

ASPE ANKERAUFGABEN

OER WEBINAR

Beispiele zur Anschauung

Sie finden hier vier Ankeraufgaben, die sich unterschiedlichen Geschäftsvorfällen zu ordnen lassen:

- Leistungserstellung
- Beschaffung und Bevorratung
- Vertrieb
- Marketing



Copyright

Das obige Beispiel ist eine Ankeraufgabe, die im Rahmen der Forschungs- und Transferinitiative ASCOT entstanden ist. ASPE Webinar © 2023 by Esther Winther, Michael Kerres is licensed under Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International.

Aufgabensatz am Beispiel der ALUSIM GmbH

Unternehmens- und Geschäftsprozessbeschreibung

Die ALUSIM GmbH wurde 1989 gegründet und wird seit dem Gründungsjahr von Herrn Dr. Konrad Kluge geführt. Das Unternehmen fertigt eine breite Palette an flachgewalzten Aluminiumprodukten. In den hochwertigen Aluminiumverpackungen des Unternehmens werden u. a. Getränke, Kosmetika und Bauzusatzstoffe aufbewahrt. Diese können nach Wunsch des Kunden in einem technisch sehr innovativen Druckverfahren auch farbig gestaltet werden. Das Unternehmen hat seine Geschäftsfelder auf das Recycling von Aluminium erweitert. Vor kurzem wurde das Sortiment um Aluminium-Schutzhüllen für Smartphones, sogenannte Backcover und Bumper erweitert. Das Unternehmen mit Stammsitz in Kassel engagiert sich zunehmend auch auf internationalen Märkten. Großkunden in Ländern wie China, Indien und Brasilien haben in den letzten Jahren zu einer positiven Unternehmensentwicklung beigetragen. Kosmetikhersteller wie z. B. Nivea setzen immer mehr Produkte in diesen Ländern ab. Die einbrechende Inlandskonjunktur der vergangenen Jahre wird durch die Auslandsnachfrage überkompensiert. Langfristig wird durch weitere Investitionen in Forschung und Entwicklung eine marktbeherrschende Stellung im Bereich des Thermotransfer-Drucks angestrebt.



Die ALUSIM GmbH bildet unter anderem Industriekaufleute aus. Am Kasseler Standort sind 42 Mitarbeitende beschäftigt.

Firma Geschäftssitz Registergericht	ALUSIM GmbH Lindeallee 7, 34117 Kassel Amtsgericht Kassel HRB 1745	
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer	DE 123357489	
Rechtsform Beginn	Gesellschaft mit beschränkter Haftung 15.05.1989	
Geschäftsjahr	1. Januar bis 31. Dezember	
Kommunikation	Internet: www.alusim.de , E-Mail: info@alusim.de	
Bankverbindungen	Postbank Kassel IBAN: DE44 6621 8874 0000 443178 BIC: PBNKDEFF Sparkasse Kassel IBAN: DE17 36050105 00003047168 BIC: SPESDEXXX	
Geschäftsfelder	Herstellung von flachgewalzten Aluminiumprodukten Farbbedruckung von Aluminiumprodukten Recycling von Aluminium-Produkten	
Weitere Informationen		

Im Rahmen Ihrer Ausbildung zum/zur Industriekaufmann/-frau haben Sie verschiedenen Abteilungen bei der ALUSIM GmbH durchlaufen. Aktuell werden Ihnen Aufgaben übertragen, die die betriebliche Leistungserstellung unterstützen.

Aufgabenzyklus Geschäftsvorfall „Leistungserstellung“

Akzentuierte Beschreibung des Geschäftsvorfalles bzw. der betrieblichen Situation

Im Rahmen der Produktionsplanung und Steuerung unterstützen Sie die Arbeitsvorbereitung. Folgende Hintergrundinformation liegt Ihnen vor: Die ALUSIM GmbH ist ein sehr anlagenintensiver Betrieb. Ein Großteil der Kosten entsteht durch die Maschinenzeit sowie durch den Materialeinsatz im Thermotransfer-Druck. Um eine angemessene Preisstrategie gewährleisten zu können, ist es für die ALUSIM GmbH bedeutsam, die Kosten sorgfältig zu kalkulieren und den Maschinenstundensatz kontinuierlich nachzuhalten. Bei der Optimierung der Kostenstruktur werden auch innovative Wege eingeschlagen. So rücken im Zuge der Recyclingstrategie beispielsweise die Energiekosten in den Fokus und es wird über den Einsatz erneuerbarer Energien diskutiert. Dabei versprechen sich die Verantwortlichen neben langfristiger Kostensenkung auch einen Zugewinn für das Unternehmensimage.

Beschreibung der Tätigkeit und Aufforderung zur handlungsleitenden Aktivität

Berufliche Situation 01: Sie bekommen eine E-Mail von Ihrer Ausbildungsleiterin Frau Westphal. Sie werden gebeten, die Entwicklung des Maschinenstundensatzes der Fließdruckpresse in einer Tabelle darzustellen (=handlungsleitende Aktivität), um eine mittelfristige Preisstrategie erarbeiten zu können.

Authentisches Material 01: E-Mail an Frau Westphal sowie ERP-Daten als Grundlage für die Kalkulation der Maschinenstundensätze

Von: Westphal, Sophie
Betreff: Fwd: Entwicklung Maschinenstundensatz Fließdruckpresse
Datum: 10. April
An: Auszubildenden-Pool, auszubildende@alusim.de

Liebe Kim,

bitte bearbeiten Sie die Anfrage von Herrn Lange. Senden Sie mir eine Tabelle bitte per E-Mail zu.

Danke!

S. Westphal

Maschinenstundensatz				
Maschinen-Nummer	Maschinen-Bezeichnung			
02FOP-2	Fließdruckpresse			
Maschinen-Infos	Nutzungszeit	fixe Kosten	variable Kosten	Ergebnis
Gemeinkostenart		Kosten aktuelles Jahr (in €)	Kosten pro Maschinenstunde (in €)	
kalkulatorische Abschreibungen		188.750,00	63,77	
kalkulatorische Zinsen		39.600,00	13,38	
Energiekosten		3.652,00	1,20	
Instandhaltungskosten		3.000,00	1,01	
Platzkosten		6.000,00	2,03	
Maschinenstundensatz				81,39

Anfang der weitergeleiteten Nachricht:

Von: Bernd Lange <lange@alusim.de>
Betreff: Entwicklung Maschinenstundensatz Fließdruckpresse
An: Sophie Westphal

Hallo Frau Westphal,

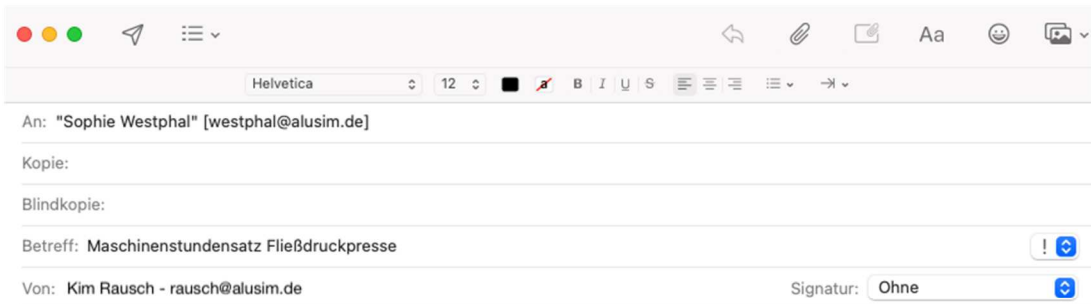
meine Abteilung benötigt eine Tabelle, die die Entwicklung des Maschinenstundensatzes unserer Fließdruckpresse aufzeigt, um eine geeignete mittelfristige Preisstrategie erarbeiten zu können. Die benötigten Daten habe ich bereits aus dem ERP-System gezogen und Ihnen angehängt. Für einen ersten Überblick genügt es, wenn wir annehmen, dass alle Daten bis auf die jährlichen Energiekosten konstant bleiben. Bei den Energiekosten erwarten wir eine jährliche Steigerung um 8 %.

Bitte erstellen Sie oder einer Ihrer Auszubildenden eine Tabelle, die den Maschinenstundensatz für das kommende Jahr und in fünf Jahren ausweist.

Vielen Dank und viele Grüße

Bernd Lange

Aufgabenformulierung 01: Ergänzen Sie in der Antwort-E-Mail an Frau Westphal die Tabelle, um die Maschinenstundensätze für das kommende Jahr und in fünf Jahren auszuweisen (=konkrete Handlungsaufforderung).



Hallo Frau Westphal,
anbei die Tabelle, die die Entwicklung des Maschinenstundensatzes aufzeigt.

	Kosten pro Maschinenstunde (in €) aktuelles Jahr	Kosten pro Maschinenstunde (in €) kommendes Jahr	Kosten pro Maschinenstunde (in €) in fünf Jahren
kalkulatorische Abschreibungen	63,77	63,77	63,77
kalkulatorische Zinsen	13,38	13,38	13,38
Energiekosten			
Instandhaltungskosten	1,01	1,01	1,01
Platzkosten	2,03	2,03	2,03
Maschinenstundensatz			

Mit freundlichen Grüßen

Kim (Auszubildende)

ALUSIM GmbH
www.aluslim.de | info@aluslim.de

Lindeallee 7 | 34117 Kassel
T +49 (0) 561 7864980 | F +49 (0) 561 3544408

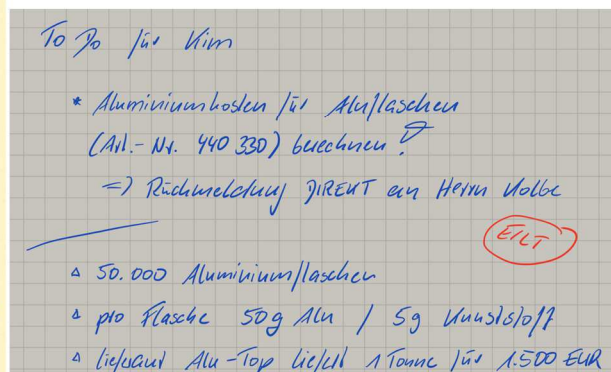
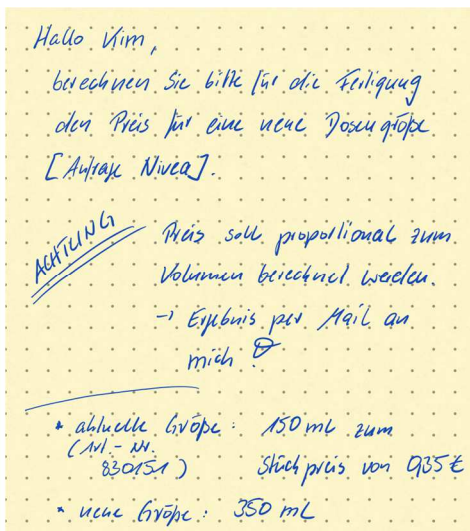
Amtsgericht Kassel | HRB 1745
Geschäftsführung: Dr. Konrad Kluge



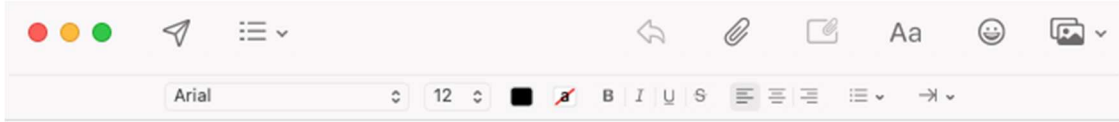
ALUSIM
GMBH
SEIT 1977

Berufliche Situation 02: Sie kommen nach der Mittagspause an Ihren Schreibtisch zurück und finden dort handschriftliche Notizen Ihrer Ausbildungsleiterin, Frau Westphal, vor. In diesen Notizen werden Sie gebeten, Berechnungen für die Fertigung durchzuführen (= handlungsleitende Aktivität).

Authentisches Material 02: Handschriftliche Notizen




Aufgabenformulierung 02: Ergänzen Sie in der Antwort-E-Mail an Frau Westphal den von Ihnen berechneten Dosenpreis und ergänzen Sie in der Antwort-E-Mail an Herrn Kolbe die benötigte Menge an Aluminium in Tonnen sowie den Gesamtpreis (=konkrete Handlungsaufforderung).




An: "Sophie Westphal" [westphal@alusim.de]

Kopie:

Blindkopie:

Betreff: Preis Dosengröße 350ml 

Von: Kim Rausch - rausch@alusim.de Signatur: Ohne 

Hallo Frau Westphal,

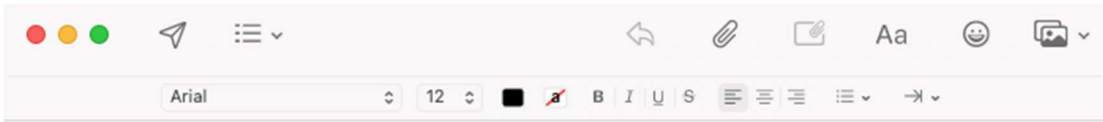
anbei hier der Preis für die neue Dosengröße. Eine Dose mit einem Volumen von 350 ml kann für _____ EUR angeboten werden.

Mit freundlichen Grüßen

Kim (Auszubildende)

ALUSIM GmbH
www.alusim.de | info@alusim.de
Lindeallee 7 | 34117 Kassel
T +49 (0) 561 7864980 | F +49 (0) 561 3544408
Amtsgericht Kassel | HRB 1745
Geschäftsführung: Dr. Konrad Kluge







An: "Heiner Kolbe" [kolbe@alusim.de]

Kopie:

Blindkopie:

Betreff: Berechnung Aluminiumkosten 

Von: Kim Rausch - rausch@alusim.de Signatur: Ohne 

Sehr geehrter Herr Kolbe,

im Auftrag von Frau Westphal sende ich Ihnen die errechneten Aluminiumkosten für den Auftrag über 50.000 Aluminiumflaschen (Art.-Nr. 440 330), unter der Voraussetzung, dass wir bei der ALU-TOP GmbH bestellen.

Für unseren Auftrag benötigen wir _____ Tonnen Aluminium. Es ergibt sich ein Gesamtpreis von _____ EUR.

Mit freundlichen Grüßen

Kim Rausch|

ALUSIM GmbH
www.alusim.de | info@alusim.de
Lindeallee 7 | 34117 Kassel
T +49 (0) 561 7864980 | F +49 (0) 561 3544408
Amtsgericht Kassel | HRB 1745
Geschäftsführung: Dr. Konrad Kluge



Aufgabenzyklus Geschäftsvorfall „Beschaffung“

Akzentuierte Beschreibung des Geschäftsvorfalles bzw. der betrieblichen Situation

Sie übernehmen für die Einkaufsabteilung unterschiedliche Aufgaben. Aktuell liegt die folgende Situation vor: Ein wichtiger Kunde der ALUSIM GmbH – die Prit Global GmbH – wurde vor zwei Monaten von der US-amerikanischen Plan Hi-Tec plc übernommen. Plan Hi-Tec plc mit Sitz in Arlington, VA, verfügt über starke US-Marken und exzellente Kontakte zur nordamerikanischen Dosier- und Verpackungstechnik. In Folge der Übernahme ändert sich in Kürze das Firmenlogo der Prit Global GmbH. Dies erfordert u.a. auch eine Abstimmung im Farbdesign der Aluminiumdosen und -flaschen, die die Prit Global GmbH von der ALUSIM GmbH bezieht. Die gewünschte neue Hauptfarbe „Piney Grove Green Metallic“ muss schnell und exklusiv eingeführt werden, um den Absatz zu sichern. In der Einkaufsabteilung der ALUSIM GmbH rechnet man für die kommende Periode mit einem Bedarf von ca. 1.000 Kanistern Farbe á 15 kg. Die Alusim GmbH steht nun vor der Aufgabe einen geeigneten Lieferanten & Finanzierungsart für ihr Vorhaben auszuwählen.

Beschreibung der Tätigkeit und Aufforderung zur handlungsleitenden Aktivität

Berufliche Situation 01: Sie bekommen eine E-Mail von Ihrem Abteilungsleiter des Einkaufs (Herrn Markus Bayer) mit der Bitte um Bearbeitung. Sie sollen ein Angebot für die Sonderfarbmischung „Piney Grove Green Metallic“ anfordern. Im Anhang findet sich eine Tabelle mit bereits vorselektierten Lieferanten, mit der die ALUSIM GmbH bereits in der Vergangenheit zusammengearbeitet hat.

Authentisches Material 01: E-Mail vom Abteilungsleiter Markus Bayer (inkl. Tabelle mit Lieferanten)

Von: **Bayer, Markus**
Betreff: Einholung Angebot Sonderfarbmischung
Datum: 1. April
An: Schmidt, Kim

Liebe Kim,

bitte hol doch bei verschiedenen Händlern ein Angebot für die Sonderfarbmischung: „Piney Grove Green Metallic“ ein.

- Wir rechnen aktuell mit einem Bedarf von ca. 1.000 Kanistern Farbe á 15 kg.
- Es wäre schön, wenn die Angebot direkt zu meinen Händen gehen.

Ich habe dir im Anhang eine Tabelle unserer bereits bekannten Lieferanten zur Verfügung gestellt.

Liebe Grüße
Markus

Anhang:

Firmenname	Standort	Ansprechpartner	Telefon	Email
Colourflex GmbH	Hamburg, DE	Herr Makring, Linus	040/90806-19	info@colourflex.de
International Colourline Ltd.	Edinburgh, UK	Herr Johnson, Peter	+4401313695400	info@colourline.com
Color Iberia S.L	Madrid, ES	Herr Fernandez, José	+34913256314	info@coloriberia.com

ALUSIM GmbH
www.alusim.de | info@alusim.de
Lindeallee 7 | 34117 Kassel
T +49 (0) 561 7864980 | F +49 (0) 561 3544408
Amtsgericht Kassel | HRB 1745
Geschäftsführung: Dr. Konrad Kluge



ALUSIM
GMBH
1111 1111

Aufgabenformulierung 01: Schreiben Sie eine Angebotsanfrage für den Händler „Colourflex GmbH“ mit Sitz in Hamburg. Nutzen Sie dafür bitte die E-Mail-Vorlage.

E-Mail von Kim Schmidt

Von: kim.schmidt@alusim.de
An:
Betreff:
Anlagen:

Sehr geehrter Herr...

Liebe Grüße

Kim Schmidt
Auszubildende

ALUSIM GmbH
www.alusim.de | info@alusim.de

Lindallee 7 | 34117 Kassel
T +49 (0) 561 7864980 | F +49 (0) 561 3544408

Amtsgericht Kassel | HRB 1745
Geschäftsführung: Dr. Konrad Kluge



ALUSIM
GMBH
SINCE 2004

Berufliche Situation 02: Die Angebote der angefragten Lieferanten liegen Herrn Bayer vor. Er bittet Sie nun in der Mail, dass Sie die Angebote anhand der mitgelieferten Matrix miteinander vergleichen und zu einer Angebotsauswahl kommen. (Angebote im Anhang)

Authentisches Material 02: E-Mail vom Abteilungsleiter Markus Bayer, Entscheidungsmatrix, 3 Angebote der Händler (im Anhang)

Von: **Bayer, Markus**
Betreff: aktuelle Angebote Sonderfarbmischung
Datum: 1. April
An: Schmidt, Kim

Hallo Kim,

das mit der Lieferantenanfrage hat ja super funktioniert!

Aktuell liegen mir 3 Angebote von den verschiedenen Händlern vor. Ich möchte dich bitten, dass du die 3 Angebote mal überprüfst und anhand der Matrix im Anhang miteinander vergleichst.

Trag doch bitte in der Matrix die jeweiligen Punkte der einzelnen Händler ein, damit wir im Anschluss gemeinsam darüber reden können.

Es wäre schön, wenn du vorab noch mitteilen könntest, für welchen Lieferanten du dich entscheiden würdest – bitte mit fundierter Begründung anhand der einzelnen Punkte!

Liebe Grüße
Markus

ALUSIM GmbH
www.alusim.de | info@alusim.de

Lindallee 7 | 34117 Kassel
T +49 (0) 561 7864980 | F +49 (0) 561 3544408


Amtsgericht Kassel | HRB 1745
Geschäftsführung: Dr. Konrad Kluge



ALUSIM
GMBH
SINCE 2004

Aufgabenformulierung 02: Tragen Sie die jeweiligen Punkte in der Matrix-Vorlage ein und formulieren Sie eine Antwortmail an Herrn Bayer mit einer begründeten Entscheidung für den jeweiligen Lieferanten.

The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following structure:

	A	B	C	D	E
1					
2	 ALUSIM GMBH SINCE 1949	Entscheidung Lieferantenauswahl	Colourflex GmbH	Colo Iberia S.L.	Intern. Colourline Ltd.
3		quantitative Entscheidungskriterien:			
4					
5		qualitative Entscheidungskriterien:			
6					
7					
8					
9					
10		Informationen für die Sachbearbeitung: Begründen Sie bitte kurz Ihre Auswah:			
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					



ALUSIM
GMBH

SEIT 1989

Interne Mitteilung

Recherche Color Iberia S. L. / International Colourline Ltd.

Color Iberia S. L.

Die Firma ist seit Jahren in der Farbindustrie tätig und genießt weltweit einen ausgezeichneten Ruf, die Qualität der Farbe betreffend. Ein weiteres Indiz für die Professionalität dieses Unternehmens bietet die DIN EN ISO 9000 ff. Sollte es trotz dessen zu notwendigen Reklamationen kommen, hat sich das Unternehmen laut Kundenaussagen stets kulant verhalten. Hinsichtlich etwaiger Sonderwünsche (kurzfristige Lieferungen, Änderung des Lieferdatums sowie Liefermengen etc.) zeigt sich die Color Iberia S. L. sehr flexibel. Zugesagte Liefertermine werden nur in Ausnahmefällen nicht eingehalten. Der Umweltschutz hat jedoch in diesem Unternehmen eine eher untergeordnete Rolle, da die Qualität im Vordergrund steht.

Das spanische Unternehmen wickelt aufgrund des internationalen Aluminiummarktes und der starken Bindung des Unternehmens an die amerikanischen Aluminiumminen seine Rechnungsstellung in USD ab.

International Colourline Ltd.

Die International Colourline Ltd. ist vor allem regional bekannt und bei den Kunden sehr hoch angesehen. Insbesondere die Zuverlässigkeit, mit der der Anbieter qualitativ einwandfreie Ware zum angegebenen Zeitpunkt liefert, wird hervorgehoben. Reklamationen werden so gut es geht berücksichtigt und auch Sonderwünsche werden umzusetzen versucht. Umweltschutz wird bei der International Colourline Ltd. besonders groß geschrieben. Seit einigen Jahren wird das Unternehmen regelmäßig gemäß Ökoaudit (EMAS) mit gut zertifiziert.

Makring, Linus

Von: „Linus Makring“ [info@colourflex.de]
Gesendet: 18. November
An: Markus Bayer
Betreff: Angebot Farbe: Piney Grove Green Metallic

Sehr geehrter Herr Bayer,

wir bedanken uns für Ihr Interesse an weiteren Farben unserer Produktpalette und freuen uns, Ihnen die gewünschte Farbe anbieten zu können:

Farbe: Piney Grove Green Metallic (Bestell-Nr.: 654987)

Wir liefern zu folgenden Konditionen:

Listenverkaufspreis:	41,20 € je Kanister à 12,5 kg (netto) zzgl. Verpackung 20,00 € pro Palette (100 Kanister). Ab 500 Kanister 3 % Rabatt, ab 1500 Kanister 10 % Rabatt
Transportkosten:	Lieferung ab Werk, 0,40 € je Kanister
Lieferzeit:	14 Tage
Zahlungsbedingungen:	Zahlung innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsdatum mit 2 % Skonto oder 30 Tage ohne Abzug

Mit freundlichen Grüßen

Linus Makring

Colourflex GmbH
(Telefon: 040 90806-19)

Colourflex GmbH
Im Gehölz 10
D-20144 Hamburg
Direct: +049 (0) 40 / 9080600
Fax: +049 (0) 40 / 9080601
E-Mail: info@colourflex.de

Geschäftsführer: Christian Crohn Konten: Hamburger Volksbank
Handelsregister: Amtsgericht Hamburg, HRB 886509 Konto-Nr. 007 418 52, BLZ 20190003
Dresdner Bank Hamburg Konto-Nr. 05566771, BLZ 20080000

Johnson

Von: „Johnson“ [info@colourline.com]
 Gesendet: 24. November
 An: Markus Bayer
 Betreff: Piney Grove Green Metallic

Dear Mr. Bayer,

Your enquiry about 1000 cans á 15 kg of Piney Grove Green Metallic

Many thanks for your enquiry about the supply of 1000 cans á 15 kg of Piney Grove Green Metallic.

We are delighted to make you the following offer:

We can deliver material number 13366 (can á 10 kg Piney Grove Green Metallic) at a list price of 27,10 GBP each.

The total freight costs add up to 450,00 GBP. We guarantee delivery within two weeks of receipt of order.

We are prepared to offer a discount of 2 % on condition that invoices are settled within 14 days. In addition, we would grant a volume discount of 2 % for an order exceeding 500 units and 5 % for an order exceeding 1000 units.

Should you have any questions or require any further information, please do not hesitate to contact us at any time.

We hope that you will find this offer satisfactory, and look forward to receiving your order.

Yours sincerely

Johnson
 International Colourline Ltd.
 Export Department

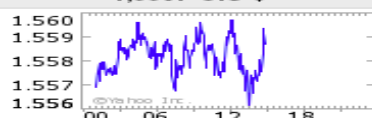
International Colourline Ltd.
 12 West Clerk Street
 Edinburgh,
 Midlothian
 EH8 9PE
 United Kingdom
 Phone: +44 0131 369 5400
 E-Mail: info@colourline.com

Wechselkurs - Leitwahrung

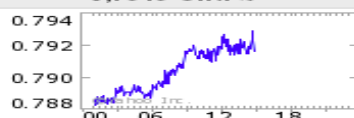
Letzter Kurs	Euro N/A	U.K. £	U.S. \$	Yen	CHF	AU \$	Yuan	Can \$
1 Euro =	1	0,7919	1,5587	168,493	1,6323	1,6711	10,6876	1,6044
1 U.K. £ =	1,2627	1	1,9682	212,7578	2,0511	2,1102	13,4953	2,0259
1 U.S. \$ =	0,6415	0,5081	1	108,095	1,0472	1,0721	6,8565	1,0293
1 Yen =	0,005935	0,0047	0,009251	1	0,009688	0,009918	0,06343	0,00952
1 CHF =	0,6126	0,4852	0,9549	103,2229	1	1,0238	6,5475	0,9829
1 AU \$ =	0,5984	0,4739	0,9327	100,8256	0,9768	1	6,3954	0,9601
1 Yuan =	0,09357	0,0741	0,14585	15,76533	0,15273	0,15636	1	0,15012
1 Can \$ =	0,6233	0,4936	0,9715	105,018	1,0174	1,0416	6,6613	1

1 EUR entspricht

1,5587 U.S. \$



0,7919 U.K. £



Fernandéz

Von: „Fernandéz“ [info@coloriberia.com]
Gesendet: 25. November
An: Markus Bayer
Betreff: Piney Grove Green Metallic

Dear Mr. Bayer,

Your enquiry about Piney Grove Green Metallic

Thank you for your email enquiring about our range of products.
We have pleasure in submitting an offer in the following terms:

Canister of 12,5 kg of Piney Grove Green Metallic \$ 67,80 per unit

For freight and insurance we will deliver DDP.

We would also be willing to offer you a 6 % discount on the total price valid from an amount of 60.000,00 USD. Payment should be made against invoice within 30 days of delivery. In the case of payment within seven days, you will also receive a further 2 % cash discount.

This offer remains valid for a period of four weeks as of the above date.

Our usual terms and conditions of business apply.

If you require any further information, please do not hesitate to contact us.

We are looking forward to welcoming you as our customer.

Yours sincerely

Fernandéz
Color Iberia S. L.
Sales Manager

Berufliche Situation 03: Herr Bayer hat sich nach Abprache mit der Geschäftsleitung für das Angebot der Colourflex GmbH entscheiden. Er bittet Sie den Bestellauftrag in das interne ERP-System aufzugeben, damit er die Bestellung freigeben kann und die Bestellung Ihren Lauf nimmt.

Authentisches Material 03: Handschriftliche Notiz mit der konkreten Handlungsaufforderung.

Seite 1 von 3

Makring, Linus

Von: „Linus Makring“ [info@colourflex.de]
Gesendet: 18. November
An: Markus Bayer
Betreff: Angebot Farbe: Piney Grove Green Metallic

Sehr geehrter Herr Bayer,

wir bedanken uns für Ihr Interesse an weiteren Farben unserer Produktpalette und freuen uns, Ihnen die gewünschte Farbe anbieten zu können:

Farbe: Piney Grove Green Metallic (Bestell-Nr.: 654987)

Wir liefern zu folgenden Konditionen:

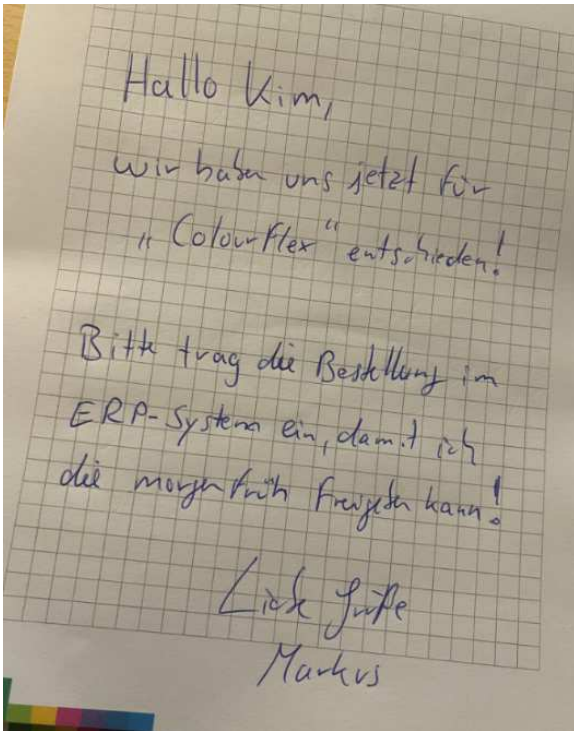
Listenverkaufspreis:	41,20 € je Kanister à 12,5 kg (netto) zzgl. Verpackung 20,00 € pro Palette (100 Kanister). Ab 500 Kanister 3 % Rabatt, ab 1500 Kanister 10 % Rabatt
Transportkosten:	Lieferung ab Werk, 0,40 € je Kanister
Lieferzeit:	14 Tage
Zahlungsbedingungen:	Zahlung innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsdatum mit 2 % Skonto oder 30 Tage ohne Abzug

Mit freundlichen Grüßen

Linus Makring

Colourflex GmbH
(Telefon: 040 90806-19)

Colourflex GmbH
Im Gehöls 10
D-20144 Hamburg
Direct: +049 (0) 40 / 9080600
Fax: +049 (0) 40 / 9080601
E-Mail: info@colourflex.de
Geschäftsführer: Christian Cröhn Konten: Hamburger Volksbank
Handelsregister: Amtsgericht Hamburg, HRB 586509 Konto-Nr. 007 416 52, BLZ 20190003
Dresdner Bank Hamburg Konto-Nr. 05560771, BLZ 23030000



Berufliche Situation 04: Herr Bayer überlegt sich, ob das Skonto Angebot der Colourflex GmbH nutzen soll, jedoch bestehen momentan nur geringe liquide Mittel. Um das Angebot mit einem Bankkredit zu vergleichen, sollen Sie nun den Zinsatz des Lieferantenkredits ausrechnen.

Authentisches Material 04: E-Mail Auftrag von Herrn Bayer, Angebot Colourflex (siehe oben)

Von: **Bayer, Markus**
Betreff: Lieferantenkredit
Datum: 1. April
An: Schmidt, Kim

Hallo Kim,

wir überlegen, ob wir das Skonto-Angebot der Colourflex GmbH in Anspruch nehmen sollen.

Aktuell liegt der effektive Bankzinsatz, den wir von unserer Hausbank bekommen würden bei 8 % p.a.

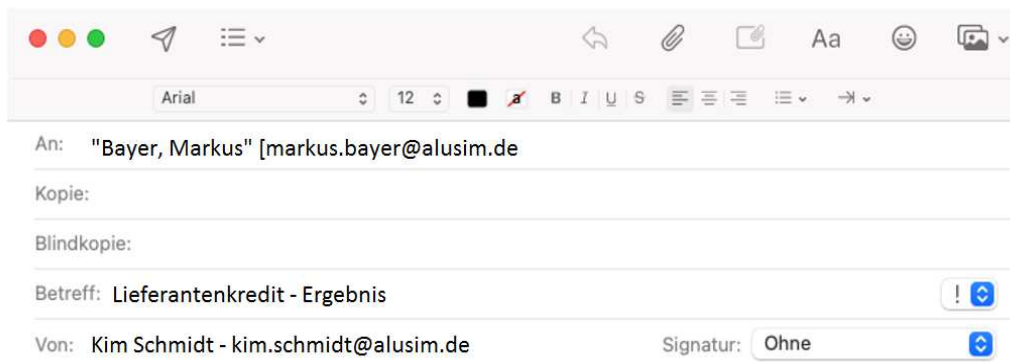
Kannst du bitte mal den effektiven Jahreszinsatz des Lieferantenkredites ausrechnen und mir mitteilen, ob und wie viel Euro wir sparen würden, wenn wir das Skonto-Angebot mit einem Bankkredit ablösen würden?

Liebe Grüße
Markus

ALUSIM GmbH
www.alusim.de | info@alusim.de
Lindeallee 7 | 34117 Kassel
T +49 (0) 561 7864980 | F +49 (0) 561 3544408
Amtsgericht Kassel | HRB 1745
Geschäftsführung: Dr. Konrad Kluge



Aufgabenformulierung 04: Berechnen Sie den Lieferantenkredit, den die Colourflex GmbH der ALUSIM GmbH zur Verfügung stellt. Vergleichen Sie das Angebot mit dem möglichen Bankkredit von 8% p.a. und teilen Sie Herrn Bayer das Ergebnis mit.



Hallo Markus,

nach meiner Berechnung beträgt der effektive Jahreszins des Lieferantenkredits der Colourflex GmbH _____ % p.a. Es empfiehlt sich, dass wir _____ [Entscheidung].

Liebe Grüße
Kim

ALUSIM GmbH
www.alusim.de | info@alusim.de
Lindeallee 7 | 34117 Kassel
T +49 (0) 561 7864980 | F +49 (0) 561 3544408
Amtsgericht Kassel | HRB 1745
Geschäftsführung: Dr. Konrad Kluge



Aufgabenzyklus Geschäftsvorfall „Vertrieb“

Akzentuierte Beschreibung des Geschäftsvorfalles bzw. der betrieblichen Situation

Die ALUSIM GmbH ist ein kundenorientiertes Unternehmen, das unter anderem aufgrund des schwierigen Marktumfelds versucht, durch die Erstellung individueller Preislisten, Preisvorteile für die wichtigsten Kunden direkt an den Kunden weiterzugeben. Dieses Vorgehen hat sich bisher bewährt: Die Kunden haben bei Preissenkungen teilweise die Bestellmengen erhöht und auch die Kundenzufriedenheit konnte durch dieses Vorgehen verbessert werden. Sie arbeiten aktuell für vier Monate im Vertrieb und unterstützen die Kollegen in der Abteilungen. Zu Ihren Aufgaben gehört die Angebotserstellung und die Bearbeitung von Kundenaufträgen mit sämtlichen dazugehörigen Fragestellungen.

Beschreibung der Tätigkeit und Aufforderung zur handlungsleitenden Aktivität

Berufliche Situation 01: Sie sind aktuell dem Teamleiter Herr Frank Sales unterstellt. Sein Team leitet die Bestandskundenpflege. Auf Basis der kürzlich neu rausgeschickten Preislisten, ging vor zwei Stunden eine Bestellung des Kunden FACT Dosiertechnik GmbH per E-Mail ein. Herr Sales bittet Sie nun die Anfrage des Kunden zu bearbeiten.

Authentisches Material 01: E-Mail von Herrn Sales mit dem Kundenauftrag im Anhang.

Von: Sales, Frank
Betreff: Fwd: Bestellung Aluminiumkartuschen
Datum: 1. April
An: Schmidt, Kim

Hallo Frau Schmidt,

gerade ist bei Herrn Kolbe eine Auftrag reingekommen, wären Sie bitte so nett und würden die administrative Aufgabe

übernehmen, den Auftrag in die Bestellmaske einzugeben?

Vielen Dank!

Frank Sales
Teamleiter Bestandskunden

Glüsing, Margot

Von: „Margot Glüsing“ [gluesing@fact-dosier.de]
Gesendet: 1. Dezember
An: Heiner Kolbe [kolbe@alusim.de]
Betreff: Bestellung Aluminiumkartuschen (230330)

Sehr geehrter Herr Kolbe,

unter Berücksichtigung Ihrer neuen Konditionen möchten wir gerne 5.000 Aluminiumkartuschen (Artikel-Nr. 230330) zum nächstmöglichen Liefertermin bestellen.

Mit freundlichen Grüßen

FACT Dosiertechnik GmbH
Margot Glüsing



FACT Dosiertechnik GmbH
Königsbrücker Str. 103
01099 Dresden
E-Mail: gluesing@fact-dosier.de

Geschäftsführer: Dr. Bernd Schnelle
Handelsregister: Amtsgericht Dresden, HRB 03392

Konten: Commerzbank Dresden
Konto-Nr. 8131266, BLZ 850 400 00
Sparkasse Dresden
Konto-Nr. 002 020 99, BLZ 350 503 00



Aufgabenformulierung 01: Ergänzen Sie die Bestellmaske der Unternehmenssoftware mit den Angaben aus der Kundenmail.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K						
1	Eingabe Artikel					 ALUSIM GMBH SEIT 1949											
2	Artikel-Nr.																
3																	
4	Volumen																
5																	
6	Größe (mm*mm)																
7																	
8	Höhe (mm)																
9																	
10	Bestellmenge																
11																	
12	Preis pro Stück																
13																	
14																	
15	Eingabe Kunde					 nicht auszufüllen											
16	Auftrags-Nr.			800003AK330													
17																	
18	Artikel-Nr.																
19																	
20	Kunden-Nr.																
21																	
22	Name																
23																	
24	Lieferung																
25																	
26	Verpackung																
27																	
28	Preis pro Stück																
29																	
30	Gesamtpreis																
31																	
32																	
33																	
34																	

Berufliche Situation 02: Die ALUSIM-GmbH gewährt Bestandskunden zu verschiedenen Zeiträumen im Jahr einen Rabatt. Herr Sales bittet Sie um Kontrolle der gewährten Rabatte, da es aktuell zu Störungen in der Unternehmenssoftware kommt.

Authentisches Material 02: E-Mail von Herrn Sales mit dem Kundenauftrag im Anhang.

Von: Sales, Frank
Betreff: Ermittlung Rabatte 1.Quartal
Datum: 1. April
An: Schmidt, Kim

Hallo Frau Schmidt,

ich hätte noch ein weiteres Anliegen an Sie.

Aktuell ist so, dass wir ausgewählten Bestandskunden einen Rabatt im Bereich von 10 bis 12 Prozent auf Bestellungen im 1. Quartal bieten.

Leider spielt unsere Software heute nicht mit. Wären Sie bitte so freundlich und könnten bei den unten genannten Kunden in der Tabelle die Rabatte nachrechnen?

Es wurde entweder der Gesamtpreis oder der Stückpreis ausgewiesen. Bitte ermitteln Sie mir | den prozentualen Rabatt der jeweiligen Kunden.

Kundenname	Preis_neu	Preis_alt
FACT Dosiertechnik GmbH	0,22	0,25
Revierdosen UG	0,58	0,80
E-Klick GmbH	7.349,00	6.600,00
Amazonia GmbH	4.550,00	5.270,00

Vielen Dank!

Frank Sales
Teamleiter Bestandskunden

ALUSIM GmbH
www.alusim.de | info@alusim.de
Lindallee 7 | 34117 Kassel
T +49 (0) 561 7864980 | F +49 (0) 561 3544408
Amtsgericht Kassel | HRB 1745
Geschäftsführung: Dr. Konrad Kluge



ALUSIM
GMBH
SEIT 1993

Aufgabenformulierung 02: Ergänzen Sie die Tabelle mit den prozentualen Rabatten und schicken Sie Herrn Sales eine Antwortmail.

Kundenname	Preis_neu	Preis_alt	Differenz	Prozent
FACT Dosiertechnik GmbH	0,22	0,25		
Revierdosen UG	0,58	0,80		
E-Klick GmbH	7.349,00	6.600,00		
Amazonia GmbH	4.550,00	5.270,00		

Antwort E-Mail:

Feldmann, Jonas

Von: Schmidt, Kim
Gesendet:
An: Frank Sales
Betreff: RE: Spanne der Preisnachlässe

Lieber Herr Sales,

Die Preisnachlässe der beiden A-Kunden liegen bei ____% für die FACT
Dosiertechnik GmbH und bei ____% für die E-Klick GmbH.

Somit haben wir unsere Vorgaben

- erfüllt.
- nicht erfüllt.

Mit freundlichen Grüßen

Kim Schmidt

ALUSIM GmbH
www.alusim.de | info@alusim.de

Lindeallee 7 | 34117 Kassel
T +49 (0) 561 7864980 | F +49 (0) 561 3544408

Amtsgericht Kassel | HRB 1745
Geschäftsführung: Dr. Konrad Kluge



ALUSIM
GMBH
SEIT 1989

Aufgabenzyklus Geschäftsvorfall „Marketing“

Akzentuierte Beschreibung des Geschäftsvorfalles bzw. der betrieblichen Situation

Die ALUSIM GmbH ist ein wachsendes Unternehmen, das in der aktuellen Phase die Neukundenakquise ausbauen möchte und zusätzlich den Fokus auf eine qualitativ hochwertige Bestandskundenpflege legt. Ziel ist es im laufenden Geschäftsjahr neue B2B Kunden zu erreichen und die bisherige Customer Journey zu verbessern. Sie arbeiten aktuell für drei Monate in der Marketingabteilung und unterstützen die Kollegen. Zu Ihren Aufgaben gehört das Anwenden von Marketinginstrumenten und die Mitwirkung im Bereich der Maßnahmen.

Beschreibung der Tätigkeit und Aufforderung zur handlungsleitenden Aktivität

Berufliche Situation 01: In der Marketingabteilung sind Sie Herrn Peter Peterson unterstellt. Er leitet das Marketing der Alusim bereits seit 10 Jahren und ist auf Ihre Unterstützung angewiesen. Es sollen neue Marketing-/Vertriebskanäle erschlossen werden und dafür muss Herr Peterson am Ende des Monats der Geschäftsführung fundierte Vorschläge liefern.

Authentisches Material 01: E-Mail von Herrn Peterson inklusive CM-Report und PowerPoint-Folie.

E-Mail von Peter Peterson

Von: peter.peterson@alusim.de
An: kim.schmidt@alusim.de
Betreff: Management Präsentation – Content Marketing
Anlagen: CM.jpg; MM_praesi.ppt

Hallo liebe Kim,

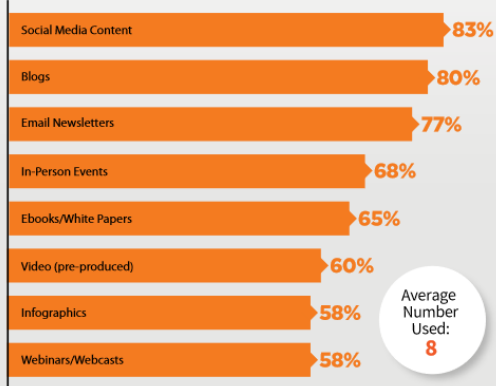
ich habe dir mal aus einem Report aus dem letzten Jahr eine Infografik angefügt, welche die aktuell häufigst genutzten Content Marketing Strategien auflistet.

- 1. Könntest du bitte 2 CM-Taktiken auswählen und diese für die Geschäftsführung kurz erläutern und Vor- & Nachteile nennen?**

Für unsere Management-Präsi habe ich die Folie schon erstellt, bitte ergänze diese doch eben.

Which content marketing tactics does your organization use?

B2B Marketers' Content Marketing Tactic Usage



2017 B2B Content Marketing Trends—North America: Content Marketing Institute/MarketingProfs

Base = Content marketers. Aided list, multiple responses permitted.

ANIMATIONS SLIDE SHOW REVIEW VIEW PDF Architect 4 Creator Sign in

Font Paragraph Drawing Editing

Content-Marketing-Strategien

- _____

Steht für: _____

Vorteil: _____ Nachteil: _____

- _____

Steht für: _____

Vorteil: _____ Nachteil: _____

Folie 10

NOTES COMMENTS 87%

Liebe Grüße

Peter Peterson
Leiter Marketing

ALUSIM GmbH
www.alusim.de | info@alusim.de

Lindeallee 7 | 34117 Kassel
T +49 (0) 561 7864980 | F +49 (0) 561 3544408

Amtsgericht Kassel | HRB 1745
Geschäftsführung: Dr. Konrad Kluge



ALUSIM
GMBH

SEIT 1989

Aufgabenformulierung 01: Bearbeiten Sie das Anliegen von Herrn Peterson und ergänzen Sie die Powerpoint-Folie aus der Mail.

Berufliche Situation 02: Herr Peterson hat zwei mögliche Bereiche identifiziert, die er gerne für die ALUSIM GmbH ausbauen möchte. In der aktuellen Situation ist er jedoch etwas unentschlossen und bittet Sie zusätzlich, um Ihre Recherche und qualitative Meinung zu der möglichen neuen Ausrichtung.

Authentisches Material 02: E-Mail von Herrn Peterson mit Arbeitsanweisungen

E-Mail von Peter Peterson

Von: peter.perterson@alusim.de
An: kim.schmidt@alusim.de
Betreff: Entscheidung Strategie
Anlagen: Link: B2B-Marketeer.com

Hallo Kim,

das nächste wichtige Thema: **Nachhaltigkeit vs. Customer Sales Experience.**

Die Geschäftsleitung steht vor der Frage, ob Sie für das Marketing in eine teure und neue **Customer Experience** investieren soll oder in eine **Image-Kampagne** und die dazugehörige nachhaltige Umstellung der Produktion.

Aus finanziellen Gründen können wir uns nur für eine Strategie entscheiden, da die Mittel nicht für die Umsetzung beider Variante reichen. Im Bereich der Nachhaltigkeit wird die Produktion teurer und im Bereich der Customer-Experience würde man sich für einen teuren VR-ShowRoom entscheiden.

1. **Entscheide dich bitte für eine der beiden Strategien und begründe diese unter Abwägung der Vor- und Nachteile.**
2. **Bitte nenne mir doch eine Möglichkeit, wie wir herausfinden könnten, was bereits unsere Bestandskunden über die jeweilige Strategie denken könnten.**

P.S. Ich habe online einen interessanten Artikel gefunden, vielleicht hilft dir dieser ja zusätzlich zu deinem bereits vorhandenen Wissen!

Anhang: <https://www.marconomy.de/b2b-marketer-sollten-das-kaufverhalten-der-konsumenten-im-blick-behalten-a-832586/>



2. Brand Purpose ist entscheidend

Nicht nur Konsumenten legen großen Wert auf die Brand Purpose sowie ethisches und nachhaltiges Handeln von Unternehmen – auch für Geschäftsverträge spielen sie eine immer wichtigere Rolle. Für mehr als zwei Drittel der befragten B2B-Einkäufer (68 Prozent) ist die Brand Purpose ein wichtiger Faktor. Zwei Drittel (67 Prozent) streben danach, mit umweltbewussten Marken zusammenzuarbeiten. 64 Prozent bevorzugen die Kooperation mit Unternehmen, die auf faire Prozesse und ethische Standards entlang der gesamten Lieferkette setzen. Wer die zentralen Werte und die Brand Purpose des eigenen Unternehmens nicht klar kommuniziert, verliert wichtige Chancen: Fast die Hälfte (48 Prozent) der Unternehmen musste deshalb bereits Geschäftseinbußen hinnehmen. Knapp ein Drittel der Business-Einkäufer (30 Prozent) würde keine Geschäfte mit einer Marke machen, deren Werte im Widerspruch zu denen des eigenen Unternehmens stehen.

3. Die Customer Experience betrifft den gesamten Geschäftsprozess

Marken setzen zunehmend auf Technologie, um ihren Kunden nahtlose und personalisierte Erlebnisse über alle Touchpoints hinweg anbieten zu können. Denn mit der richtigen Botschaft zur richtigen Zeit lassen sich nicht nur Neukunden gewinnen, sondern auch die Bindung bestehender Kunden stärken. Nahezu die Hälfte der B2B-Käufer gibt an, dass personalisierte Angebote und Kommunikation ihre Loyalität erhöhen.

Liebe Grüße

Peter Peterson
Leiter Marketing

ALUSIM GmbH
www.alusim.de | info@alusim.de

Lindeallee 7 | 34117 Kassel
T +49 (0) 561 7864980 | F +49 (0) 561 3544408

Amtsgericht Kassel | HRB 1745
Geschäftsführung: Dr. Konrad Kluge



ALUSIM
GMBH
SEIT 1919

Aufgabenformulierung 02: Schreiben Sie Herrn Peterson eine Antwortmail und gehen dabei auf die genannten Fragen in der Mail ein.

E-Mail von Kim Schmidt

Von: kim.schmidt@alusim.de
An: peter.peterson@alusim.de
Betreff: Entscheidung Strategie

Hallo Peter,

Liebe Grüße

Kim Schmidt
Auszubildende

ALUSIM GmbH
www.alusim.de | info@alusim.de

Lindeallee 7 | 34117 Kassel
T +49 (0) 561 7864980 | F +49 (0) 561 3544408

Amtsgericht Kassel | HRB 1745
Geschäftsführung: Dr. Konrad Kluge



ALUSIM
GMBH
SEIT 1949

Berufliche Situation 03: Die telefonische Kaltakquise bei der ALUSIM GmbH soll neu überdacht und eventuell durch einen digitalen Marketing-/Vertriebskanal ersetzt werden. Um jedoch eine gültige Aussage über diesen analogen Vertriebsweg treffen zu können, sollen Sie sich im ersten Schritt mit den quantitativen Daten der Kaltakquise auseinandersetzen und den Erfolg ausrechnen. Dazu schickt Ihnen Herr Peterson einen Arbeitsauftrag.

Authentisches Material 03: E-Mail von Herrn Peterson mit Arbeitsanweisungen

E-Mail von Peter Peterson

Von: peter.peterson@alusim.de
An: kim.schmidt@alusim.de
Betreff: Kaltakquise Gewinnrechnung/Konversionsrate
Anlagen: Umsatz.xlc

Hallo liebe Kim,

ich habe noch ein weiteres Anliegen, da wir unseren Vertriebskanal der telefonischen Kaltakquise etwas genauer untersuchen möchten:

Aktuell gehen wir bei unserer telefonischen Kaltakquise von einer Konversationsrate von 2% aus mit einem durchschnittlichen Verkaufsumsatz von 11.000€

1. Könntest du mir bitte kurz ausrechnen, wie viel Gewinn wir bei den jeweiligen 100er-Staffelungen der Leads machen? Ich habe dir dafür eine Tabelle angehängen, die du bitte ausfüllen sollst.
2. Und teile mir bitte mit, welche die profitabelste Variante wäre.
Achtung: Bei 300 Leads müssen wir zusätzlich zwei Vertriebsassistenten/innen einstellen, da die Vertriebsmitarbeiter/in die Anzahl nicht mehr alleine bewerkstelligen können. Die Kosten belaufen sich auf 3.000€ pro zusätzliche Vertriebsassistenz.

FORMULAS DATA REVIEW VIEW PDF Architect 4 Creator

Normal	Bad	Good	Neutral	Calculation
Check Cell	Explanatory ...	Followed Hy...	Hyperlink	Input

Produkt-Kosten	MA - Kosten	Lead-kosten	Anzahl Leads	Gesamt-kosten	Conversion-rate	Umsatz	Gewinn
3.000 €	5.000 €	20 €	100	21.000 €	2%	44.000 €	9.000 €
			300				

Liebe Grüße

Peter Peterson
Leiter Marketing

ALUSIM GmbH
www.alusim.de | info@alusim.de

Lindeallee 7 | 34117 Kassel
T +49 (0) 561 7864980 | F +49 (0) 561 3544408

Amtsgericht Kassel | HRB 1745
Geschäftsführung: Dr. Konrad Kluge



ALUSIM
GMBH
SEIT 1999

Aufgabenformulierung 03: Füllen Sie die leeren Felder der angehangen Tabelle aus der E-mail aus und teilen Sie Herrn Peterson mit, welche der 3 Varianten die profitabelste im Bezug auf den Gewinn ist.

E-Mail von Kim Schmidt

Von: kim.schmidt@alusim.de
An: peter.perterson@alusim.de
Betreff: Kaltakquise Gewinnrechnung/Konversionrate

Hallo Peter,

Liebe Grüße

Kim Schmidt
Auszubildende

ALUSIM GmbH
www.alusim.de | info@alusim.de

Lindeallee 7 | 34117 Kassel
T +49 (0) 561 7864980 | F +49 (0) 561 3544408

Amtsgericht Kassel | HRB 1745
Geschäftsführung: Dr. Konrad Kluge



ALUSIM
GMBH
SEIT 1949