

A mind map diagram with a central rectangular box. The box has a red circular sticker on its top edge. Three thick black lines branch out from the box: one to the top right, one to the bottom left, and one to the bottom right. Each branch ends in a small white circle. The text 'Möglichkeiten für Lernerfolgskontrollen' is connected to the top-right branch, 'Anforderungsbereiche für Lernerfolgskontrollen' to the bottom-right branch, and 'Erstellungsgrundsätze für Lernerfolgskontrollen in prozessorientierten Lernfeldern' to the bottom-left branch. The central box contains the title 'Konstruktionskriterien für Lernerfolgskontrollen' and the date '2004-10-18'.

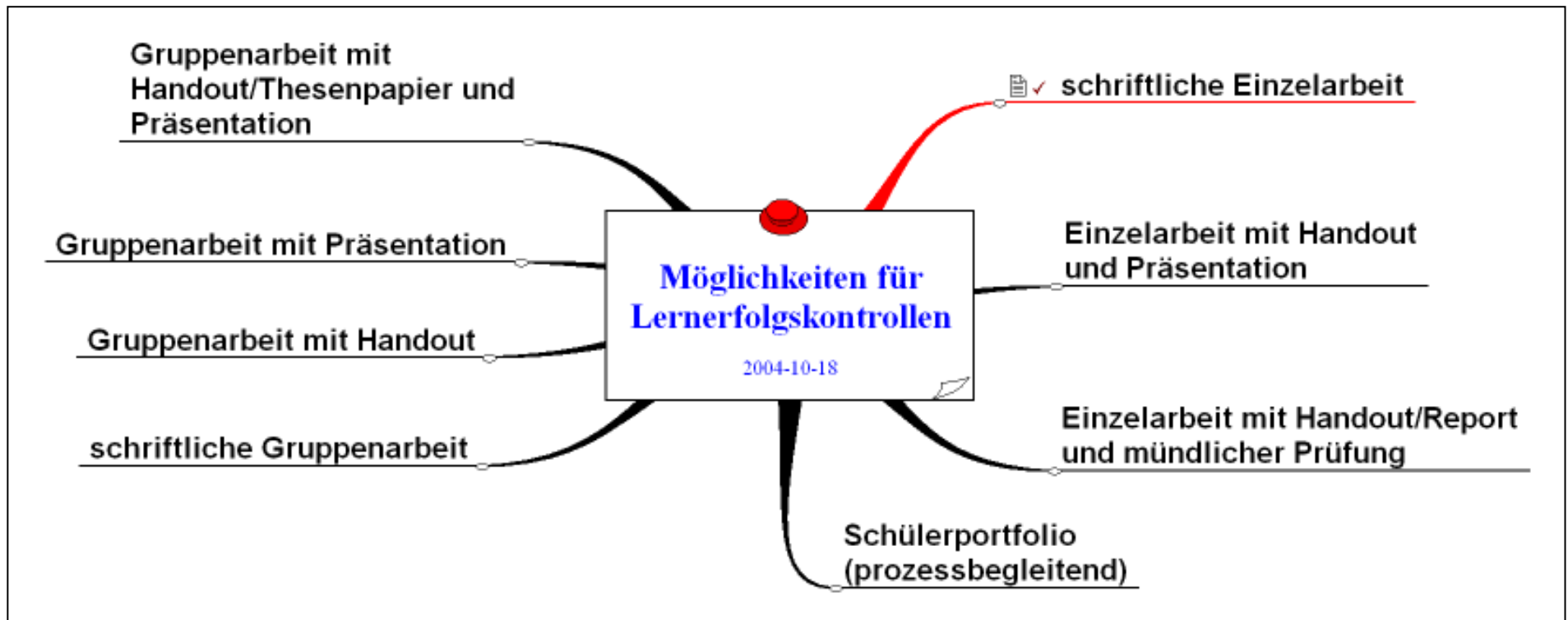
## **Konstruktionskriterien für Lernerfolgskontrollen**

2004-10-18

Möglichkeiten für  
Lernerfolgskontrollen

Erstellungsgrundsätze für  
Lernerfolgskontrollen in  
prozessorientierten Lernfeldern

Anforderungsbereiche für  
Lernerfolgskontrollen



**Anforderungsbereiche für  
Lernerfolgskontrollen**

2004-10-18

**TRANSFER**  
Reflexion, d. h. Analyse,  
Synthese, Beurteilung  
anhand von selbstständig  
erarbeiteten **NEUEN**  
Kategorien/Kriterien

- Planmäßige Verarbeitung komplexer Gegebenheiten
- Selbstständige Entwicklung und Begründung einer Problemlösung
- Übertragung der selbstständig gewonnenen Erkenntnisse auf neue, komplexe Problemstellungen

**WISSEN**  
Reproduktion

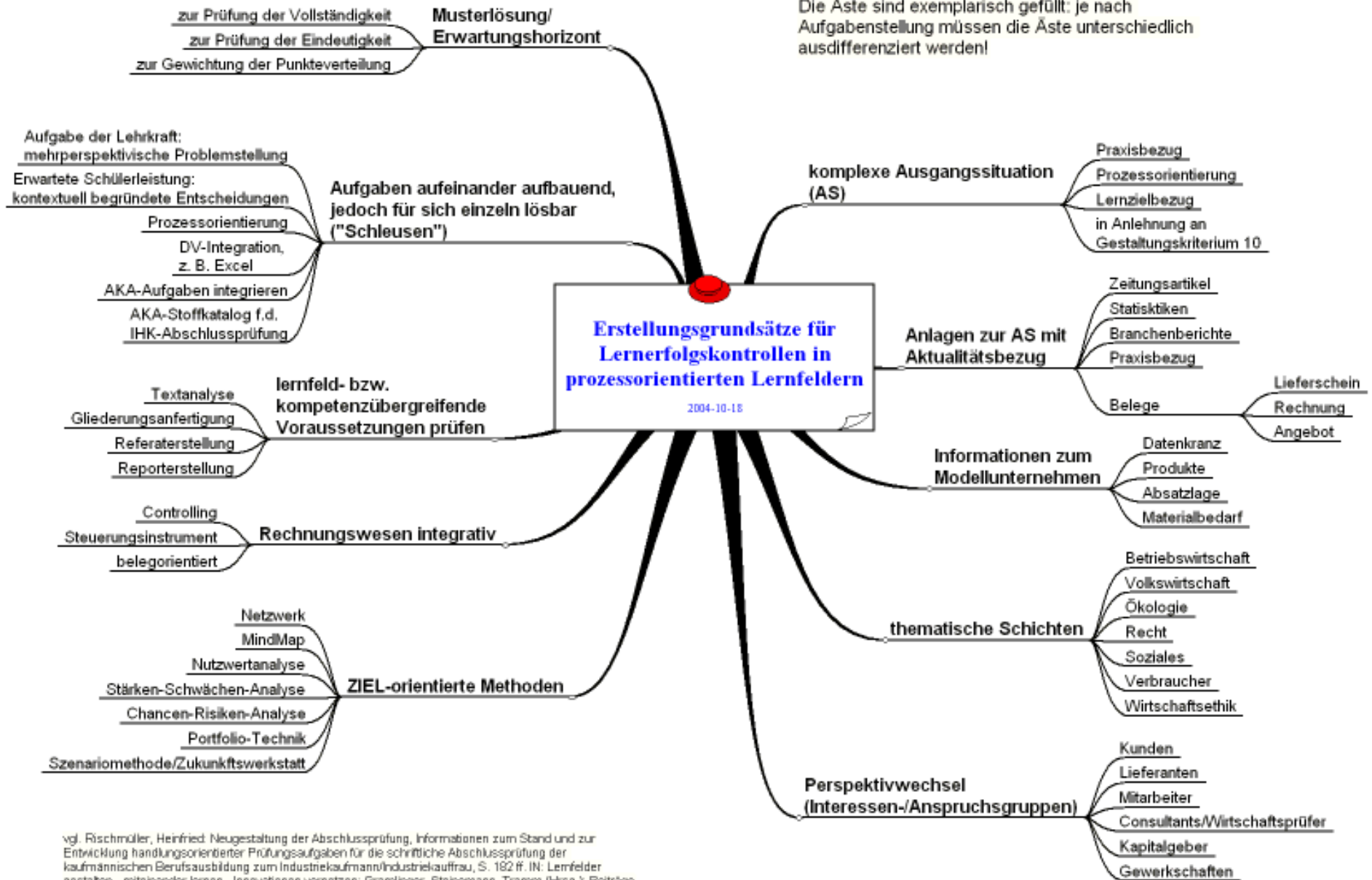
- Wiedergabe von Sachverhalten
- Multiple Choice
- Zwischenprüfung
- Darstellung und Anwendung geübter Arbeitstechniken
- Wiederholender Zusammenhang
- Begrenztes Themengebiet

**VERSTEHEN**  
Anwendungsbezogen,  
d. h. Verstehen und  
Beurteilen in **BEKANNTEN**  
Kategorien/nach  
**BEKANNTEN** Kriterien

- Selbstständiges Erklären, Ordnen und Verarbeiten von bekannten Sachverhalten
- Selbstständige Übertragung des Gelernten auf vergleichbare Situationen

vgl. Untersuchung von Leistungen, Motivation und Einstellungen;  
Zum Abschluss der Berufsschule (ULME III), Handreichung zur Erstellung  
von berufsbezogenen Items, Hamburg 2004.

Die Äste sind exemplarisch gefüllt: je nach Aufgabenstellung müssen die Äste unterschiedlich ausdifferenziert werden!



vgl. Rischmüller, Heinfried: Neugestaltung der Abschlussprüfung, Informationen zum Stand und zur Entwicklung handlungsorientierter Prüfungsaufgaben für die schriftliche Abschlussprüfung der kaufmännischen Berufsausbildung zum Industriekaufmann/Industriekauffrau, S. 182 ff. IN: Lernfelder gestalten - miteinander lernen - Innovationen vernetzen; Gramlinger, Steinemann, Tramm (Hrsg.), Beiträge der 1. CULIK Fachtagung 2004.

vgl. Einheitliche Prüfungsanforderungen in den Unterrichtsfächern Betriebswirtschaft mit Rechnungswesen/Controlling (FG Wirtschaft).

## Checkliste zur Erstellung einer Lernerfolgskontrolle im LF 6



Inhalte					Qual./Quant. AV					
Methode										
REWE					<b>Siehe Makro</b>					
DV										
Sozialform										
<b>AFB im Unterricht</b> 1 = Wissen 2 = Verstehen 3 = Transfer	1: <u>6R</u> , Aufgaben und Tätigkeiten MatWi kennen				1: Sachkenntnis über AV 2: Bedeutung des qual. und quant. AV kennen und durchführen		1: Sachkenntnis WE 2. Doku des WE mit ARIS bezogen auf den Fall 3: Transfer zum Betrieb	1: Buchungs-/ Rechen-technik 2: Umgang mit fehlerhafter RG Anwendung/ Übung	1: Sachkenntnis, Begrifflichkeiten, Buchungstechnik, Rechentechnik (iH, vH) 2. Anwendung/Übung	1: Sachkenntnisse 2: Anwendung/Übung
<b>AFB in der Lernerfolgskontrolle</b>	2: Mind-Map 6R und Tätigkeiten erstellen; Bedeutung der MatWi im Gesamtprozess und für das Unternehmen aufzeigen und begründen;				1: Quant. und qual unterscheiden 2: Quant. und qual AV anwenden; <u>wirtschaftl. und rechtl. Bedeutung</u> für das Unternehmen kritisch würdigen		1: Darstellung der Prozessschritte beim WE 2: wirtschaftl. Begründung für die Prozessfolge und/oder 3: Spannungsfeld/; Auswirkungen (Qualität, Kundenzufriedenheit, Image, Auswirkung auf Produktion)		3: Skontoziehung Ja/nein?; RG-Ausgleich ( <u>Kreditrahmen ausgeschöpft</u> , Überziehungszin-sen) Liquidität	3: Auflösung der Stückliste und berechnen der opt. Bestellmenge, <u>wirtschaftliche Bedeutung</u> für das Unternehmen (Kosten, Marketing, Lagerhaltung, Lieferant, JIT, Rahmenverträge...)
<b>Bezug zum RLP</b>					Angebotsvergleich, Lieferantenbewertung, Vertragsabschluss					
<b>Bezug zum AKA-Stoffkatalog</b>					Angebotsinhalte unter Beachtung rechtl. Vorschriften, Bezugskalkulation, qual. und quant. AV durchführen, Auswirkungen von Lieferungs- und Zahlungsbedingungen prüfen					

- Der „Rote Faden“ erfolgt horizontal über das **Produkt**; das Produkt verbindet die Prozessschritte (Elemente der WKD) miteinander.
- Die Erstellung der Einzelaufgaben/Aufgabenteile erfolgt vertikal über die jeweiligen WKD-Elemente.
- Die o.g. Zeitfelder sind nur exemplarisch gefüllt; das „Angebot“ wird in der Lernerfolgskontrolle als Beispielaufgabe abgebildet.
- Bezüge zur Makro TS1, zum Material LF 6 und zu den „Konstruktionskriterien für Lernerfolgskontrollen“ (s. MindMaps 1-4) sind erforderlich.

## Ausgangssituation:

### Für die neu in das Programm genommene Schrankwand "TOP-Design" sind Betriebsmittel und Materialien zu beschaffen



Nach Auswertung aller Informationen der diesjährigen Möbelmesse sowie der Branchenberichte und Verbraucherbefragungen wird das Projekt "TOP-Design" jetzt gestartet. Es handelt sich um eine Schrankwand mit ansprechendem Design für jüngere Käufer mit gehobenem Einkommen. Da sehr stark hellere Hölzer nachgefragt werden, haben wir uns für Buche und Erle entschieden, Oberfläche natur, gewachst. Entsprechend unserer Unternehmensphilosophie wollen wir auch die Schrankwand in TOP-Qualität fertigen.

Auf der Absatzseite können wir nach sorgfältigen Prüfungen von einem Marktvolumen von monatlich 360 Stück für den deutschen Markt ausgehen. Unser Ziel ist, davon 8% bis 10% bis zum Jahresende zu erreichen. Ein Listenverkaufspreis von 2.600,00 €/Stk. scheint realisierbar.

Die Arbeitsvorbereitung hat die Kapazitätsmöglichkeiten geprüft und alle erforderlichen Fertigungsunterlagen erstellt. Hierbei ist aufgefallen, dass eine zweite Formatkreissäge benötigt wird. Ferner sind die Stücklisten und Arbeitspläne erstellt. Für einige Materialien liegen schon Angebote unserer Lieferanten vor. Lediglich die Position Holz ist noch offen. Hier müssen noch Angebote von unseren Hauptlieferanten eingeholt werden.<sup>1</sup>

Nach sorgfältiger Bezugsquellenermittlung wurden bereits Anfragen an ausgewählte Anbieter geschrieben. Einige Tage später befanden sich die angeforderten Angebote im Posteingang.

Drei Angebote für die im Zuge der Produktionsprogrammerweiterung benötigten Maschinen liegen vor und sind von der Arbeitsvorbereitung (AV) bezüglich der technischen Leistungsfähigkeit geprüft wurden. Hier zeigte sich, dass die drei Maschinen vergleichbar sind. Deshalb bedürfen die Angebote nur noch einer Prüfung aus wirtschaftlicher Sicht.

Die Angebote sind nach festgelegten Kriterien zu vergleichen. Hierbei ist zunächst der Bezugspreis ein wichtiger Entscheidungsfaktor (s. Tabelle unten).

Lieferant	Maschinen Friess GmbH	Hans Meier KG	Maschinenbau AG
Konditionen:			
Listenpreis netto	19.750,00 €	18.800,00 €	19.250,00 €
Rabatt	5% Sonderrabatt	-	-
Zahlungsbedingungen	2% Skonto innerhalb von 10 Tagen, 30 Tage netto	30 Tage netto	3 % Skonto innerhalb von 14 Tagen, zwei Monate Ziel
Fracht	frei Haus	345,00 €	} 600 €pauschal
Transportversicherung	0,2 % vom Zieleinkaufspreis	0,05 % vom Listenpreis	

<sup>1</sup> Die Fallmodellierung ist so angelegt, dass durch unsere Entscheidung für zwei unabhängige Güter (hier: „Formatkreissäge“ und „Holz“) eine „Schleuse“ entsteht. Diese Schleuse gewährleistet eine weitere Bearbeitung der Teilaufgaben zum qualitativen AV, selbst bei falschen Zwischenergebnissen beim quantitativen AV (vgl. Fußnote 2). Modellierungsalternativen: quantitativer und qualitativer AV **nur** für die Formatkreissäge oder **nur** für das Holz.

1. Erstellen Sie mit EXCEL ein Formblatt für einen quantitativen Angebotsvergleich, das alle relevanten Daten vom Listenpreis bis zum Bezugspreis berücksichtigt. Bedingung ist, dass für diesen und folgende Angebotsvergleiche ein verwendbares und flexibles Formblatt entsteht, das auch kurzfristige Veränderungen komfortabel verarbeitet!
2. Führen Sie einen quantitativen Angebotsvergleich mit Hilfe des EXCEL-Formblattes für die drei vorliegenden Angebote durch und unterbreiten Sie einen begründeten Bestellvorschlag.

Für die angefragten Rohstoffe treffen folgende Angebote ein (s. Anlage 1-3).<sup>2</sup>

3. Die Auszubildende schaut Ihnen über die Schulter und äußert am Ende: „Aha, das Angebot von Lieferant Lausitzer Holz GmbH ist also das günstigste. Damit wäre ja klar, bei wem wir bestellen.“ Wie beurteilen Sie die Äußerung der Auszubildenden?

Neben dem Preis sind zusätzlich vor einer Bestellentscheidung weitere **qualitative** Bewertungskriterien zu berücksichtigen. Diese Kriterien haben in Unternehmen unterschiedliche Bedeutung und werden unterschiedlich gewichtet. Für unser Unternehmen sind neben dem Preis insbesondere Qualität und Lieferzeit von besonderer Bedeutung<sup>3</sup>.

4. Treffen Sie abschließend unter Einbeziehung folgender Informationen eine begründete Entscheidung. Beurteilen Sie unter wirtschaftlichen Aspekten!

Lieferant	Mecklenburger	Lausitzer Holz	Weserbergland
<b><u>Eigenschaften:</u></b>			
Lieferzeit	1 Woche	2 Wochen	21 Tage
Qualität	Premium	Standard	Standard
Ausschuss	0%	2%	5%
Zuverlässigkeit	termingerecht	Vereinzelt Teillieferung	relativ termintreu
Geschäftsbeziehung	langjährig, kulant	angenehm, kulant	umständlich
Zertifizierung	ja	beantragt	ja
Rahmenvertrag	möglich; besteht schon für Eiche und Kiefer	möglich	nicht möglich

5. Der Einkaufsleiter will vor einer Bestellentscheidung noch telefonische Verhandlungen mit den Lieferanten führen. Er wird auch über mögliche Rahmenverträge sprechen. Erläutern Sie drei Ziele, die er mit seinen Verhandlungen zum Thema Rahmenverträge verfolgt!
6. Welche Bedeutung hat die Lieferanteneigenschaft „Zertifizierung“ für unsere Unternehmensphilosophie nur „TOP-Qualität“ herstellen zu wollen (s. Ausgangssituation)? Berücksichtigen Sie in Ihrer Argumentation das Anspruchsgruppenkonzept!<sup>4</sup>
7. Die Entscheidung für einen Lieferanten ist gefallen!
  - a) Welche Rechte und Pflichten ergeben sich aus der Bestellerteilung für a) den Lieferanten und b) für die Designermöbel GmbH?
  - b) Wie wäre die rechtliche Situation zu beurteilen, wenn der Einkaufsleiter darauf bestanden hätte, unsere Zahlungsbedingungen (4% Skonto innerhalb von 10 Tagen, 30 Tage netto Kasse) statt der im Angebot genannten Bedingungen zum Gegenstand der Bestellung zu machen.

<sup>2</sup> „Schleuse“, d.h. wenn Aufgabe 1+2 nicht korrekt, dann besteht aber für die Schüler die Möglichkeit, die nachfolgenden Aufgaben zu lösen, da sie zwar im Gesamtkontext zu sehen sind, sich aber nicht gegenseitig bedingen.

<sup>3</sup> Vorgabe von Kriterien, unter denen dieser qualitative Angebotsvergleich durchzuführen und zu beurteilen ist, da andernfalls die Ergebnisse im gegebenen Kontext nicht vergleichbar und damit nicht evaluierbar sind.

<sup>4</sup> Der Erwartungshorizont geht hier über den Bereich „Produktion“ hinaus, d.h. Zertifizierung umfasst u.a. Prozesse, Dienstleistungen, Shareholder, Stakeholder etc.

Mecklenburger Holzimport GmbH, Landreiter Str. 33, 18147 Rostock



Designermöbel GmbH  
Westring 212

27793 Wildeshausen

## Angebot

Ihre Zeichen/Anfrage vom./Datum e-bö - 105142 - Klausurdatum		Unsere Zeichen v-lo	Nr. 2806
Versandbedingungen frei Haus		Versandart Spedition	

Pos.	Art.-Nr.	Bezeichnung der Lieferung	Menge	Einheit	Preis je ME	Rabatt	Betrag €
1	E 1-60	Erlenbohle 60	2,00	m <sup>3</sup>	1745,00		3.490,00
2	E 1-70	Erlenbohle 70	3,00	m <sup>3</sup>	1780,00	7%	4.966,20
3	K 1-60	Buchenbohle 60	3,00	m <sup>3</sup>	910,00		2.730,00
4	K 2-30	Buchenbrett 30	5,00	m <sup>3</sup>	690,00	15%	2.932,50

Diese Form des Angebots entspricht nur bedingt der betrieblichen Realität und müsste textuell noch aufbereitet werden! Für diese Aufgabe ist das Daten- und Zahlenmaterial von Bedeutung.

Zahlungsbedingungen  
Zahlung sofort netto Kasse

**Nettobetrag**  
**zzgl. 16% USt.**  
**Rechnungsbetrag**

**14.118,70**  
**2.258,99**  
**16.377,69**

Geschäftsführer:  
Werner Siemer

Registergericht Rostock  
HR B 24 209  
USt. ID NR.: DE 251799406

Bankverbindungen Commerzbank  
BLZ 130 400 00  
KTO 29 65 77 01

Raiffeisenbank  
BLZ 130 611 78  
KTO 00 211 502



Lausitzer Holz GmbH, Krölstraße 78, 02826 Görlitz

Designermöbel GmbH  
 Westring 212

D-27793 Wildeshausen

Diese Form des Angebots entspricht nur bedingt der betrieblichen Realität und müsste textuell noch aufbereitet werden! Für diese Aufgabe ist das Daten- und Zahlenmaterial von Bedeutung.

## Angebot

Ihre Zeichen/Anfrage vom./Datum e-bö - 105142 - Klausurdatum		Unsere Zeichen dk	Nr. 1254
Versandbedingungen ab Werk		Versandart LKW	

Pos.	Art.-Nr.	Bezeichnung der Lieferung	Menge	Einheit	Preis je ME	Rabatt	Betrag €
1	E 1-60	Erlenbohle 60	2,00	m <sup>3</sup>	1670,00		3.340,00
2	E 1-70	Erlenbohle 70	3,00	m <sup>3</sup>	1750,00	10%	4.725,00
3	K 1-60	Buchenbohle 60	3,00	m <sup>3</sup>	710,00		2.130,00
4	K 2-30	Buchenbrett 30	5,00	m <sup>3</sup>	640,00	25%	2.400,00
		Fracht und Verpackung					1.400,00

Zahlungsbedingungen  
 60 Tage Ziel

<b>Nettobetrag</b>	<b>13.995,00</b>
<b>zzgl. 16% USt.</b>	<b>2.239,20</b>
<b>Rechnungsbetrag</b>	<b>16.234,20</b>

Geschäftsführer: Amtsgericht Görlitz  
 Richard Meyer HR.B 1043  
 USt. ID NR.: DE 255143112

Deutsche Bank  
 BLZ 870 700 00  
 Kto. 19 98 66 01

Weserbergland Holzimport GmbH, Gertrudenstraße 11, 31785 Hameln

Designermöbel GmbH  
Westring 212

27793 Wildeshausen

Diese Form des Angebots entspricht nur bedingt der betrieblichen Realität und müsste textuell noch aufbereitet werden! Für diese Aufgabe ist das Daten- und Zahlenmaterial von Bedeutung.

## Angebot

Ihre Zeichen/Anfrage vom./Datum e-bö - 105142 - Klausurdatum		Unsere Zeichen Is-bu	Nr. 5674
Versandbedingungen ab Werk		Versandart LKW	

Pos.	Art.-Nr.	Bezeichnung der Lieferung	Menge	Einheit	Preis je ME	Rabatt	Betrag €
1	E 1-60	Erlenbohle 60	2,00	m <sup>3</sup>	1620,00		3.240,00
2	E 1-70	Erlenbohle 70	3,00	m <sup>3</sup>	1700,00		5.100,00
3	K 1-60	Buchenbohle 60	3,00	m <sup>3</sup>	750,00		2.250,00
4	K 2-30	Buchenbrett 30	5,00	m <sup>3</sup>	680,00	5%	3.230,00
		Fracht und Verpackung					250,00

**Nettobetrag 14.070,00**

Zahlungsbedingungen

**zzgl. 16% USt.**

3% Skonto innerhalb 10 Tage oder 30 Tage netto Kasse

**Rechnungsbetrag**

**2.251,20**

**16.321,20**

Geschäftsführer:  
Peter Schüne

Amtsgericht Hameln  
HR B 77 098  
USt. ID NR.: DE 231799406

Bankverbindungen Stadtparkasse Hameln Commerzbank  
BLZ 254 500 01 BLZ 254 400 47  
KTO 100 400 511 KTO 18 99 638

# 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](mailto: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.**