

## Band 4 · Arbeitsaufträge

### **Werben? Na LOGO! Marketing in Nachhaltigen Schülerfirmen**

Oliver Hindricks, Marcus Krohn

# 3 ARBEITSAUFTRÄGE

## 3.1 Arbeitsaufträge für Schüler

... aus dem Themenbereich „Was können wir unseren Kunden anbieten?“

### Arbeitsauftrag 1:

Erstellt einen Fragebogen, um die genauen Wünsche eurer Kunden zu ermitteln!

### ... aus dem Themenbereich „Was können wir unseren Kunden anbieten?“

#### **Arbeitsauftrag 2:**

Macht euch Gedanken, inwieweit (WIE?) eure bestehenden Produkte im Sinne einer Produktvariation kundenorientiert weiterentwickelt werden könnten. Welche Produktinnovation könntet ihr euch für eure bestehende Schülerfirma vorstellen? Bezieht in eure Überlegungen auch die verschiedenen Aspekte der Nachhaltigkeit (ökonomische, ökologische, soziale) mit ein.

... aus dem Themenbereich „Nur ein Produkt oder kann es auch mehr sein?“

**Arbeitsauftrag 3:**

Überprüft euer gesamtes Produktangebot bzw. euer Sortiment hinsichtlich folgender Leitfragen:

- ▶ Was wisst ihr über den Hersteller eurer Produkte?
- ▶ Unter welchen Arbeitsbedingungen sind eure Produkte erzeugt worden?
- ▶ Wie sieht es mit der Reparaturanfälligkeit bzw. Langlebigkeit eurer Produkte aus?
- ▶ Sind die verarbeiteten Materialien gesundheits- bzw. umweltgefährdend?

... aus dem Themenbereich „Nur ein Produkt oder kann es auch mehr sein?“

**Arbeitsauftrag 4:**

Zur Einhaltung von Sozialstandards gehört die Abschaffung von Kinderarbeit. Recherchiert im Internet, bei welchen Produkten häufig Kinderarbeit eingesetzt wird.

### ... aus dem Themenbereich „Was soll das Produkt kosten?“

#### **Arbeitsauftrag 5:**

Wählt ein Produkt aus eurem Sortiment und berechnet dafür die Herstellungs- bzw. Bezugskosten, die in eurer Schülerfirma pro Stück anfallen.

Rechenweg zur Berechnung der Stückkosten:

Stückkosten =

Hinweis: Die oben berechneten Stückkosten stellen gleichzeitig die Preisuntergrenze für das Produkt dar. Wird es unter diesem Preis verkauft, so werden Verluste gemacht und die Existenz der Schülerfirma ist nicht langfristig gesichert.

### ... aus dem Themenbereich „Was soll das Produkt kosten?“

#### **Arbeitsauftrag 6:**

Wählt ein Produkt aus eurem Sortiment bzw. betrachtet eure Dienstleistung, die ihr anbietet. Recherchiert in eurem Umfeld, wer eure direkten Mitbewerber sind und welchen Preis diese für ein vergleichbares Produkt bzw. eine Dienstleistung verlangen. Sind eventuell sogar Kooperationen mit regionalen Mitbewerbern denkbar?

... aus dem Themenbereich „Was soll das Produkt kosten?“

**Arbeitsauftrag 7:**

Überlegt euch, welche Mitbewerber ihr generell (für euer gesamtes Sortiment / eure Dienstleistung) in euren Überlegungen zur Preisbildung berücksichtigen müsst.

... aus dem Themenbereich „Was soll das Produkt kosten?“

**Arbeitsauftrag 8:**

Welche Preisentscheidung trifft ihr auf der Grundlage der zuvor aus Arbeitsauftrag 4, 5 und 6 gewonnenen Informationen? Begründet eure Entscheidung!

### ... aus dem Themenbereich „Klassische (Produkt-)Werbung“

#### **Arbeitsauftrag 9:**

Wie wollt ihr euer Produkt bewerben? Erstellt mithilfe der auf Seite 16 genannten Leitfragen ein nachhaltiges „Werbekonzept“ für eure Schülerfirma!

- ▶ Überlegt euch, welche Werbemittel sich in eurem Unternehmen verwirklichen lassen!
- ▶ Gibt es noch andere Werbemöglichkeiten?

... aus dem Themenbereich „Tue Gutes und rede darüber! – Öffentlichkeitsarbeit“

**Arbeitsauftrag 10:**

Überlegt euch Maßnahmen, die den „Ruf“ bzw. das Image eures Unternehmens in der Öffentlichkeit (z. B. auch Schulöffentlichkeit) mit Blick auf Nachhaltigkeitsaspekte verbessern können.

## ... aus dem Themenbereich „Wie kommt unser Produkt zum Kunden – Nachhaltigkeit im Vertrieb“

### **Arbeitsauftrag 11:**

In jeder Schülerfirma müssen die Vor- und Nachteile direkter und indirekter Absatzwege sorgfältig gegeneinander abgewogen werden, bevor Entscheidungen für bzw. gegen einzelne Absatzorgane getroffen werden. Nehmt für eure Schülerfirma und euer spezielles Produkt eine solche Abwägung vor. Welche Vor- bzw. Nachteile gibt es aus eurer Sicht bei den verschiedenen infrage kommenden Vertriebswegen? Trefft abschließend eine begründete Entscheidung für geeignete Absatzorgane. Berücksichtigt bei dieser Entscheidung in besonderem Maße die unterschiedlichen Nachhaltigkeitsgesichtspunkte.

## 3.2 Übungsaufgaben zum Kalkulieren

### 1. Aufgabe

<b>Produktion eines Nistkastens (es werden 50 Nistkästen hergestellt)</b>	
<b>Herstellungskosten</b>	
Einkauf von Rohmaterialien (Holz, Leim, ...)	300,00 €
Einkauf von langlebigen Werkzeugen (Säge, Hammer, ...) ▶ verwendbar für die Herstellung von ca. 200 Nistkästen	200,00 €
<b>Allgemeine Verwaltungskosten</b>	
Büromaterial	10,00 €
Porto-/Faxkosten	5,00 €
Anteilig PC/Drucker	10,00 €
<b>Gesamtkosten</b>	<b>525,00 €</b>
Die Nistkästen kosten pro Stück in der Produktion (Produktionskosten):	6,50 €

Wir wollen auf diesen Preis einen Gewinn von 20 % kalkulieren.  
Welchen Endpreis (ohne Mehrwertsteuer) verlangen wir?

## 2. Aufgabe

### Was kostet uns ein Mehrkornbrötchen mit Belag?

Einkaufskosten	
30 Mehrkornbrötchen	15,00 €
20 Scheiben Bio-Käse	6,30 €
10 Scheiben Wurst	3,50 €
1 Salatkopf	1,30 € (Durchschnittspreis)
1 Stück Butter	1,80 €

1. Was kostet ein mit Käse belegtes Mehrkornbrötchen und was ein mit Wurst belegtes Mehrkornbrötchen in der Herstellung?

2. Welchen Verkaufspreis müssen wir für ein Mehrkornbrötchen „Käse“ bzw. „Pute“ von unseren Kunden verlangen, wenn wir

a) 50 %

b) 100 %

auf den Herstellungspreis als Gewinnzuschlag aufschlagen?