

Ausgangssituation:

Für den neu in das Programm genommenen Sessel "Modern" sind verschiedene Materialien zu beschaffen

Die erste Woche in der Einkaufsabteilung haben Carola und Lars gut überstanden. Die wichtigsten Aufgaben und Abläufe sind ihnen bekannt. Ihre ersten Bestellungen haben sie bereits nach Anweisung durch Herrn Bötel selbständig geschrieben. Am Donnerstag hat ihr Chef sie informiert, dass auf der Abteilungsleiterbesprechung am Freitag (Berufsschultag der beiden Auszubildenden) wahrscheinlich eine wichtige Entscheidung für das Unternehmen getroffen wird.

Sie sind gespannt, was sie in der neuen Woche für Aufgaben zu erledigen haben.



Die Entscheidung ist gefallen: Der neue Sessel "Modern" wird gefertigt!



Carola und Lars bitten um weitere Informationen, die Herr Bötel ihnen auch gerne gibt.

"Am Freitag sind wir die Chancen und Risiken der Herstellung und Markteinführung unseres neuen Projektes noch einmal durchgegangen. Nach sorgfältiger Auswertung aller Informationen der diesjährigen Möbelmesse sowie der Branchenberichte und Verbraucherbefragungen wird das Projekt "Modern" jetzt gestartet. Es handelt sich um einen Sessel mit ansprechendem Design für jüngere Käufer mit gehobenem Einkommen. Da sehr stark hellere Hölzer nachgefragt werden, haben wir uns für Ahorn entschieden, Oberfläche natur, gewachst. Neu sind auch die Kissen aus Leder in den aktuellen Trendfarben.

Von der Produktion erwarten wir keine Schwierigkeiten. Herr Rosenboom von der Arbeitsvorbereitung hat die Kapazitätsmöglichkeiten geprüft und alle erforderlichen Fertigungsunterlagen erstellt.

Auf der Absatzseite können wir nach sorgfältigen Prüfungen von einem Marktvolumen von monatlich 300 bis 350 Stück für den deutschen Markt ausgehen. Unser Ziel ist, davon 8% bis 10% bis zum Jahresende zu erreichen. Ein Listenverkaufspreis von 600 € scheint realisierbar. Die Vorkalkulation hat für die variablen Stückkosten eine Obergrenze von 300 € ermittelt."

Carola wundert sich: "Wie können Sie das im Voraus ermitteln? Kennen Sie denn schon alle Preise für die einzelnen Roh- und Hilfsstoffe?"

"Die meisten schon", erwidert Herr Bötel. "Herr Rosenboom hat die Stücklisten und Arbeitspläne erstellt. Aus den Stücklisten gehen die Mengen hervor und für die Materialien liegen uns Angebote unserer Lieferanten vor. Lediglich eine Position ist noch offen, das sind die Lederkissen. Unser dänischer Lieferant führt überhaupt keine Lederkissen und unsere beiden Hauptlieferanten Barlach und Pückler haben

sich auf Stoffe konzentriert. Wir werden sicher auch Angebote von ihnen einholen. Meine Vorstellung ist aber, auf den italienischen Markt zu gehen. Die italienischen Lieferanten sind für modernes Design und hochwertige Qualität im Möbelbereich bekannt. Da werden wir auch Federkernkissen mit Lederbezug bekommen. Wir müssen allerdings berücksichtigen: für das Sitzkissen haben wir eine Zielvorgabe von 48 € und für das Rückenkissen von lediglich 38 €. Diese Einstandspreise dürfen wir nicht überschreiten, da sonst unsere Kalkulation zusammenbricht. Außerdem: die ersten Auslieferungen an unsere Händler sollen bis Mitte Juni durchgeführt werden, d. h. die Kissen müssen bis Ende Mai im Hause sein."

Carola und Lars ahnen schon, was auf sie zukommt. "Herr Bötzel, wir werden uns dann wohl zunächst um neue Lieferanten für die Lederkissen kümmern müssen um weitere Angebote einzuholen." – "So ist es, aber surfen sie nicht zu lange im Internet. Überlegen Sie sich, wie Sie vorgehen wollen, um schnell eine Auswahl möglicher Lieferanten vorzulegen, die wir dann anschreiben können."

Übernehmen Sie für Carola und Lars folgende Aufgaben:

1. Überlegen Sie zunächst, welche Informationsquellen für die Beschaffung dieser Produkte überhaupt sinnvoll genutzt werden können.
2. Entwickeln Sie Kriterien, denen die auszuwählenden Lieferanten entsprechen sollten. Berücksichtigen Sie dabei auch die Unternehmensphilosophie.
3. Erstellen Sie einen kleinen Plan (eine Suchstrategie), wie Sie bei Ihrer Suche vorgehen wollen.
4. Führen Sie eine Recherche durch und ermitteln Sie mindestens 5 mögliche Lieferanten.
5. Werten Sie Ihr Vorgehen hinsichtlich der benötigten Zeit und der Effizienz aus.
6. Präsentieren Sie Ihre Ergebnisse hinsichtlich der Lieferanten und hinsichtlich Ihres Vorgehens.

Feedback



Curriculumentwicklungs- und Qualifizierungsnetzwerk
Lernfeldinnovation für Lehrkräfte in Berufsschulklassen für
Industriekaufleute (CULIK)

Feedback-Bogen bitte senden an:

BBS Haarentor

CULIK-TEAM Oldenburg - ADMIN

Fax: 04 41 - 7 79 15 - 20

Email: Marco.Luessmann@bbs-haarentor.de

Liebe Leserin, lieber Leser,

dieser Feedback-Bogen soll dazu beitragen, die in CULIK zur Verfügung gestellten Materialien zu evaluieren. Die Ergebnisse fließen über den jeweiligen Standort in die Arbeit im Modellversuch ein und werden helfen, den Gesamtprozess zu verbessern.

Bitte unterstützen Sie uns, indem Sie sich kurz 5 Minuten Zeit nehmen für die Beantwortung der folgenden Fragen und den Feedback-Bogen an den o. a. CULIK-Standort mailen/faxen.

Vielen Dank im Voraus.

Bitte ankreuzen bzw. ausfüllen.

	JA	NEIN	TEILWEISE
1. Ich habe nachfolgende CULIK-Materialien (Bezeichnung) im Unterricht eingesetzt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Der Gesamteindruck ist positiv.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Ich sehe Veränderungsbedarf an folgenden Stellen:			
4. Ich gebe CULIK-Materialien an Interessierte weiter.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Der BSCW-Server hilft mir in meiner Unterrichtsvorbereitung.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Ich nutze den BSCW-Server ...	<input type="checkbox"/> täglich	<input type="checkbox"/> 2-3x wöchentlich	<input type="checkbox"/> nie
7. Was ich sonst noch sagen möchte:			

BITTE ABSPEICHERN UND IM ANSCHLUSS MAILEN ODER FAXEN.