**Arbeitsauftrag 1:**

**Analyse und Ausarbeitung von Verbesserungsvorschlägen zum Unterrichtsfallbeispiel Lutz GmbH – Themenbereiche Einkauf, Verkauf und Personal - unter der Schwerpunktsetzung von kompetenzorientieren und praxisbezogenen Aufgabenstellungen**

Sozialform: Bilden Sie Gruppen zu 2 Personen

Arbeitszeit: .. Minuten

Abgabe:

* Beantworten Sie die Aufgabenstellungen des Arbeitsauftrages 1 in einem Worddokument und präsentieren Sie anschließend die Ergebnisse im Plenum.
* Nennen Sie in Ihrer Lösung die Teammitglieder mit Vor- und Nachnamen.
* Ihre Ausarbeitungen sind im Moodle-Kurs unter dem Arbeitsauftrag 1 unter folgender Speicherbezeichnung hochzuladen: A1\_Lutz\_BraFinGeb\_10012025 (Anmerkung: die ersten 3 Buchstaben der Nachnamen der Teammitglieder).
* Die Ausarbeitungen sind nach … Minuten Arbeitszeit bitte im Moodle-Kurs hochzuladen.

Hilfreiche LINKs bzw. Unterlagen zur schnellen und effizienten Lösung des Arbeitsauftrages finden Sie in den Unterlagen der vergangenen Lehrveranstaltungen bzw. auf der Plattform IQES.

Kompetenzstufen:

[Werkzeuge: Kompetenzrad, Fragewürfel, Aufgabenbenmap – IQES](https://www.iqesonline.net/unterrichten/aufgaben/werkzeuge-kompetenzrad-fragewuerfel-aufgabenmap/)

Aufgabenstellungen – Checkliste 4 – Aspekte bei der Formulierung klarer Arbeitsaufträge

[Classroom Management – IQES](https://www.iqesonline.net/unterrichten/gefuehrter-unterricht/classroom-management/#classroom_aktivierender_unterricht)

Leitfaden – summative bilanzierende Gesamtbeurteilung

[Sechs Schritte einer bilanzierenden Gesamtbeurteilung – IQES](https://www.iqesonline.net/unterrichten/kompetenzorientierte-leistungsbeurteilung/mosaik-der-summativen-beurteilung/sechs-schritte-einer-bilanzierenden-gesamtbeurteilung/)



 

**Arbeitsanweisung zum Arbeitsauftrag:**

Lesen Sie das Fallbeispiel zur Firma Lutz GmbH, welches Sie in dieser Unterlage beigefügt finden, durch. Analysieren Sie die vorliegenden Arbeitsanweisungen zum Fallbeispiel anhand der vorgegebenen Kriterien und beantworten Sie die Fragestellungen.

**Aufgabenstellungen:**

Lernziele sind handlungswirksam und für Lernende gut verstehbar, wenn sie einen Endzustand formulieren und mit Tätigkeitswörtern (Verben) eindeutig beschreiben, welches Verhalten die Lernenden zeigen sollen.

**„Begutachten“ Sie das Ihnen zur Verfügung gestellte Fallbeispiel mit Hilfe der folgenden Punkte und nehmen Sie notwendige Korrekturen bzw. Ergänzungen direkt im Dokument vor.**

1. Sind die Aufgaben bzw. Fragen klar, korrekt und umfassend gestellt? Überprüfen, Sie ob die entsprechenden Verben (Operatoren) in den Aufgabenstellungen verwendet wurden.
2. Auf welchen Kompetenzstufen befinden sich die unterschiedlichen Aufgabenstellungen?
3. Wurden Aufgaben bzw. Fragen nicht klar bzw. korrekt formuliert überarbeiten Sie diese, heben Sie Ihre Korrekturen mit einer anderen Schriftfarbe am besten gleich im zur Verfügung gestellten Fallbeispiel hervor.
4. Können die Aufgabenstellungen des Fallbeispiels zu den Bereichen Einkaufen, Verkaufen und Personal des Lehrplans der HAS 2014 zugeordnet werden? Begründen Sie Ihre Schlussfolgerung.
5. Gibt es konkrete Hinweise zur Beurteilung der Ergebnisse für das vorliegende Fallbeispiel? Nehmen Sie dabei Bezug auf den Leitfaden der bilanzierende und summative Gesamtbeurteilung.
6. Finden sich Anknüpfungspunkte bzw. Vernetzungen zu anderen Gegenständen im Fallbeispiel?
7. Korrigieren, ergänzen und erweitern sie das vorliegende Fallbeispiel auf Grund der von Ihnen festgestellten Verbesserungsvorschläge und heben Sie diese Korrekturen bzw. Ergänzungen mit einer anderen Schriftfarbe hervor.

**Fallbeispiel: Lutz GmbH**



**Auszug HAS Lehrplan 2014 – S 28**









**Einführung in das Unternehmen Lutz GmbH**

**Ausgangssituation:**

****

**Recherchen zum Unternehmen Lutz GmbH und Prozessdarstellung eines Wareneinkaufs unter Berücksichtigung des Personalmanagements des Unternehmens**

**Schauen Sie sich die folgenden Videos an:**

[XXXLutz - Unternehmensvideo 2022 - YouTube](https://www.youtube.com/watch?v=DImHTBk5IXk&list=PL_NIJdM_ypCv5IQK9F-fktdeE_OAiosJF&index=1)

In English:

[XXXLutz - Corporate Video 2022 - YouTube](https://www.youtube.com/watch?v=fCacz8QHR7U&list=PL_NIJdM_ypCv5IQK9F-fktdeE_OAiosJF&index=2)

[Die Marke XXXLutz erklärt - YouTube](https://www.youtube.com/watch?v=7mfk2BVopew&list=PL_NIJdM_ypCv5IQK9F-fktdeE_OAiosJF&index=11)

[Karriere bei XXXLutz - Warum haben Sie den Job bekommen? - YouTube](https://www.youtube.com/watch?v=6V7yuyoA0FU&list=PL_NIJdM_ypCv5IQK9F-fktdeE_OAiosJF&index=17)

[Die Marke XXXLutz │ Vom Logo bis zum roten Stuhl XXXLutz](https://www.xxxlutz.at/c/marke)

1. Welche Produkte werden für die Kunden angeboten?
2. Nennen sie typische Marken der Firma Lutz?
3. Welche Zusatzleistungen bietet das Unternehmen Lutz an, im Zusammenhang mit dem Kauf von Möbeln an?
4. Welche Aufgaben hat ein Einrichtungsberater, was ist die Hauptaufgabe dieser Berater?
5. Was ist das XXX-Lächeln?

**Besuchen Sie die Website des Unternehmens Lutz und beantworten Sie folgend Fragen:**

[Das Online Möbelhaus - Möbel online kaufen bei XXXLutz](https://www.xxxlutz.at/?utm_source=bing-o&utm_medium=brand&utm_source=bing&utm_medium=brand&msclkid=120fb38d874c1488919cd0015c2f47ee&utm_campaign=null_ind_brand-kombi-brand_null_awa-see_on_sea-bra_ltz-at&utm_term=lutz&utm_content=XXXLutz)

1. Geben Sie einen kurzen Überblick über die Geschichte des Unternehmens Lutz.
2. Wer sind die aktuellen Eigentümer des Unternehmens? [XXXLutz in Zahlen │ Die wichtigsten Fakten XXXLutz](https://www.xxxlutz.at/c/zahlen-fakten)
3. Wie viele Filialen hat das Unternehmen Lutz derzeit?
4. Wie viele Mitarbeiter sind im Unternehmen beschäftigt?
5. Wie hoch ist der aktuelle Umsatz?
6. In welchen Ländern gibt es derzeit Lutz Filialen, in welche Länder wird expandiert?
7. Wie kam es zum großen roten Stuhl – welche Idee steckt dahinter? [Das Unternehmen XXXLutz │ Überblick & unsere Werte XXXLutz](https://www.xxxlutz.at/c/unternehmen)
8. Welche Bedeutung haben die „XXXL“ Buchstaben – für welche Bedeutung stehen diese? – LINK: [Das XXXL in XXXLutz │ Streben nach dem Größten XXXLutz](https://www.xxxlutz.at/c/dafuer-steht-xxxl)
9. Wie viele Online-Shops hat das Unternehmen derzeit?
10. Was ist der GIGA-Einkaufsverband, warum wurde dieser gegründet? [Home - GIGA International - Einkaufs und Dienstleitungsverband (giga-verband.com)](https://giga-verband.com/)
11. Welche Unternehmen kaufen über diesen Einkaufsverband ein?

Öffnen Sie das folgende Dokument, welche bedeutsamen Informationen werden hier zusammengefasst? Was wird im Zusammenhang mit Mitarbeiterschulungen und Auszubildenden gesagt? [xxxl-verhaltenskodex-juli-2021-doppelseite-web.pdf (bigcontent.io)](https://xxxlutz.a.bigcontent.io/v1/static/NCM_MoCXs6LC6jt9IFntebMA/xxxl-verhaltenskodex-juli-2021-doppelseite-web.pdf)

1. Öffnen Sie das Karrierecenter von Lutz und geben Sie als Region Villach ein, wie viele offenen Stellen werden derzeit angeboten?
2. Welche der aktuellen offenen Jobs, würde Sie eventuell interessieren?
3. Wie wäre es mit der Aushilfe am Samstag? Schauen Sie sich konkret die Stellenausschreibung an. [Jobs - XXXLutz Österreich](https://karriere.xxxlutz.at/KA3O-samstagsaushilfen-im-verkauf-mwd-xxxlutz-filiale-villach). Begründen Sie Ihre Antwort.

**Weitere interessante Links zum Unternehmen Lutz:**

[Jobs - XXXLutz Österreich](https://karriere.xxxlutz.at/1QM1-kellner-mwd-xxxlutz-filiale-strass)

[Unternehmen & Jobs - YouTube](https://www.youtube.com/playlist?list=PL_NIJdM_ypCv5IQK9F-fktdeE_OAiosJF)

**Kaufvertragsabschluss im Unternehmen Lutz GmbH**

**Ausgangssituation:**

Sie sind Kunde beim Unternehmen Lutz GmbH und interessieren sich für folgendes Produkt:

Link zu Produkt: [Doppelbetten](https://www.xxxlutz.at/p/home24-boxspringbett-180-200-cm-in-grau-002157034702?utm_term=002157034702&utm_content=null_02_product-listing-ad_0226_betten_average&view=mplp&utm_source=google-g-surprice&utm_medium=brand&utm_campaign=null_sel_kombi-brand_ssc_sal-do_on_sea-bra_ltz-at&gad_source=1&gclid=EAIaIQobChMIhaXLvsHligMV9rKDBx0T5BjLEAQYASABEgIo0PD_BwE)



**Arbeitsanweisung:**

1. Recherchieren sie vorab auf der Website die Daten zum Produkt und geben Sie an wie die **Qualität** in diesem Zusammenhang dargestellt wird, nehmen Sie Bezug auf folgende Begriffe: Rationale Beschreibung, Irrationale Beschreibung, Abbildung und Marke.
2. Beschreiben sie mit Hilfe der vorgegebenen Tabelle, die einzelnen Schritte, Aufgaben, Aktivitäten von der Anfrage bis zur Zahlung für den Kauf des vorliegenden Produktes im Rahmen des Kaufvertragsabschlusse. Kreuzen Sie an, von welcher Person VK = Verkäufer bzw. K = Käufer die Aktivitäten ausgehen.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Bezeichnung** | **VK** | **K** | **Erklärung/Inhalte** |
| Anfrage |  |  |  |
| Allgemeine Anfrage |  |  |  |
| Spezielle Anfrage |  |  |  |
| Freibleibendes Angebot |  |  |  |
| Bindendes Angebot |  |  |  |
| Bestellung – Kaufvertragsabschluss |  |  |  |
| Auftragsbestätigung |  |  |  |
| Versandanzeige |  |  |  |
| Bereitstellungsanzeige – Abholanzeige |  |  |  |
| Lieferung |  |  |  |
| Rechnung |  |  |  |
| Zahlung |  |  |  |