



Alexandra Kienberger

Mit komplexen Lehr-Lernarrangements kompetenzorientiert Unterrichten

9. Österreichischer Wirtschaftspädagogik-Kongress

Wien, 17. April 2015

Kompetenzorientierter Unterricht

- **Fachliche** Bildung und **fachübergreifende** – methodische, soziale und personale – Kompetenzen.
- Umdenken von Stoffzielen zu **Könnenszielen**, von Inhalten zu **Lernprozessen**, von Lerngelegenheiten zu **Fähigkeiten**. Zentral dabei ist der sorgfältige und systematische Wissensaufbau.
- Lernprozesse werden mit **authentischen Anforderungssituationen** angeregt.
- Kompetenzorientierter Unterricht beginnt mit der **Unterrichtsplanung**.
- **komplexe** Verfahren und Methoden (Fallstudien, Projekte, Planspiele, arbeitsanaloge Lernaufgaben, etc.) als Rückgrad fachdidaktischer Lehr-Lernarrangements.



Gestaltung komplexer Lehr-Lernarrangements

- ✓ Welche konkreten Kompetenzen soll der Schüler / die Schülerin nach der UE aufweisen?
- ✓ Handelt es sich um eine komplexe, realistische, authentische und wirklichkeitsnahe Problemstellung?
- ✓ Liegt die Problemstellung im Erfahrungsbereich der Schülerinnen und Schüler und ermöglicht sie eine Betrachtung aus verschiedenen Sichtweisen?
- ✓ Lässt sich das Problem als komplexes Lehr-Lernarrangement formulieren?
 - Sind Fakten, Datenmaterial, Originaldokumente und Situationsbeschreibung so gestaltet, dass die Lernenden die Probleme erkennen ?
 - Ermöglicht die Problemstellung ein selbständiges Entdecken von Problemen?
 - Können die Lernenden über die selbst erkannten Problemstellungen zu den gewünschten Wissensstrukturen gelangen und sich damit aktiv auseinandersetzen?
- ✓ Existieren Anwendungsmöglichkeiten in verwandten Situationen?

Beispiel: Mini-Projekt in BW HAK / 3. Semester

Zielkompetenz: Ich kann...

... internationale Geschäftsfälle (z. B. anhand realer Dokumente) aus Käufer- und Verkäufersicht analysieren sowie ausgestalten und abwickeln.

Dimension

Fachsprache Analyse Entscheidung Entscheidungsumsetzung Schlüsselkompetenz

Sie sind in der Einkaufsabteilung der Kaffeerösterei Johann Heindl KG tätig. Ihr Unternehmen, ansässig in Kristein bei Enns, hat sich im Laufe der letzten Jahre einen guten Ruf in der Branche erworben und die Johann Heindl KG ist bekannt für das exquisite Aroma Ihrer Bohnen.

Pro Monat werden ca. 30 Tonnen Rohkaffee verarbeitet. Bislang haben Sie diesen von einem Großhändler in Deutschland bezogen. Auf Grund der mittlerweile zwei Jahrzehnte andauernden, untadeligen Geschäftsbeziehung wird der Johann Heindl KG ein Zahlungsziel von 60 Tagen eingeräumt. Im Gegenzug ist Lieferung ex work vereinbart.

In letzter Zeit hatten sie allerdings nur mehr wenig Freude mit ihrem deutschen Lieferanten. Die Qualität des gelieferten Rohkaffees ließ stark zu wünschen übrig, gleichzeitig wurde aber der Einkaufspreis empfindlich erhöht.

Die Firmenleitung hat Ihnen daher den Auftrag erteilt, die Beschaffung von Rohkaffee direkt beim Produzenten zu prüfen. Nach längerer Recherche sind Sie auf eine Kleinbauern-Kooperative mit Sitz in Belo Horizonte, Brasilien gestoßen. Die Kooperative Apoio ist spezialisiert auf seltene Kaffeebohnen und bekannt für Ihre Qualität und Zuverlässigkeit.



1. Analyse

Welche Konsequenzen hätte es für die Johann Heindl KG bzw. die Kooperative Apoio, wenn die bisherigen Liefer- und Zahlungsbedingungen beibehalten werden?

Nach einer ersten Kontaktaufnahme sind beide Seiten stark an einer dauerhaften Geschäftsbeziehung interessiert. Als möglicher Transportweg wurde vorgeschlagen:

- Transport des Rohkaffees per LKW aus den Lagerhäusern in Belo Horizonte bis Rio de Janeiro,
- Weitertransport von Rio de Janeiro bis Rotterdam per Hochseeschiff,
- Verschiffung via Flussschiff von Rotterdam bis Enns und abschließend
- Transport der Ladung per LKW vom Ennshafen Terminal bis nach Kristein.

2. Entscheidung

- a. Welche Transportklausel würden Sie vorschlagen, die dem Käufer den größtmöglichen Vorteil bietet? Welche Umstände könnten dafür sprechen, dass der Verkäufer einer solchen Vereinbarung zustimmt? Begründen Sie Ihre Antwort ausführlich.
- b. Welche Transportklausel würden Sie vorschlagen, die dem Verkäufer den größtmöglichen Vorteil bietet? Welche Umstände könnten dafür sprechen, dass der Käufer einer solchen Vereinbarung zustimmt? Begründen Sie Ihre Antwort ausführlich.
- c. Welche Transportklausel würden Sie vorschlagen, die weder den Käufer noch den Verkäufer unverhältnismäßig bevorzugt? Begründen Sie Ihre Wahl ausführlich.
- d. Überlegen Sie einen alternativen Transportweg (alle verfügbaren Transportmittel sind erlaubt) und machen Sie einen passenden Vorschlag für die Transportklausel.

3. Entscheidungsumsetzung

Ihre Vorarbeiten waren von Erfolg gekrönt und das Geschäft ist unter Dach und Fach. Es wurde eine Zahlung mittels Akkreditiv vereinbart und Sie sollen nun Ihre Hausbank mit der Eröffnung des Akkreditivs beauftragen.

Ergänzen Sie die fehlenden Angaben im Antragsformular.

Zusatzinformation:

- Verwenden Sie die von Ihnen in 2c) vorgeschlagene Transportklausel und markieren Sie im Antragsformular die dabei anfallenden Dokumente.
- Die Johann Heindl KG verfügt über ein USD-Konto bei der Raiffeisen Landesbank OÖ. Die Kontonummer lautet: 6289954247.
- Weitere Informationen zur Johann Heindl KG und der Kooperative Apoio können Sie der beiliegenden Rechnung entnehmen.

Hinweise

- Die Handelsrechnung und das Formular für das Dokumentenakkreditiv finden Sie in Moodle.
- Achten Sie darauf, dass Sie
 - jede Entscheidung durch eine ausführliche Analyse vorbereiten (*Dimension Analyse*)
 - bei mehreren Entscheidungsmöglichkeiten diese gegeneinander abwägen und Ihre Entscheidung begründen sowie (*Dimension Entscheidung*)
 - möglichst praxistaugliche Lösungen ausarbeiten. (*Dimension Entscheidungsumsetzung*)
- Sozialform: Partnerarbeit (*Dimension Schlüsselkompetenz*).
- Stellen Sie Ihre Ausarbeitungen möglichst übersichtlich und nachvollziehbar dar (*Dimension Schlüsselkompetenz*).
- Recherchieren Sie fehlende Informationen im Internet und dokumentieren Sie Ihre Recherche (*Dimension Schlüsselkompetenz*).
- Verwenden Sie eine angemessene Fachsprache (*Dimension Fachsprache*).



Dokumente im Moodle

COMMERCIAL INVOICE

Vendor/Exporter: Cooperativa Apoio Estrada Lacerda 665 Belo Horizonte, 30000-000 Minas Gerais Brasil	Invoice Number: 1234-56-123	Date of Shipment: 20...10-03
	Letter of Credit Number: LC 12345	AWB/BL Number:
	Currency: USD	Country of Origin: Brasil
Consignee: Kaffeerösterei Johann Heindl KG Fabrikstraße 5 4470 Kristein	Importer: Kaffeerösterei Johann Heindl KG Fabrikstraße 5 4470 Kristein	
Transportation: - Via: - From: Rio de Janeiro/Brasil	Total Number of Packages: - Total Net Weight: 30 t - Total Gross Weight: 30,625 t	Total Invoice: USD 114.500,00

Product Description	Qty/Bags	Weight/kg	Unit Price	Total Value
Coffea Arabica Brasil Lagoa	500 Bags	60	229,00	114.500,00

Name José Cuervo	Signature <i>José Cuervo</i>	Date 20... - 09 - 27
Número da Conta: 88533924174 SWIFT: ABNABRSPBH Banco Santander do Brasil, Belo Horizonte		

Raiffeisen Landesbank <small>Österreich</small>	Die Zukunftsbank
A-4021 Linz Europaplatz 1a, Postfach 455 Tel. +43(0)732/6596-0 Telefax +43(0)732/6596-3133 E-Mail: dok@rbooe.at, SWIFT: RZ00AT2L	Auftraggeber _____ Datum _____
Dokumenten-Akkreditiv-Auftrag	Sachbearbeiter _____ Tel.Nr. _____
<input type="checkbox"/> Akkreditiv benutzbar bei RLB OO <input type="checkbox"/> Akkreditiv benutzbar bei Bankverbindung des Begünstigten	Begünstigter _____
Zahlungsbedingung <input type="checkbox"/> Sicht <input type="checkbox"/> hinausgeschobene ZahlungTage nach.....	Bankverbindung des Begünstigten _____
Bestätigungsauftrag an Korrespondenzbank <input type="checkbox"/> nicht erbeten <input type="checkbox"/> erbeten	Konto _____ Swift _____
<input type="checkbox"/> übertragbares Akkreditiv <input type="checkbox"/> übertragende Bank	Währung/Betrag _____ Toleranz +/- %
Teilverladung <input type="checkbox"/> gestattet <input type="checkbox"/> nicht gestattet	Datum und Ort der Gültigkeit _____
Umladungen <input type="checkbox"/> gestattet <input type="checkbox"/> nicht gestattet	Frankatur FOB <input type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> CIP <input type="checkbox"/> FCA <input type="checkbox"/> CIF <input type="checkbox"/> EXW <input type="checkbox"/> andere Klauseln <input type="checkbox"/>
Übernahmeort: Verladeort/Hafen: _____	Entladeort/Hafen: _____ Enddestination: _____
Präsentationsfrist: Die Dokumente sind innerhalb von Tagen nach dem Ausstellungsdatum des Transportdokumentes vorzulegen, jedoch innerhalb der Gültigkeitsdauer des Akkreditives. Dokumente (Bitte beachten Sie die 2. Seite)	
<input type="checkbox"/> Handelsrechnung / Commercial Invoice,fach <input type="checkbox"/> Transportdokument <input type="checkbox"/> Seekonnossement / Bill of Lading <input type="checkbox"/> CMR, LKW-Frachtbriefe <input type="checkbox"/> Luftfrachtbrief / Airwaybill <input type="checkbox"/> CIM, Bahnfrachtbriefdoppel <input type="checkbox"/> MTD-Multimodal / Combined Transport Document <input type="checkbox"/> Sonstiges Transportdokument Aussteller: _____ Notify: _____ <input type="checkbox"/> Spediteurübernahmebestätigung / FCR <input type="checkbox"/> Versicherungsdokument <input type="checkbox"/> Ursprungszeugnis Ursprungsland: _____ Einfuhrland: _____ <input type="checkbox"/> Ursprungszeugnis <input type="checkbox"/> Präferenz-Ursprungszeugnis (GSP-UZ) Warenverkehrsbescheinigung <input type="checkbox"/> Packliste,fach <input type="checkbox"/> EUR 1 <input type="checkbox"/> A.TR <input type="checkbox"/> Sonstige Dokumente _____	
Warenbezeichnung (Kurze Beschreibung ohne zu weitgehende Einzelheiten) und zusätzliche Weisungen	
Buchung des Dokumentenwertes: <input type="checkbox"/> EUR-Konto Nr. <input type="checkbox"/> FW-Konto Nr. <input type="checkbox"/> Terminkurs	
Inländische Gebühren zu Lasten _____ Ausländische Gebühren zu Lasten _____	
<small>Wir bitten Sie herzlich in unserem Auftrag und in Übereinstimmung mit den vorstehenden Weisungen für verbindliches Dokumenten-Akkreditiv zu erklären. Es unterliegt den einseitlichen Richtlinien und Gebühren für Dokumenten-Akkreditive der JKU, Paris, in der jeweils gültigen Fassung. Wir übernehmen keine gegenseitige volle Rückzahlung.</small>	
Firmenmäßige Fertigung der Raiffeisenbank	Firmenmäßige Fertigung des Auftraggebers



Kompetenz zeigen SuS beispielsweise dann, wenn ...

- sie auf vorhandenes, möglichst gut vernetztes Wissen zurückgreifen bzw. sich das notwendige Wissen beschaffen.
- sie fachliche Begriffe und Zusammenhänge verstehen und diese sprachlich zum Ausdruck bringen.
- sie über fachbedeutsame Fähigkeiten und Fertigkeiten zum Lösen von Problemen und zur Bewältigung von Aufgaben verfügen.
- sie zielorientiert planen.
- sie Handlungsalternativen bewertet und in der Durchführung angemessene Handlungsentscheidungen treffen.
- sie Lerngelegenheiten aktiv nutzen, selbstmotiviert sind und dabei Lernstrategien und Arbeitstechniken einsetzen.
- sie ihre Kompetenzen auch in Zusammenarbeit mit anderen zeigen.