

Zielformulierung/ Kompetenzen	Zentrale Lerninhalte	Didaktisch-methodische Hinweise	Zentrale Materialien	DV- Integration
4. Sequenz: Informationen und Informationssysteme				
<p>Die S. erläutern die Bedeutung der Information und deren effektiver Nutzung als wesentliche Voraussetzung für die Erzielung von Wettbewerbsvorteilen.</p> <p>Die Schüler sollen erkennen, dass nur das verkauft werden kann, was auch nachgefragt wird.</p>	<p>Käufermarkt Markttransparenz</p> <p>Markt- / Kundenorientierung Wettbewerbsvorteil</p>	<p>Die Schüler werden aufgefordert, ihre Vorgehensweise beim Kauf eines Computers zu formulieren. → Die Schülerbeiträge werden stichwortartig an der Tafel gesammelt.</p> <p>→ Perspektivwechsel: Aus den geäußerten Anforderungen sind die Konsequenzen für das Leistungsprogramm der Unternehmen abzuleiten.</p> <p>Im Unterrichtsgespräch soll herausgearbeitet werden, dass ein Unternehmen, das am Markt vorbei produziert und seine Leistungen nicht absetzen kann, in seiner Existenz gefährdet ist. Um den Kundenanforderungen gerecht zu werden, muss sich ein Unternehmen immer wieder folgende Fragen stellen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welche Bedürfnisse von welchen Menschen (Zielgruppe) sollen befriedigt werden? • Welche Güter und Leistungen sollen wem angeboten werden? • Welchen Nutzen sollen die Leistungen des Unternehmens den 	<p>Ausgangssituation</p> <p>Tafel</p>	

<p>Die Schüler erkennen die Information als weiteren Produktionsfaktor.</p> <p>Die Schüler erläutern verschiedene Methoden der Informationsbeschaffung.</p> <p>Die Schüler grenzen die Begriffe: „Daten – Informationen – Wissen“ voneinander ab.</p>	<p>‚Produktionsfaktor‘ Information</p> <p>Informationsbeschaffung</p> <p>Marktuntersuchung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Markterkundung • Marktforschung <ul style="list-style-type: none"> ○ Marktanalyse ○ Marktbeobachtung ➤ Marktprognose <p>Daten – Informationen - Wissen</p>	<p>Kunden bringen?</p> <p>→ Diese Informationen sind wichtige Voraussetzungen für den Unternehmenserfolg und die Existenz des Unternehmens.</p> <p>Im Unterrichtsgespräch werden mögliche Methoden zur Informationsbeschaffung zusammengetragen. An dieser Stelle kann ein Überblick über die Marktuntersuchung gegeben werden, die im Lernfeld 10 vertiefend behandelt wird.</p> <p>Mit einer Power-Point-Präsentation wird die Abgrenzung der Begriffe „Daten – Informationen – Wissen“ dargestellt. Diese daraus resultierende ‚Wissensbasis eines Unternehmens‘ kann als Grundlage für das betriebliche Informationssystem verwendet werden.</p>	<p>Folie, OHP</p> <p>Power-Point-Präsentation</p>	<p>Power-Point PC Beamer</p>
<p>Die S. untersuchen das betriebliche Informationssystem in Bezug auf die Steuerung und Abwicklung des betrieblichen Leistungsprozesses.</p>	<p>Informationsfluss betriebliches Informationssystem</p>	<p>Auslöser eines betrieblichen Prozesses kann eine interne oder externe Information sein. Eine mögliche Ausgangssituation ist der Bericht eines Außendienstmitarbeiters, der Informationen über ein</p>	<p>Ausgangssituation: Fallbeispiel</p>	

<p>Die Schüler erläutern, welche Konsequenzen aus bestimmten Informationen resultieren können und welche betrieblichen Prozesse dadurch an- gestoßen werden. Sie analysieren den betrieblichen Informationsfluss.</p>		<p>neues Konkurrenzprodukt enthält. Alternativ könnte der Umsatzeinbruch eines bestimmten Produktes gewählt werden.</p> <p>Die Komplexität dieses Prozesses kann mit Hilfe eines Netzwerkes dargestellt werden.</p>	<p>Beispielhaft dargestellt in: Gomez, Probst (1987): Vernetztes Denken im Management, Seite 9 Poster</p>	
---	--	---	---	--