Die Lernsituation 2.1 *„Sortimentsanalyse im unternehmenseigenen Online-Shop“* stellt die erste Lernsituation des Lernfelds 2 *„Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen“* dar. Für ein besseres Verständnis werden einige Leitgedanken und Intentionen zu dieser Lernsituation aufgeführt.

Die in der Lernsituation 2.1 abgebildete Kernkompetenz umfasst die Analyse des vorhandenen Sortiments hinsichtlich der aktuellen Nachfrage im Online-Vertriebskanal, der Mitbewerberangebote und voraussichtlicher Entwicklungen als Ausgangspunkt für eine Erweiterung des Online-Sortiments. Dabei werden Veränderungsbedarfe identifiziert, auch unter Berücksichtigung der Marktstrategien des Unternehmens. Im Sinne einer spiralcurricularen Kompetenzentwicklung ist die kennzahlengestützte Analyse der Nachfrage im Online-Vertriebskanals des Unternehmens in der LS 2.1 didaktisch reduziert abgebildet bzw. nicht als ein thematischer Schwerpunkt vorgesehen. Die Erarbeitung von Vorschlägen für eine ertragsorientierte Weiterentwicklung des Sortiments sowie die Beurteilung der Potenziale anderer Vertriebskanäle wird aufbauend auf das Lernfeld 2 in späteren Lernfeldern erweitert und vertieft behandelt.

Die Schülerinnen und Schüler haben durch die Vermittlung des Lernfeldes 1 *„Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten“* bereits Kompetenzen erworben, die im Lernfeld 2 angewendet, geübt und vertieft werden. Hierzu zählen bspw. das Arbeiten in Gruppen, das Nehmen und Geben von Feedback sowie Grundlagen im Umgang mit digitalen Medien wie die gezielte Internetrecherche, die Anwendung von Programmen zur Textverarbeitung und zur Präsentation von Inhalten. Erweitert wird dieses Anwendungs-Know-how durch den Einsatz einer Tabellenkalkulation zur Datenanalyse. Da die Schülerinnen und Schüler zu diesem Zeitpunkt am Anfang ihrer Ausbildung stehen, werden zur Bearbeitung der komplexen[[1]](#footnote-1) Aufgabenstellung Hilfsmittel wie Leitfragen und Kriterien für eine Dokumentationsstruktur zur Verfügung gestellt. Im weiteren Verlauf der Ausbildung wird auf die Bereitstellung solcher Hilfsmittel zunehmend verzichtet und die Problemstellung zunehmend selbstständiger gelöst.

Die Lernenden werden in der Lernsituation 2.1 in die Rolle eines Kaufmanns/einer Kauffrau im E-Commerce in einem Modellunternehmen mit einem breiten und tiefen Sortiment versetzt. In ihrer Rolle arbeiteten sie eng mit dem Category-Manager zusammen, der für die Category „YoungFashion“ zuständig ist. Auf diese Weise lösen sich die Auszubildenden von ihrem Ausbildungsbetrieb und werden für die Ausgangssituation sensibilisiert.

Ein Kaufmann/ eine Kauffrau im E-Commerce arbeitet team- und projektorientiert. Im Einstiegsszenario der Lernsituation wird ein Teammeeting mit dem Category-Manager, einem Mitarbeiter aus dem Online-Marketing und einer Mitarbeiterin aus dem Web-Controlling angesetzt. Den Lernenden wird hierdurch verdeutlicht, dass unternehmerische Entscheidungen auf umfassende Analysen aus unterschiedlichen Unternehmensbereichen basieren und die Kommunikation mit den Schnittstellen eine wesentliche Aufgabe eines Kaufmanns/einer Kauffrau im E-Commerce ist. Damit werden in dieser Lernsituation wesentliche Anker für die weitere Kompetenzentwicklung gelegt. In nachfolgenden Lernsituationen treten die Lernenden in ihrer Rolle als Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce des Modellunternehmens immer wieder mit diesen Bereichen in Kontakt.

Des Weiteren erfordert der Ausbildungsberuf eine ausgeprägte kommunikative Kompetenz, welche im Unterricht durch die „Gruppenarbeits- und Präsentations- sowie Bewertungs-phase“[[2]](#footnote-2) der Lernsituation gestärkt wird. Zudem ist erkennbar, inwieweit die Lernenden sich mit den neuen Fachinhalten auseinandergesetzt haben. Hier zeigt sich auch die Verknüpfung von berufsbezogenen und berufsübergreifenden Kompetenzen. Zum Beispiel wird die Schreibkompetenz bei der Dokumentation des Analyseberichts in diesen Phasen gefördert. Die Stärkung der Fremdsprachenkompetenz erfolgt durch die gezielte Auseinandersetzung mit dem englischen Artikel aus einer Fachzeitschrift.

Die Nutzung von informationstechnischen Systemen ist integraler Bestandteil des Lernfeldes 2. Die Kompetenzentwicklung in der Lernsituation 2.1 berücksichtigt Anwendungs-Know-how in Bezug auf Standardbüroanwendungen (Textverarbeitung, Tabellenkalkulation, Präsentation) zur Analyse und Darstellung von Daten.

Die Nutzung eines Warenwirtschaftssystems im Unterricht zur Förderung von Anwendungs-Know-how und der Vermittlung von informatischen Grundkenntnissen ist Gegenstand der Lernsituation 2.3 Einpflegen und Bearbeiten der Produktdaten (Warenwirtschaftssystem) und Einstellen der Produkte in den unternehmenseigenen Online-Shop.

|  |  |
| --- | --- |
| Strukturierung der Lernsituation über die vollständige HandlungHandlungsphasen der Lerngruppe  | Mögliche Methoden, Medien, Arbeits- und Sozialformen |
| Analysieren/Informieren | * Problemstellung erfassen
* Rollenverständnis klären
 | * Unterrichtsgespräch
* schriftliches Ergebnis
 |
| Planen | * Teams bilden
* Zielvereinbarung treffen
* Arbeitsschritte festlegen
* Datenquellen und Fundstellen festlegen
* Ergebnissicherung absprechen
* Formen der Dokumentation und Präsentation absprechen
* Zeitrahmen absprechen
* Aufgabenverteilung vornehmen
 | * Arbeits- und Informationsmaterial
* Arbeitsplan mit Zeitstrahl und Aufgabenverteilung
* Teamarbeit
 |
| Durchführen | * mit Informationsvielfalt systematisch auseinandersetzen
* unbekannte Begriffe und Inhalte klären (sortimentspolitische Begriffe, Marktstrategien, Kennzahlen)
* Ursachen für den Absatzrückgang der Category „YoungFashion“ unter Nutzung und Analyse des zur Verfügung gestellten Materials und durch Internetrecherche ableiten
* Grafiken/Diagramme zur Veranschaulichung erstellen
* Handlungsempfehlung für die Aufnahme neuer Produkte für die identifizierte umsatzschwache Produktgruppe begründen
* Dokumentation verfassen und präsentieren
 | * Arbeits- und Informationsmaterial
* Fachliteratur, Lehrbuch
* Internetrecherche
* Arbeitsplan
* Dokumentationsstruktur
* Leitfragen zur Einbindung der Fachinhalte wie Sortimentserweiterung, Marktstrategien
* Programme für Textverarbeitung und Visualisierungen von Inhalten
* Präsentation
* Teamarbeit
 |
| KontrollierenBewerten | * Auswertungsbogen mit Kriterien zur Bewertung erstellen
* Ergebnisse beurteilen
 | * Auswertungsbogen mit Kriterien
* Diskussion
* Präsentation
 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Reflektieren | * Bedeutung eines aktuellen, innovativen und kundenorientierten Sortiments in Zeiten des digitalen Wandels und dessen Dynamik reflektieren
* Bedeutung eines Arbeitsplans reflektieren
* Lernprozess kritisch betrachten
* Erkenntnisse auf den eigenen Lern- und Arbeits- sowie Gruppenarbeitsprozess anwenden
* Verbesserungsvorschläge aufnehmen
 | * Leitfragen für inhaltliche und Prozessreflexion
* Notizen im Auswertungsbogen
* Diskussion, Unterrichtsgespräch
 |
| Vertiefen | * Fachbegriffe/-inhalte zur Sortimentspolitik, Sortimentsanalyse, Kennzahlen und Marktstrategien
 | * Sortieraufgabe und Strukturlegetechnik(je nach Lerngruppe)
 |

Autorin: Friederike Lanvermann, Nell-Breunig-Berufskolleg
 Kaufm. Schule des Rhein-Erft-Kreises in Frechen

1. „komplex“ in Bezug auf den Ausbildungsstand [↑](#footnote-ref-1)
2. Die Phasen einer vollständigen Handlung werden nachfolgend in einer tabellarischen Übersicht genauer konkretisiert. [↑](#footnote-ref-2)