i>                    |
| <i>Lieferzeit</i>                       | <i>20</i>                        | <i>5</i>                    | <i>100</i>                   | <i>2</i>                    | <i>40</i>                    |
| <i>Reklamationsquote</i>                | <i>10</i>                        | <i>3</i>                    | <i>30</i>                    | <i>2</i>                    | <i>20</i>                    |
| <i>Image</i>                            | <i>15</i>                        | <i>5</i>                    | <i>75</i>                    | <i>1</i>                    | <i>15</i>                    |
| <i>Summe</i>                            | <i>100</i>                       |                             | <i>365</i>                   |                             | <i>270</i>                   |

Empfehlung:

Wir schlagen vor, das Skiträgersystem „Roof Carrier 500“ von AT-Professional zu beziehen.

Begründung:

Aus dem quantitativen Angebotsvergleich geht hervor, dass Balu 43,26 EUR (14,17 Prozent) günstiger ist als AT-Professional.

Der qualitative Vergleich zeigt jedoch, dass AT-Professional bei den anderen wichtigen Auswahlkriterien Produktqualität, Lieferzeit, Reklamationsquote und Image besser abschneidet und insgesamt das attraktivere Angebotspaket darstellt.

Die o. g. Auswahlkriterien wurden den folgenden Passagen des Unternehmensleitbilds entnommen:

Unsere Produkte müssen **qualitativ** erstklassig sein, um unsere Kunden zu deren Kauf bewegen zu können.

Ein gutes **Image** der von uns angebotenen Waren ist wünschenswert, aber nicht unbedingt erforderlich.

Ein **Preis** in einer der Produktqualität und dem Image des Anbieters angemessenen Höhe ist dabei das beste Verkaufsargument.

Wir suchen die langfristige Zusammenarbeit mit unserem Kunden. Er ist uns dabei ein gleichberechtigter Service-Partner. Kurze **Lieferzeiten** für die von ihm gekaufte Ware sind dafür ebenso wichtig wie die **Zuverlässigkeit unserer Lieferanten** hinsichtlich der Einhaltung von Lieferterminen sowie dessen Sorgfältigkeit bei der Vorabprüfung der Warenqualität. Diese sind die Grundlage für einen störungsfreien und wirtschaftlichen Betriebsablauf in unserem Teiledienst. ..., jedoch gehen wir grundsätzlich davon aus, dass unser Kunde keinen Grund zur Beanstandung hat. Unser Ziel ist, es ihn so zufrieden zu stellen, dass er uns weiterempfiehlt. [...]

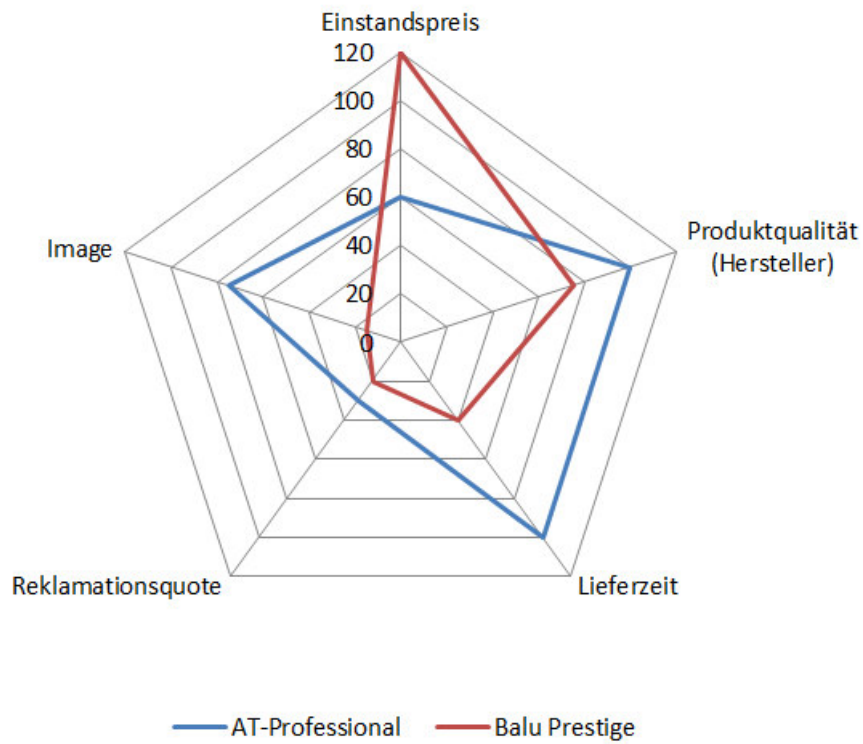
Optional:

unterschriftsreifes Bestellschreiben für 20 Skiträger, bei dem von den Schülerinnen und Schüler favorisierten Lieferanten

Prozentangaben „Lieferantenstatistik“ für die Diskussion der Reklamationsquoten mit der Klasse:

| Anbieter        | Gelieferte Produkte in den letzten zwölf Monaten in Prozent |           |             |
|-----------------|---|-----------|-------------|
|                 | ohne Beanstandung   | verspätet | mit Mängeln |
| AT-Professional | 95,73 %   | 3,01 %    | 1,26 %      |
| Balu            | 87,53 %   | 9,85 %    | 2,63 %      |
| Arami           | 83,33 %   | 0,6 7%    | 16,00 %     |
| Muli            | 63,58 %   | 33,72 %   | 2,70 %      |

### Lieferantenvergleich Skigepäckträger



*Zusatzauftrag:*

## Datenkranz

### Anlage 1

# Methodenbox

## TOOL 1: Preisvergleiche durchführen

|                                       | Angebot X<br>Rechenbeispiel | Angebot Y | Angebot Z |
|---------------------------------------|-----------------------------|-----------|-----------|
| Listeneinkaufspreis ( <b>netto!</b> ) | 200 EUR                     |           |           |
| - Liefererrabatt                      | (10 %) 20 EUR               |           |           |
| = Zieleinkaufspreis                   | 180 EUR                     |           |           |
| - Lieferantenskonto                   | (2 %) 3,60 EUR              |           |           |
| = Bareinkaufspreis                    | 176,40 EUR                  |           |           |
| + Bezugskosten                        | 5,90 EUR                    |           |           |
| = Einstandspreis                      | 182,30 EUR                  |           |           |

## TOOL 2: Entscheidungen mit Hilfe einer Entscheidungsmatrix treffen

| Auswahlkriterien | Gewichtung | Entscheidungsalternative X |                      | Entscheidungsalternative Y |                      |
|------------------|------------|----------------------------|----------------------|----------------------------|----------------------|
|                  |            | Punkte<br>(1 bis 5)        | Gewichtete<br>Punkte | Punkte<br>(1 bis 5)        | Gewichtete<br>Punkte |
| Kriterium 1      | 30         | 1                          | 30                   | 3                          | 90                   |
| Kriterium 2      | .....      | .....                      | .....                | .....                      | .....                |
| Kriterium 3      | .....      | .....                      | .....                | .....                      | .....                |
| Kriterium 4      | .....      | .....                      | .....                | .....                      | .....                |
| Kriterium 5      | .....      | .....                      | .....                | .....                      | .....                |
| .....            | .....      | .....                      | .....                | .....                      | .....                |
| <b>Summe</b>     | <b>100</b> |                            | .....                |                            | .....                |

### Vorgehensweise:



1. Schritt: Auswahlkriterien festlegen und in die linke Spalte eintragen.
2. Schritt: Auswahlkriterien gewichten. Wenn das Kriterium z. B. 30 Prozent der Entscheidung ausmachen soll, erhält es eine Gewichtung von 30 (vgl. Beispiel).
3. Schritt: Punkte vergeben: Die Entscheidungsalternativen werden mit 1 Punkt für „schlecht“ bis 5 Punkten für „sehr gut“ bewertet.
4. Schritt: Gewichtete Punkte berechnen: Die gewichteten Punkte sind das Produkt aus der Multiplikation der Punkte mit der Gewichtung.
5. Schritt: Summe der gewichteten Punkte berechnen. Die Alternative mit der höheren gewichteten Gesamtpunktzahl ist die bessere Entscheidung.

# METHODENBOX „LIEFERANTENAUSWAHL“

## TOOL 1: PREISVERGLEICHE DURCHFÜHREN

| KALKULATIONSSCHEMA          | ALTERNATIVEN |            |     |
|-----------------------------|--------------|------------|-----|
|                             | Anbieter A   | Anbieter B | ... |
| Listeneinkaufspreis (netto) |              |            |     |
| - Liefererrabatt            |              |            |     |
| = Zieleinkaufspreis         |              |            |     |
| - Liefererskonto            |              |            |     |
| = Bareinkaufspreis          |              |            |     |
| + Bezugskosten              |              |            |     |
| = Einstandspreis            |              |            |     |



**MERKE:**

- Es wird immer mit Nettopreisen kalkuliert!
- Es wird immer der Stückpreis kalkuliert!
- Es wird immer nach dem gleichen Schema kalkuliert!

## TOOL 2: ENTSCHEIDUNGSMATRIX ANWENDEN

| AUSWAHLKRITERIEN   | G            | ALTERNATIVEN |    |   |    |     |
|--------------------|--------------|--------------|----|---|----|-----|
|                    |              | A            |    | B |    | ... |
|                    |              | B            | GB | B | GB | ... |
|                    |              |              |    |   |    |     |
|                    |              |              |    |   |    |     |
|                    |              |              |    |   |    |     |
|                    |              |              |    |   |    |     |
|                    |              |              |    |   |    |     |
|                    |              |              |    |   |    |     |
| <b>GESAMTSUMME</b> | <b>100 %</b> |              |    |   |    |     |
| <b>RANGFOLGE</b>   |              |              |    |   |    |     |



- G Gewichtung:**  
gibt die Wichtigkeit des Entscheidungskriteriums an.  
Eine **Gesamtsumme von 100 Prozent** wird auf die einzelnen Auswahlkriterien entsprechend ihrer Bedeutung für das Unternehmen verteilt. Die Verteilung muss dabei **immer mindestens in Fünf-Prozent-Schritten** erfolgen.
- B Bewertung der Auswahlkriterien:**  
Bewertet die einzelnen Auswahlkriterien anhand der folgenden **Bewertungsskala:**
- | 1             | 2        | 3            | 4   | 5        |
|---------------|----------|--------------|-----|----------|
| sehr schlecht | schlecht | befriedigend | gut | sehr gut |
- W Gewichtete Bewertung:**  
Sie ergibt sich aus der Formel **GB = G x B**.
- ➔ Die **Gesamtsumme** der gewichteten Bewertungen gibt Auskunft über die **Rangfolge** verschiedener Alternativen.



## Anlage 2

# AT-Professional GmbH

Ihr Partner für KFZ-Transportlösungen

Handelsstr. 23 - 25  
76829 Landau/Pfalz  
Tel.: 06341-870-0  
Fax: 06341-870-10

Autohaus  
Schnecke GmbH  
Karlsruher Weg 30c  
68782 Brühl

| Ihre Zeichen | Ihre Nachricht | Unsere Zeichen | Datum             |
|--------------|----------------|----------------|-------------------|
| Hs           | 03.12.2016     | mo             | 10. Dezember 2016 |

## Angebot

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir bedanken uns für Ihre Anfrage und unterbreiten Ihnen folgendes Angebot:

Dach-Gepäcksystem „RoofCarrier 500“  
Artikel-Nr. 431-98  
Preis: 435,00 Euro zzgl. 19 % USt.

Wir gewähren Ihnen einen Wiederverkäuferrabatt von 30 Prozent.

Zahlungsbedingungen: 2 % Skonto innerhalb 10 Tagen oder 30 Tage Ziel.

Lieferbedingungen: Die Ware ist ständig vorrätig, wir garantieren einen Versand innerhalb von 24 Stunden nach Bestellung; die Versandkosten betragen 6,90 EUR pro Stück.

Es gilt der gesetzliche Erfüllungsort und Gerichtsstand.

Wir hoffen, dass Ihnen unser Angebot zusagt.

Mit freundlichen Grüßen  
AT-Professional GmbH

*i. V. U. Maier*

i. V. Ulrike Maier

### **AT-Professional GmbH**

Registergericht Landau/Pfalz, HRB 4112/88

Geschäftsführer Helmut Schumacher

Bankverbindung: Commerzbank Rheinland-Pfalz, IBAN DE43 6704 0031 0012 3456 78, BIC COBADEF1

Anlage 3

# BALU Prestige GmbH & Co. KG

Tragesysteme für's Auto

Handwerkstraße 48-52  
42651 Rommersheim  
Tel.: 02413-551-0  
Fax: 02413-551-10

BALU Prestige GmbH & Co. KG, Postfach 2145, 42651 Rommersheim

Autohaus  
Schnecke GmbH  
Karlsruher Weg 30c  
68782 Brühl

11. Dezember 2016

## Ihre Anfrage vom 03.12.2016 bzgl. Ski- und Fahrradträger

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir bedanken uns für Ihre Anfrage und unterbreiten Ihnen folgendes Angebot:

**Ski- und Fahrradträger „SportsRack RS10“**  
**Artikel-Nr. T23885**  
**Preis: 530,00 Euro zzgl. 19 % USt.**

**Achtung:** Sie erhalten 50 % Rabatt auf alle Gepäcksysteme der „SportsRack“-Reihe!!

Zahlungsbedingungen 3 % Skonto innerhalb 10 Tagen oder 30 Tage Ziel.  
Lieferbedingungen: Lieferung innerhalb von 30 Tagen; Versandkosten 5,00 EUR pro Stück.  
Erfüllungsort und Gerichtsstand für beide Teile ist Düsseldorf.

Mit freundlichen Grüßen

BALU Prestige GmbH & Co. KG

*ppa. Rolf Abele*

ppa. Rolf Abele

**BALU Prestige GmbH & Co. KG**  
**Registergericht Düsseldorf, HRB 784/56**  
**Geschäftsführer Florian Petermann**  
**info@balu-prestige.de**

**Bankverbindung:**  
**WestLB Düsseldorf**  
**IBAN**  
**DE9430050000001234568**  
**BIC WELADEDXXX**



## Anlage 4

Auszug aus Fachzeitschrift „Der Zubehör-Checker“ vom 20.11.2016:

| Testkriterien         | Gewichtung | Muli<br>SnowStar         | Balu<br>SportsRack<br>RS10 | AT-<br>Professional<br>RoofCarrier<br>500 | Arami<br>Fun               |
|-----------------------|------------|--------------------------|----------------------------|---|----------------------------|
| Fahrsicherheit        | 30 %       | 4                        | 1,5                        | 1,7                                       | 3                          |
| Verarbeitungsqualität | 20 %       | 5                        | 1,7                        | 2,3                                       | 3                          |
| Handhabung            | 25 %       | 5                        | 1,0                        | 2   | 4                          |
| Geräusentwicklung     | 10 %       | 4                        | 2,5                        | 4   | 4                          |
| Diebstahlschutz       | 10 %       | 6                        | 3                          | 2,5                                       | 4                          |
| Design                | 5 %        | 3                        | 2                          | 1   | 2                          |
| <b>Testergebnis</b>   |            | <b>4,6</b><br>mangelhaft | <b>1,69</b><br>gut         | <b>2,17</b><br>gut                        | <b>3,4</b><br>befriedigend |

## Anlage 5

Auszug aus unserer Lieferantenstatistik:

| Anbieter               | Anzahl der gelieferten Produkte in den letzten zwölf Monaten |            |             |
|------------------------|--|------------|-------------|
|                        | ohne Beanstandung  | verspätet  | mit Mängeln |
| <b>AT-Professional</b> | <b>1525</b>  | <b>48</b>  | <b>20</b>   |
| <b>Balu</b>            | <b>400</b>   | <b>45</b>  | <b>12</b>   |
| <b>Arami</b>           | <b>250</b>   | <b>2</b>   | <b>48</b>   |
| <b>Muli</b>            | <b>330</b>   | <b>175</b> | <b>14</b>   |

Anlage 6

## **AT-Professional weiter auf Erfolgskurs**

Der Spezialanbieter für Autozubehör AT-Professional hat auf der gestrigen Hauptversammlung eine Umsatz- und Gewinnerhöhung von 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr gemeldet und damit seine Marktführerschaft im Premiumsegment weiter ausgebaut.

Der Zubehörexperte Prof. Dr. Eckhart Fries führt diesen Erfolg in erster Linie auf die erfolgreiche Image-Kampagne zurück, die AT-Professional im abgelaufenen Geschäftsjahr durchführte. Der hohe Aufwand für zahlreiche und vielfältige PR-Aktionen des Unternehmens hat sich nun ausgezahlt.

Esslinger Tageblatt

Anlage 7

## **Erneute Qualitätsprobleme bei Balu Technischer Vorstand entlassen**

Der Autozubehör-Anbieter Balu ruft 10.000 Windabweiser zurück. Die Windabweiser können bei hohen Geschwindigkeiten brechen und den nachfolgenden Verkehr durch herumfliegende Teile erheblich gefährden. Die Bekanntgabe erfolgt durch Zeitungen und Nachrichtensendungen in Rundfunk und Fernsehen.

Bereits vor drei Monaten wurde das Ansehen des Herstellers durch eine Rückrufaktion erheblich beschädigt, weil LED-Rückleuchten einen Kabelbrand verursachten.

Die mangelhafte Materialqualität ist nach einer ersten Stellungnahme des Anbieters auf einen Lieferantenwechsel zurückzuführen.

Der verantwortliche Produktionsvorstand Dr. Fuba wurde mit sofortiger Wirkung von seinen Aufgaben entbunden. Für seine Nachfolge ist Hans-Christof Jung im Gespräch, der bereits die Qualitätsoffensive des Baumaschinenherstellers Wupp AG erfolgreich geleitet hat.

Esslinger Tageblatt

## Das Unternehmensleitbild der Schnecke GmbH

Wir wünschen uns, dass zwischen dem Kunden und uns eine dauerhafte Beziehung entsteht. Unser Erfolg entsteht erst durch Vertrauen!

Unser betriebliches Handeln soll den Menschen ganzheitlich im Mittelpunkt sehen. Wir streben einen weitgehenden Gleichklang von Unternehmenszielen, den persönlichen Zielen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und den Wünschen unserer Kunden an. Die tägliche Arbeit soll Sinn haben und Freude machen, die unsere Kunden im persönlichen Kontakt spüren sollen. Eine nahe und offene Kommunikation Aller soll unsere Stärke bleiben. Die Persönlichkeit und der Beitrag jeder und jedes Einzelnen sowie die Arbeit in zusammengewachsenen Teams sind wichtiger als hierarchisches Denken.

Unser Führungsstil ist informell, partnerschaftlich und zielorientiert. Wir wollen führen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, das heißt wir wollen alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiterentwickeln, sie erfolgreich machen, um dem Kunden ein Optimum an Nutzen zu bieten. Leistung soll sich lohnen, gute Arbeit soll und muss anerkannt werden! Hierzu stehen bei uns der hohe Anspruch einer leistungsfördernden Arbeitsumgebung als auch ein moderater Ausgleich zwischen den Ansprüchen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an Beruf und Familie an vorderster Stelle. Leben wir diese Grundsätze, werden wir fähige und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben. [...]

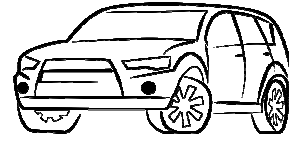
Gewinn ist die Voraussetzung, um unsere Unternehmensziele zu verwirklichen. Die kontinuierliche Kostenminimierung sichert uns Unabhängigkeit und eigene Kraft, auch in wirtschaftlich schwieriger Zeit. Das Erreichen dieser ökonomischen Zielsetzungen schafft uns den Spielraum für eine leistungsgerechte, überdurchschnittliche Bezahlung und Sozialleistungen. In besonderem Maß sollen die am Erfolg unseres Unternehmens teilhaben, deren Beiträge die Erreichung unserer Ziele ermöglichen und stärken.

Wir erzielen Gewinn, wenn unser Kunde unsere Produkte und Dienstleistungen so schätzt, dass er einen Preis dafür zahlt, der für unser Unternehmen einen angemessenen Gewinn erwarten lässt. Wir erzielen ihn, wenn jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter an seinem Platz – heute – dazu beitragen will und kann. Wir erzielen ihn, wenn wir wirtschaftlich anbieten. Unser langfristiger Erfolg wird bestimmt durch das Maß, wie gut wir bei der Warenbeschaffung ökonomisch zielgerichtet vorgehen und gleichzeitig die Bedürfnisse unserer Kunden berücksichtigen. Unsere Produkte müssen qualitativ erstklassig sein, um unsere Kunden zu deren Kauf zu bewegen. Ein gutes Image der von uns angebotenen Waren ist wünschenswert, aber nicht unbedingt erforderlich. Ein Preis in einer der Produktqualität und dem Image des Anbieters angemessenen Höhe ist dabei das beste Verkaufsargument.

Wir suchen die langfristige Zusammenarbeit mit unserem Kunden. Er ist uns dabei ein gleichberechtigter Service-Partner. Kurze Lieferzeiten für die von ihm gekaufte Ware sind dafür ebenso wichtig wie die Zuverlässigkeit unserer Lieferanten hinsichtlich der Einhaltung von Lieferterminen sowie deren Sorgfalt bei der Vorabprüfung der Warenqualität. Diese sind die Grundlage für einen störungsfreien und wirtschaftlichen Betriebsablauf in unserem Teiledienst. Berechtigte Reklamationen erledigen wir mit Vorrang, jedoch gehen wir grundsätzlich davon aus, dass unser Kunde keinen Grund zur Beanstandung hat. Unser Ziel ist es, ihn so zufrieden zu stellen, dass er uns weiterempfiehlt. [...]

Anlage 9 (optional, Zusatzauftrag)

Schneckle GmbH



Schneckle GmbH, Karlsrupper Weg 30c, 68782 Brühl

Karlsrupper Weg 30c  
68782 Brühl  
Tel. 06202/2803-00  
Fax 06202/2803-16  
info@schneckle.de  
www.schneckle.de

Kunden-Nr.:  
Auftrags-Nr.:

Datum:

**Vertretungsberechtigter:**  
Wolfram Schneckle

**Gerichtsstand Mannheim**  
HRB 346321  
**Steuer-Nr.:** 2403023306  
**USt.-IdNr.:** DE 154871823

**Bankverbindung:**  
BoBank Mannheim  
IBAN DE89 3704 0044 0532 0130 00  
SWIFT-BIC BOBESBA55XX

## Didaktisch-methodische Hinweise

### Auszug aus der Zielanalyse

| Zielanalyse   |  |   |                                |  |                                  |               |
|---|--|---|--------------------------------|--|----------------------------------|---------------|
| Beruf-Kurz:   |  | Ausbildungsberuf:   |                                |  |                                  | Zeitrhythmus: |
| WKA   |  | Automobilkauffrau/Automobilkaufmann   |                                |  |                                  | 80            |
| Lernfeld-Nr.:   |  | Lernfeldbezeichnung:  |                                |  |                                  | Jahr:         |
| 03  |  | Teile-und-Zubehör-beschaffen-und-lagern   |                                |  |                                  | 1             |
|   |  | Kernkompetenz:  |                                |  |                                  |               |
|   |  | Die-Schülerinnen-und-Schüler-verfügen-über-die-Kompetenz,-den-Einkauf-und-die-Lagerung-von-Teilen-und-Zubehör-zu-planen,-durchzuführen-und-zu-überwachen. |                                |  |                                  |               |
| Schule,-Ort:  |  | Lehrerteam:   |                                |  |                                  |               |
|   |  |   |                                |  |                                  |               |
| Bildungsplan  |  |   | didaktisch-methodische-Analyse |  |                                  |               |
| kompetenzbasierte-Ziele   |  | Konkretisierung   | Lernsituation                  | Handlungsergebnis                                    | überfachliche- Kompetenzen       | Hinweise      |
| Eingehende Angebote vergleichen und bewerten sie nach quantitativen und qualitativen Kriterien. |  |   | LS05-Angebote-vergleichen      | Bezugskalkulation <br>Entscheidungsbewertungstabelle | Entscheidungen begründet treffen |               |
|   |  |   |                                |  |                                  | 06            |

### Phasen der vollständigen Handlung

| Handlungsphase | Hinweise zur Umsetzung   |
|----------------|--|
| Informieren    | Die Schülerinnen und Schüler erfassen und analysieren die Aufgabenstellung.  |
| Planen         | Ziele: Begründete Empfehlung eines Lieferanten<br>Ordnen des vorgegebenen Datenmaterials zur Vorbereitung der Lieferantenauswahl   |
| Entscheiden    | Festlegung der Vorgehensweise zur Lösung der Aufgabe   |
| Ausführen      | Schrittweise Ermittlung des preisgünstigsten Angebots (quantitativer Angebotsvergleich) und Durchführung eines qualitativen Angebotsvergleichs<br>Erstellung einer schriftlich begründeten Lieferantempfehlung   |
| Kontrollieren  | Statistische Erfassung der Lieferempfehlungen (Abstimmungsergebnis an Tafel festhalten)<br>Präsentation des quantitativen Angebotsvergleichs durch eine Arbeitsgruppe und Kontrolle durch das Plenum (einheitliches Ergebnis)<br>Präsentation des quantitativen Angebotsvergleichs durch mehrere Arbeitsgruppen mit anschließender Diskussion der Gemeinsamkeiten und Unterschiede |
| Bewerten       | Bewertung des Handlungsergebnisses und Handlungsverlaufs   |

#### Hinweise:

Der Arbeitsauftrag enthält eine Aufforderung zur Partnerarbeit, kann aber ohne Einschränkung als Gruppenarbeit durchgeführt werden.

Die Anlage 1 ist in je einer Ausführung für schwächere und leistungsstärkere Lerngruppen vorhanden. Falls beide Versionen im Rahmen der Binnendifferenzierung eingesetzt werden, ist es empfehlenswert, zunächst die schwächere Gruppe mit der leicht verständlichen Version der Entscheidungstabelle beginnen zu lassen.

Die leistungsstärkeren Gruppen, können bei ihrer Präsentation die verwendeten Abkürzungen ihrer Entscheidungsmatrix anschließend leicht verständlich erläutern.

Als Zusatzauftrag für die gesamte Klasse oder im Rahmen der Binnendifferenzierung bietet sich an, die Ergebnisse des qualitativen Lieferantenvergleichs mit Hilfe eines Diagramms zu visualisieren (vgl. Beispiel Netzdiagramm im Lösungsvorschlag).

Im Rahmen der Binnendifferenzierung oder für die gesamte Klasse, kann auch der folgende Arbeitsauftrag vergeben werden: „Legen Sie Ihrer Geschäftsführerin, Frau Streit, eine unterschrittsreife Bestellung für 20 Skiträger bei dem von Ihnen favorisierten Lieferanten vor.“ Dafür kann die Anlage 9 verwendet werden.