

Lehr-Lern-Materialien zur Unterstützung des Nachhaltigkeitsdialogs zwischen Schulen und Unternehmen der Agrar- und Ernährungswirtschaft

Beschaffung, Produktion und Absatz

Konzept und Redaktion:



Universität Vechta Institut für Strukturforschung und Planung in agrarischen Intensivgebieten (ISPA) Prof. Dr. Martina Flath Anna Schaffrath, M.A.



Institut Unternehmen & Schule GmbH
nehmen Dr. Christoph Merschhemke

Bildnachweise:

Weltkartenausschnitt: EPiZ Entwicklungspädagogisches Informationszentrum (https://www.dasweltspiel.com/karte-perspektiven-wechseln-digital/)





Überblick

| Thema / Inhalte | Beschaffung, Produktion und Absatz am Beispiel eines Unternehmensprodukts: Die Schüler*innen ermitteln, analysieren, beurteilen und diskutieren ökonomische, ökologische und soziale Aspekte eines Unternehmensprodukts. Im Kern stehen Fragen zu Nachhaltigkeitskriterien bei Beschaffung, Produktion und Absatz. | | |
|---------------------------------|--|--|--|
| Fach / Kurs | Wirtschaft (insbes. Profil Wi) | | |
| Jahrgangsstufe | 9/10 | | |
| Lehrplanbezug Themen-/Lernfeld | Ökonomisches [, ökologisches] und soziales Handeln in Unternehmen: Betriebliche Grundfunktionen; Produktionsfaktoren; Fertigungsverfahren im Produktionsbereich; Beschaffung, Produktion und Absatz unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit | | |
| Ort und Art der Durchführung | Schule: Unternehmensvertreter*in zu Besuch im Unterricht (in Präsenz oder digital per Videokonferenz) | | |
| | Alternativ: Punktuelle und themenbezogene Betriebserkundung | | |
| Zeitaufwand | Für Schule: 2 x 45 Minuten (Vorbereitung und Unterrichtsbesuch) | | |
| | <u>Für Unternehmen</u> : 1 x 45 Minuten (Unterrichtsbesuch) | | |
| Organisation | Vorbereitung und Durchführung im Team "Lehrkraft und Unternehmensvertreter*in"; kooperationsdidaktischer Ansatz | | |
| Material | Schule: Kopien der Arbeitsblätter in SuS-Anzahl AB 1 "Globale Warenketten" (Vorbereitung auf den Unterrichtsbesuch) AB 2 "Das Unternehmensprodukt" (Grundlage für den Unterrichtsbesuch) Optional AB 3 "Verantwortung ist ein Verkaufsargument" (Nachbereitung des Unterrichtsbesuchs) Projektionstechnik (Beamer, White- oder Smartboard) Unternehmen: Unternehmensprodukt zur Veranschaulichung; Produktinformationsblatt/Werbeanzeige o.ä. sofern vorhanden Film-/Bildmaterial, ggf. interessante Gegenstände aus dem Unternehmen zur Veranschaulichung Informationen zum Unternehmensprodukt bzgl. Beschaffung, Produktion und Absatz gemäß Arbeitsblatt AB 2 (vgl. AB 1) | | |



Ablaufskizze

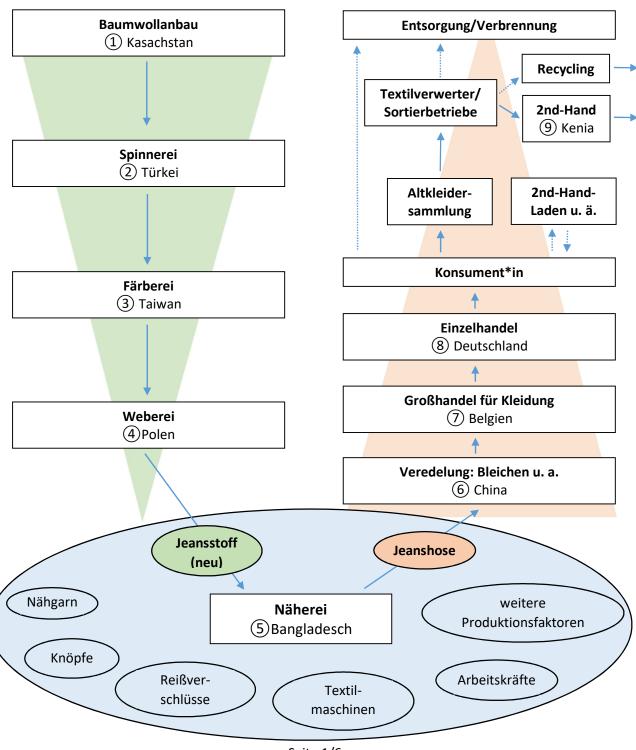
| Inhalt/Methodik | Zuständig | Material | Min. |
|---|-------------------------|---|---------------------------------|
| Vorbereitung auf den Unterrichtsbesuch | | | |
| Thema: "Globale Warenketten" (ökonomische, ökologische und soziale Herausforderungen | Lehrkraft | Arbeitsblatt AB 1 | 45 |
| hinsichtlich Beschaffung, Produktion und Absatz) Lehrkraft teilt das Arbeitsblatt AB 1 an die SuS aus und leitet sie zur Bearbeitung in Einzel-, Partneroder Kleingruppenarbeit an. Lehrkraft leitet ein Unterrichtsgespräch zur Auflösung von Arbeitsblatt AB 1 an. Lehrkraft bereitet die SuS auf den Unterrichtsbesuch vor (Vorstellung von Inhalt und Ablauf gemäß Arbeitsblatt AB 2). | | ggf. Filmmaterial z. B. "Der Preis der Blue- Jeans" (2012), "Gesichter der Armut" (2015) oder Internet- recherche | ggf. mehr; siehe links |
| <u>Unterrichtsbesuch</u> | | | |
| Thema: "Das Unternehmensprodukt" (Beschaffung, Produktion und Absatz am Beispiel eines Unternehmensprodukts) | Lehrkraft U-Verteter*in | Arbeitsblatt AB 2 Projektions- | 45 ggf. mehr; siehe |
| 1. Lehrkraft teilt das Arbeitsblatt AB 2 an die SuS aus und leitet sie zur Bearbeitung von Aufgabe 1 an: Die SuS sollen auf Basis eines Kurzvortrags die Warenkette für ein Unternehmensprodukt skizzieren. | | technik Produkt, Film-/Bild- | Punkt 6 |
| 2. Lehrkraft begrüßt den/die Unternehmens- vertreter*in. | | material, | |
| 3. Unternehmensvertreter*in stellt sich kurz vor (Stellung im Unternehmen, Aufgaben und Tätigkeiten) und liefert im Rahmen eines bebilderten Kurzvortrags Informationen zum Unternehmensprodukt (gemäß Arbeitsblatt AB 2, Aufgabe 1). | | nen zum Produkt | |
| 4. Lehrkraft leitet die SuS zur Bearbeitung von Aufgabe 2a und 2b an: Die SuS formulieren Fragen stellen sie an den/die Unternehmensvertreter*in; Unternehmensvertreter*in liefert Antworten. | | | |
| 5. Lehrkraft leitet die SuS zur Bearbeitung von Aufgabe 3 und 4 an: Die SuS bewerten das Produkt, teilen dem/der Unternehmensvertreter*in ihre Bewertung mit und stellen Verbesserungsvorschläge zur Diskussion. | | | |
| 6. Optional Arbeitsblatt AB 3 in Kleingruppenarbeit.7. Lehrkraft, SuS und Unternehmensvertreter*in ziehen ein Fazit und verabschieden sich. | | ggf. Arbeitsblatt AB 3 | |



AB 1. Globale Warenketten

Der Begriff **Warenkette** beschreibt den **Lebensweg eines Produkts** vom Rohstoffanbau bzw. -abbau über die Herstellung von Zwischenerzeugnissen und dem fertigen Produkt, den Ver-/Kauf des Produkts und dessen Gebrauch bis zur Entsorgung. Die Warenketten vieler Produkte, die wir tagtäglich verwenden, erstrecken sich über viele Länder und sind mehrere tausend Kilometer lang. Eine Jeans zum Beispiel legt allein bis zur ihrer Fertigstellung oft mehr als 50.000 Kilometer zurück.

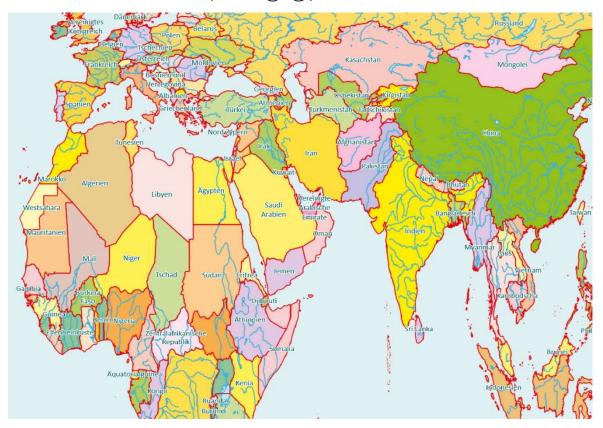
Schaubild 1: Warenkette einer Jeans





Aufgaben:

1. Zeichne den Weg der Jeans, wie im Schaubild 1 dargestellt, in die Karte ein! Markiere hierzu die einzelnen Stationen (Länder (1)-(9)) auf der Karte und verbinde sie.



2. Welche Vor- und Nachteile bringen globale Warenketten aus wirtschaftlicher, sozialer und ökologischer Sicht? Benenne Beispiele für die Warenkette einer Jeans (Schaubild 1) und trage sie stichwortartig in die untenstehende Tabelle ein!

<u>Stichworte:</u> Transportwege, Wasser, Chemikalien, Arbeitssicherheit/Gesundheitsschutz, Arbeitslöhne, Jugendarbeitsschutz, Wettbewerb/Kostendruck, Rohstoffvorkommen, ...

| | wirtschaftlich | ökologisch | sozial |
|-----------|----------------|------------|--------|
| Vorteile | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| No object | | | |
| Nachteile | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



AB 2. Das Unternehmensprodukt

Am Beispiel eines Unternehmensprodukts erhaltet ihr Informationen aus den Bereichen Beschaffung, Produktion und Absatz des Partnerunternehmens.

Aufgaben:

1. Skizziere die Warenkette für das Unternehmensprodukt! Trage hierzu die erhaltenen Informationen in das Schema ein und frage nach, wenn dir noch Informationen fehlen!

| Vom | Pohet. | off zum | Morl | ctoff |
|-----|--------|---------|------|---------------|
| vom | Konst | off zum | weri | (STOTT |

Vom fertigen Produkt bis zu seinem Lebensende

| Vom Werkstoff zum Produkt | | | |
|---|----|----------------------|--|
| Wichtig(st)er Werkstoff: Unternehmensprodukt: | | Produktionsschritte: | |
| | | 1. | |
| Name des Unternehmens: | 2. | | |
| | | | |
| Wesentliche Produktionsfaktor | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



2. Prüfe das Unternehmensprodukt in Hinblick auf wirtschaftliche, ökologische und soziale Nachhaltigkeitskriterien!

Worauf sollte das Unternehmen deiner Meinung nach bei der Beschaffung von Zutaten, bei der Herstellung des Produkts, bei der Verpackung, der Vermarktung und dem Verkauf des Produkts achten?

- a) Formuliere Fragen und notiere sie in der Tabelle!
 - <u>Tipps:</u> Erinnere dich noch einmal an die globale Warenkette der Jeans und an die damit verbundenen wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Herausforderungen (AB 1; Aufgabe 2)!
 - Sofern das Unternehmen tierische Erzeugnisse herstellt bzw. verarbeitet: Worauf sollte das Unternehmen deiner Meinung nach insbesondere achten?
- b) Stell dem/der Unternehmensvertreter*in deine Fragen und notiere die Antworten stichwortartig in der Tabelle!

| Fragen zur Beschaffung | Antwort |
|--|---------|
| Können Sie sicherstellen, dass die Beschäftigten Ihrer Zulieferer gut bezahlt werden? | |
| Sehen Sie Möglichkeiten, Transportwege zu verkürzen? | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| Fragen zur Produktion | Antwort |
| Fragen zur Produktion Welchen Gesundheitsgefahren sind Ihre Mitarbeiter*innen ausgesetzt und was tun Sie, um die Risiken zu minimieren? | Antwort |
| Welchen Gesundheitsgefahren sind Ihre Mitarbeiter*innen ausgesetzt und was tun Sie, | Antwort |
| Welchen Gesundheitsgefahren sind Ihre Mitarbeiter*innen ausgesetzt und was tun Sie, um die Risiken zu minimieren? Nutzen Sie erneuerbare Energien für die | Antwort |
| Welchen Gesundheitsgefahren sind Ihre Mitarbeiter*innen ausgesetzt und was tun Sie, um die Risiken zu minimieren? Nutzen Sie erneuerbare Energien für die | Antwort |



| Fragen zu Absatz und Marketing | Antwort |
|---|---------|
| Wie haben sich die Verkaufszahlen des Produkts in den vergangenen Jahren entwickelt? | |
| Wie hat sich die Gewinnspanne des Produkts in den vergangenen Jahren entwickelt? Welche Gründe gibt es dafür? | |
| Wird eine Ausweitung des Kundenkreises angestrebt? Wenn ja, inwiefern? | |
| Welche Medien nutzen Sie, um das Produkt zu bewerben? (z. B. Produktflyer, Werbefilm in Social Media) | |
| | |

3. Bewerte das Unternehmensprodukt hinsichtlich seiner Wirtschaftlichkeit, Umwelt- und **Sozialverträglichkeit!** Kreuze an und begründe deine Bewertung in Stichworten!

| | Trifft zu | Trifft teils zu | Trifft nicht zu | Begründung / Verbesserungs- vorschläge |
|---|-----------|-----------------|-----------------|--|
| Ich kann die Wirtschaftlichkeit des Produkts bestätigen. | | | | |
| Ich kann die Umweltverträglichkeit des Produkts bestätigen. | | | | |
| Ich kann die Sozialverträglichkeit des Produkts bestätigen. | | | | |

4. Teile dem/der Unternehmensvertreter*in deine Bewertung des Produkts mit und begründe!



AB 3. Verantwortung ist ein Verkaufsargument

Nachdem ihr die wesentlichen Fakten zum Unternehmensprodukt zusammengetragen habt, schlüpft ihr in die Rolle von Marketingexpert*innen.

Aufgaben:

1. Entwickelt mithilfe der Vorlage ein Marketingkonzept für das Unternehmensprodukt!

| Zielgruppe: Wen wollt ihr als Kunden gewinnen? | | | |
|--|-----------|--|--|
| Medium: Mit welchem Medium wollt ihr die Zielgruppe erreichen? (z. B. Flyer, Werbefilm in Social Media) | | | |
| Verkaufsfördernde Argumente: Mit welchen Argumenten wollt ihr die Zielgruppe von dem Produkt überzeugen? Was spricht aus wirtschaftlicher, sozialer und ökologischer Sicht für das Produkt/Unternehmen? | | | |
| | | | |
| | | | |
| Produktbeze | eichnung: | | |
| Produktbezeichnung: | | | |
| | | | |
| | | | |
| Verkaufsschädiger | | | |
| Habt ihr Informationen über das Produkt/Unternehmen erhalten, die ihr der Zielgruppe lieber nicht mitteilen möchtet? Was spricht gegen das Produkt/Unternehmen? | | | |
| | | | |

2. Präsentiert dem/der Unternehmensvertreter*in euer Marketingkonzept und diskutiert mit ihm/ihr die Umsetzungsmöglichkeiten und Erfolgsaussichten!