

Gabriele Diersen, Carolin Duda, Martina Flat h (Hrsg.)

Expedition Berufswelt

Handlungsorientierte Lehr- und Lernmaterialien
für die Berufsorientierung in den Klassenstufen 9 - 10



Inhalt

Die folgenden Lehr- und Lernmaterialien sind für den Einsatz in der praxisnahen schulischen Berufsorientierung konzipiert. Sie bieten Lehrpersonen Konzepte und Ansatzpunkte für Unternehmenserkundungen im primären, sekundären und tertiären Sektor. Die Sammlung von Arbeitsblättern dient der Auswahl für die allgemeine Berufsorientierung und schwerpunktmäßig für die Planung, Durchführung und Auswertung von Erkundungsvorhaben.

Die vorliegenden Lehr- und Lernmaterialien sind in folgende Bereiche unterteilt:

Der **I. einleitende Teil** umfasst Informationen zur Berufsorientierung und dessen Umsetzung in allgemeinbildenden Schulen. Es wird die Idee einer projektorientierten praxisnahen Berufsorientierung vor Ort als „Expedition Berufswelt“ vorgestellt. Die Lehr- und Lernmaterialien können als Langzeitprojekt in der gebundenen und offenen Ganztagschule zum Einsatz kommen oder am Vormittag in den Unterricht integriert werden.

Es finden sich im **II. Teil eine Beschreibung der „Expedition Berufswelt“ sowie Aufgabenvorschläge** für den Unterricht in der Vorbereitungsphase und für die Planung, Durchführung und Auswertung von Erkundungsvorhaben.

Dem **III. Teil können Vorschläge zur Evaluation** der „Expedition Berufswelt“ entnommen werden. Des Weiteren werden Ergebnisse der bisher durchgeführten Evaluationen vorgestellt.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung.....	3
2	Das Lernangebot „Expedition Berufswelt“.....	5
2.1	Idee.....	5
2.2	Motivation.....	6
2.3	Aufbau des Lernangebots.....	8
2.4	Organisatorische Hinweise.....	9
2.5	Kompetenzen.....	10
2.5.1	Lehr- und Lernmaterialien des Lernangebots.....	12
2.5.2	Übersicht zu den Lehr- und Lernmaterialien „Hinführung in das Thema Berufsorientierung“:.....	12
2.5.3	Übersicht zu den Lehr- und Lernmaterialien „Vorbereitung und Reflexion von Erkundungen“:.....	28
2.5.4	Übersicht zu den Lehr- und Lernmaterialien „Durchführung von Betriebserkundungen“:.....	34
2.5.5	Übersicht zu den Lehr- und Lernmaterialien „Themen zur Vertiefung“:.....	81
2.5.6	Übersicht zu den Lehr- und Lernmaterialien „Evaluationen“:.....	103
3	Evaluation des Lernvorhabens.....	106
4	Lösungen.....	109
5	Literatur.....	112

Zeichen und Symbole

/**/* Binnendifferenzierung: leicht/mittel/schwer

(2) Anzahl der Arbeitsblätter

I/II/III Einzel-, Partner-, Gruppenarbeit

Einsatzbereiche der „Expedition Berufswelt“

Die „Expedition Berufswelt“ ist sowohl in der Halbtagschule als auch in der Ganztagschule einsetzbar. Hierbei ist es der durchführenden Schule überlassen, ob das Lehr- und Lernangebot in Projektform außerhalb des Regelunterrichts z.B. als AG durchgeführt werden soll oder in den Unterricht integriert wird.

1 Einleitung

Allgemeinbildende Schulen nehmen im Prozess der Berufsorientierung der Schülerinnen und Schüler einen zentralen Stellenwert ein. Dieser hat in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen und die Berufsorientierung ist inzwischen bundesländerübergreifend in den Curricula der allgemeinbildenden Schulen fest verankert. So sind beispielsweise die Anzahl der Praktika sowie die zur Verfügung stehenden Stunden zur Berufsorientierung gestiegen (Niedersächsisches Kultusministerium, 01.12.2011).

Jede einzelne Schule hat einen ausdrücklichen Auftrag zur Berufsorientierung und ist somit dazu verpflichtet, entsprechend ihres Standortes sowie den damit einhergehenden Rahmenbedingungen vor Ort, eigene Konzepte und Programme zur Berufsorientierung zu entwickeln (Dreer, 2013, S. 62). Aus diesem Grund ist es notwendig, die Berufsorientierung als pädagogische, didaktische und curriculare Querschnittsaufgabe aufzufassen und die Schulen bei der Durchführung sinnvoller und nachhaltiger Maßnahmen zur Berufsorientierung zu unterstützen (Schudy, 2002, S.15).

Nach Butz (2008, S. 61f) sollte eine „gute“ Berufsorientierung folgende Faktoren beinhalten:

Die Berufsorientierung sollte:

- stärkeorientiert angelegt sein. Sie sollte demnach das Ziel verfolgen, Jugendliche bestmöglich mit Selbstvertrauen und Kompetenzen auszustatten und ihnen Wege für ein selbstständiges Leben aufzeigen.
- methodisch reformiert sein, indem die Schülerinnen und Schüler stärker als Subjekt des eigenen Lernens handeln. Hierbei sollte die Lehrkraft eher die Rolle eines Moderators und Beobachters im Lern- und Entwicklungsprozess einnehmen.
- kooperativ angelegt sein, um schulexternes Fachwissen zu nutzen sowie Lernortwechsel (Betriebserkundungen) zu ermöglichen und Anschlüsse vorzubereiten.

- reflexiv sein, d.h. im Sinne einer ständig auf Verbesserung und Anpassung ausgerichteten konstruktiven Selbstkritik.

Die folgenden Lernmaterialien sind für den Einsatz in der Praxisphase der schulischen Berufsorientierung konzipiert und entsprechen den von Butz geforderten Kriterien. Sie bieten Lehrpersonen Konzepte und Ansatzpunkte zur Gestaltung einer praxisnahen Berufsorientierung, Materialien zur Unterstützung der Schülerinnen und Schüler zur Vorbereitung bei der Berufswahl sowie insbesondere Materialien für Betriebserkundungen.

Exkurs - Berufsorientierung im Rahmen der Ganztagschule

Unter der Voraussetzung einer geeigneten konzeptionellen Gestaltung des Profils der Ganztagschulen, bieten diese hervorragende Bedingungen, um der Diskrepanz zwischen den Erwartungen der Wirtschaft an Absolventen und dem „Ist-Zustand“, nämlich den tatsächlichen Kompetenzen der Schulabgänger entgegenzuwirken (DUDA, 2013, S. 52).

Durch die zusätzliche Lernzeit der Ganztagschulen ergeben sich exzellente Bedingungen, um die Berufsorientierung in den Schulunterricht zu integrieren, auf diese Weise alle Schüler individuell zu fördern und mit ihnen außerschulische Lernorte aufzusuchen. Im Zuge einer konsequenten Öffnung der Schule könnte diese so, wie von der Schule der Zukunft gefordert, ein Lernort von mehreren sein, an denen die Schüler lernen. Das StEG-Konsortium (2010) äußert sich hierzu folgendermaßen: *„Ohnehin reicht ein breites Spektrum an Angeboten allein nicht aus, um das Potenzial der Ganztagschule für eine optimale Förderung der Lernenden voll zu erschließen: Eine zentrale Rolle für die Wirksamkeit spielt die pädagogische Gestaltung der außerunterrichtlichen Angebote.“* (KONSORTIUM DER STEG 2010, S. 24).

Sollte sich der Ausbau der Schulen in Ganztagschulen in den nächsten Jahren in ähnlicher Geschwindigkeit wie bisher fortsetzen, wird die Zahl der Ganztagschulen bis zum Schuljahr 2015/2016 auf nahezu 20.000 Verwaltungseinheiten steigen. Dies würde bedeuten, dass rund sieben von zehn Schulen in wenigen Jahren ein Ganztagschulangebot unterbreiten könnten (BERTELSMANN STIFTUNG 2012, S. 11).

2 Das Lernangebot „Expedition Berufswelt“

2.1 Idee

Im Zusammenwirken von Schule mit außerschulischen Partnern aus Wirtschaft, Verwaltung und Bildung in einem regionalem Netzwerk führt das Lernangebot „Expedition Berufswelt“ zur Vertiefung grundlegender Zusammenhänge und Erfahrungen in der Arbeits- und Wirtschaftswelt für Schülerinnen und Schüler.

Die Schüler und Schülerinnen werden eingeladen, praxisnah und handlungsorientiert einen Überblick zu den Entwicklungen und Strukturen der regionalen Wirtschaft in ihrem favorisierten Berufsfeld zu erwerben. Ortstypische Standortfaktoren, die ansässigen Unternehmen, regionalwirtschaftliche Entwicklungen, Berufe, Produkte, Produktionsweisen und Arbeitsprozesse werden thematisiert und mit den persönlichen Interessen, Wünschen, Zielen und Fähigkeiten der Schüler in Bezug gebracht. Die Jugendlichen werden interessiert und motiviert für die lokalen wirtschaftlichen Strukturen und Prozesse, in dem sie auf Pressenachrichten aufmerksam gemacht werden, Vereine und Institutionen kennen lernen, Interviews führen, didaktisch aufbereitete Informationen erhalten und Betriebserkundungen vorbereiten und erleben. Sie lernen ein mögliches späteres Berufsfeld direkt kennen und trainieren den für sie neuen Umgang in der Arbeitswelt.

Den Schülerinnen und Schülern wird so Zeit und Raum für eine vertiefte Berufsorientierung gegeben. Hierbei sollen die Lernorte Schule und Betrieb eng miteinander verzahnt werden. Kerngedanke ist die Idee des praxisnahen Lernens aus der betrieblichen Praxis heraus. Mit Rücksicht auf den hohen Aufwand für die Unternehmen, werden die betrieblichen Inhalte für die Schüler verständlich durch die begleitenden Pädagogen aufbereitet. So können Methoden wie Experimentieren, wirtschaftliche Planspiele, Skizzieren technischer Prozesse etc., die Bausteine des Regionalen Lernen in der Wirtschaft sein. Im Modellprojekt an zwei Schulen haben wir dieses Vorgehen über neun Jahre verfolgt und die anliegenden Materialien in Zusammenarbeit mit Unternehmen entwickelt.

Beruflicher Erfolg braucht langfristigen Einsatz und wirkliche Begeisterung für das, was man tut. Daher werden Fragen aufgegriffen, die die Schüler beschäftigen und für ihre Zukunft wichtig sind:

- Welche Fähigkeiten/Fertigkeiten hat der/die Schüler/in?
- Was ist ihr persönlicher Lebensentwurf?
- Wo liegen die persönlichen Ziele?

- Was motiviert sie?
- Was beeinflusst oder hemmt sie?
- Welche Persönlichkeitstypen gibt es und welcher Persönlichkeitstyp sind sie?

Ein ganzheitlicher Ansatz bezieht die persönlichen, charakterlichen Faktoren und das Umfeld der Schüler in die Auseinandersetzung mit der Berufswelt von Morgen mit ein. Durch die Einbindung der Eltern in die „Expedition Berufswelt“ wird der Dialog zwischen Jung und Alt in dieser zum Teil erzieherisch schwierigen aber wichtigen Phase unterstützt.

2.2 Motivation

Schülerinnen und Schülern ab der Jahrgangsstufe 8 stellt sich mit zunehmender Dringlichkeit die Frage der Berufswahl. Für eine gute Entscheidung sind vielfältige Faktoren zu berücksichtigen: Die persönlichen Fähigkeiten, Stärken, ihre individuellen Ziele, Vorlieben, die wirtschaftliche Entwicklung, das Arbeitsstellenangebot vor Ort und die persönliche Eignung für verschiedene Berufe und deren Anforderungen.

Aktivitäten der Schulen, der Eltern, der Unternehmen und anderer Institutionen wie der Arbeitsagentur bieten bei dieser schwerwiegenden Entscheidung Unterstützung an. Trotzdem ist zu beobachten, dass Jugendliche Entscheidungen aufschieben bzw. unsicher sind oder die Ausbildungswahl nicht aus persönlicher Überzeugung treffen. So werden zum Teil weitergehende Schulen ohne konkretes Berufsziel besucht oder Ausbildungsstellen ohne ausreichende persönliche Überzeugung gewählt und angenommen.

Im Rahmen des reformierten Bildungssystems beginnt die Phase der Berufsorientierung am Ende der 7. Klassenstufe. Der Prozess der beruflichen Orientierung sollte in die Vorentscheidung für ein Berufsfeld münden. Folgende Profile sind diesbezüglich denkbar:

- Technik
- Gesundheit und Soziales
- Wirtschaft

Im Fach „Arbeit und Wirtschaft“ werden die Schülerinnen und Schüler entsprechend dem gewählten Profil unterrichtet. Lehr- und Lerninhalte sind die Produktions- und Servicebereiche in den Wirtschaftsfeldern, Produktions- und Arbeitsweisen sowie Berufs- und Ausbildungsmöglichkeiten. Um in diesem Lernprozess einen weitgehenden Praxisbezug

zu ermöglichen, setzen wir auf das Konzept des „Regionalen Lernens“¹. Hierbei erhalten die Schüler und Schülerinnen die Gelegenheit, den Unterrichtsinhalt außerschulisch und handlungsorientiert am Beispiel ihrer Region zu erschließen. Vorteil dieses Konzepts ist es, dass die Lernenden das spätere Berufsumfeld praktisch kennen lernen und sich darin erproben können.

Für die Durchführung der „Expedition Berufswelt“ ist eine zwölfwöchige Praxisphase vorgesehen, in der die Profilgruppen (Gruppengröße 10-15 Schülerinnen und Schüler) in Kooperation mit ausgewählten Unternehmen ihr Berufsfeld erkunden. Diese Phase soll den Schülerinnen und Schülern ermöglichen:

- Unternehmen, Prozesse und Tätigkeitsfelder aus eigener Anschauung kennen zu lernen,
- Tätigkeiten in Unternehmen selbst durchzuführen (Modellarbeiten),
- mit Unternehmensangehörigen (Geschäftsführer, Inhaber, Führungskräfte, Fachkräfte und Auszubildende) ins Gespräch zu kommen,
- ihre persönlichen Ausgangsbedingungen und Zielvorstellungen in der Praxis zu entwickeln und mit der Praxis abzugleichen, zu reflektieren.

Die didaktisch-methodische Grundlage bildet der Gruppenunterricht auf der Basis eines in Arbeitsprogrammes, das mit Ihnen gemeinsam erarbeitet wird und welches schulisches und außerschulisches Lernen beinhaltet. Die Aufgabenstellungen erfordern einen hohen Grad der Selbstständigkeit und fordern die Schülerinnen und Schüler auf, eigenständig Informationen zu sammeln und zu reflektieren bzw. eigenständig konkrete Aufgaben zu lösen sowie typische Arbeitstechniken zu erproben. Pro Gruppe sollten 4-6 Unternehmen besucht werden, die das jeweilige Berufsfeld repräsentieren. Die Auswahl geschieht nach unterschiedlichen Gesichtspunkten:

- typisch oder besonders für die Region als Arbeitgeber,
- Betriebsstrukturen (von klein nach groß),
- Eignung als Lernort (Kontaktpersonen, Anschauungspotential, Potential zum eigenständigen Erkunden).

¹ Regionales Lernen ist ein neues Bildungskonzept für außerschulisches, handlungsorientiertes Lernen im Nahraum. Im Zentrum steht die originale Begegnung mit dem Lerngegenstand. (Kompetenzzentrum Regionales Lernen: <http://www.regionales-lernen.de/> Stand: 10.02.2014.)

Die Jugendlichen sollen effektiv dabei unterstützt werden, kompetenter und bewusster ihren Einstieg in die Arbeitswelt zu realisieren. Hierbei soll auf der einen Seite das Interesse für technische, gewerbliche und naturwissenschaftliche Berufe erhöht werden (Profilgruppe Technik), indem sie diesen bedeutenden Bereich kennen lernen und bestehende Vorurteile, Hemmschwellen sowie Ängste abbauen. Auf der anderen Seite hat der Bereich „Gesundheit und Soziales“ das Ziel, auf den großen Bedarf an pflegerischen Berufen aufmerksam zu machen und zu verdeutlichen, welche Perspektiven für die Jugendlichen bestehen. Der Profildbereich „Wirtschaft“ bereitet auf kaufmännische Berufe und den Einsatz im Verwaltungsbereich vor.

2.3 Aufbau des Lernangebots

Die Lehr- und Lernmaterialien sind als 60-stündiges Lernangebot über zwölf Wochen im Regelunterricht und zusätzlich über 2-3 Wochen für die Vorbereitung einer Abschlusspräsentation, auf der die Jugendlichen ihre Ergebnisse den Eltern und Unternehmen präsentieren, geplant. Es bietet sich an, einen Schultag zu wählen, an dem eine vier- bis fünfstündige Bearbeitung der Lehr- und Lernmaterialien im Rahmen eines Ganztagsangebots zur Verfügung steht. Alternativ kann zwei- bis dreistündig eine Nachmittags-AG über ein Schulhalbjahr angeboten werden. Auf diese Weise steht ausreichend Zeit für die Vor- und Nachbereitungen der Betriebserkundungen zur Verfügung. Eine enge Anbindung an den Schulunterricht kann durch die gemeinsame Betreuung und konzeptionelle Bearbeitung mit den Fachlehrern gewährleistet werden.

Inhalte des Lernangebots sind für die jeweiligen Profildbereiche:

- Standortfaktoren der örtlichen Wirtschaft
- wirtschaftlich-technische Entwicklungen (gestern - heute - zukünftig)
- Unternehmensstruktur vor Ort ansässiger Unternehmen
- Produkte, Service, Produktionsweisen und Arbeitsprozesse
- Arbeitsplätze für Frauen und für Männer
- Regionaler Arbeitsmarkt und Bedarf an Fachkräften

Persönlichkeit und Zielausrichtung:

- Persönlichkeitsentwicklung: Seine persönlichen Stärken und Schwächen kennen
- Qualifizierung: Entdecke deine Fähigkeiten und Fertigkeiten. Was musst du noch erlernen?

- **Werteentwicklung:** Was ist dir wichtig? Wofür willst du arbeiten? Was willst du erreichen?
- **Lebenswegplanung:** Wie möchtest du einmal leben (Beruf, Familie, Ort, ...)? Mit welchen Schritten erreichst du dein Ziel?

Diese Inhalte werden handlungs- und gestaltungsorientiert aufbereitet, so dass sich für die Jugendlichen vielfältige Möglichkeiten für ein Lernen mit Kopf, Herz und Hand bieten. Das Lernangebot „Expedition Berufswelt“ ist als vertiefende Praxisphase konzipiert, die den theoretischen Unterricht zur Berufsorientierung ergänzt.

2.4 Organisatorische Hinweise

Es ist erforderlich, im Vorfeld Kontakt zu Unternehmen in der Region aufzunehmen und diese über die Ziele der „Expedition Berufswelt“ zu informieren. Hierbei können Absprachen zu dem Ablauf der einzelnen Betriebserkundungen vorgenommen werden. Mögliche Fragestellungen können sein:

- Welcher Beruf soll vorgestellt werden?
- Ist es möglich, dass die Schülerinnen und Schüler vor Ort praktisch arbeiten können?
- Kann es den Schülerinnen und Schülern ermöglicht werden, auch mit Auszubildenden ins Gespräch zu kommen?
- Können die Schülerinnen und Schüler den Betrieb selbstständig erkunden oder erhalten sie eine Führung?
- Wie sind die Einstellungskriterien des Unternehmens?

Wenn eine schulexterne Lehrkraft die „Expedition Berufswelt“ durchführt ist es außerdem notwendig, Absprachen mit den Fachlehrern zu treffen (z.B. Welche Themeninhalte wurden bereits im Vorfeld mit den Schülerinnen und Schülern erarbeitet? etc.)

Für die organisatorische Vorbereitung müssen außerdem folgende Punkte beachtet werden:

- Durchführung als verbindliches oder freiwilliges Angebot,
- mögliche Zeitpunkte für die Durchführung,
- Finanzierung des Vorhabens (es fallen vor allem Personalkosten für die Betreuung der Gruppen an),

- Fahrtkosten berücksichtigen bzw. ist es möglich die Eltern einzubeziehen und Fahrgemeinschaften zu gründen?
- Bearbeitungszeit vor Ort in den Betrieben: ca. 3 Stunden.

Für die erfolgreiche Durchführung der „Expedition Berufswelt“ ist es wichtig, bei den Interessen der Schüler und Schülerinnen anzusetzen. In kleinen Gruppen von 10 - 15 Teilnehmern soll Raum und Zeit entstehen, intensiv und praxisnah die Berufswelt zu erkunden und sich mit seinen ganz persönlichen Vorstellungen, Werten und Wünschen hierzu auseinanderzusetzen. Die Gruppen können hierbei entweder von einer Lehrperson der Schule oder durch externe pädagogische Mitarbeiter angeleitet werden. Bisher wurde das Lehr- und Lernangebot in den Klassen 8 und 9 getestet. Ideal ist der Zeitraum vor dem ersten schulischen Pflichtpraktikum.

2.5 Kompetenzen

Die Berufsorientierung soll die Schülerinnen und Schüler dabei unterstützen, ihre individuellen Interessen, Stärken aber auch Schwächen zu erkennen. Hierbei sollen sie sich durch Selbst- und Fremdeinschätzung ihrer Potenziale bewusst werden, eigene berufliche Ziele entwickeln und sich zielgerichtet und realitätsbezogen mit den Strukturen, Entwicklungstrends und Anforderungen der Berufswelt auseinandersetzen und damit den Übergang in die Berufswelt erfolgreich gestalten.

Um die Berufsorientierung der Schülerinnen und Schüler zu systematisieren und zielgenau gestalten zu können ist somit eine Feststellung der individuellen Kompetenzen sowie die darauf aufbauende Förderung der einzelnen Jugendlichen von großer Bedeutung. Ausgangspunkt ist hierbei die Feststellung der eigenen Stärken und Schwächen der Schülerinnen und Schüler (Bertelsmann Stiftung u.a., 2012, S.23). Diese Phase wird in der Regel in den 7./8. Jahrgängen im Rahmen der Berufsorientierung durchgeführt.

Im Rahmen des Lernangebots „Expedition Berufswelt“ werden darauf aufbauend folgende Kompetenzen erworben:

Die Schülerinnen und Schüler...

- ... schätzen die eigenen Kompetenzen im Hinblick auf die Anforderungen verschiedener Berufe realistisch ein.

- ... werden sich ihrer Zukunftspläne bewusst und formulieren Erwartungen und Wünsche hinsichtlich ihres Lebensweges (Partnerschaft, Familie, Einkommen, Freizeit, Berufswünsche etc.)
- ... bewerten Zusammenhänge zwischen Arbeit, Einkommen, Lebensunterhalt und Lebensstandard.
- ... vergleichen Selbst- und Fremdeinschätzungen und erarbeiten Unterschiede und Gemeinsamkeiten.
- ... erkunden Arbeitsplätze und Berufsfelder in der Praxis.
- ... vergleichen unterschiedliche Berufsfelder und deren Tätigkeitsbereiche.
- ... informieren sich selbstständig und mit Hilfe über Arbeitsplätze und Berufsfelder.
- ... beschreiben Berufe sowie Ausbildungswege in Schule und Betrieb (duales System).
- ... beschreiben den Wandel von Arbeits- und Lebensbedingungen in Betrieben durch technische Entwicklungen.
- ... beschreiben den Aufbau und die Zielsetzung von Betrieben.
- ... beschreiben betriebliche Bewerbungsverfahren.
- ... beschreiben Rollenerwartungen an Mädchen und Jungen.
- ... bringen im Rahmen von Expertengesprächen und -befragungen eigene Beiträge ein und greifen die Beiträge anderer auf.
- ... reflektieren ihre Erfahrungen aus dem Praxislernen (Betriebserkundungen).
- ... stellen die Situation auf dem Ausbildungsmarkt dar und schätzen Beschäftigungschancen und -risiken ein.
- ... erstellen Bewerbungsunterlagen und führen Bewerbungsgespräche innerhalb des Plenums durch.
- ... treffen eine begründete Entscheidung für ein Praktikum vor dem Hintergrund eines Berufswunsches.
- ... präsentieren ihre Praxiserfahrungen in einer schulöffentlichen Veranstaltung.

2.5.1 Lehr- und Lernmaterialien des Lernangebots

Die Lehr- und Lernmaterialien unterteilen sich in folgende Bereiche: Expeditionspass, Unterrichtsmaterialien zur Hinführung in das Thema „Berufsorientierung“, Feststellung der Stärken und Schwächen der Schülerinnen und Schüler, Bewerbung, Berufsqualifikation, Selbstständigkeit, Lohn und Gehalt, Kommunikation, Internet-Recherchen, Rollenspiele, Materialien zur Planung, Durchführung und Nachbereitung von Betriebserkundungen und der „Eltern-Check“.

2.5.2 Übersicht zu den Lehr- und Lernmaterialien „Hinführung in das Thema Berufsorientierung“:

Ziele/Aufgaben Die Schülerinnen/er...	Arbeitsweisen	Benötigtes Material	Arbeitsblatt
... beschreiben ihre individuellen Fähigkeiten und Interessen.	Steckbrief erstellen	Füller/Kugelschreiber	Steckbrief
... klären ihre positiven Eigenschaften und Stärken.	Sich selbst und andere einschätzen	Füller/Kugelschreiber	So wirkst du auf mich
... beschreiben ihre individuellen Fähigkeiten und Interessen und werden sich ihrer Zukunftspläne bewusst.	Lernspiel	Bilder, Moderationskärtchen oder Tafel	Arbeit bedeutet für mich...
... orientieren sich in einem Berufsfeld.	Einordnen des eigenen Wissensstands und der persönlichen Berufsorientierung	Füller/Kugelschreiber	Berufliche Orientierung in einem Berufsfeld
... gewinnen einen Überblick zur Wirtschaft in ihrer Region.	Informationen gewinnen und auswerten	Gelbe Seiten regional, Gemeinde- oder Stadtplan, Auszüge aus dem Internetauftritt der Gemeinde/Stadt/Landkreises. Poster, Stifte, Schere, Klebstoff	Was geht ab? - Die Berufswelt in unserer Gemeinde/ unserer Stadt
... informieren sich bei ihren Eltern über deren Beruf.	Führen ein Interview zum Beruf der Eltern durch	/	Der Beruf deiner Eltern
... einschätzen der Stärken und Schwächen.	Fragebogen ausfüllen	Füller/Kugelschreiber	Der Elterncheck
... werden sich ihrer Zukunftspläne bewusst und formulieren Erwartungen und Wünsche hinsichtlich ihres Lebenswegs.	Tabelle erstellen, Lebensweg skizzieren	Füller/Kugelschreiber, Klebstoff, Zeitungen, Illustrierte	Mein Zeitstrahl

Steckbrief * I (1)



1. Ich heiße: _____. Meinen Namen haben mir meine Eltern gegeben weil..../ Mein Name bedeutet... _____

2. Ich bin __Jahre alt. Dieses Alter finde ich _____, weil _____

3. In meiner Freizeit _____

4. Aus diesen Gründen gehe ich manchmal/ oft/ immer gerne in die Schule:

5. Wenn ich ein Tier wäre, wäre ich am liebsten ein/ eine _____

6. Falls ich eines Tages im Lotto gewinnen sollte, werde ich _____

7. Wenn ich Lehrer wäre, dann _____

8. Zu meinem nächsten Geburtstag wünsche ich mir auf jeden Fall _____

Steckbrief * I (2)



9. Diese Woche freue ich mich besonders auf _____

10. Was ich denke, was ich heute, genau an diesem Tag, in zwanzig Jahren machen werde: _____

11. Was ich mir von dem Kurs „Expedition Berufswelt“/ der vertieften Berufsorientierung erhoffe _____

12. Mein Berufswunsch steht bereits fest, ich möchte _____

13. Mein Berufswunsch steht noch nicht fest, interessieren würde mich _____

14. Meine Freunde mögen am Liebsten an mir, dass ich _____

So wirkst du auf mich ** I /II



Wir Menschen haben ein Bild von uns selbst, welches uns zum Beispiel bestimmte Stärken und Schwächen zuordnet. Unsere Freunde, die Familie oder Mitschüler sehen und häufig anders. Um dieser Selbst- und Fremdeinschätzung etwas nachzuforschen, führst du jetzt mit einem ausgewählten Mitschüler ein kleines Experiment durch.

1. Nenne drei positive Eigenschaften von dir

1. _____

2. _____

3. _____

2. Nun nehmt ihr euch 10 Minuten Zeit, in der ihr euch jeweils gegenseitig die positiven Eigenschaften des anderen nennt.

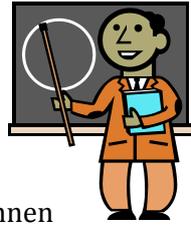
3. Welche positiven Dinge hat dir dein Mitschüler über dich gesagt? Notiere sie.

1. _____

2. _____

3. _____

Arbeit bedeutet für mich... * III



Vorbereitung: Der Spielleiter legt verschiedene Bilder von Arbeitssituationen an einem zentralen Ort aus. Dieses können Menschen auf der Baustelle sein, Menschen bei handwerklicher Arbeit, Arbeitssituationen im Büro, Teambesprechungen usw. Ebenfalls sollten auf einigen Bildern die Gefühle der arbeitenden Menschen ersichtlich sein.

Schritte:

1. Entsprechend der Anzahl der ausgelegten Bilder wählen die Schüler jeweils eines aus, welches sie spontan anspricht.
2. Die Schüler werden vom Spielleiter aufgefordert die Bilder vorzustellen und ihre Assoziationen hinsichtlich ihrer Vorstellung von Arbeit zu erläutern.
3. Die Gruppe formuliert aus diesen Beiträgen jeweils mindestens einen Satz der beginnt mit „Arbeit bedeutet für mich...“.
4. In der Gruppe wird reflektiert, dass unterschiedliche Wünsche und Vorstellungen mit einer beruflichen Tätigkeit verbunden werden.

Material: Bilder von Arbeitssituationen, eine Tafel oder Kärtchen, um die formulierten Sätze zu sammeln.

Berufliche Orientierung in einem Berufsfeld ** I (1)

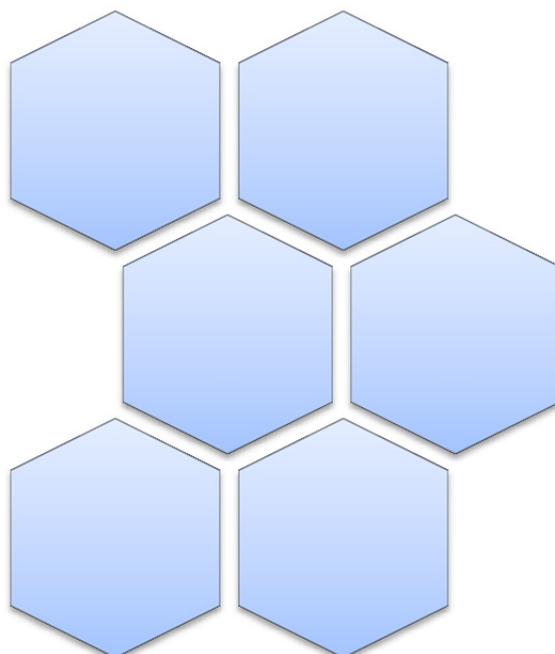
Berufsfeld/Profil: „_____“



An vielen Schulen wird ab Klasse 9 ein Berufsfeld/Profil für die weitere Berufsorientierung gewählt. Dieses Arbeitsblatt ermöglicht den Einstieg in die berufliche Orientierung speziell in diesem Bereich.

1. Warum möchtest du später vielleicht in diesem Berufsfeld arbeiten? Formuliere einige Antriebsfaktoren!

2. Kennst du in diesem Bereich bereits Berufe, die für dich in Frage kommen?

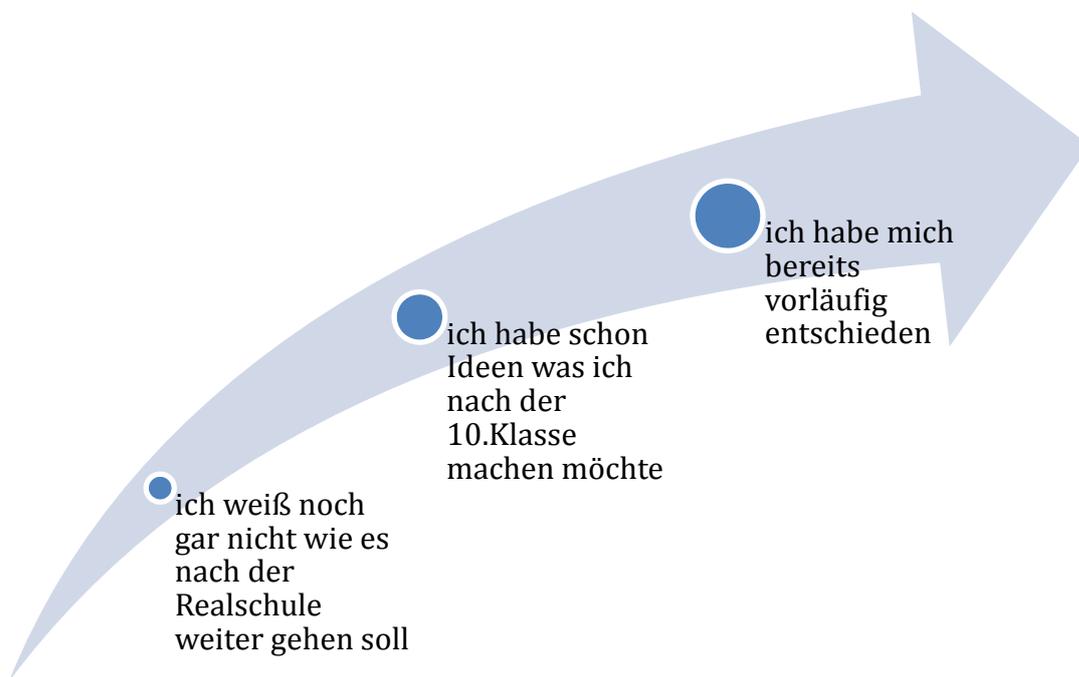


Berufliche Orientierung ** I (2)



3. Wo könntest du ein Praktikum machen? Vielleicht hast du auch schon eine Reihenfolge, in welchem Unternehmen du am Liebsten ein Praktikum machen möchtest?

4. Wie weit bist du mit deiner Entscheidungsfindung für den nächsten Schritt nach der Schule? (Duale Ausbildung oder schulische Ausbildung?)
Markiere auf dem Pfeil, wo du dich im Entscheidungsprozess befindest. Wenn du schon Entscheidungen auf diesem Weg getroffen hast, so notiere sie.



Berufliche Orientierung ** I (3)

5. Was sind deine nächsten Schritte auf dem Weg zur Entscheidung?
Bitte trage sie in die Kästchen ein!



Blue rounded rectangular input field with a white rectangular box to its right for writing.

Blue rounded rectangular input field with a white rectangular box to its right for writing.

Blue rounded rectangular input field with a white rectangular box to its right for writing.

Was geht ab? - Die Berufswelt in unserer Gemeinde/ unserer Stadt ** III (1)



Aufgabe:

Ihr habt die Aufgabe die Berufswelt in eurer Gemeinde/eurer Stadt, also den Wirtschaftsraum vor Ort zu beschreiben. Die Materialien geben euch Informationen hierzu, die ihr verwenden könnt. Ergebnis soll ein Poster werden, welches ihr gemeinsam erstellt.

Und das geht so:

1. Sichtet das Material, damit ihr wisst, wozu euch Informationen zur Verfügung stehen.
2. Überlegt gemeinsam wie ihr die regionale Wirtschaft und die Berufswelt in eurer Gemeinde/eurer Stadt beschreiben könnt. Sammelt Stichwörter.
Wenn ihr Schwierigkeiten habt, einen Einstieg zu finden, so können euch folgende Fragen helfen:

- Zu welchem Landkreis gehört der Ort?
- Wie ist die Beschäftigungsstruktur?
- Wie hat sich die Arbeitslosigkeit im Kreis entwickelt?
- Welche Wirtschaftsbereiche spielen eine Rolle?
- In welchem Wirtschaftssektor sind die meisten Arbeitnehmer beschäftigt?
- Welche großen Unternehmen gibt es in der Gemeinde?
- Aus welchen Sparten kommen sie?
- In welchen Bereichen ist die örtliche Wirtschaft besonders stark?
- Wie beurteilt ihr die wirtschaftliche Entwicklung?

Was geht ab? - Die Berufswelt in unserer Gemeinde/ unserer Stadt ** III (2)

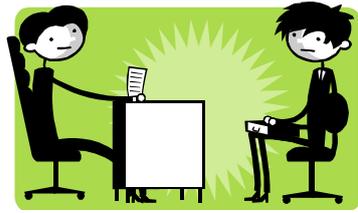


3. Verteilt einzelne Aufgaben untereinander. Vielleicht kann ein Schüler Informationen zu einem Stichwort in den Materialien suchen. Ein anderer kann die Gestaltung des Posters vorbereiten.

4. Nachdem ihr Informationen auf eurem Poster zusammengestellt habt, markiert was euch besonders gefällt oder was ihr nicht mögt, z.B. mit Symbolen wie einem Smiley 😊
☹️

Viel Spaß dabei!

Der Beruf deiner Eltern



Deine Eltern oder auch andere erwachsene Personen können dir auch über ihre persönlichen Berufserfahrungen wichtige Hinweise für die Berufsorientierung geben. Wähle einen Erwachsenen aus und frage ihn.

Interview mit _____

1. Welchen Beruf übst du aus und wie heißt der Beruf richtig?

2. Nenne drei wichtige Dinge, die du in deinem Beruf machen musst:

a) _____

b) _____

c) _____

3. Was magst du an deinem Beruf?

4. Welchen Traumberuf hattest du als Kind?

Der Elterncheck * I (1)

Deine Eltern haben dich durch alle Phase deines Lebens begleitet und viele Entscheidungen für dich getroffen. Sie kennen dich sehr gut und ihr Rat ist dir wahrscheinlich sehr wichtig. Dieser Eltern-Check hilft dir, die Überlegungen deiner Eltern zu verdeutlichen.



Versetze dich in die Gedankenwelt deiner Eltern. Was glaubst du, wie sie dich einschätzen. Kreuze an!

Meine Tochter / mein Sohn kann besonders...

- | | |
|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> gut rechnen | <input type="checkbox"/> gut mit technischen Dingen umgehen |
| <input type="checkbox"/> sich für andere einsetzen | <input type="checkbox"/> ausdauernd „tüfteln“ |
| <input type="checkbox"/> gut mit Computern arbeiten | <input type="checkbox"/> gut logisch denken |
| <input type="checkbox"/> gut mit anderen zusammenarbeiten | <input type="checkbox"/> gut organisieren |
| <input type="checkbox"/> gut Fremdsprachen lernen | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> gut basteln | |

Meine Tochter / mein Sohn ist besonders...

- | | |
|------------------------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> fleißig | <input type="checkbox"/> vorsichtig |
| <input type="checkbox"/> durchsetzungsfähig | <input type="checkbox"/> einfühlsam |
| <input type="checkbox"/> verantwortungsbewusst | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> selbstbewusst | |
| <input type="checkbox"/> neugierig | |
| <input type="checkbox"/> herzlich | |
| <input type="checkbox"/> offen | |
| <input type="checkbox"/> impulsiv | |

Der Elterncheck * I (2)

Vielleicht haben deine Eltern auch eine Vorstellung, in welchem Beruf du später arbeiten könntest. Was glaubst du, welche Aussagen sind zutreffend. Kreuze an!



Meine Tochter / mein Sohn könnte gut...

- | | |
|----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> eine Ausbildung machen | <input type="checkbox"/> einen Bürojob machen |
| <input type="checkbox"/> im Anschluss das Abitur machen | <input type="checkbox"/> einen sicheren Arbeitsplatz in einer Behörde finden |
| <input type="checkbox"/> im technischen Bereich arbeiten | <input type="checkbox"/> den gleichen Beruf ausüben wie ich |
| <input type="checkbox"/> künstlerisch arbeiten | <input type="checkbox"/> mein Unternehmen übernehmen |
| <input type="checkbox"/> handwerklich arbeiten | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> mit Menschen umgehen | |

Vielleicht haben deine Eltern aber auch noch genauere Wünsche an dich oder Tipps was du beruflich machen könntest oder auf keinen Fall tun solltest? Dann notiere sie hier!

-
-
-

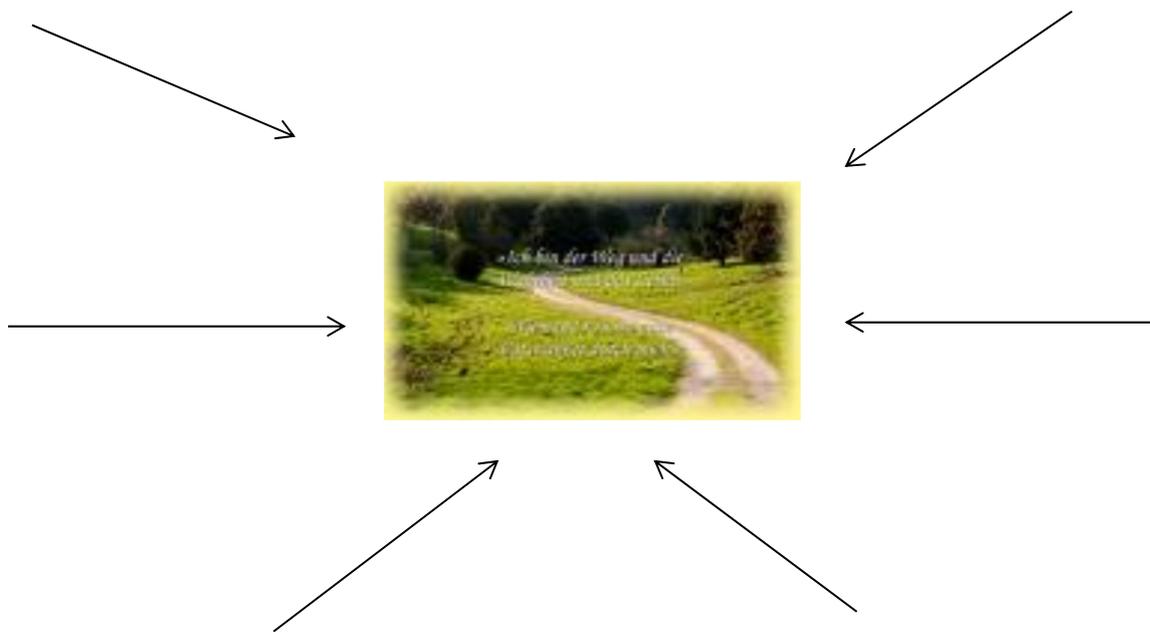
Wenn du magst, fragst du deine Eltern, ob du mit deiner Einschätzung richtig liegst.

Mein Zeitstrahl * I (1)



Berufsorientierung ist zugleich Lebenswegplanung. Dein Beruf sollte zu deinen Zielen im Leben passen. Natürlich weißt du heute noch nicht, was du in 10 oder gar 20 Jahren machen wirst. Die folgenden Aufgaben helfen dir dabei, erste Ideen für die Zukunft zu bekommen oder dir deren bewusst zu werden.

Aufgabe 1: Überlege dir, was du gerne in deinem beruflichen und privaten Leben erreichen und erleben möchtest. Was findest du erstrebenswert? Was interessiert dich? Die Abbildung soll symbolisch deinen Lebensweg darstellen. Notiere an die Pfeile, was du auf dem Weg erleben und erreichen willst!



Wo willst du wohnen und leben?

Lebst du allein oder in einer Gemeinschaft?

Arbeitest du handwerklich oder in einem Büro?

Workshop ZUKUNFT * I (2)

Aufgabe 2: Vielleicht hast du auch schon berufliche und private Ziele für die nächsten Jahre. Dann trage sie in die Tabelle ein.



	Beruf	Partnerschaft	Familie	Freizeit
mit 18 Jahren wünsche ich mir				
mit 25 Jahren wünsche ich mir				
mit 35 Jahren wünsche ich mir				
mit 45 Jahren wünsche ich mir				

Workshop ZUKUNFT * I (3)



Dein Zeitstrahl

(Verlängere diese Seite um zwei DIN-A4-Seiten!)

1. Trage einen Zeitstrahl ein, mit der Länge der durchschnittlichen Lebenserwartung von Männern und Frauen in der Bundesrepublik.

2. Markiere Zehnerschritte und trage sie deutlich ein.

3. Du hast schon viel erlebt: Du bist zum Kindergarten gekommen und schließlich in die Schule; du hast mit einem Hobby begonnen; du bist vielleicht schon umgezogen ...

Trage die für dich wichtigen Stationen und Lebensereignisse auf dem Lebensstrahl ein.

4. Überlege wie dein weiteres Leben aussieht: Führerschein, Schulabschluss, Ausbildung, Partnerschaft, Urlaub, Haustiere usw.

5. Suche im Internet und in Zeitschriften oder in Fotoalben Abbildungen, die deinen gewünschten Lebensweg illustrieren können. Klebe sie an deinen Zeitstrahl.

2.5.3 Übersicht zu den Lehr- und Lernmaterialien „Vorbereitung und Reflexion von Erkundungen“:

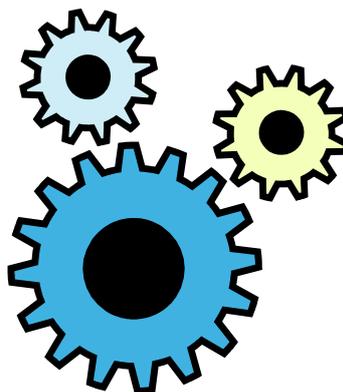
Ziele/Aufgaben Die Schülerinnen/er...	Arbeitsweisen	Benötigtes Material	Arbeitsblatt
... informieren sich über einen Betrieb und erstellen ein Unternehmensprofil.	Internetrecherche, Erstellen eines Unternehmensprofils	Füller/Kugelschreiber, Internet	Das Unternehmensprofil unseres Erkundungsbetriebs
... sammeln Fragen für ein Interview bei einer Betriebserkundung.	Vorbereiten eines Interviews	Füller/Kugelschreiber	Interview bei unserer Betriebserkundung
... informieren sich selbstständig über Arbeitsplätze und Berufsfelder. ... schätzen Beschäftigungschancen und -risiken ein.	Internetrecherche	Internet, PC´s	Internetrecherche: Informationen zu einem Ausbildungsberuf sammeln
... reflektieren einen Unternehmensbesuch.	reflektieren	Füller/Kugelschreiber	Unser Unternehmensbesuch - ein Erfolg?

Das Unternehmensprofil unseres Erkundungsbetriebs * I



Wir wollen demnächst ein Unternehmen besuchen. Eure Aufgabe ist es, ein Unternehmensprofil dieses Unternehmens zu erstellen. Ähnlich einem Steckbrief für eine Person, soll mit dem Unternehmensprofil das Unternehmen charakterisiert werden. Nutzt als Informationsquelle die Homepage des Unternehmens. Sammelt so viele Informationen wie möglich und wertet diese anschließend aus. Folgende Fragen helfen euch bei der Erstellung des Unternehmensprofils.

1. Welche Produkte und Dienstleistungen bietet das Unternehmen an?
2. Welche Produkte stellt das Unternehmen selbst her?
3. Welche Produktionsprozesse werden am Standort durchgeführt?
4. Welches sind potentielle Kunden des Unternehmens?
5. Mitarbeiterstruktur:
Wie viele Mitarbeiter hat das Unternehmen?
6. Welche Ausbildung haben diese Mitarbeiter?
7. Bildet das Unternehmen aus? In welchen Berufen?



Interview bei unserer Betriebserkundung * I (1)

Während des Betriebsbesuches werdet ihr die Möglichkeit haben, Fragen an verschiedene Mitarbeiter zu stellen. Formuliert als Vorbereitung Fragen, die ihr stellen möchtet. Überlegt welche Fragen nach der Erstellung des Unternehmensprofils noch offen sind.



Außerdem entscheidet euch für ein Thema, welches ihr genauer beleuchten möchtet:

- **Betriebsklima**
Duzen/Siezen, hierarchisch, gleichberechtigt, vertrauensvoll, Weihnachtsfeier, 20-jährige Betriebsangehörigkeit von Mitarbeitern, Bilder/Fotos in den Büros, Atmosphäre in den Produktionshallen, Umgangston, Mitarbeiterzeitung, Geburtstage, Familienangehörige
- **Global Player**
Standorte weltweit, Transporte, Eisenbahn, Schiff, Geschäftsfahrten, Meetings, Aufgabenteilung, gemeinsame Werbung, Mitarbeiteraustausch, einheitliche Ausbildung
- **Schichtdienst**
Arbeitszeiten, Pausenregelung, Müdigkeit, Beleuchtung, Sicherheit am Arbeitsplatz, Essen, Schlafen, Schichtbetrieb, Nachtarbeit, Gleitzeit

Wählt ein Thema aus. Anschließend sucht ihr euch jeweils ein Stichwort aus und formuliert dazu eine Frage.

Viel Spass!!!

Interview bei unserer Betriebserkundung * I (2)



Stichwort:

Frage:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

Internetrecherche: Informationen zu einem Ausbildungsberuf sammeln * I

Als Vorbereitung für den Unternehmensbesuch informiert ihr euch über die Berufe, in denen das Unternehmen ausbildet.



Aufgabe:

Wählt einen Ausbildungsberuf aus und beantwortet hierzu folgende Fragen:

1. Wie lange dauert die Ausbildung?
2. Wo könntet ihr in eurem Landkreis/ eurer Stadt eine Ausbildung machen?
3. Welche Fähigkeiten sollte man für diesen Beruf mitbringen?
4. Wie sind die Arbeitszeiten?
5. Wie schätzt ihr den Arbeitsmarkt in der Zukunft für diesen Beruf ein? Wird auf Dauer eine Nachfrage nach Fachkräften in diesem Bereich sein?

Erstellt eine Word-Datei, tippt die Fragen ab und beantwortet sie. Hierbei könnt ihr gerne von der Internetseite zitieren! Eure Ergebnisse druckt ihr anschließend aus.

Hinweis: Die Gruppenarbeit sollte so verteilt werden, dass anschließend alle Ausbildungsberufe in denen das Unternehmen ausbildet, bearbeitet wurden.

Unser Unternehmensbesuch - ein Erfolg? * I



Was ist dir von unserem Unternehmensbesuch in Erinnerung geblieben?

Was hat dir besonders gut gefallen?

Was könnte beim nächsten Besuch besser laufen?

2.5.4 Übersicht zu den Lehr- und Lernmaterialien „Durchführung von Betriebs-erkundungen“:

Ziele/Aufgaben Die Schülerinnen/er...	Arbeitsweisen	Benötigtes Material	Arbeitsblatt
... führen eine Erkundung durch und sammeln gezielt Informationen.	Betriebsspiegel erstellen, gezielt Informationen während einer Erkundung sammeln	Füller/Kugelschreiber	Durchführung einer Betriebs-erkundung
... führen ein Expertengespräch durch und erarbeiten anhand eines Beispiels die Zusammensetzung von Produktions-kosten.	Expertengespräch, einer Grafik Informationen entnehmen	Füller/Kugelschreiber	Die Kostenseite der Produktion
... führen ein Expertengespräch durch und reflektieren ihre Stärken und Schwächen zum Thema „Teamwork“.	Informationen sammeln, sich selbst reflektieren	Füller/Kugelschreiber	Teamwork nach Maß – Von der Planung bis zur Auslieferung eines Schaltschranks
... beschreiben betriebliche Produktionsverfahren	Skizze anfertigen, Informationen sammeln	Füller/Kugelschreiber	Stationen in der Produktion – der Arbeitsablauf in der Produktions-halle
... analysieren und bewerten Verkaufsstrategien	Informationen sammeln	Füller/Kugelschreiber	Die Ausstellungshalle der Firma – Herzstück des Verkaufs
... beschreiben Verfahren der Metallbearbeitung.	Vervollständigen einer Tabelle, reflektieren	Füller/Kugelschreiber	Lasern, Schweißen, Kanten – Grundtechniken der Metallver-arbeitung
... führen mit einer Messlehre Abmessungen durch und fertigen eine Skizze an.	Bestimmen mit einer Messlehre Abmessungen, eine Skizze anfertigen	Füller/Kugelschreiber	Um Haaresbreite oder auf den Zehntel Millimeter genau messen!
... informieren sich über das Tätigkeitsfeld von Tischlereien.	Internetrecherche,	Füller/Kugelschreiber, Internet	Ideen und Produkte aus Holz
...bringen im Rahmen von Expertenbefragungen eigene Beiträge ein und greifen die Beiträge anderer auf.	Expertenbefragung, Druckerzeugnisse vergleichen	Füller, Kugelschreiber	Druckerei - ein möglicher Arbeitsplatz für Mediengestalter

... sammeln gezielt Informationen zu den einzelnen Unternehmensbereichen z.B. Verwaltung, Verkauf.	Expertengespräch, Skizzen anfertigen, eine Tabelle vervollständigen	Füller/Kugelschreiber	Erkundung eines Autohauses
... sammeln Informationen über den Maschinenpark einer Firma.	Recherchen, Kosten/Leistung bewerten	Füller/Kugelschreiber	Erkundung eines Lohnunternehmens
... informieren sich in einem Experten-gespräch über den Beruf „Landwirt“.	Lernspiel, Experteninterview, sich selbst reflektieren	Füller/Kugelschreiber, Draht	Viel zu tun auf dem Bauernhof
... informieren sich im Rahmen einer Erkundung über unterschiedliche Bereiche der Gärtnerei.	Erkunden, befragen, skizzieren	Füller/Kugelschreiber, Kassenzettel	Erkundung einer Gärtnerei
... analysieren Verkaufsstrategien unterschiedlicher Einzelhändler.	Besuchen Einzelhändler vor Ort, führen ein Ranking durch	Füller/Kugelschreiber	Die Vertriebs-experten im Einzelhandel

Durchführung einer Betriebserkundung * I / II / III (1)



Aufgabe 1:

Erstelle einen Betriebsspiegel, indem du die fehlenden Angaben ergänzt. Informiere dich im Unternehmen.

Betriebsspiegel

Die Firma hat ihren Sitz in _____. Sie wurde _____ gegründet.

Eigentümer/in ist: _____

Geschäftsführer/in ist: _____

Die Firma beschäftigt insgesamt _____ Mitarbeiter.

Insgesamt _____ Auszubildende werden derzeit in folgenden Berufen ausgebildet

Die Firma bietet ihren Kunden folgende Leistungen an:

Kunden des Unternehmens sind: _____

Durchführung einer Betriebserkundung * I / II / III (2)



Aufgabe 2:

Welche der folgenden Bezeichnungen treffen auf die Firma zu?

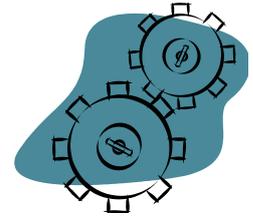
- global player
- mittelständischer Handwerksbetrieb
- Discounter
- hoch spezialisierter Fachbetrieb

Kreuze die zutreffenden Bezeichnungen an. Wähle nun eine Bezeichnung hiervon aus und begründe warum sie zutreffend ist.

Aufgabe 3:

Erkundige dich, ob die Firma zertifiziert ist, z.B. nach DIN EN ISO 9001 : 2000. Informiere dich, was das bedeutet. Untersuche anschließend, ob du in dem Unternehmen dieses Zertifikat ausgestellt siehst oder einen Hinweis darauf findest (z.B. auf Werbeschildern oder Prospekten).

Die Kostenseite der Produktion *** II/III (1)



Den Einnahmen des Unternehmens aus dem Verkauf von Produkten stehen viele Ausgaben gegenüber.

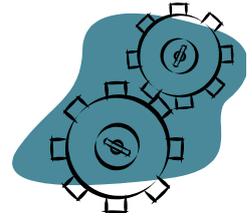
Aufgabe 1: Überlege dir, welche Ausgaben für die Produktion zu tätigen sind. Liste sie auf!

Aufgabe 2: Erfrage bei einem Mitarbeiter den Verkaufspreis eines ausgewählten Produktes. Trage den Namen des Produktes und den Preis in die Grafik ein! Überlege wie sich der Verkaufspreis zusammensetzt und trage zu den aufgeführten Kostenarten Beispiele in das Schema ein. Ergänze außerdem den von dir geschätzten jeweiligen Anteil am Gesamtpreis!

Verkaufspreis eines _____ : _____ € (netto)	<input type="text"/>	Materialkosten ____ % _____ _____
	<input type="text"/>	Herstellungskosten ____ % _____ _____
	<input type="text"/>	Verwaltungs- und Vertriebskosten (Selbstkosten) ____ % Gewinn ____ %

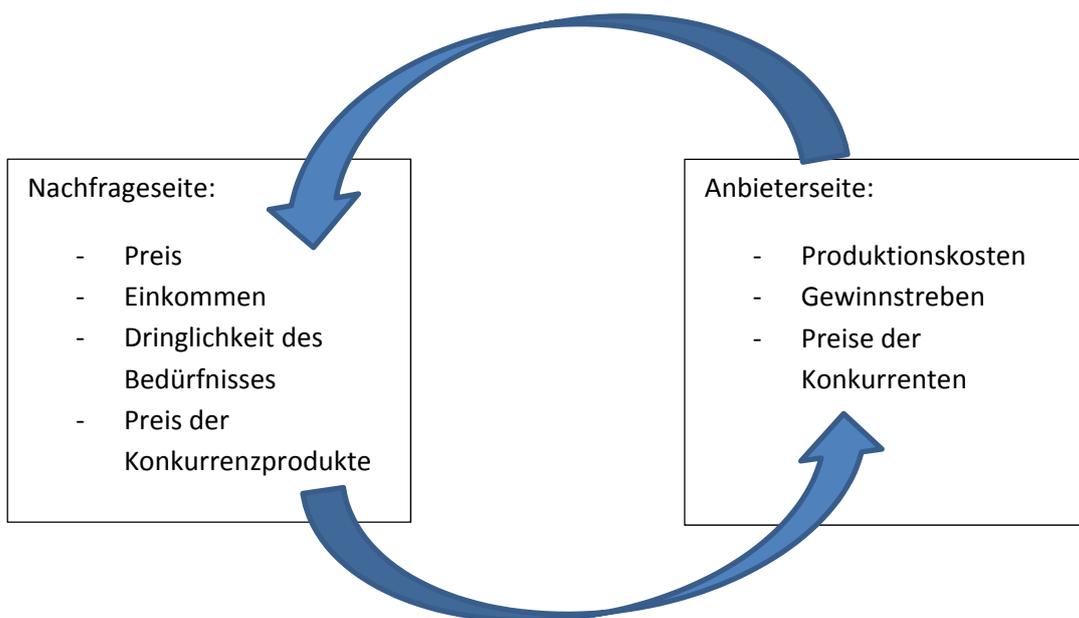
Abbildung: Zusammensetzung des Verkaufspreises

Die Kostenseite der Produktion *** II/III (2)



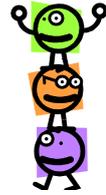
Aufgabe 3: Welche Kostenarten sind in den letzten Jahren gestiegen? Überlege dir Gründe dafür. Notiere deine Überlegungen!

Aufgabe 4: Je teurer das Unternehmen Produkte verkaufen kann, umso mehr kann es an ihnen verdienen. Wovon hängt der Preis ab, den man auf dem Markt verlangt? Nutze die Abbildung, um die Gründe zu beschreiben.



Teamwork nach Maß *** II/III (1)

Von der Planung bis zur Auslieferung eines Produktes



Bevor ein Produkt die Firma verlässt, haben viele Mitarbeiter/-innen einen Beitrag hierzu geleistet. Die verschiedenen Abteilungen arbeiten zusammen.

Aufgabe 1: In der Tabelle sind typische Abteilungen eines Unternehmens aufgelistet. Ergänze gegebenenfalls weitere Abteilungen des von dir besuchten Unternehmens und trage die jeweiligen Aufgaben ein!

Abteilung	Aufgaben
Verkauf	
Einkauf	
Verwaltung	
Produktion	
Montage	
Konstruktion/Planung	
Controlling	

Teamwork nach Maß *** II/III (2)

Von der Planung bis zur Auslieferung eines Produktes



Aufgabe 2: Verteile Sternchen für die Wichtigkeit der Arbeit der Abteilungen. Trage die entsprechende Anzahl Sternchen direkt neben den Abteilungsnamen ein!

(* = wichtig; **= sehr wichtig; ***= ganz besonders wichtig)

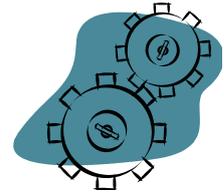
Aufgabe 3: Nun überlege dir, welche Arbeit dir besonders schwierig und interessant erscheint. Dafür verteilst du in der folgenden Tabelle wieder Sterne!

(* = wenig; **= mittel; *** = sehr)

Abteilung	Schwierigkeitsstufe	Mein Interesse an dieser Arbeit
Verkauf		
Einkauf		
Verwaltung		
Produktion		
Montage		
Konstruktion/Planung		
Controlling		

Aufgabe 4: Stelle dir nun vor, du solltest in einer von dir frei zu wählenden Abteilung mitarbeiten. Welche würdest du auswählen? Begründe deine Meinung!

Stationen in der Produktion - der Arbeitsablauf in der Produktionshalle * I (1)

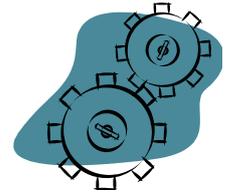


Die Produktion ist in einzelne Schritte aufgeteilt. Dabei ist der Arbeitsablauf für eine schnelle, kostengünstige Produktion genau geplant.

Aufgabe 1: Fertige eine Skizze mit dem genauen Arbeitsablauf in der Fertigungshalle an! Informiere dich bei den Mitarbeitern.

A large empty rectangular box with a blue border, intended for drawing a sketch of the production process.

Stationen in der Produktion - der Arbeitsablauf in der Produktionshalle * I (2)

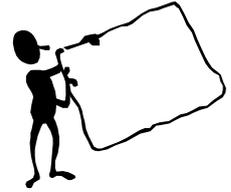


Aufgabe 2: Welche Maschinen und Geräte sind für die Produktion erforderlich?

Aufgabe 3: Was ist neben der Arbeitsablaufplanung außerdem für eine schnelle, fachlich einwandfreie, hochwertige Produktion zu beachten?

Aufgabe 4: Gibt es eine Kontrolle der Produkte, bevor sie an die Kunden ausgeliefert werden? Wenn ja, wie wird diese Kontrolle durchgeführt?

Die Ausstellungshalle - Herzstück des Verkaufs * II/III



Viele Unternehmen halten an Ihrem Firmensitz eine Ausstellungshalle vor. Dort präsentieren sie ihre Produkte und Dienstleistungen. Hier kannst du dir besonders gut einen Eindruck von den Leistungsangeboten des Unternehmens machen. Besuche die Ausstellungshalle und beantworte anschließend die folgenden Fragen.

1. Nenne die Bereiche, die in der Ausstellungshalle ausgestellt sind.

2. Beschreibe, wofür die Ausstellungshalle dient?

3. Wähle einen Themenbereich aus, den du dir genauer anschaust. Findest du es verständlich und übersichtlich dargestellt?

Ausgewählter
Themenbereich: _____

Dein Eindruck:

Lasern, Schweißen, Kanten

Grundtechniken der Metallbearbeitung ***

(II/III)



Bei der Erkundung eines Unternehmens der Metallbe- und -verarbeitung gibt es viele verschiedene Arbeitstechniken zu sehen. Zum Teil voll automatisierte Arbeitsschritte werden durchgeführt. Vielleicht könnt ihr auch selbst euer Geschick beim Schweißen oder Kanten testen.

Aufgabe:

Beschreibt mit Hilfe der Tabelle die Grundtechniken der Metallbearbeitung. Ergänzt die Tabelle!

Technik	Was wird gemacht?	Wofür wird es gemacht?
Lasern Laserschneiden	Mit einem Laserstrahl werden Formen aus Metallblechen geschnitten.	Es ist möglich, exakte Schnitte anzufertigen und komplizierte Formen aus dem Material herauszuschneiden.
Schweißen		
Kanten		
Nibbeln		

Was gefällt dir an der Arbeit mit Metall?

Um Haaresbreite oder auf den Zehntel Millimeter genau messen! ** II/III (1)



Die hergestellten Produkte des besuchten Unternehmens in der Kunststoff- oder Metallverarbeitung unterscheiden sich neben ihrer Farbe vor allem auch in ihren Abmessungen. Sie sind nur verwendbar, wenn die produzierten Teile exakt die vorgegebenen Abmessungen besitzen.

Aufgabe:

1. Informiere dich in der Qualitätskontrolle, welche Maße wichtig sind.
2. Suche dir zwei verschiedene Produkte aus. Mit einer Messlehre kannst du die Abmessungen bestimmen. (Bedienungsanleitung beachten!).
3. Skizziere den Querschnitt der Teile und trage deine Ergebnisse ein.

Produktname: _____ Querschnitt
Produktname: _____ Querschnitt

Um Haaresbreite oder auf den Zehntel Millimeter genau messen! ** II/III (2)



Bedienungsanleitung für die Messlehre

Messlehren bieten die Möglichkeit folgende Längen zu bestimmen:
das Innenmaß,
das Tiefenmaß,
das Außenmaß.

cm - Skala



Noniusskala

Die Ergebnisse werden jeweils am Nonius abgelesen.
Die „0“ zeigt das Ergebnis auf der cm-Skala (z.B. 4,7 cm)
Dort, wo ein Strich der Noniusskala genau auf der Höhe eines Striches der cm-Skala liegt, zeigt die Noniusskala das Maß für den zutreffenden Zehntelmmillimeter an. Zum Beispiel „4“. Dann wäre das Ergebnis: 4,74 cm oder 47,4 mm.

Ablesebeispiel



Ideen und Produkte aus Holz * I (1)



Wir wollen demnächst eine Tischlerei besuchen. Zur Vorbereitung dieses Besuches habt ihr die Aufgabe euch über Produkte und Produktionsprozesse von Tischlereien im Internet zu informieren.

1. Welche Produkte aus Holz bieten Tischlereien an?

2. Welche Holzarten werden verarbeitet?

3. Wie teuer ist eine Holzterappe über ein Geschoss für ein Einfamilienhaus?

Schätzt zunächst einmal den Preis: _____ €

Eine Preisauskunft im Internet: _____ €

4. Wer kauft in einer Tischlerei ein?

- _____	- _____
- _____	- _____

Ideen und Produkte aus Holz * I (2)



4. Zur Holzbearbeitung werden verschiedene Techniken eingesetzt. Wählt euch aus den folgenden Stichworten einen technischen Prozess aus und beschreibt ihn!

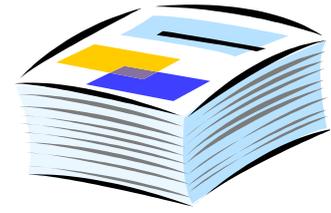
Dreheln, Hobeln, Lackieren, Fräsen, Bohren, Schleifen, Heften, Sägen

5. Schaut auf der Seite www.tischler-technik.at welche Maschinen für diesen Prozess eingesetzt werden können und schreibt sie auf.

6. Wer noch Zeit hat, schaut einmal wie in Möbelfabriken produziert wird. Zum Beispiel unter www.denkinger.com könnt ihr Bilder aus der Fertigung sehen.



Druckerei - ein möglicher Arbeitsplatz für Mediengestalter! * I (1)



Wir wollen demnächst eine Druckerei besuchen. Sie produziert Plakate, Briefvorlagen, Formulare und zunehmend Etiketten für Verpackungen.

Aufgabe 1: Sucht nach Druckerzeugnissen in eurem Klassenzimmer und in eurer Tasche. Nennt mindestens drei Beispiele:

1. _____
2. _____
3. _____

Aufgabe 2: Vergleiche die Druckerzeugnisse. Woran misst sich die Druckqualität und die Kosten des Produktes? Nenne mindestens drei Merkmale:

1. _____
2. _____
3. _____

Aufgabe 3: Beschreibe anhand des Schemas die Abläufe in einer Druckerei. Wo glaubst du ist der Arbeitsbereich eines Mediengestalters bei diesem Ablauf?

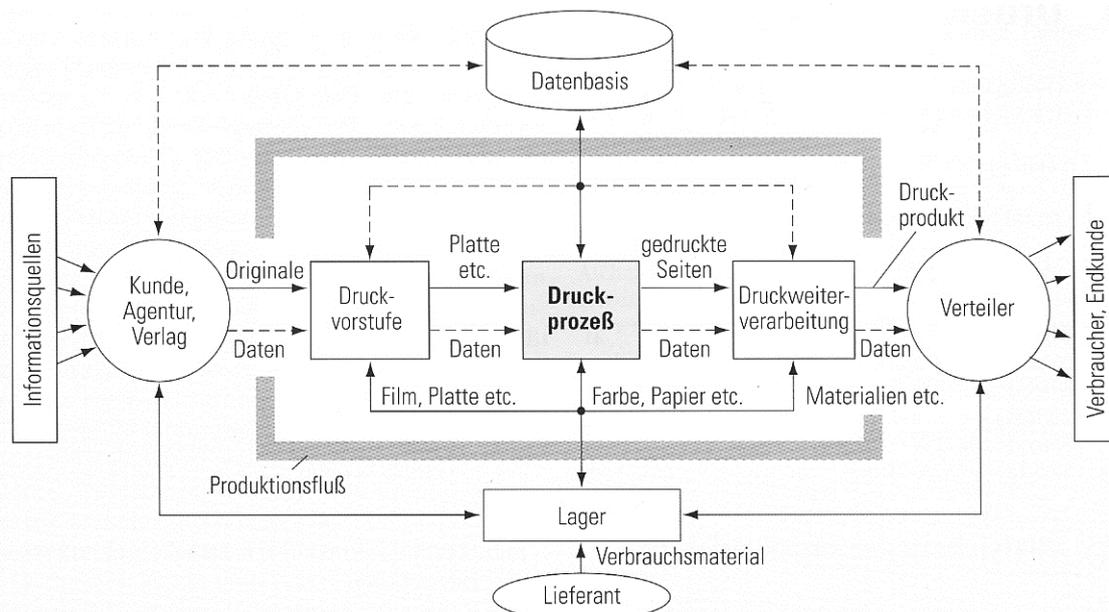
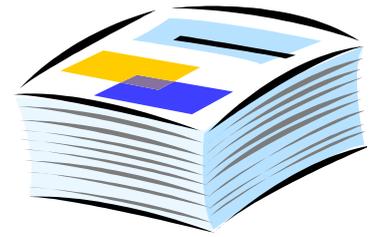


Abb. 1.3-1 Produktionsfluß sowie Ströme von Material und Daten zur Erzeugung von Druckprodukten

Quelle: Kipphan, H. (2000): Handbuch der Printmedien. Springer Verlag S.42

Druckerei – ein möglicher Arbeitsplatz für Mediengestalter! * III (2)



Expertenbefragung

Führt ein Interview durch und versucht folgende Fragen zu beantworten:

1. Wie viele verschiedene Druckverfahren setzt das Unternehmen ein?
2. Auf welchen verschiedenen Unterlagen drucken sie?
3. Wie viele Farben können sie drucken?
4. Was kostet es, eine Visitenkarte für dich drucken zu lassen?
5. Welche Ausbildung haben die Mitarbeiter in der Produktion?
6. Welches ist die älteste Maschine in der Produktion und wofür dient sie?
7. Befragt einen Mediengestalter/Mediengestalter nach den Aufgaben an seinem/ihrer Arbeitsplatz. Mit welchen Softwareprogrammen arbeiten sie? Was macht an dem Beruf am meisten Spaß? Was ist am Nervigsten?

Nicht vergessen: Teilt euch in Kleingruppen auf, damit ihr vor Ort alle Fragen stellen könnt. Bereitet euren Besuch gut vor, indem ihr euch vorher die Fragen genau anschaut. Stimmt ab, wer fragt und wer mitnotiert. Und seid bitte höflich!



Erkundung eines Autohauses



Die folgenden Materialien sind für die Erkundung eines Autohauses entwickelt. Sie können aber auch für weitere Betriebe mit Verkaufsbereich im Einzelhandel leicht abgewandelt verwendet werden.

Das erste Arbeitsblatt (Erkundung eines Autohauses) dient der Vorbereitung der Erkundung und kann in Einzel- oder Partnerarbeit bearbeitet werden. Während der Erkundung werden die Schülerinnen und Schüler in vier Expertengruppen aufgeteilt:

Gruppe 1: Verwaltungsexperten (Arbeitsblatt 2+3)

Ziel: Erkundung eines Arbeitsplatzes in der Verwaltung.

Gruppe 2: Verkaufsstrategen (Arbeitsblatt 4+5)

Ziel: Welche Produkte und Dienstleistungen bietet das Autohaus an.

Gruppe 3: Experten für Teile und Zubehör (Arbeitsblatt (6+7))

Ziel: Recherche des Weges der Teile und des Zubehörs aus der Abteilung der Mitarbeiter an die Kunden.

Gruppe 4: Unternehmensgründer (Arbeitsblatt 8+9)

Ziel: Geschichte des Unternehmens darstellen.

Nach einer Begrüßung im Unternehmen und der kurzen Vorstellung des Geländes folgt eine Arbeitsphase. Diese wird durch die folgenden Lernmaterialien unterstützt, in dem die Schülerinnen und Schüler in den eingeteilten Gruppen eine Arbeitsanleitung erhalten. Sie arbeiten selbstständig.

Erkundung eines Autohauses (Vorbereitung in der Schule) * I / II (1)



Wir wollen demnächst ein Autohaus besuchen. Eure Aufgabe ist es, ein Unternehmensprofil dieses Unternehmens auf der Grundlage der Firmenhomepage zu erstellen. Sammelt so viele Informationen wie möglich und wertet diese anschließend aus. Folgende Fragen helfen euch bei der Erstellung des Unternehmensprofils.

Leifragen zur Erstellung des Unternehmensprofils:

- Welche Standorte hat das Unternehmen? Wo ist der Hauptsitz?
- Wer ist der Inhaber des Unternehmens?
- Welche Produkte und Dienstleistungen bietet das Unternehmen seinen Kunden an? Nenne sie und beschreibe diese Produkte!

Mitarbeiterstruktur

- Wie viele Mitarbeiter hat das Unternehmen? Wie viele Auszubildende?
- Welche Ausbildung haben diese Mitarbeiter?
- Bildet das Unternehmen aus? In welchen Berufen?
- Welche Abteilungen hat das Unternehmen?
- Ermittle einen Gebrauchtwagen, den du für 10.000,--€ kaufen könntest.



Erkundung eines Autohauses * III (2)



Interview „Ein Arbeitsplatz in der Verwaltung“ (Gruppe 1)

Eure Gruppe führt ein Interview mit einem Mitarbeiter aus der Verwaltung, um herauszufinden welche Aufgabenbereiche sie abdecken und wie sie mit den anderen Abteilungen zusammenarbeiten. Fragt außerdem nach der technischen Ausstattung am Arbeitsplatz.

Wählt jeweils ein Stichwort und formuliert eine Frage!

Internet – EDV-Kenntnisse – Telefon – E-Mail – Teamwork (andere Abteilungen) Arbeiten von zu Hause – Intranet – Buchhaltung – Mailing - Gehälter

Stichwort:

Frage:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

Erkundung eines Autohauses * III (3)

Interview „Ein Arbeitsplatz in der Verwaltung“ (Gruppe 1)



Fertigt bitte eine Skizze an, die die am Arbeitsplatz verfügbare Technik darstellt!

A large, empty rectangular area defined by a blue dashed border, intended for the student to draw a sketch of the available technology at the workplace.

Erkundung eines Autohauses * III (4)

Interview „Ein Arbeitsplatz im Verkauf“ (Gruppe 2)



Eure Gruppe führt ein Interview mit einem Mitarbeiter aus der Abteilung Verkauf, um herauszufinden welche Aufgabenbereiche sie abdecken und wie sie mit den anderen Abteilungen zusammenarbeiten. Informiert euch außerdem über die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens.

Wählt jeweils ein Stichwort und formuliert eine Frage!

Werbung – Kunden – Stress – Ausbildung – Gehalt – Interessen und Fähigkeiten – Erfolge – EDV-Technik – technische Fähigkeiten – Kommunikationstechnik – Dienstleistungen – Produkte – Leasing

Stichwort:

Frage:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

Erkundung eines Autohauses * III (5)



Ein Arbeitsplatz im Verkauf (Gruppe 2)

Das Autohaus bietet Produkte und Dienstleistungen für ihre Kunden an. Dabei gibt es Produkte, die gleichzeitig auch Dienstleistungen beinhalten wie die Autos in der Verkaufsausstellung. Neben dem Auto selbst kauft der Kunde auch immaterielle Bestandteile wie Wartungen oder Leasingangebote.

Wählt euch ein Auto aus der Ausstellung aus. Beschreibt zunächst das Produkt selbst:

Nun erkundigt euch, welche Dienstleistungen mit diesem Auto verbunden sind! Bitte notiert!

Eine Skizze des Autos

Erkundung eines Autohauses * III (6)



Interview „Ein Arbeitsplatz in der Abteilung Teile und Zubehör“ (Gruppe 3)

Eure Gruppe führt ein Interview mit einem Mitarbeiter aus der Abteilung Teile und Zubehör, um herauszufinden welche Aufgabenbereiche sie abdecken und wie sie mit den anderen Abteilungen zusammenarbeiten. Fragt außerdem nach der technischen Ausstattung am Arbeitsplatz.

Wählt jeweils ein Stichwort und formuliert eine Frage!

Sortiment – Lagerhaltung – Stress – Ausbildung – Gehalt – Interessen und Fähigkeiten – Erfolge – EDV-Technik – Anzahl Teile – Wert des Lagers –

Stichwort:

Frage:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

Erkundung eines Autohauses * III (7)



Interview „Ein Arbeitsplatz in der Abteilung Teile und Zubehör“ (Gruppe 3)

Aufgabe:

Recherchiert den Weg der Teile und des Zubehörs aus der Abteilung an die Mitarbeiter und Kunden.

Folgende Fragen helfen dir hierbei:

Wie kommen die Teile in das Lager?

Wann und wie werden Bestellungen getätigt?

Wann und von wem wird die Ware geliefert?

Wie und an wen werden sie gegeben?

Werden Rechnungen geschrieben?

Werden Formulare benutzt oder Chips?

Beschreibe die einzelnen Arbeitsschritte auf dem Weg zum Kunden:

Was wird getan?	Wie?	Wer?	Anmerkung
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			

Erkundung eines Autohauses * III (8)



Interview „Wie entsteht ein Unternehmen? (Gruppe 4)

Eure Gruppe führt ein Interview mit dem Geschäftsführer oder einen Stellvertreter des Autohauses, um herauszufinden wie dieses Unternehmen entstanden ist.

Wählt jeweils ein Stichwort und formuliert eine Frage!

Standort Vechta – Kunden – Selbstständigkeit – Familie – Mitarbeiter früher und heute – Gründungsjahr – Entwicklung der Geschäftsfelder – Zukunftspläne – Erfolge

Stichwort:

Frage:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

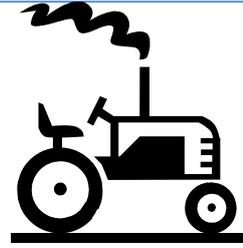
5. _____

6. _____

Erkundung eines Lohnunternehmens * I / II / III (1)

Aufgabe 1:

Erstelle einen Betriebsspiegel, indem du die fehlenden Angaben ergänzt. Informiere dich im Unternehmen.



Betriebsspiegel

Die Firma _____ hat ihren Sitz in Vechta. Sie wurde _____ gegründet.

Eigentümer/in ist: _____

Geschäftsführer/in ist: _____

Die Firma beschäftigt insgesamt _____ Mitarbeiter.

_____ Auszubildende werden derzeit ausgebildet im Beruf _____

Die Lohnunternehmung bietet ihren Kunden folgende Leistungen

an: _____

Kunden des Unternehmens sind: _____

Erkundung eines Lohnunternehmens * I / II / III (2)



Aufgabe 2:

Die Firma verfügt über einen großen Maschinenpark. Gehe in die Maschinenhalle und liste die Maschinen auf, die dort vorhanden sind. Schreibe die Funktion der Maschine dazu. Schätze schließlich wie teuer diese Maschine ist.

Name der Maschine	Funktion/Nutzen	Geschätzter Wert	Tatsächlicher Wert

Viel zu tun auf dem Bauernhof! * I (1)



Landwirt/-in – ein vielseitiger Beruf

Landwirt/-innen gehen mit Tieren, Pflanzen und Maschinen um. Außerdem müssen sie sich mit wirtschaftlichen Dingen auskennen, um zum Beispiel mit Lieferanten und Kunden verhandeln zu können.

Aufgabe: Überlege mit deinem Partner/deiner Partnerin, ob du von A bis Z jeweils einen Begriff findest, der mit dem Beruf Landwirt/-in zu tun hat.

A wie _____

Q wie _____

B wie _____

R wie _____

C wie _____

S wie _____

D wie _____

T wie _____

E wie _____

U wie _____

F wie _____

V wie _____

G wie _____

W wie _____

H wie _____

X wie _____

I wie _____

Y wie _____

J wie _____

Z wie _____

K wie _____

Was würde dir am Beruf des
Landwirts/der Landwirtin gefallen?

L wie _____

Und was gar nicht?

M wie _____

N wie _____

O wie _____

P wie _____

Viel zu tun auf dem Bauernhof! * I (2)



Welche Aufgaben hat der Landwirt?

Untersucht das Arbeitsfeld des Landwirts/der Landwirtin, indem ihr diese auf dem Hof aufsucht und erkundet. Geht zum Beispiel als erstes in den Stall und versucht zu beschreiben, welche Arbeiten hier verrichtet werden müssen.

Notiert in den unten stehenden Kästchen, die verschiedenen Orte auf dem Hof, an denen Arbeiten ausgeführt werden. Ergänzt die fort zu erledigenden Aufgaben.

Ort:

Zu erledigende Aufgaben:

Ort:

Zu erledigende Aufgaben:

Ort:

Zu erledigende Aufgaben:

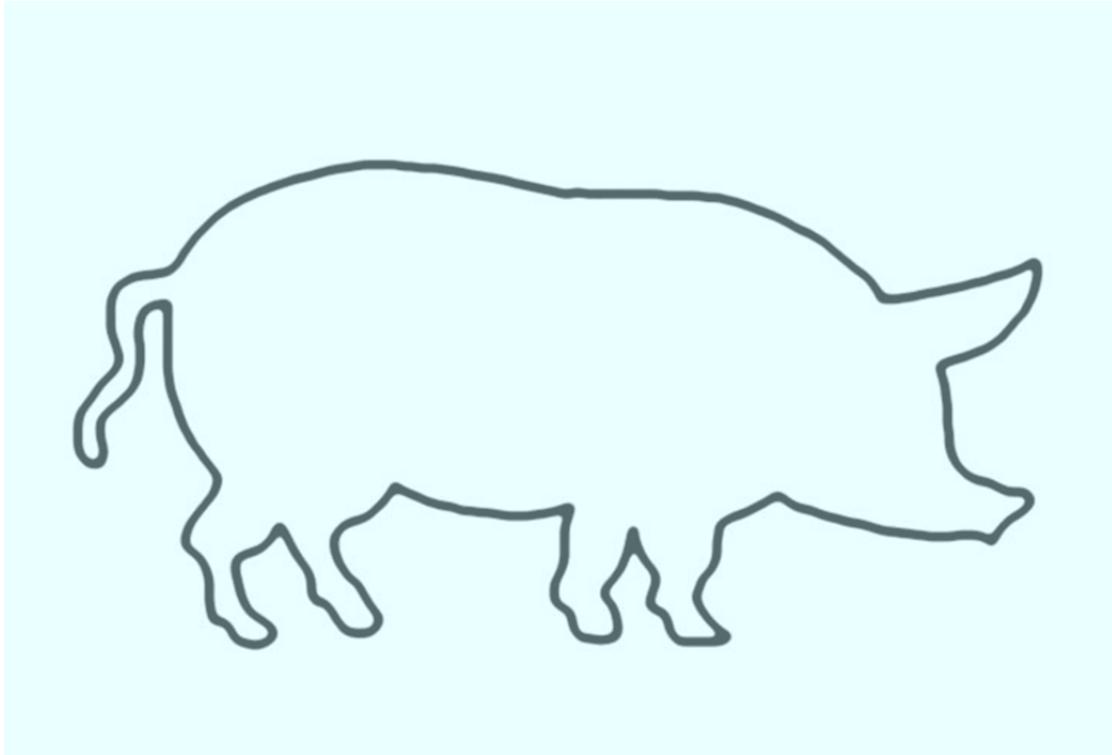
Ort:

Zu erledigende Aufgaben:

Viel zu tun auf dem Bauernhof! * II (3)

Ein Schwein aus Stahl – Teste deine Fingerfertigkeit!

Biege den Stahldraht so, dass der Umriss eines Schweins entsteht. Dein Partner/deine Partnerin stoppt die Zeit.



Hier ist Platz für dein künstlerisches Ergebnis!

Viel zu tun auf dem Bauernhof! * II (4)

Ein Schnelldenker/eine Schnelldenkerin-Wettbewerb für Traktorfans!

Bei diesem Spiel geht es darum, innerhalb von 3 Minuten um die Wette die meisten Beispiele für Einsatzmöglichkeiten von Traktoren zu finden.



Einer stoppt die Zeit und los geht's!



➤ _____

➤ _____

➤ _____

➤ _____

➤ _____

➤ _____

➤ _____

➤ _____

➤ _____

➤ _____

➤ _____

➤ _____

➤ _____

➤ _____

➤ _____

Viel zu tun auf dem Bauernhof! * I (5)



Seinen Traumberuf finden - Wie geht das? (1)

Einen passenden Beruf zu finden und ihn einmal mit Erfolg und Freude ausüben zu können ist ein großes Ziel. Man könnte fast sagen, es ist der Traum jedes Menschen - wahrscheinlich auch für dich. Um dieses zu erreichen, ist es wichtig einschätzen zu lernen, welche Arbeit zu dir passt. Was macht dir Spaß, wo liegen deine Stärken und besonderen Fähigkeiten?

Um das Berufsfeld Land- und Ernährungswirtschaft näher kennen zu lernen kannst du den Landwirt/die Landwirtin oder eine andere Arbeitskraft auf dem Hof fragen, warum sie ihren Beruf gewählt haben.

Mögliche Fragen:

1. Was sind Sie von Beruf? _____

2. Was gefällt Ihnen an Ihrem Beruf? _____

3. Warum haben Sie diesen Beruf gewählt? _____

4. Was war ihr schönstes berufliches Erlebnis? _____

5. Welche Voraussetzungen und Fähigkeiten brauchen Sie für Ihren Beruf? _____

Viel zu tun auf dem Bauernhof! * I (6)

Seinen Traumberuf finden - Wie geht das? (2)



6. Woran haben Sie erkannt, dass es der passende Beruf für Sie ist? _____

7. Beschreibe nun mit eigenen Worten, welche Voraussetzungen du erfüllen solltest, um diesen Beruf zu wählen: _____

8. Schätzt du dich als geeignet ein? _____

9. Welchen Traumberuf hast du? Begründe deine Wahl! _____

Erkundung einer Gärtnerei



Die folgenden Materialien sind für die Erkundung einer Gärtnerei entwickelt. Sie können aber auch für weitere Betriebe mit Verkaufsbereich im Einzelhandel leicht abgewandelt verwendet werden.

Die Schülerinnen und Schüler werden für die Erkundung in drei Expertengruppen aufgeteilt:

Gruppe 1: Betriebsexperten

Ziel: Erkundung der Betriebsabteilungen und der Kundenansprache



Gruppe 2: Moneymaker

Ziel: Erkundung der Abläufe: Wie kommt die Ware an den Kunden und das Geld in die Kasse?



Gruppe 3: Verkaufsstrategen

Ziel: Überprüfung, welche Verkaufsstrategien genutzt werden und wie die Verkaufsausstellung aufgebaut ist.



Nach einer Begrüßung im Unternehmen und der kurzen Vorstellung des Geländes folgt eine Arbeitsphase. Diese wird durch die folgenden Lernmaterialien unterstützt, in dem die Schülerinnen und Schüler in den eingeteilten Gruppen eine Arbeitsanleitung erhalten. Sie arbeiten selbstständig.

Arbeitsbogen Betriebsexperten * II / III (1)



1) Name und Anschrift des Unternehmens, des Geschäfts:

2) Wie sieht das Warenangebot aus?

- alle Arten von Garten- und Floristikartikel
- nur bestimmte Garten- und Floristikartikel, nämlich _____
- sonstiges : _____

3) Welche Abteilungen gibt es in dem Verkaufsraum?

4) Wie findet der Kunde die einzelnen Abteilungen des Geschäftes?

- aus Erfahrung
- durch Hinweise (Hinweistafeln, Pfeile, ...)
- durch Nachfrage an einem Informationsstand

5) Auf welchem Wege erhält der Kunde seine Ware?

- der Kunde bedient sich selbst
- der Kunde wird bedient
- teilweise Bedienung, teilweise Selbstbedienung

6) Der Kunde findet eine bestimmte Ware nicht. Was geschieht?

- der Kunde fragt einen Verkäufer
- der Kunde fragt an einem Informationsstand

Arbeitsbogen Betriebsexperten * II / III (2)



6) Welche Mitarbeiter/innen gibt es in diesem Geschäft? Beschreibe ihre Tätigkeiten!

11) Gibt es Tätigkeiten im Geschäft, die nur von Männern oder nur von Frauen wahrgenommen werden?

"Männertätigkeiten": _____

"Frauentätigkeiten": _____

12) Welches ist das teuerste Produkt im Sortiment und welches das Günstigste?

() Das teuerste Produkt: _____

() Das günstigste Produkt: _____

13) Schaue dir den Verkaufsraum und die Kunden im Geschäft an. Überlege auf welche Kunden es abzielt? Kreuze an:

- | | | | |
|------------------|------------|-----|-------------|
| () Senioren: | () Männer | und | () Frauen |
| () Erwachsene: | () Männer | und | () Frauen |
| () Jugendliche: | () Jungen | und | () Mädchen |
| () Kinder: | () Jungen | und | () Mädchen |

Arbeitsbogen Moneymaker * II / III (1)



1) Name und Anschrift des Einzelhandelsgeschäftes:

2) Wie viele Kassen sind vorhanden?

- 1
- 2 - 4
- 5 und mehr

3) Wie gibt der Kassierer, die Kassiererin den Preis / den Artikel in die Kasse ein?

- durch Eintippen des Preises
- durch Eintippen der Artikelnummer
- mit einem Lesestift
- durch Schieben über ein Lesefeld
- durch Aufschreiben auf einem Zettel und schriftlichem Ausrechnen

4) Schätze: Wie viele Kunden muss der Kassierer an einem Tag durchschnittlich bedienen?

- bis 50
- 50 - 200
- 200 und mehr

5) Wie erfährt der Kassierer, die Kassiererin den Preis der Ware?

- er hat die Preise im Kopf
- der Preis steht auf der Ware
- ein Barcode an der Ware

6) Wie verfährt der Kassierer, die Kassiererin bei einer Fehlbuchung?

- er zahlt dem Kunden das Geld zurück
- er muss die Fehlbuchung schriftlich festhalten
- er kann die Fehlbuchung durch Drücken einer Taste löschen
- er muss erst den Abteilungsleiter rufen

7) Wie stellt der Kassierer, die Kassiererin fest, ob die "Kasse stimmt"?

- er muss am Ende des Tages das Geld nachzählen
- er muss am Ende des Tages das Geld nachzählen und mit der Tagesabrechnung, die die Kasse errechnet hat, vergleichen
- er muss den Kassenstand gar nicht prüfen

Arbeitsbogen Moneymaker * II / III (2)



8) Welche Vorteile und welche Nachteile hat dieses Kassensystem für den Kassierer, die Kassiererin?

Beachte dabei auch die körperlichen Beanspruchungen sowie die Anforderungen an die Konzentration.

9) Wie findet der Kunde, die Kundin den Weg zu den Kassen?

- aus Erfahrung
- durch Hinweise (Hinweistafeln, Pfeile, ...)
- der Kunde kann nicht den direkten Weg nehmen, er muss auf Umwegen durch mehrere Abteilungen und an mehreren Verkaufsständen vorbei zur Kasse gehen

10) Wie erfährt der Kunde, die Kundin den Preis einer Ware?

- Klebeschild oder Etikett
- Preisschild am Regal oder am Hängekorb

11) Hat der Kunde, die Kundin die Möglichkeit an der Kasse das Zusammenzählen zu kontrollieren?

- er/sie muss im Kopf mitrechnen
- Kassendisplay: Preise und Warenbezeichnung werden angezeigt
- Ware und Preis sind auf dem Kassenzettel ausgedruckt

12) Wie kann der Kunde, die Kundin bezahlen?

- mit Bargeld
- mit Scheckkarte oder Kreditkarte
- mit einer Kundenkarte

Arbeitsbogen Moneymaker * II / III (3)



13) Stichwort Selbstbedienung: Welche Tätigkeiten muss der Kunde, die Kundin übernehmen? Beschreibe diese Tätigkeiten!

14) Bringe einen Kassenzettel mit und klebe ihn auf diesen Fragebogen!

Welche Informationen stehen auf diesem Kassenzettel? Beschrifte Sie!

Aufgabenblatt Verkaufsstrategien * I / II (1)



1) Name und Anschrift des Einzelhandelsgeschäftes

2) Art des Einzelhandelsgeschäftes

- Marktstand (Blumen, Gemüse, Käse, Fleisch,...)
- Fachgeschäft (Feinkostladen, Schlachter, Bäcker,...)
- Supermarkt (Spar, Edeka,...)
- Discounter (Aldi, Penny, Metro,...)

3) Welche Größe hat das Geschäft nach Deiner Schätzung?

- bis 100 m² 100 - 400 m² mehr als 400 m²

4) Wo liegt das Geschäft?

- zentral im Ort
- in einem Einkaufszentrum oder einer Ladenpassage
- außerhalb, "auf der grünen Wiese"

5) Wem gehört das Geschäft?

- privater Inhaber
- Filiale einer Handelskette

6) Welche Verkaufsstrategien (siehe Infoblatt) werden eingesetzt?

- Quengelzone (Z.B. Süßigkeiten an der Kasse)
- Teure Produkte werden auf Augenhöhe platziert, Alltägliches und Günstiges auf Kniehöhe
- Produkte, die nicht für den alltäglichen Gebrauch sind, werden aufgrund eines Rechtsdrangs des Kunden auf dieser rechten Seite platziert
- Als Stopper wird z. B. reduzierte Ware in den Gängen platziert
- Mit grellen Farben wird auf Produkte aufmerksam gemacht
- Labyrinthartig gelegte Gänge
- Hintergrundmusik
- Gute Übersicht und Ordnung
- Sonstiges: _____

Aufgabenblatt Verkaufsstrategien * I / II (2)



- 7) Fertige einen Lageplan des Verkaufsraumes an. Zeichne die Gänge, Kassen und Sortimente ein. Vielleicht gibt es auch weitere Bereiche, wie z.B. einen Info-Stand.

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for drawing a floor plan of a sales area. The box is currently blank.

Infoblatt Verkaufsstrategien



Wie verkaufe ich möglichst viel?

Hier einige Verkaufsstrategien!

- Quengelzone: Es werden z.B. Süßigkeiten auf Kinderaughöhe an der Kasse platziert, damit in der Wartezeit Kinder Lust auf Süßes bekommen und beginnen zu „quengeln“.
- Teure Produkte werden auf Augenhöhe platziert: Alltägliche und günstige Produkte werden tiefer im Regal platziert und teure Produkte sind möglichst bequem erreichbar.
 - Produkte, die nicht für den alltäglichen Gebrauch sind, werden aufgrund eines Rechtsdrangs des Kunden auf dieser rechten Seite platziert
 - Als „Stopper“ wird z. B. reduzierte Ware in den Gängen platziert: Kunden sollen möglichst viele Angeboten wahrnehmen und zum Kauf gereizt werden.
- Mit grellen Farben wird auf Produkte aufmerksam gemacht. Z.B. grelle Farben für Preisschilder, Poster mit Sonderangeboten.
 - Labyrinthartig gelegte Gänge: Die Gänge werden so angelegt, dass der Kunde, die Kundin möglichst viel Zeit in ihnen verbringt .
 - Hintergrundmusik: Musik lädt ein zum Verweilen und beeinflusst die Stimmung.
- Gute Übersicht und Ordnung: Auch gute Übersicht und Ordnung ist notwendig, damit die Kunden sich selbst bedienen können und nicht frustriert werden.

Die Vertriebsexperten im Einzelhandel * III (1)

Tag für Tag werden viele Artikel des täglichen Gebrauchs oder auch langlebige Konsumgüter in eurem Ort / eurer Stadt verkauft. Heute geht es darum Vergleiche zwischen den Unternehmen zu ziehen, einzuschätzen, welche Unternehmen die besten Verkaufsstrategien haben und erfolgreich einsetzen. Weiterhin sollt ihr ein Gespür entwickeln, was man vielleicht noch braucht, um erfolgreich im Verkauf zu sein.



Aufgabe:

Ihr habt die Aufgabe in eurer Gruppe ein „Ranking“ der Einzelhändler in eurem Ort/eurem Stadtteil aufzustellen. Überlegt gemeinsam welche Geschäfte ihr für besonders erfolgreich haltet. Sammelt diese in einer Liste. Anschließend einigt ihr euch auf eine vorläufige Reihenfolge: Auf Platz eins kommt das Unternehmen, welches ihr für besonders erfolgreich haltet, auf Platz zwei die zweit erfolgreichsten und so weiter.

Im Folgenden werdet ihr den ersten Dreien aus eurer Liste einen Besuch abstatten. Hierbei achtet ihr darauf, was ihr als Erfolgsfaktoren der Geschäfte einschätzt. Dieses können die Verkaufsstrategien (z.B. 20 % auf alles!) sein, eine besonders ansprechende Atmosphäre, Erreichbarkeit, gutes Personal usw.

Wir sind gespannt, was euch noch auffällt!

Besprecht anschließend noch einmal die Reihenfolge im Ranking und gleicht sie mit euren Beobachtungen ab.

Anschließend werden wir uns in der Runde austauschen, welche Geschäfte ihr jeweils auf welchen Platz im Ranking stellt.

Tipp: Lest vorab das Infoblatt zu den Verkaufsstrategien.

Die Vertriebsexperten im Einzelhandel * III (2)



Ranking der Einzelhändler

Jury: _____

Platz	Name des Einzelhandelsgeschäfts	Begründung/ Erfolgsfaktoren

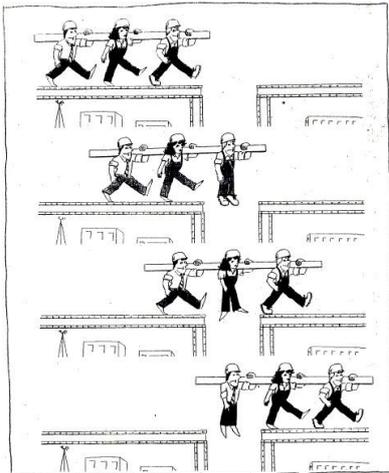
2.5.5 Übersicht zu den Lehr- und Lernmaterialien „Themen zur Vertiefung“:

Ziele/Aufgaben Die Schülerinnen/er...	Arbeitsweisen	Benötigtes Material	Arbeitsblatt
...klären ihre individuellen Fähigkeiten.	Sich selbst einschätzen, eine Diskussion führen, einen Wettbewerb durchführen	Füller/Kugelschreiber	Teamwork
...klären ihre individuellen Fähigkeiten, Stärken und Schwächen.	Sich selbst einschätzen	/	Welcher Kopf bist du?
... führen ein Rollenspiel (Bewerbungsgespräch) durch. ... geben ihren Mitschülern ein Feedback.	durchführen eines Rollenspiels, Feedback geben	Füller/Kugelschreiber	Rollenspiel: „Vorstellungsgespräch“ Praktikum bei der Fa. Supermetall
... führen ein Rollenspiel (Bewerbungsgespräch) durch. ... geben ihren Mitschülern ein Feedback.	durchführen eines Rollenspiels, Feedback	Füller/Kugelschreiber	Rollenspiel: „Vorstellungsgespräch“ Praktikum bei der Sozialstation Immerda
... reflektieren ihre Stärken und Sprächen in Gesprächssituationen	Reflektieren der eigenen Stärken, Durchführen eines Rollenspiels	Füller/Kugelschreiber	Kommunizieren - aber wie?
...informieren sich über ein Grundmodell der Kommunikation	Einem Sachtext Informationen entnehmen	/	Die Vier Seiten einer Nachricht
...sammeln Informationen zum Thema Lohn und Gehalt	Informationen gewinnen und zuordnen, eigene Vorstellungen reflektieren	Füller/Kugelschreiber /Internet	Lohn und Gehalt - ein Gegenwert für meine Leistung!
... erschließen die Vorgänge einer Unternehmensgründung	Eine Geschäftsidee entwickeln	Füller/Kugelschreiber	Selbstständigkeit - Die selbst erschaffene Berufswelt
... erschließen die Marktzusammenhänge in der Lebensmittelproduktion.	Text auswerten und in der Gruppe diskutieren	Füller/Kugelschreiber	Die Macht der Konsumenten
... gewinnen Informationen aus Sachtexten.	Skizze erstellen	Füller/Kugelschreiber	Wertschöpfungsketten - was sind das?

Teamwork * I / III (1)

Teamwork, die gezielte Zusammenarbeit in Gruppen, ist ein ganz wesentliches Element in der Arbeitswelt.

Welche persönlichen Stärken kannst du in die Zusammenarbeit einbringen?



Der Eierversuch/ Ein Teamwettbewerb

Aufgabe: Ein Ei soll aus drei Metern Höhe auf den Boden geworfen werden, ohne dass es kaputt geht. Überlegt in eurer Gruppe, wie ihr das Ei am besten verpacken könntet, damit es nicht beschädigt wird. Ihr habt 10 Minuten Zeit! Setzt es anschließend in die Tat um-



Materialien: Zeitungspapier, Garn, zwei Luftballons pro Gruppe.

Teamwork * I / II (2)

Durchsetzungsvermögen

Um sich durchsetzen zu können, benötigst du Überzeugungsvermögen und Kraft. Hierfür musst du deinen Standpunkt behaupten können, in der Sache und in der Art und Weise deine Meinung gut darstellen.



Spiel: „Sich auf einem Blatt durchsetzen“

Vorbereitung: Jedes Gruppenmitglied (4-6 Spieler pro Gruppe) bekommt einen farbigen Stift. Ein Din A3-Blatt wird in die Mitte gelegt.

Durchführung: Jedes Gruppenmitglied überlegt sich ein Symbol, welches es für das Spiel benutzen möchte (Kreuz, Häkchen, Kreis etc.). Ihr könnt das Symbol groß oder klein, über das Blatt verteilt oder nur in einem Areal zeichnen. Ihr habt fünf Minuten Zeit. Der Spielleiter gibt Start- und Schlusszeichen. Derjenige, dessen Symbol am Stärksten auf dem Blatt wirkt, hat gewonnen und konnte sich am besten durchsetzen!

Materialien: DIN-A3 Blatt, Stifte mit unterschiedlichen Farben.

Aufgabe:

Führt eine Diskussion. Wählt zunächst einen Diskussionsleiter, der den diskutierenden das Wort erteilt und darauf achtet, dass die Diskussion sachlich bleibt, das heißt, dass zum Beispiel jeder Mal das Wort bekommt und dass niemand beleidigt wird.

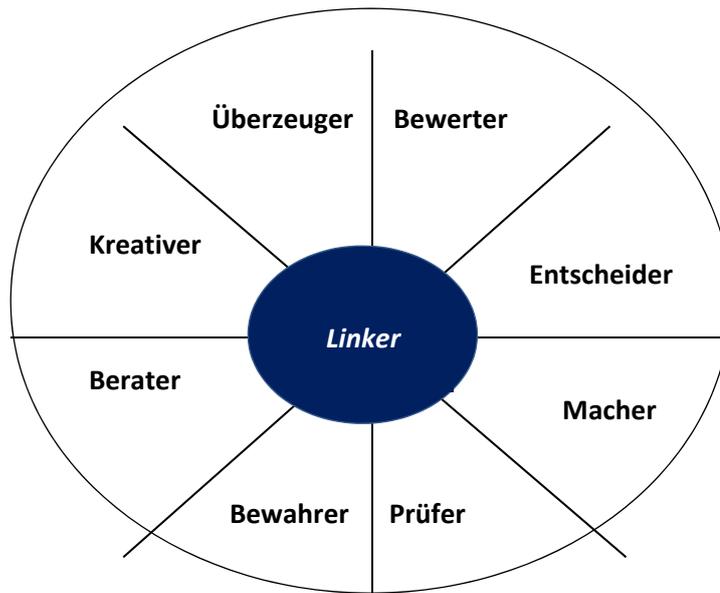
Themen für eure Diskussion können sein:

- Eine Ausbildung ist viel sinnvoller als ein Studium, weil man eine Ausbildung schneller fertig hat.
- Teamwork wird völlig überbewertet, alleine kann man besser arbeiten.
- In meinem zukünftigen Beruf ist es mir egal, wieviel ich verdiene. Geld ist unwichtig.

Führt im Anschluss an die Diskussion gemeinsam eine Reflexion durch, indem ihr folgende Fragen besprecht.

Ist die Diskussion sachlich verlaufen? Wer konnte sich am besten durchsetzen? Zu welchem Ergebnis seid ihr bezüglich eures Diskussionsthemas gekommen?

Welcher Kopf bist du?



Infobox

Viele verschiedene Menschen arbeiten in einem Team zusammen. Jeder nimmt hierbei, seinem Charakter entsprechend, verschiedene Rolle ein. Es ist wichtig, dass jeder seine Rolle richtig einschätzen kann.

Aufgabe: Markiere die Rollen, die deinen Fähigkeiten und Charaktereigenschaften am ehesten entsprechen

Rolle	Aufgaben
Berater	sorgt für Bereitstellung nötiger Informationen; ist vorsichtig bei Entscheidungen; um Fehlschlüsse zu verhindern, klärt er auch einzelne Details; liefert vor allem inhaltliche Aufbauarbeit
Kreativer	liefert Ideen; experimentiert; akzeptiert Rangfolgen im Betrieb nur widerwillig; Innovationsdrang stellt hohe Anforderungen an die Teamintegration
Überzeugter	bewahrt den Überblick; organisiert nötige Kontakte; beschafft erforderliche Informationen und Hilfsmittel; wenig detailinteressiert; kontakt- und präsentationsfreudig
Bewerter	überprüft Realisierungsmöglichkeiten für Ideen; kann Ergebnisse mit realistischem Blick einschätzen; ist wenig an Routinearbeit interessiert
Entscheider	sorgt für Umsetzung von Ideen und Plänen; organisiert Termine und Ziele; managt Krisen; schätzt Hierarchien und klare Strukturen; tendiert zu unpersönlichem Umgang mit anderen
Macher	sorgt sich um die Routinearbeiten; ist in hohem Grade zuverlässig und besitzt hohes Durchhaltevermögen; wacht über die Einhaltung von Plänen und anderen Vorgaben
Prüfer	arbeitet Details aus; sorgt sich um Qualitätssicherung; hohe Konzentrationsfähigkeit auf eine Aufgabe; eher weniger kontaktfreudig; arbeitet eher im Hintergrund
Bewahrer	geringe Führungsqualitäten, dafür aber sehr hilfsbereit; setzt sich für ein gutes Arbeitsklima ein; meist nicht sehr innovationsfreudig
Linker	Koordiniert Innovationen; repräsentiert das Team in der Öffentlichkeit; Rolle kann auch von einer der anderen zusätzlich übernommen werden

Rollenspiel: "Vorstellungsgespräch" Praktikum bei der Firma Supermetall * III (1)



□ Rollenspielkarte „Betriebsinhaber der Firma Supermetall“

Du bist Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens in der metallverarbeitenden Industrie mit 150 Mitarbeitern und einem Umsatz von 20 Millionen Euro pro Jahr. Das Unternehmen hat in den letzten Jahren die Zahl der Mitarbeitern und der Auszubildenden steigern können.

Das Unternehmen will auch in diesem Jahr Praktikantenstellen einrichten. Um die Bewerber besser kennen zu lernen und auf diesem Wege mögliche zukünftige Auszubildende zu bekommen führst du die Gespräche selbst. Der Bewerber/Die Bewerberin hat sich telefonisch bei dir beworben und möchte das Schulpraktikum bei euch ableisten. Du möchtest den Bewerber kennen lernen und ihm die Möglichkeit geben, selbst Fragen zu stellen.

Rollenanweisung

Das Gespräch sollte folgenden Verlauf nehmen:

1. Begrüßung
2. Platz anbieten, ggf. Getränk anbieten
3. Fragen an den Bewerber:
 - a) Warum haben Sie sich für unser Unternehmen entschieden? Was meinen Sie: Wodurch zeichnet sich unser Unternehmen besonders aus?
 - b) Wo haben Sie sich über den Beruf bzw. das Unternehmen informiert?
 - c) Was machen Ihre Eltern beruflich?
 - e) Welche Anforderungen sind nach Ihrer Auffassung mit dem Beruf des Maschinenbauers/Technikers verbunden?
 - f) Haben Sie sich außerhalb der Schule in Vereinen oder Initiativen engagiert?
 - g) Wie stellen Sie sich Ihre Zukunft vor – streben Sie eine Ausbildung in unserem Hause an?
 - h) Was machen Sie in Ihrer Freizeit?
4. Beendigung des Gesprächs: Verabschiedung, eine Zu- oder Absage erteilen und den Starttermin für das Praktikum besprechen.

Rollenspiel: "Vorstellungsgespräch" Praktikum bei der Firma Supermetall * III (2)



□ Rollenspielkarte "Bewerber"

Du hast gerade telefonisch einen Praktikumsplatz bei der Firma Supermetall angefragt und von dem Geschäftsführer die Aufforderung bekommen zum Vorstellungsgespräch zu erscheinen. Über das Unternehmen und die Ausbildung haben Sie sich auf der Website des Unternehmens und in einem Gespräch mit einem Mitarbeiter des Unternehmens informiert. Es ist dein erstes Vorstellungsgespräch. Für dich ist klar: Das Unternehmen interessiert dich, weil es so rasant gewachsen ist, vielfältige Produkte herstellt und ein angenehmes Betriebsklima hat. Du möchtest gerne Maschinenbauer/Techniker werden.

Rollenanweisung

Das Gespräch sollte folgenden Verlauf nehmen:

1. Begrüßung
2. Platz anbieten, ggf. Getränk anbieten
3. Fragen an den Bewerber:
 - a) Warum haben Sie sich für unser Unternehmen entschieden? Was meinen Sie: Wodurch zeichnet sich unser Unternehmen besonders aus?
 - b) Wo haben Sie sich über den Beruf bzw. das Unternehmen informiert?
 - c) Was machen Ihre Eltern beruflich?
 - e) Welche Anforderungen sind nach Ihrer Auffassung mit dem Beruf des Maschinenbauers/Technikers verbunden?
 - f) Haben Sie sich außerhalb der Schule in Vereinen oder Initiativen engagiert?
 - g) Wie stellen Sie sich Ihre Zukunft vor – streben Sie eine Ausbildung in unserem Hause an?
 - h) Was machen Sie in Ihrer Freizeit?
4. Beendigung des Gesprächs: Verabschiedung, eine Zu- oder Absage erteilen und den Starttermin für das Praktikum besprechen.

Rollenspiel: "Vorstellungsgespräch" Praktikum bei der Firma Supermetall * III (3)



Gebt den Rollenspielern Feedback in vier Schritten:

Rollenspieler: _____

Das kannst du gut:

Das kannst du besser machen:

Darüber solltest du nachdenken:

Damit solltest du beginnen:

Rollenspiel: "Vorstellungsgespräch" Praktikum bei der Sozialstation Immerda * II (1)



□ Rollenspielkarte „Geschäftsführer Sozialstation Immerda“

Du bist der Geschäftsführer der Sozialstation Immerda. Dein Unternehmen hat in den letzten Jahren die Zahl der Mitarbeitern und der Auszubildenden steigern können, da eine enorme Nachfrage nach Dienstleistungen im Bereich der heimischen Pflege besteht. Dein Unternehmen will auch in diesem Jahr Praktikantenstellen einrichten. Um die Bewerber besser kennen zu lernen und auf diesem Wege mögliche zukünftige Auszubildende zu bekommen, führst du die Gespräche selbst. Der Bewerber/Die Bewerberin hat sich telefonisch bei dir beworben und möchte das Schulpraktikum bei dir ableisten. Du möchtest den Bewerber kennen lernen und ihm die Möglichkeit geben, selbst Fragen zu stellen.

Rollenanweisung

Das Gespräch sollte folgenden Verlauf nehmen:

1. Begrüßung
2. Platz anbieten, ggf. Getränk anbieten
3. Fragen an den Bewerber:
 - a) Warum interessieren Sie sich für unsere Arbeit?
 - b) Haben Sie sich unsere Arbeit informiert?
 - c) Was machen Ihre Eltern beruflich?
 - e) Welche Anforderungen sind nach Ihrer Auffassung mit dem Beruf des Pflegers verbunden?
 - f) Wie stellen Sie sich Ihre Zukunft vor – streben Sie eine Ausbildung in unserem Hause an?
 - g) Was machen Sie in Ihrer Freizeit?
 - h) Wie beurteilen Sie die Situation älterer Menschen in Deutschland/in unserem Bundesland?
4. Beendigung des Gesprächs: Verabschiedung, eine Zu- oder Absage erteilen und den Starttermin für das Praktikum besprechen.

Rollenspiel: "Vorstellungsgespräch" Praktikum bei der Sozialstation Immerda * III (2)



□ Rollenspielkarte "Bewerber"

Du hast gerade telefonisch ein Praktikum bei der Sozialstation Immerda angefragt und von dem Geschäftsführer die Aufforderung bekommen zum Vorstellungsgespräch zu erscheinen. Über das Unternehmen und die Ausbildung hast du dich auf der Website des Unternehmens und in einem Gespräch mit einem Mitarbeiter des Unternehmens informiert. Es ist dein erstes Vorstellungsgespräch. Für dich ist klar: Die Arbeit mit alten Menschen liegt dir, da du gerne mit älteren Menschen zusammen sind. Außerdem schätzen Sie die Arbeit an verschiedenen Orten. Du möchtest gerne Altenpfleger werden.

Rollenanweisung

Das Gespräch sollte folgenden Verlauf nehmen:

1. Begrüßung
2. Platz anbieten, ggf. Getränk anbieten
3. Fragen an den Bewerber:
 - a) Warum interessieren Sie sich für unsere Arbeit?
 - b) Haben Sie sich über unsere Arbeit informiert?
 - c) Was machen Ihre Eltern beruflich?
 - e) Welche Anforderungen sind nach Ihrer Auffassung mit dem Beruf des Pflegers verbunden?
 - f) Wie stellen Sie sich Ihre Zukunft vor – streben Sie eine Ausbildung in unserem Hause an?
 - g) Was machen Sie in Ihrer Freizeit?
 - h) Wie beurteilen Sie die Situation älterer Menschen in Deutschland/in unserem Bundesland?
4. Beendigung des Gesprächs: Verabschiedung, eine Zu- oder Absage erteilen und den Starttermin für das Praktikum besprechen.

Rollenspiel: "Vorstellungsgespräch" Praktikum bei der Sozialstation Immerda * II (3)



Gebt den Rollenspielern Feedback in vier Schritten:

Rollenspieler: _____

Das kannst du gut:

Das kannst du besser machen:

Darüber solltest du nachdenken:

Damit solltest du beginnen:

Kommunizieren- aber wie? * I (1)



Kommunikatives Verhalten gehört zu den Schlüsselqualifikationen. Es ist nicht nur wichtig für berufliche und schulische Belange, auch im Privatleben ist es wichtig sich mit anderen auszutauschen. Unsere persönliche Art der Kommunikation ist uns häufig nicht bewusst. Wenn wir uns die Zeit nehmen und darauf achten, entdecken wir Ansatzpunkte dieses zu verändern.

Nenne drei Punkte, die deiner Meinung nach eine gute Kommunikation ausmachen:

1. _____

2. _____

3. _____



Was glaubst du sind deine persönlichen Stärken in Gesprächen:

1. _____

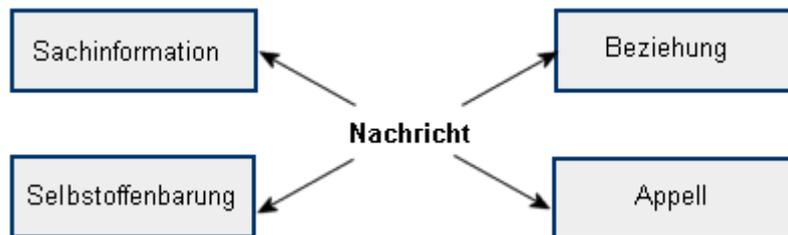
2. _____

3. _____

Aufgabe: Teste in einem kleinen Rollenspiel deine Kommunikationsfähigkeit! Stelle dir vor, du bist auf einer Party und nicht zur vereinbarten Uhrzeit zurück. Wie erklärst du es deiner Mutter? Spiele die Situation mit einem Mitschüler durch.

Die Vier Seiten einer Nachricht * **

Im Mittelpunkt der Kommunikation stehen Nachrichten, die der Sender an den Empfänger sendet. Eine Nachricht ist ein vielseitiges Paket mit sprachlichen und nicht-sprachlichen Anteilen. Sie kann gleichzeitig viele Botschaften enthalten. Jeder Sender, ob er dies beabsichtigt oder nicht, sendet immer gleichzeitig alle diese Botschaften.



Modell nach Schulz von Thun

1. **Die Sachinformation** ist das, worüber du informierst
- der Inhalt deiner Nachricht
2. **Die Selbstoffenbarung** ist das, was du von dir dabei kundgibst
- deine Absichten und Gefühle
3. **Die Beziehungsbotschaft** ist das, was du von deinem Gesprächspartner hältst und wie du zu ihm stehst
- ausgedrückt durch die Art der Formulierung und den Tonfall.
4. **Der Appell** ist das, wozu du deinen Gesprächspartner veranlassen möchtest.

Die Stimme, Betonung, Aussprache, Mimik und Gestik des Senders entscheiden oft darüber, wie eine Nachricht interpretiert wird.

Beispielnachricht: Zwei Jugendliche bereiten sich auf eine Party vor. Sagt der eine zum anderen „Um neun Uhr sollen wir bei Holger sein.“

Die Botschaften des Senders:

Sachinformation Um neun Uhr beginnt das Treffen/die Party bei Holger.

Selbstoffenbarung Ich habe das Gefühl wir kommen zu spät.

Appell Beeile dich.

Beziehungsbotschaft Kann ich dir helfen, damit du schneller fertig bist?

Aufgabe: Denkt euch weitere Beispielnachrichten aus und überlegt, welche Botschaften des Senders enthalten sind.

Lohn und Gehalt – ein Gegenwert für meine Leistung!

*** I/II/III (1)



Definition: Mit **Gehalt** wird der Entgeltanspruch eines Angestellten bezeichnet, während der Entgeltanspruch von Arbeitern Lohn **genannt** wird. Der Bruttolohn oder das Bruttogehalt ist die Gesamtsumme. Das Nettoeinkommen hingegen ist die Summe nach dem Abzug von Steuern (z.B. Lohnsteuer, Kirchensteuer) und Versicherungen (z.B. Krankenversicherung, Pflegeversicherung).

Natürlich ist es für die Berufswahl auch wichtig, wie viel Geld ich mit meiner Arbeit verdienen kann. Hast du eine Vorstellung von dem Einkommen in verschiedenen Berufsgruppen?

1. Nenne drei Berufe und schätze wie viel in diesen Berufen (Vollzeitbeschäftigung) verdient werden kann.

1. Beruf: _____

Bruttogehalt (geschätzt): _____

2. Beruf: _____

Bruttogehalt (geschätzt): _____

3. Beruf: _____

Bruttogehalt (geschätzt): _____

2. Die von Arbeitgebern gezahlten Löhne und Gehälter hängen von verschiedenen Faktoren ab. Recherchiere im Internet eine oder mehrere Lohn- und Gehaltslisten. Schau diese an und ermittle mindestens drei Faktoren, die für die Höhe des monatlichen Verdienstes entscheidend sind.

Lohn und Gehalt – ein Gegenwert für meine Leistung! *** I/II/III (2)



3. Von dem Bruttoentgelt müssen Steuern und Versicherungsbeträge gezahlt werden. Kennst du solche Abgaben? Benenne sie.

4. Wie viel Geld möchtest du einmal verdienen? Wovon machst du das abhängig und was ist dir außerdem wichtig als Gegenleistung für deine Arbeit? Diskutiert dieses Thema in der Gruppe.

Tipp:

Informationen über Löhne und Gehälter in verschiedenen Berufen findest du hier:

http://www.stern.de/media/pdf/gehaltsliste_01.pdf

<http://www.gehaltsvergleich.com/loehne-und-gehaelter.html>

<http://www3.ndr.de/sendungen/markt/media/wasdernorden verdient124.html>

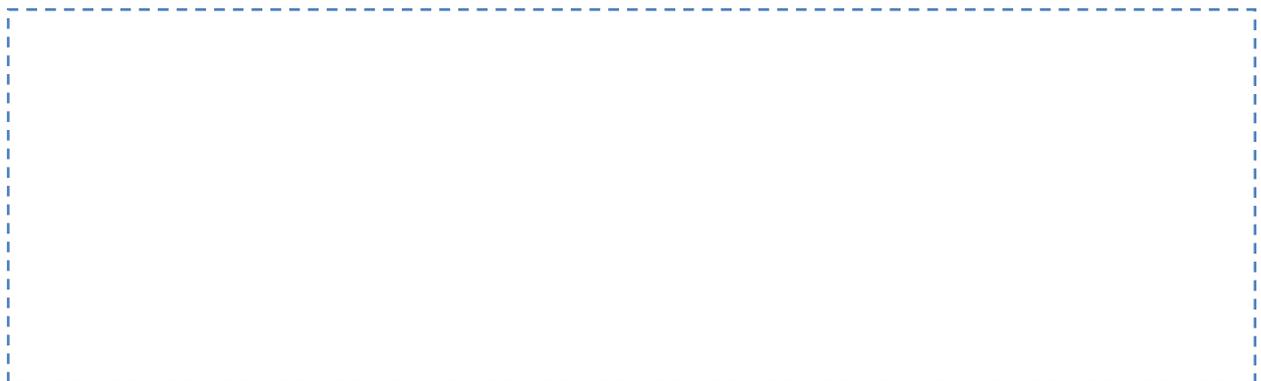
Selbstständigkeit - die selbst erschaffene Berufswelt *** I/II/III (1)

Berufe finden, die zu den eigenen Interessen passen, ist oft nicht einfach. Viele Menschen sind selbst kreativ und gründen ihr eigenes Unternehmen. Damit dir diese Möglichkeit nicht verschlossen bleibt, hast du heute die Chance deine Existenzgründung vorzubereiten. Finde deine Geschäftsidee, indem du folgende Fragen beantwortest.

1. Hast du eine Geschäftsidee?
Vielleicht möchtest du einen Rasenmähdienst,
eine Fahrradreparaturstelle oder
einen Party-Service anbieten?
2. Was kann man konkret in deinem Unternehmen kaufen?
3. Möchtest du Partner oder Angestellte einbeziehen?
4. Welche Aufgaben übernimmt wer in deinem Unternehmen?
5. Welche Räumlichkeiten (Büro, Werkstatt, ...) benötigst du?
6. Welchen Fuhrpark (Fahrräder, Autos, Lkw) benötigst du?
7. Sind Maschinen und Geräte erforderlich?
8. Wie erreichst du deine Kunden? Planst du Werbemaßnahmen?
Vielleicht fällt dir schon ein Werbeslogan ein?

Aufgabe:

Bearbeite die Fragen und entwerfe deine Unternehmensidee!



Selbstständigkeit – die selbst erschaffene Berufswelt *** I/II (2)

Natürlich wirst du für eine Selbstständigkeit zunächst investieren müssen. Zu deiner eigenen Sicherheit und für die Bereitschaft einer Bank dir Geld zur Verfügung zu stellen, musst du einen Finanzplan (Businessplan) aufstellen. Dieser Plan enthält eine Auflistung der erwarteten Einnahmen und Ausgaben. Der Businessplan dient zur Überprüfung deiner Geschäftsidee. Hier zeigt sich, ob und in welcher Höhe das geplante Unternehmen Erträge erwirtschaften könnte.

Aufgabe 1:

Versuche in der folgenden Tabelle einmal abzuschätzen, welche Investitionen du tätigen musst für deine Selbstständigkeit. Hier sind alle Maschinen und Geräte aufzuführen, die du für dein Unternehmen anschaffen musst. Falls du planst, Gebäude wie eine Werkhalle oder ein Büro für die Nutzung selbst zu errichten, musst du es hier ebenfalls einsetzen.

Investition (Einmalige Kosten)	Summe	Bemerkung
<i>Pkw</i>	<i>10.000,--€</i>	<i>Einsatzdauer von 10 Jahren geplant</i>
Summe der (einmaligen) Kosten		

Selbstständigkeit – die selbsterschaffene Berufswelt *** I/II (3)

Im nächsten Schritt musst du bedenken, welche laufenden Kosten du durch Mietzahlungen, Löhne, Gehälter und Verbrauchsmittel hast.

Aufgabe 2:

Versuche die laufenden Kosten pro Monat hier aufzuführen.

Verbrauchsmittel, Mieten etc. (Laufende Kosten)	Summe	Bemerkung
Mieten		
Gebäude		
Fahrzeuge		
Maschinen		
Sonstige		
Löhne und Gehälter		
Mitarbeiter		
Verbrauchsmittel		
Energie: Treibstoff, Strom, Gas		
Büromaterial:		
Werkzeug		
Sonstiges		
Nebenkosten:		
Geldverkehr: Zinsen, Kontogebühren		
Gebühren: Abfall, Wasser, Sonstige		
Sonstige Kosten:		
Summe der laufenden Kosten pro Monat		

Selbstständigkeit – die selbsterschaffene Berufswelt *** I/II (4)

Nun hast du alle Ausgaben für deine Unternehmensgründung durchgespielt. Es fehlen natürlich die geplanten Einnahmen.

Aufgabe 3:

Trage in die folgende Tabelle ein, welche Einnahmen du einplanst!

Einnahmen	Umsatz pro Monat	Bemerkung
Produktion und Verkauf von Waren		
Produkt: _____		
Produkt: _____		
Dienstleistungen		
Beratung		
Pflege		
Reparatur		
sonstige:		
Mieteinnahmen		
Summe der monatlichen Einnahmen		

Wenn du nun die Summe der Ausgaben und Einnahmen gegenüberstellst, kannst du erkennen, ob deine Geschäftsidee Erfolg versprechend ist.

Aufgabe 4:

Ermittle aus deinen Einschätzungen den voraussichtlichen Gewinn bzw. Verlust deines Unternehmens.

- monatliche Einnahmen
 - monatliche laufende Kosten
 - monatlicher Aufwand für einmalige Kosten
-
- monatlicher Gewinn/Verlust

Die „Macht der Konsumenten“ ** I / II (1)



Je besser ein Produkt den Wünschen der Kunden entspricht, umso besser lässt es sich verkaufen. Marktforschungsanalysen liefern genaue Auskünfte über aktuelle Kundenwünsche und versuchen Trends aufzuzeigen für die Anforderungen an die Produkte der Zukunft. Im Lebensmittelbereich ist beispielsweise der Trend zu Convenience-Produkten und Functional Food ungebrochen. Das heißt Kunden in Deutschland fragen immer stärker Lebensmittel mit zusätzlichen Inhaltsstoffen (Nahrungsergänzungsmittel), die einen positiven Effekt auf die Gesundheit haben sollen sowie Teil- und Fertigprodukte nach. Zugewendet werden vor allem Vitamine, Mineralstoffe, Bakterienkulturen und ungesättigte Fettsäuren.



Welche Sprengkraft in einer ganz alltäglichen Konsumententscheidung - dem Tanken - liegt, hat 1995 der Boykott von Tankstellen des Mineralölkonzerns "Shell" durch Autofahrer in Deutschland gezeigt. Durch den massiven Protest der Umweltorganisation "Greenpeace" gegen die geplante Versenkung der ausrangierten Ölplattform "Brent Spar" in der Nordsee, begleitet von einer bisher einmaligen Medien-Kampagne, war eine Welle der Entrüstung in der Bevölkerung entfesselt worden. Aber erst der gezielte Boykott seines Tankstellennetzes zwang den Ölmulti im Juni 1995 schließlich dazu, von einer Versenkung abzusehen, um weitere Umsatzeinbrüche abzuwenden. Das Motto "Alle Macht den Konsumenten" hatte Erfolg.

Dieses Beispiel zeigt wie Konsumentenentscheidungen das Marktvorgehen beeinflussen.

Aufgabe 1:

Überlegt wie sich folgende Trends im Verbraucherverhalten auf die Produktion von Schweinefleisch auswirken. Begründet eure Meinung!

1. Zunehmender Einkauf nach dem Kriterium „günstigster Preis“

Zunehmender Einkauf nach dem Kriterium „Lebensmittelsicherheit“

Die „Macht der Konsumenten“ ** I / II (2)



2. Zunehmender Einkauf nach dem Kriterium „Haltbarkeit“

Aufgabe 2:

Diskutiert welche der folgenden Merkmale eine zukunftsfähige Schweinefleischproduktion eurer Meinung nach haben sollte. Wählt aus den vorgegebenen Stichworten zwei aus und begründet, warum sie eine zukunftsfähige Produktion auszeichnen!

Geringer Energieeinsatz – geringer Wasserverbrauch – geringe Abgasbelastung – artgerechte Tierhaltung – längere Produktionszyklen (längeres Leben der Schweine) – geringe Belastung des Grundwassers mit Nährstoffen – geringer Transportaufwand in der Produktionskette – Nutzung der Gentechnik –

Kennt ihr noch weitere Merkmale einer wünschenswerten Produktion für die Zukunft?

Wertschöpfungsketten – was sind das? ** I (1)

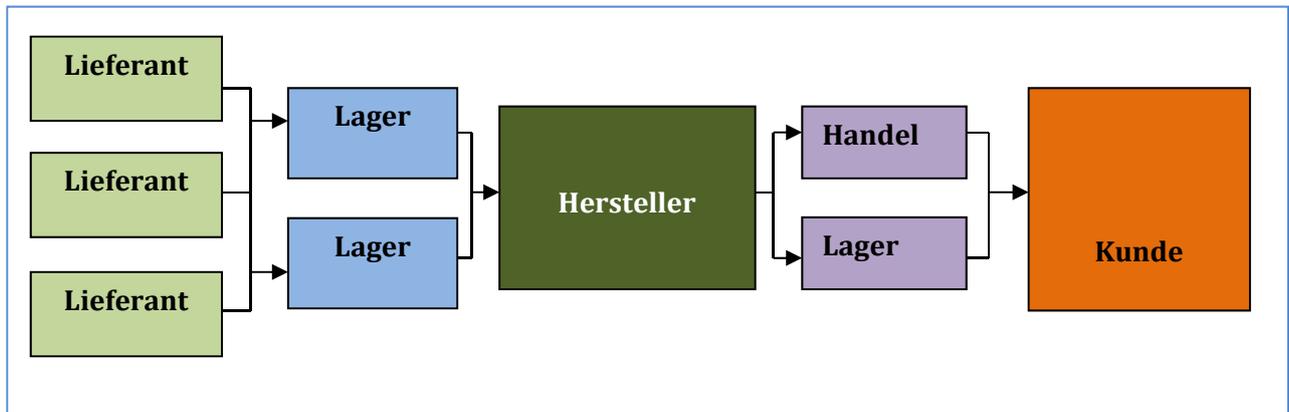
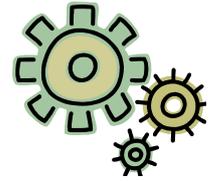
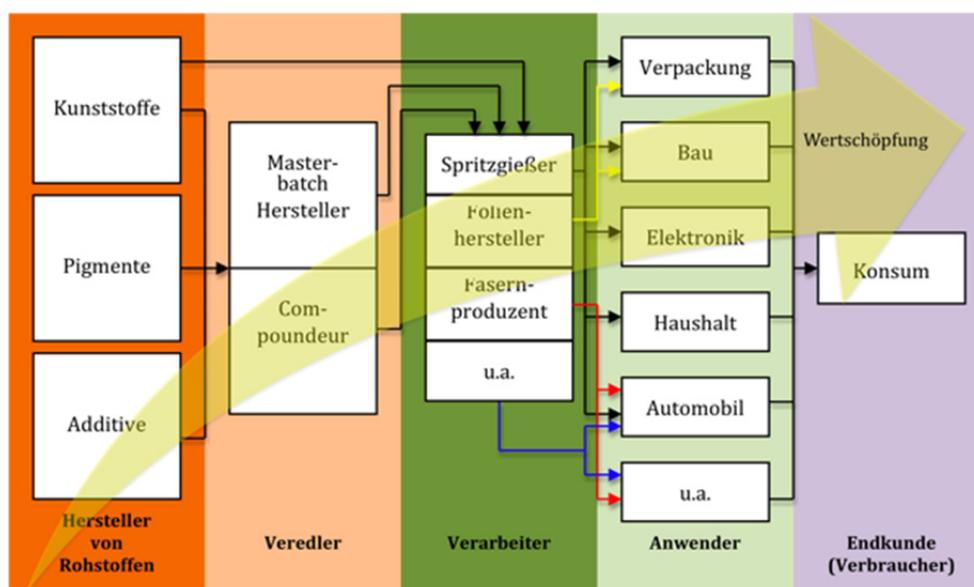


Abbildung: Modell einer Wertschöpfungskette

Produkte durchlaufen eine Wertschöpfungskette. Rohwaren werden von verschiedenen Lieferanten geliefert. Anschließend werden von einem Unternehmen als Hersteller hieraus Produkte für den Handel und schließlich die Endkunden fabriziert.

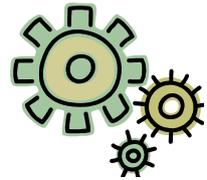
Solche Wertschöpfungsketten gehen über den einzelbetrieblichen Bereich hinaus und können sehr kompliziert sein. In der folgenden Abbildung ist das Beispiel Kunststoffe illustriert:

Wertschöpfungskette im Bereich Kunststoffe



Quelle: <https://www.pinterest.com/pin/93731235969981595/> Stand: 19.11.2014

Wertschöpfungsketten – was sind das? ** I (2)



Aufgabe:

Erstelle eine Wertschöpfungskette am Beispiel einer Fertigpizza. Führe in der Tabelle deine Grundannahmen zusammen.

Zutaten für die Fertigpizza	Lieferanten für die Zutaten	Produzent des Endprodukts	Weitere beteiligte Unternehmen (z.B. Speditionen)	Sonstiges

Skizziere nun die Wertschöpfungskette auf der Grundlage deiner Annahmen.

2.5.6 Übersicht zu den Lehr- und Lernmaterialien „Evaluationen“:

Ziele/Aufgaben Die Schülerinnen/er...	Arbeitsweisen	Benötigtes Material	Arbeitsblatt
... schätzen den eigenen Stand in der Berufsorientierung im Anschluss an die „Expedition Berufswelt“ ein.	Fragebogen ausfüllen	Füller/Kugelschreiber	Fragebogen für Teilnehmer/innen
... schätzen den Stand des Jugendlichen in der Berufsorientierung im Anschluss an die „Expedition Berufswelt“ ein.	Fragebogen ausfüllen	Füller/Kugelschreiber	Fragebögen für die Eltern

Fragebogen für Teilnehmer/-innen * I



Schön, dass du dir einen Moment Zeit nimmst und uns einige Fragen zur „Expedition Berufswelt“ beantwortest. Es geht uns darum, deine Einschätzung kennen zu lernen, um das Lernangebot zu verbessern.

Hast du neue Dinge über das gewählte Berufsfeld vor Ort gelernt? *sehr viel* *viel* *etwas* *wenig* *nichts*

Hat die „Expedition Berufswelt“ dir Einblicke in das Berufsleben ermöglicht, die du sonst nicht bekommen hättest? *sehr stark* *stark* *etwas* *wenig* *nein*

Konntest du deine persönlichen Interessen und Fähigkeiten sowie passende Ausbildungsmöglichkeiten besser kennen lernen? *sehr stark* *stark* *etwas* *wenig* *nein*

Konntest du deine persönlichen Fähigkeiten bezüglich eigene Initiative, Motivation, usw. ausbauen? *sehr stark* *stark* *etwas* *wenig* *nein*

Wie wichtig ist die „Expedition Berufswelt“ für deine Berufsorientierung? *sehr wichtig* *wichtig* *weniger wichtig*
 eher unwichtig *unwichtig*

Was hat dir an der „Expedition Berufswelt“ am Besten gefallen?

Was hättest du dir anders gewünscht?

Vielen Dank!

Fragebogen für die Eltern * I



Schön, dass sie sich einen Moment Zeit nehmen und uns einige Fragen zur „Expedition Berufswelt“ beantworten. Es geht uns darum, Ihre Meinung kennen zu lernen, um diese zukünftig besser berücksichtigen zu können.

Haben Sie den Eindruck, dass Ihr Kind etwas über das gewählte Berufsfeld vor Ort gelernt hat?

sehr viel *viel* *etwas* *wenig* *nichts*

Hat die „Expedition Berufswelt“ Ihrem Kind Einblicke in das Berufsleben ermöglicht, die es sonst nicht bekommen hätte?

sehr stark *stark* *etwas* *wenig* *nein*

Konnte Ihr Kind seinen eigenen Ausgangspunkt für den Berufsstart (Interessen, Fähigkeiten, Ausbildungsmöglichkeiten) besser kennen lernen?

sehr stark *stark* *etwas* *wenig* *nein*

Wichtig für die Berufsorientierung ist persönliche Motivation, eigene Initiative und Gestaltungsfähigkeit (Informationen einholen, abwägen, Kontakt aufnehmen etc.).
Glauben Sie, dass ihr Kind hier Fortschritte machen konnte?

sehr stark *stark* *etwas* *wenig* *nein*

Für wie wichtig halten sie eine solche praxisorientierte berufsorientierende Maßnahme?

sehr wichtig *wichtig* *weniger wichtig*
 eher unwichtig *unwichtig*

Sind sie mit der Durchführung der „Expedition Berufswelt“ zufrieden?

ja sehr *ja* *überwiegend*
 zum Teil *unzufrieden*

Was würden Sie sich zusätzlich für die Berufsorientierung Ihres Kindes wünschen? Was können wir verbessern?

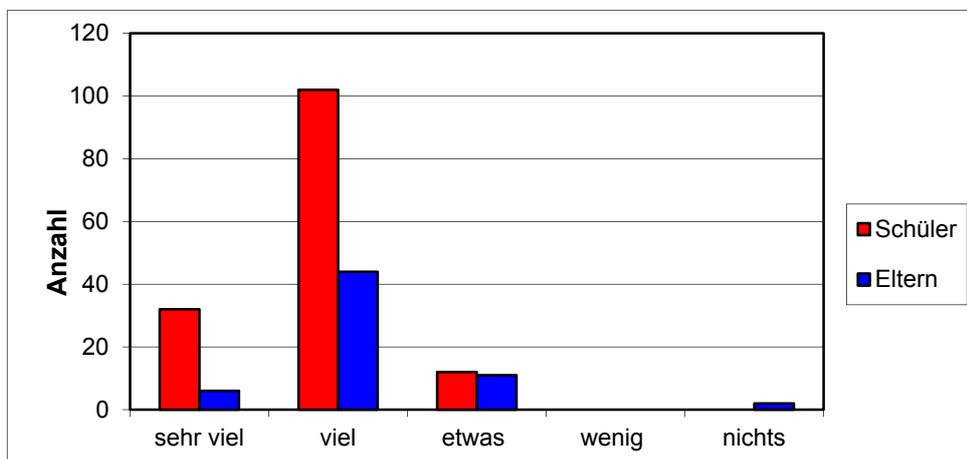
Vielen Dank!

3 Evaluation des Lernvorhabens

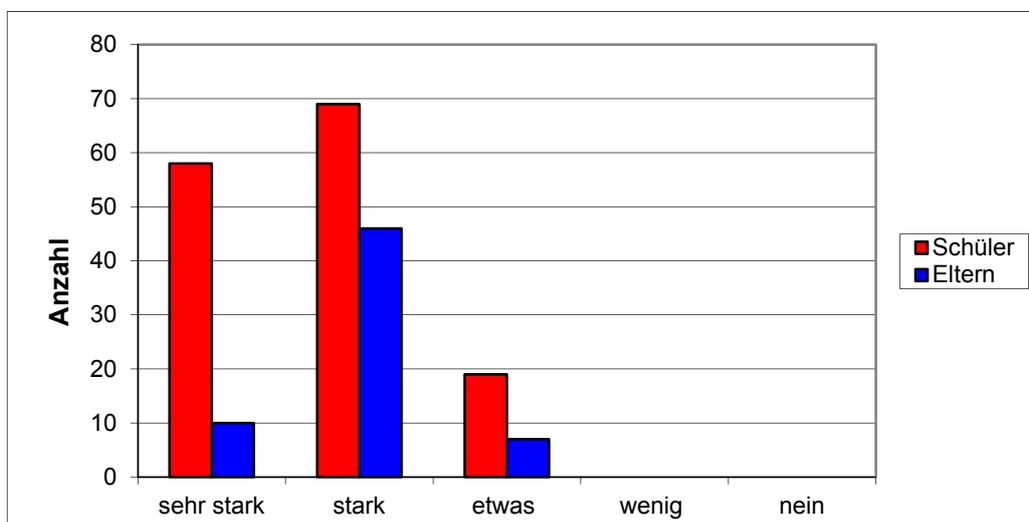
Das Lehr- und Lernangebot „Expedition Berufswelt“ wurde bereits in den letzten Schuljahren angeboten und sehr erfolgreich evaluiert. An der Durchführung des Angebots haben bisher 450 Jugendliche teilgenommen, die die „Expedition Berufswelt“ am Nachmittag, zusätzlich zum Regelunterricht, freiwillig belegt haben. Derzeit wird das Angebot erneut in der Modellschule (Oberschule) durchgeführt und wurde inzwischen in den Regelunterricht der Schule integriert.

Im Folgenden werden Auszüge der Evaluationsergebnisse aus den Jahren 2008-2012 dargestellt.

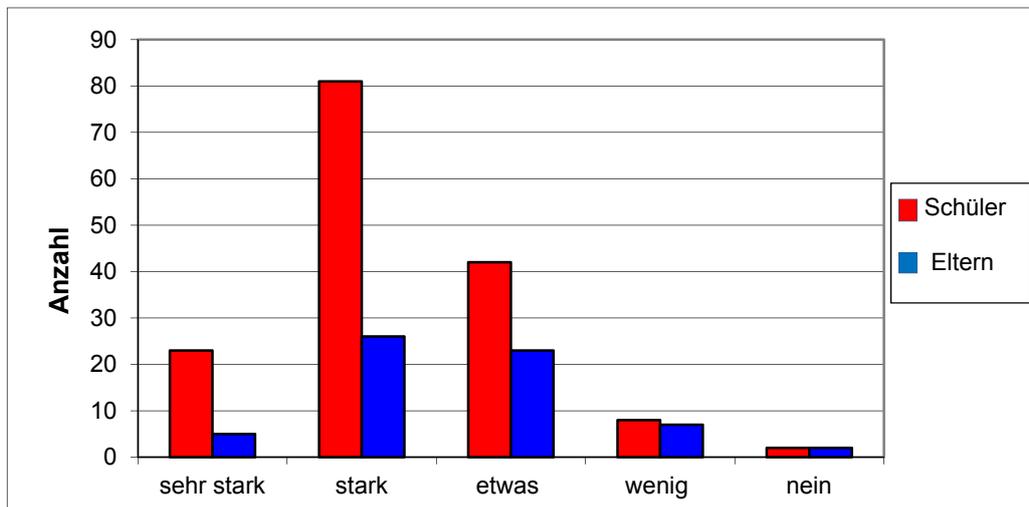
Frage 1: Hast du neue Dinge über das gewählte Berufsfeld vor Ort gelernt / Haben Sie den Eindruck, dass Ihr Kind etwas über das gewählte Berufsfeld vor Ort gelernt hat?



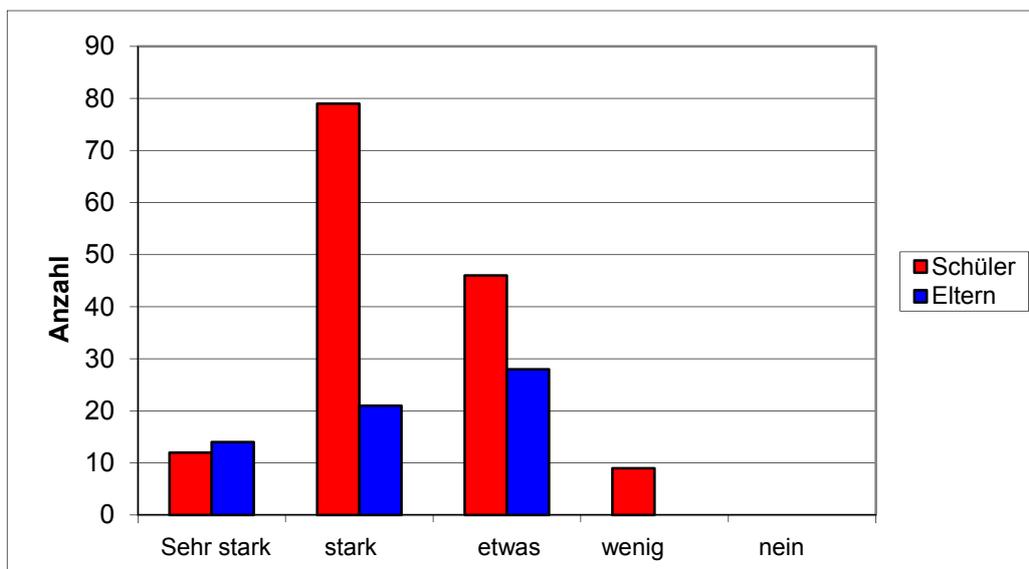
Frage 2: Hat die „Expedition Berufswelt“ dir Einblicke in das Berufsleben ermöglicht, die du sonst nicht bekommen hättest / Hat die „Expedition Berufswelt“ Ihrem Kind Einblicke in das Berufsleben ermöglicht, die es sonst nicht bekommen hätte?



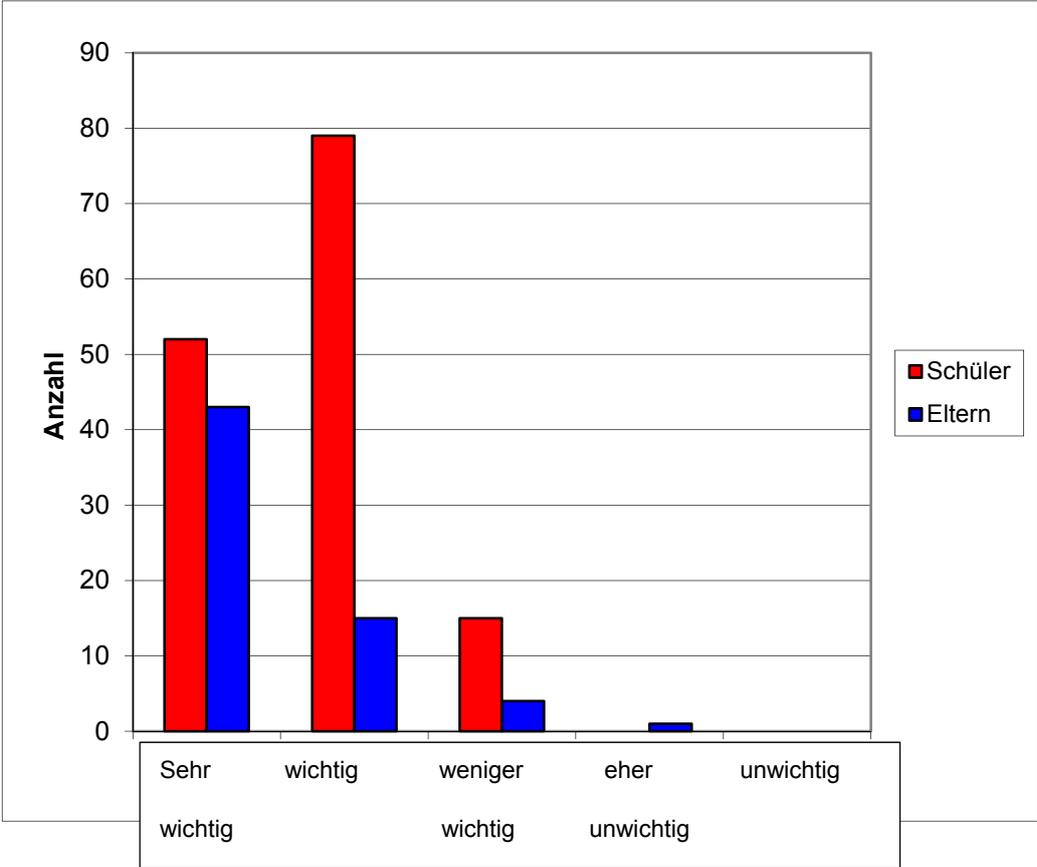
Frage 3: Konntest du deine persönlichen Interessen und Fähigkeiten sowie passende Ausbildungsmöglichkeiten besser kennen lernen / Konnte Ihr Kind seinen eigenen Ausgangspunkt für den Berufsstart (Interessen, Fähigkeiten, Ausbildungsmöglichkeiten) besser kennen lernen?



Frage 4: Konntest du deine persönlichen Fähigkeiten bezüglich eigene Initiative, Motivation usw. ausbauen bzw. Wichtig für die Berufsorientierung ist persönliche Motivation, eigene Initiative und Gestaltungsfähigkeit (Informationen einholen, abwägen, Kontakt aufnehmen etc.). Glauben Sie, dass Ihr Kind hier Fortschritte machen konnte?

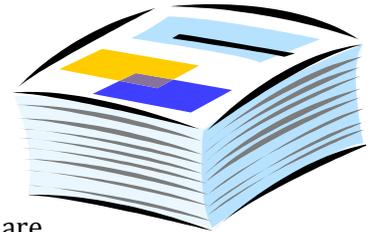


Frage 5: Wie wichtig ist die „Expedition Berufswelt“ für deine Berufsorientierung bzw. Für wie wichtig halten Sie eine solche praxis- und berufsorientierte Maßnahme?



4 Lösungen

Lösung Arbeitsblatt: Druckerei – ein möglicher Arbeitsplatz für Mediengestalter! * I (1)



Zu 1:

Verpackung von Kaugummi, Bonbons. Aufkleber auf Stiften, Preisschilder, Aufkleber auf Ordnern, Spülflaschen etc., Hefte, Formulare, Bücher

Zu 2:

Druckschärfe, Farbigkeit, Glanz, Größe, Farbe (wasserlöslich oder Lack)

Zu 3:

Mediengestalter arbeiten in der Druckvorbereitung

Expertenfragen zum Unternehmen:

Zu 1:

Flexodruck, Offsetdruck, Siebdruck

Zu 2:

Papiere, Pappen, Folien, feste Kunststoffplatten

Zu 3:

Alle Farben, aber nicht in jedem Verfahren (manche z.B. nur 2-farbig)

Zu 4:

???

Zu 5:

Drucker oder auch keine Ausbildung, wenn sie als Hilfskräfte in der Konfektionierung oder bei anderen Tätigkeiten helfen.

Zu 6:

Eine Stanz- und Falzmaschine, die aber auch noch drucken könnte.

Zu 7:

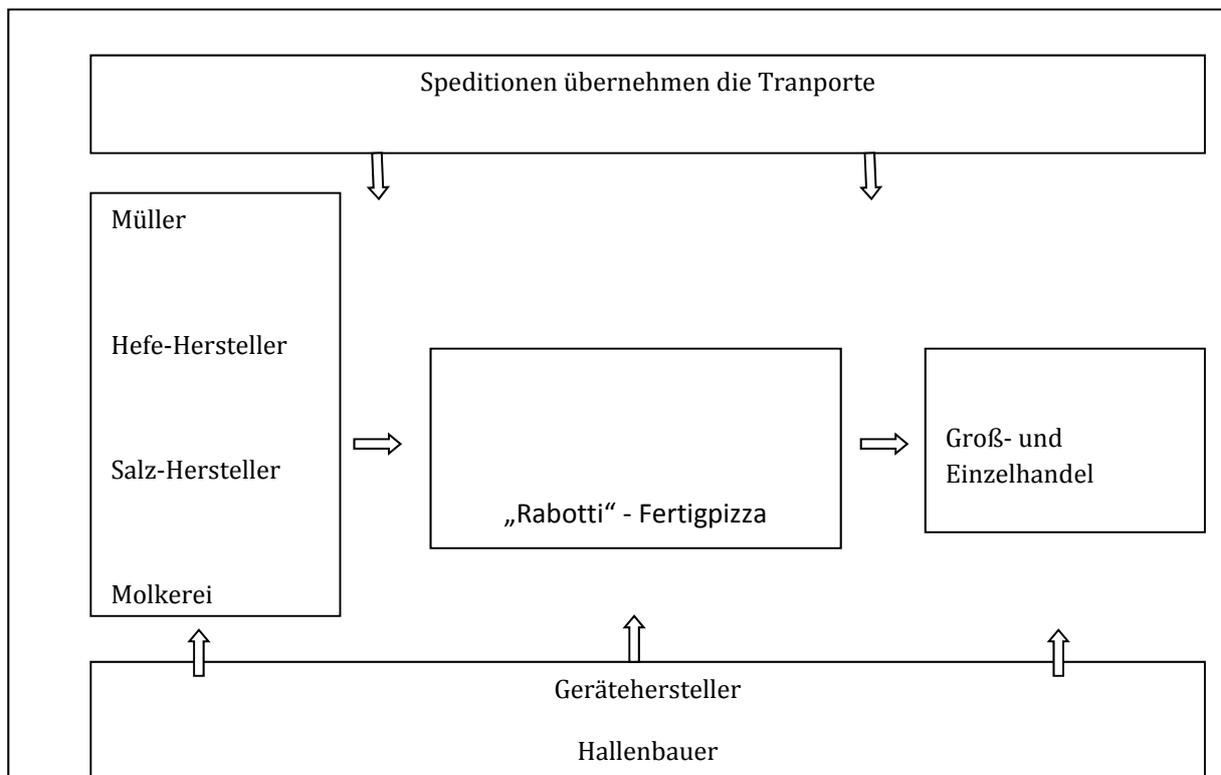
Aufgabe des Mediengestalters ist es nach Vorgabe der Kunden die Druckvorbereitung durchzuführen: Wünsche aufnehmen, ggfs. Gestaltungsvorschläge erarbeiten (selten), Vorlage überarbeiten, für die Produktion vorbereiten.

Beispiellösung zum Aufgabenblatt „Wertschöpfungsketten – was sind das?“

1. Grundannahmen:

Zutaten für die Fertigpizza	Lieferanten für die Zutaten	Produzent des Endprodukts	Weitere beteiligte Unternehmen (z.B. Speditionen)	Sonstiges
Mehl	Müller	Rabotti	Speditionen	
Hefe	Hefe-Hersteller		Gerätehersteller	
Salz	Salz-Hersteller		Hallenbauer	
Käse	Molkerei		Verpackungsmaterial	
Pilze	Gemüsehändler			
Salami	Fleischfabrik			
Gewürze	Gewürzhändler			

2. Skizze einer Wertschöpfungskette zur Produktion einer Fertigpizza



Lösung des Arbeitsblatts Die „Macht der Konsumenten“

Aufgabe 1:

Überlegt wie sich folgende Trends im Verbraucherverhalten auf die Produktion von Schweinefleisch auswirken. Begründet eure Meinung!

3. Zunehmender Einkauf nach dem Kriterium „günstigster Preis“
 - Schweine müssen kostengünstig gehalten werden: wenig Platz, wenig Komfort, ...
 - Schweine müssen kostengünstig transportiert werden: wenig Platz, wenig Komfort,...
 - Die Schlachtung, Zerlegung und Verpackung muss kostengünstig erfolgen: hohe Technisierung, niedrige Löhne, ...
4. Zunehmender Einkauf nach dem Kriterium „Lebensmittelsicherheit“
 - hoher Medikamenteneinsatz bzw. medizinische und seuchenhygienische Kontrolle
 - hoher Dokumentationsaufwand
 - viele Verbraucherinformationen
5. Zunehmender Einkauf nach dem Kriterium „Haltbarkeit“
 - hoher Einsatz von Konservierungsstoffen
 - eventuell Einsatz von Zusatzstoffen für eine ansprechende Farbe und Konsistenz des Fleischguts

Aufgabe 2:

Diskutiert welche der folgenden Merkmale eine zukunftsfähige Schweinefleischproduktion eurer Meinung nach haben sollte. Wählt aus den vorgegebenen Stichworten zwei aus und begründet, warum sie eine zukunftsfähige Produktion auszeichnen!

- Geringer Energieeinsatz, um Ressourcen zu sparen
- geringer Wasserverbrauch, um Wasser zu sparen
- geringe Abgasbelastung, um die Emissionen zu senken
- artgerechte Tierhaltung, um Tierschutz zu gewährleisten
- längere Produktionszyklen (längeres Leben der Schweine), strittig, da längeres Leben aus Tierschutzgründen befürwortet wird, aus Ressourcen- und Umweltschutz jedoch negativ einzustufen ist
- geringe Belastung des Grundwassers mit Nährstoffen, für den Grundwasserschutz
- geringer Transportaufwand in der Produktionskette, für das Tierwohl und eine Ressourceneinsparung
- Nutzung der Gentechnik, wird widersprüchlich diskutiert

Kennt ihr noch weitere Merkmale einer wünschenswerten Produktion für die Zukunft?

- Einsparung von Antibiotika und anderen Medikamenten
- Ökologische Maßnahmen im Stallbau (Gründach usw.)
- bessere Verbraucherinformation

5 Literatur

Bertelsmann Stiftung, Bundesarbeitsgemeinschaft SCHULEWIRTSCHAFT, MTO, Psychologische Forschung und Beratung GmbH (Hrsg.) (2012): Leitfaden Berufsorientierung. Praxishandbuch zur qualitätszentrierten Berufs- und Studienorientierung an Schulen. Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung.

Bertelsmann Stiftung (Hrsg.) (2012): Ganztagsschule als Hoffnungsträger für die Zukunft? Ein Reformprojekt auf dem Prüfstand. Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung.

Butz, Bert (2008): Grundlegende Qualitätsmerkmale einer ganzheitlichen Berufsorientierung. In G.E. Famulla (Hrsg.): Berufsorientierung als Prozess. Persönlichkeit fördern, Schule entwickeln, Übergang sichern. Ergebnisse aus dem Programm „Schule - Wirtschaft/Arbeitsleben“ (Band 5, S. 42-62). Baltmannsweiler: Schneider Verlag.

Das Konsortium der Studie zur Entwicklung von Ganztagschulen (StEG) (2010): Ganztagschule: Entwicklung und Wirkungen. Ergebnisse der Studie zur Entwicklung von Ganztagschulen 2005-2010. Eine Veröffentlichung des StEG-Konsortiums. Frankfurt am Main: Projekt-StEG.

Deutscher Gewerkschaftsbund (Hrsg.) (2000): Workshop Zukunft. Arbeit und Leben aktiv gestalten. <http://www.jugend-und-bildung.de/ebook/themenheft01/pdf/Vom%20Taum%20zu%20Beruf.pdf>. Zugriffsdatum: 18.11.2014

Duda, Carolin (2014): „Ganztagsbildung und das Konzept des Regionalen Lernens 21+ - Empirische Studie zur Entwicklung fächerübergreifender Bildungsangebote zum Thema Globalisierung“ (Veröffentlichung voraussichtlich im Januar 2014 im Selbstverlag des Hochschulverbandes für Geographie und ihr Didaktik e.V. (HGD) in der Reihe Geographiedidaktische Forschungen)

Dreer, Benjamin (2013): Kompetenzen von Lehrpersonen im Bereich Berufsorientierung. Beschreibung, Messung, Förderung. Wiesbaden: Springer Fachmedien Verlag.

Jugend und Bildung. Das Portal für politische, soziale und ökonomische Bildung: http://www.jugend-und-bildung.de/webcom/show_jubsl.php/c-161/i.html Stand: 18.11.14.

Kipphan, Helmut (2000): Handbuch der Printmedien. Heidelberg: Springer Verlag.

Niedersächsisches Kultusministerium (01.12.2011): Erlass „Berufsorientierung in allgemein bildenden Schulen“.

Rauscher, Nicole (2008): Das schaffst du auch! Infos & Tipps für erfolgreiche Kids.
Norderstedt: Books on Demand.

Schudy, Jörg (2002): Berufsorientierung in der Schule. Grundlagen und Praxisbeispiele. Bad
Heilbrunn: Julius Klinkhardt Verlag.

Online:

Jugend + Bildung - Das Portal für politische, soziale und ökologische Bildung:
<http://www.jugend-und-bildung.de/unterrichtsmaterial> Stand: 20.01.2014.

Planet-beruf.de. - Mein Start in die Ausbildung: <http://www.planet-beruf.de/Meine-Bewerbung.12581.0.html> Stand: 20.01.2014.

Recherche der Lehrpläne der unterschiedlichen Bundesländer.

Wikipedia: <http://de.wikipedia.org/wiki/Polizei> Stand: 22.01.2014.

Work system organisation (WSO): <http://www.wso.de/Wertschoepfungskette/files/wertschoepfungskette.png> Stand: 27.01.2014.

Workshop-Zukunft.de - Alles rund um das Thema Beruf und Karriere: <http://www.workshop-zukunft.de/material/heft1/pdf/A5.pdf> Stand : 20.01.2014.