

## Handreichungen um Curriculum des „Europaassistent / Europaassistentin (HWK)“ und „Europaassistent / Europaassistentin PLUS (HWK)“ Das Fach: Europäisches Waren- und Wirtschaftsrecht

Lernsituation 2.1	Chancen und Risiken einer Geschäftsaufnahme im Ausland abwägen und im Betrieb präsentieren
Schul-/Ausbildungsjahr: 2	Zeitrichtwert: 12Ustd.
<p><b>Praxistipps und methodische Vorschläge:</b></p> <p>Theoretisch kann durch vereinheitlichte Regelungen in Europa jeder Auslandsauftrag und Markt unkompliziert durchgeführt bzw. erschlossen werden. Andere behaupten, dass es je nach Land immer noch genügend zeitraubende Regelungen und Vorschriften gibt, die Auslandsaufträge und die Markterschließung erschweren bzw. unattraktiv erscheinen lassen. Am Beispiel der Durchführung eines Europa-Abends verdeutlichen Sie für Ihren Betrieb, die Möglichkeiten, die es in diesem neuen Markt eines anderen EU-Staates gibt. Sie erkunden, welcher Staat für Ihren auszubildenden Betrieb lukrativ ist und erarbeiten begründete Empfehlungen für Ihren Betriebsinhaber, auf dem jeweiligen Markt aktiv zu werden.</p> <p>Die Lernsituation 2.1 ist sehr umfangreich und fächerübergreifend. Ihr Handlungsbezug geht über das Fach „Europäisches Waren- und Wirtschaftsrecht“ hinaus. Sie ergänzt ebenso die Lernsituationen der Interkulturellen Kompetenzen, des Faches Europa- und Länderkunde sowie des Faches Fremdsprachliche Kommunikation, da die notwendigen Informationen nicht immer in der Muttersprache vorliegen. Es ist von daher zu empfehlen, die anderen Fächer mit einzubinden, damit auch der zeitliche Rahmen zur Verfügung steht, diese Lernsituation erfolgreich durchzuführen.</p> <p>Grundsätzlich bietet es sich an, diese Lernsituation zum Ende der Zusatzqualifikation durchzuführen, da sie viele Inhalte aufgreift, die erst im Laufe des Unterrichts vermittelt werden. Sofern die Zusatzqualifikation jedoch als <b>Abendkurs</b> organisiert wird, hat sich gezeigt, dass diese Lernsituation gerade im ersten Drittel durchgeführt werden sollte, um die Teilnehmer zu motivieren und den Gruppenfindungsprozess zu stärken.</p> <p>Die Lernsituation sollte aufgrund ihrer Ausrichtung in einem Unterrichtsblock durchgeführt werden, bzw. sind die anderen Unterrichtsfächer und deren Stunden in diese Lernsituation zu integrieren, weil das Projekt „Europa-Abend“ erfahrungsgemäß ca. 30 Unterrichtsstunden umfasst, um es erfolgreich durchführen zu können.</p> <p>Zunächst müssen die Lernenden mit den 4 Grundfreiheiten der EU vertraut sein und die allgemeinen Vorschriften des Waren- und Dienstleistungsverkehrs kennen. Danach können die Lernenden sich in Gruppen von 3-5 Personen zusammenfinden, wobei bei heterogenen Berufsgruppen darauf geachtet werden muss, dass die Gruppen vergleichbare Ausbildungsberufe erlernen.</p> <p>Anschließend sollen die einzelnen Gruppen herausfinden, welche Produkte und Dienstleistungen ihr Betrieb anbietet, die auch in anderen Staaten/Märkten von Interesse sein könnten.</p> <p>Danach besteht der Arbeitsauftrag darin, vor allem im Internet zu recherchieren oder Auskünfte wie z.B. bei der HWK, WHKT oder anderen Institutionen sich zu informieren, welches Land mit welchem Markt für ihren auszubildenden Betrieb wirtschaftlich attraktiv sein könnte. So ist z. B. Polen aufgrund seines Gesundheitssystems für die Orthopädietechnik sehr lukrativ. Denn der Wohlstand im Lande wächst und damit auch das Gesundheitsbewusstsein. Des Weiteren ist der Markt derzeit noch nicht von zahlreichen anderen Konkurrenten erschlossen, sodass sich hier interessante Marktchancen ergeben könnten (Stand 2011).</p> <p>Sobald die Lernenden sich auf ein Land geeignet haben, tragen sie grundlegende Länderinformationen (Staatsform, Einwohnerzahl, Größe, Lage etc.) über den Staat zusammen.</p> <p>Die wirtschaftlichen Daten des Staates werden zusammengetragen, um dann ganz konkret auf die formalen Voraussetzungen einzugehen, damit der Markt erschlossen werden kann. Ebenso wichtig ist dabei auch die Darstellung der notwendigen Geschäftsbeziehungen mit einer Einschätzung zur weiteren Entwicklung des Marktes, der sowohl die Chancen als auch die Risiken betrachtet.</p> <p>Die Aufbereitung der Tipps und Empfehlungen, die nie zu unterschätzen sind, sollte am Ende der Darstellung erfolgen. Gerade diese kulturellen Aspekte mit den to do's und don'ts müssen hier im Zentrum stehen, da diese entscheidend dafür sind, ob die Markterschließung erfolgreich ist oder nicht.</p> <p>Ebenso empfiehlt es sich zumindest bei staatlichen Förderprogrammen, die einzelnen Akteure tatsächlich anzuschreiben (via Mail), was gleichzeitig den Vorteil hat, dass die Situation für die Lernenden als real empfunden wird und die Zusatzqualifikation an Bekanntheit gewinnt.</p> <p>Alle Ergebnisse werden abschließend zusammengetragen und in Form einer (PowerPoint)-Präsentation aufgearbeitet. Nach Abschluss dieser Arbeiten erfolgt dann eine interne Präsentation (Generalprobe), bevor der Europa-Abend gestaltet wird. Zu diesem Abend werden dann die einzelnen auszubildenden Betriebe und alle weiteren infrage kommenden Akteure eingeladen, sodass die Gruppen ihre Ergebnisse einer möglichst großen Öffentlichkeit präsentieren dürfen. Es bietet sich an, zumindest auch die lokalen Medienvertreter einzuladen.</p>	



GD Bildung und Kultur

Programm für lebenslanges Lernen

**HANDWERKSKAMMER  
MÜNSTER HWK**

Während des Europa-Abends sollte ein kleines Buffet von den Lernenden organisiert werden, welches Speisen und Getränke aus den einzelnen vorgestellten EU-Staaten beinhaltet und in einer Pause angeboten wird. Hierzu sind die Lernenden, trotz der Kosten und Arbeit, gerne bereit und es gibt dem Abend einen passenden Rahmen, erst recht wenn die Lernenden Lieder ausgewählt haben, die für die einzelnen Länder stehen und die während der Pause leise im Hintergrund abgespielt werden.

## Beispiel eines Arbeitsauftrags zur Lernsituation 2.1.



### Arbeitsauftrag:

Nach Ihrer Ausbildung sind Sie in einem mittelständischen Betrieb beschäftigt. Der Unternehmer hat Sie u. a. deswegen eingestellt, weil Sie die Zusatzqualifikation zum Europaassistenten (HWK) haben. Er erhofft sich dadurch, dass er sein Unternehmen nicht nur auf den heimischen Markt stützen, sondern auch den europäischen Markt nutzen kann. Er fordert Sie deshalb auf, nach Marktchancen für seinen Betrieb innerhalb der EU und Europa zu suchen und die Ergebnisse dann vorzustellen.

Aufbau der Präsentation als grobe –aber verbindliche Anleitung:

- Länderinformationen
- Wirtschaftsdaten im Überblick
- Formale Voraussetzungen, Steuerrecht, Sozialversicherungen etc.
- Geschäftsbeziehung mit dem Zukunftsmarkt - Chancen und Risiken
- Tipps und Empfehlungen - TO DO's und DON'Ts (u. a. Verhaltensregeln, Partner die unterstützen können)

Durch diese Lernsituation (2.1) sollen Sie vor allem folgende **Kompetenzen** erwerben:

- Den eigenen Ausbildungsbetrieb und seiner Marktchancen im Ausland hinsichtlich seiner Produkte, Dienstleistungen und seines Personals analysieren
- Märkte andere EU-Staaten und Europas, die für den eigenen Betrieb von Interesse sein könnten, analysieren und sich auf einen Markt festlegen
- Informationen zu diesem Markt sammeln und relevante Daten herausfiltern
- Marktchancen und Risiken abwägen und geeignete Marktzugänge herausfinden
- Kulturelle Besonderheiten, insbesondere bei Geschäftsanbahnungen wie z. B. Verhaltenskodex oder Zahlungsmodalitäten herausfinden und berücksichtigen
- Notwendige Richtlinien und Verordnungen der EU kennen und ihre Konsequenzen für typische Geschäftsaufträge ableiten
- Unterstützungsmöglichkeiten der EU (u.a. SOVIT) kennen sowie Unternehmenskooperationen abwägen
- Hilfen von (regionalen) Partnern einfordern und in Anspruch nehmen

### Organisation

Bilden Sie Gruppen zu vier Personen, die vergleichbare Gewerke absolvieren und recherchieren Sie zunächst, welche EU-Länder für Ihren Betrieb von Interesse sein könnten.

(DENKEN SIE DARAN, DASS DIESE PRÄSENTATION REAL UNTERNEHMEN BEIM EUROPAABEND VON IHNEN VORGESTELLT WERDEN MUSS)

### Tipp:

Praktische Informationen für europäische Unternehmen und Unternehmer, die grenzüberschreitend tätig sind, finden sich u. a. hier:[ec.europa.eu](http://ec.europa.eu)

Beispiel für die Einladung der (Ausbildungs-)Betriebe zur Lernsituation 2.1.

Einladung

### **Marktplatz Europa – die Chance für das Handwerk**

Ihre Auszubildenden informieren Sie über Ihre Marktchancen in einzelnen Ländern der EU sowie der Türkei

Veranstaltungszeit:

Veranstaltungsort:

Welchen Stellenwert hat das Handwerk in Großbritannien und wie ist es zu verstehen, wenn ein britischer Unternehmer einen nach dem ersten Abend schon mit dem Vornamen anredet? Gibt es eigentlich eine Handwerksrolle in Spanien und wo müssen die Steuern entrichtet werden, wenn ich in Frankreich Dienstleistungen erbringe?

Mit diesen und vielen anderen Fragen haben sich Ihre Auszubildenden während der letzten Wochen innerhalb der Zusatzqualifikation des Europaassistenten (HWK) auseinandergesetzt und Präsentationen über Frankreich, Großbritannien, Niederlande, Schweden, Spanien und die Türkei vorbereitet.

Neben diesen Informationen wird Herr XXX von der YYY ein Referat über die wirtschaftlichen Chancen der EU für Handwerksbetriebe halten. Darüber hinaus wird auch das XXX mit einem Stand vertreten sein, sodass es eine Vielzahl von Möglichkeiten gibt, sich über neue Märkte zu informieren und seinen Betrieb weiter zu stärken. Abgerundet wird der Abend mit einem Buffet, welches kleine Köstlichkeiten aus den einzelnen Ländern bietet und zum Austausch mit anderen Handwerksbetrieben einlädt.

Wir freuen uns, Sie begrüßen zu dürfen und bitten um eine kurze Rückmeldung, damit wir den Abend besser organisieren können.

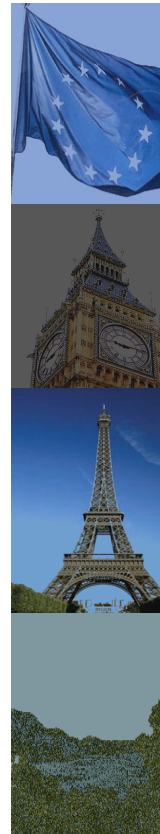
Mit freundlichen Grüßen

---

Am Europa-Abend der Europaassistenten (HWK) am \_\_\_\_\_

nehme ich teil:  Anzahl der Personen \_\_\_\_\_

nehme ich nicht teil:



Beispiel für einen Pressetext zur Lernsituation 2.1.

Einladung

### **Marktplatz Europa – die Chance für das Handwerk**

Angehende Europaassistenten (HWK) informieren über die Wirtschaftschancen heimischer Handwerksbetriebe in der EU und der Türkei

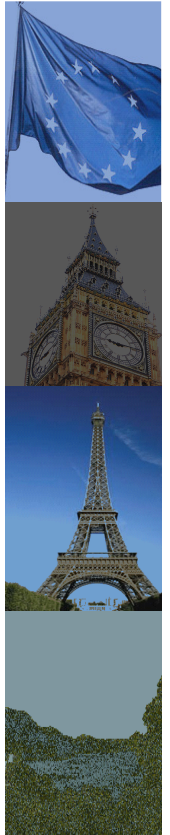
Veranstaltungszeit:

Veranstaltungsort:

Wie ist es zu verstehen, wenn ein britischer Unternehmer einen nach dem ersten Abend schon mit dem Vornamen anredet und meint, dass er Interesse am Auftrag haben könnte? Gibt es eigentlich eine Handwerksrolle in Spanien und welchen Stellenwert hat das XXX Handwerk in Schweden? Welche EU-Fördermittel und Unterstützung gibt es, wie kann ich einen neuen Markt in der EU erobern und undund?

Diese und viele andere Fragen werden am XXX um XX Uhr von den Europaassistenten (HWK) beantwortet. Eine Informationsveranstaltung, die für kleinere und mittelständische Handwerksbetriebe gedacht ist, die ökonomisch von der Europäischen Union profitieren wollen. Neben speziellen Länderinformationen zu Großbritannien, Schweden, den Niederlanden, Frankreich, Spanien und der Türkei wird XX von YY einen Vortrag über das Thema XXX halten. Darüber hinaus wird auch XXX mit einem Stand vertreten sein, sodass es eine Vielzahl von Möglichkeiten gibt, sich über neue Märkte zu informieren und den eigenen Betrieb weiter zu stärken. Abgerundet wird der Abend mit einem Buffet, welches kleine Köstlichkeiten aus den einzelnen Ländern vorstellt.

Interessierte Handwerksbetriebe sind herzlich zu diesem Abend eingeladen. Um eine kurze telefonische Anmeldung unter XXXX wird gebeten.



<b>Lernsituation 2.2</b>	<b>Außendarstellung des Unternehmens für europäische Märkte vorbereiten</b>
<b>Schul-/Ausbildungsjahr: 2</b>	<b>Zeitrictwert: 24Ustd.</b>
<p><b>Praxistipps und methodische Vorschläge:</b>          Wie auch bei anderen Lernsituationen bietet es sich an, dass die angehenden Europaassistenten (HWK) zunächst im eigenen Betrieb recherchieren, Material mitbringen sowie die Internetseite der Ausbildungsstätte vorstellen und diese dann untereinander vergleichen. Sofern kleinere Unternehmen weder Prospekte noch eine Website haben, sollte ein andere Betrieb des Gewerks genutzt werden. Auf dieser Basis kann dann das Handout entwickelt werden, welches eine DIN A4 Seite nicht überschreiten sollte.          Bei der Vorstellung der Ergebnisse hat es sich als positiv herausgestellt, wennbei der Vorstellung der Ergebnisse ein anderer Raum (optimal wäre ein Konferenzraum der Schule) genutzt wird und dabei die Methode eines Rollenspieles angewandt wird. Bei der Auswahl des Führungsgremiums sollten sofern möglich darauf geachtet werden, dass bei dessen Besetzung Schüler und Schülerinnen desselben Gewerks wie bei den Vorstellenden, vorhanden sind. Des Weiteren hat sich gezeigt, dass trotz anfänglicher Widerstände, die Lernenden sich für die Präsentation passend kleiden sollten, damit die Situation an Realitätsnähe gewinnt.          Sofern die technischen Möglichkeiten vorhanden sind, wäre eine Videoaufzeichnung optimal, um das Gespräch genau analysieren und reflektieren zu können.</p>	

Beispiel eines Arbeitsauftrags für die Lernsituation 2.2  
»Außendarstellung des Unternehmens für europäische Märkte vorbereiten«



**Arbeitsauftrag:**

Nach Ihrer Ausbildung beginnen Sie in einem neuen Unternehmen Ihrer Branche. Zur Anbahnung von Auslandskontakten für geschäftliche Kooperation auf einer Messe erstellen Sie ein Betriebsprofil mit formellen und informellen Daten. Vergleichen die Website Ihres mit denen von anderen Unternehmen und bewerten diese. Stellen Möglichkeiten der Außendarstellung ihres Unternehmens vor. Die Ergebnisse präsentieren Sie dann in Form eines Handouts dem Führungsgremium Ihres Betriebs.

Let's go!

**Kompetenzen**

Durch diese Lernsituation (2.2) sollen Sie vor allem folgende Kompetenzen erwerben:

- Bedeutung der Außendarstellung des Betriebes benennen und Ziele festlegen und unterschiedliche Möglichkeiten der Außendarstellung im Hinblick auf die Zielsetzung abwägen und vorschlagen
- Die eigene Verantwortung für die Außendarstellung des Unternehmens reflektieren
- Daten des Betriebes als Grundlage für Maßnahmen zur Außendarstellung zusammentragen
- Betriebsprofile als Vorbereitung für die Erstellung von Flyer und Broschüren erarbeiten
- Inhalte der eigenen Webseite unter Beachtung rechtlicher Aspekte – auch in der Fremdsprache - vorbereiten
- Internetauftritte von ausländischen und inländischen Mitbewerbern sowie des eigenen Betriebes vergleichen und bewerten
- Eckpunkte zur Vergabe eines Auftrags zur Webseitenerstellung/-gestaltung in inhaltlicher und gestalterischer Hinsicht vorbereiten

<b>Lernsituation 2.3</b>	<b>Anbahnung von Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen zur Geschäftsausweitung auf ausländische Märkte unterstützen</b>
<b>Schul-/Ausbildungsjahr: 2</b>	<b>Zeitrichtwert: 10Ustd.</b>
<b>Kompetenzen:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eigene Geschäftsprozesse in Wertschöpfungskette einordnen, Möglichkeiten zur Kooperation analysieren sowie Chancen und Risiken abwägen</li> <li>• Geeignete Kooperationspartner im In- und Ausland recherchieren und vorschlagen</li> <li>• Grundlegende Möglichkeiten der Gestaltung von Unternehmenskooperationen sowie kulturelle Besonderheiten des Partnerlandes für Betriebsinhaber zur Verhandlungsvorbereitung recherchieren und aufbereiten</li> </ul>	
<b>Inhalte:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wertschöpfungskette und Geschäftsprozesse</li> <li>• Kooperationsformen und relevante rechtliche Grundlagen für Unternehmenszusammenschlüsse</li> <li>• Verhaltenskodexe</li> <li>• Kulturelle Besonderheiten der Geschäftsanbahnung</li> </ul>	

**Praxistipps und methodische Vorschläge:**

Sofern diese Lernsituation noch nicht durch den Europa-Abend abgedeckt wurde, welches möglich wäre, kann diese Lernsituation entweder als Vorbereitung oder auch als Nachbereitung der Lernsituation 2.4. „Messeauftritte des Unternehmens vorbereiten, organisieren und bewerten“ dienen.

Zu Beginn der Lernsituation sollten die Auszubildenden herausfinden, welche Produkte und Dienstleistungen ihres Ausbildungsbetriebs überhaupt in Frage kommen. Hierzu sind Gespräche mit dem Ausbilder oder einem anderen Ansprechpartner des Betriebs hilfreich, gerade wenn es schon Kooperationen gibt. Sofern dies der Fall ist, ist es erstrebenswert, dass im besten Fall ein Vertreter des Betriebs eingeladen wird, der dann ausführlich über die Anfänge und die weitere Entwicklung berichtet. Teilweise sind auch Firmenporträts im Internet aussagekräftig, über die dann ein Einstieg in die Lernsituation gefunden werden kann. Gleiches gilt z.B. für die Verhaltenskodizes, wobei hier auch der fremdsprachliche Unterricht mit eingebunden werden kann. Die Arbeit selbst sollte in Gruppen- oder in Partnerarbeit erfolgen.

Beispiel eines Arbeitsauftrags für die Lernsituation 2.3  
»Anbahnung von Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen zur Geschäftsausweitung auf  
ausländische Märkte unterstützen «



**Arbeitsauftrag:**

Sie in einem kleineren Betrieb beschäftigt, der nicht in der Lage ist, ein eigene Zweigstelle im Ausland zu eröffnen, dennoch möchte dieser Betrieb seine Geschäftsbeziehungen gerne über Kooperationen erweitern möchte. Als Ihre Chefin diese Idee Ihnen gegenüber äußert, berichten Sie von Ihrer Zusatzqualifikation zum Europaassistenten (HWK) und davon, dass diese Form der Geschäftserweiterung auch ein Bestandteil der Zusatzqualifikation war. Ihre Chefin ist sehr interessiert und bittet Sie, dieses Wissen nun für Ihren Betrieb zu nutzen und im ersten Schritt eine solche Untersuchung auch für Ihren Betrieb zu erstellen.

Let'sgo!

**Kompetenzen**

Durch diese Lernsituation (2.3) sollen Sie vor allem folgende Kompetenzen erwerben:

- Eigene Geschäftsprozesse in Wertschöpfungskette einordnen, Möglichkeiten zur Kooperation analysieren sowie Chancen und Risiken abwägen
- Geeignete Kooperationspartner im In- und Ausland recherchieren und vorschlagen
- Grundlegende Möglichkeiten der Gestaltung von Unternehmenskooperationen sowie kulturelle Besonderheiten des Partnerlandes für Betriebsinhaber zur Verhandlungsvorbereitung recherchieren und aufbereiten

<b>Lernsituation 2.4</b>	<b>Messeauftritte des Unternehmens vorbereiten, organisieren und bewerten</b>
<b>Schul-/Ausbildungsjahr: 3</b>	<b>Zeitrictwert: 24Ustd.</b>
<p><b>Praxistipps und methodische Vorschläge:</b>          Diese Lernsituation ist sehr umfangreich; sie beinhaltet die Information/Kenntnis der rechtlichen Rahmenbedingungen des Ziellandes ebenso wie die soziokulturellen Besonderheiten. Einige Aspekte hierzu werden z. B. schon in anderen Lernsituationen angesprochen. Der Schwerpunkt der Lerninhalte sollte in dieser Lernsituation deshalb auf die Frage fokussiert werden, wie der ausländische Markt durch einen Messeauftritt »erobert« wird. Dies kann <b>passiv</b> geschehen (Warten auf Bestellungen bzw. Aufträge, nachdem man sich z. B. durch einen professionellen Internetauftritt im Ausland bekannt gemacht hat bzw. Hoffen auf eine Mund-zu-Mund-Propaganda, weil ein Auftrag zur vollen Zufriedenheit des Kunden ausgeführt wurde). Erfolgsversprechender erscheint eine <b>aktive</b> Vorgehensweise, die durch Beteiligung an Ausschreibungen oder durch Einsatz von Vertretern vor Ort, Teilnahme an Messerveranstaltungen, Kooperationen mit geeigneten ausländischen Partnern intensiviert werden kann. Im Rahmen des Unterrichts könnte z. B. der Aspekt Messeauftritt behandelt werden, der hier exemplarisch als abwandelbare Unterrichtsreihe dargestellt wird.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wer hat bereits Messeerfahrungen gemacht? Inhaltliche Sammlung und Vorstrukturierung im Hinblick auf zu erreichende Ziele/Intentionen. Ist eine Messe tatsächlich die geeignete Plattform international tätig zu werden und welche Alternativen nutzt unser Ausbildungsbetrieb? Kriterien festlegen, die auf auszuwählende Messen angelegt werden sollen.</li> <li>2. Bei der Auswahl der Messe ist zu beachten, ob der Staat, in dem die Messe stattfindet für das jeweilige Gewerk geeignet ist. Hierzu gehört unter anderem die Sichtung der Pressespiegel der vergangenen Messen, welche Zielgruppe die auszuwählende Messe hat (Anzahl der Fachbesucher, des allgemeinen Publikums etc.), die Entwicklung der Besucherzahlen in den letzten Jahren, die Kosten für die Übernachtung, die Entfernung des Hotels zur Messe und die Möglichkeiten der täglichen Anfahrt, ob ein Außenstand oder einen Innenstand gewählt werden sollte (Jahreszeit, Größe und betriebliche Aspekte), Kosten, Internationalität, Personalbindung, Fachbesucherkontaktpotenzial, Veranstaltungsbesucherpreis, geeignete Werbegeschenke ...</li> <li>3. Das eigene Betriebsprofil im Rahmen einer Hausaufgabe mit dem Betriebsinhaber erstellt führt i. d. R. zu Kooperationsüberlegungen u. a. wegen des erheblichen Kostenfaktors. Herausstellung der Vorteile von Kooperationen auf Messen. Überblick verschaffen über Förderungsmöglichkeiten der eigenen Region oder des Staates z. B. mit Gemeinschaftsständen, Beteiligungen.</li> <li>4. Aufteilung der Klasse in Kleingruppen geordnet nach verwandten Gewerken. Erarbeitung einer Präsentation, welche konkrete Messe besucht werden soll unter Begründung der zugrunde gelegten Kriterien. Realistische Materialplanung für eine Messebeteiligung ggfs. innerhalb eines Gemeinschaftsstands. Präsentation der Ergebnisse nicht nur vor den anderen Gruppen, sondern möglichst vor Vertretern der zuständigen eingebundenen Institutionen und interessierten Betrieben, wie bei dem Europa-Abend.</li> <li>5. Insbesondere empfiehlt es sich wie bei der Lernsituation 2.1 zumindest bei staatlichen Förderprogrammen, die einzelnen Akteure tatsächlich anzuschreiben (via Mail), was gleichzeitig den Vorteil hat, dass die Situation für die Lernenden als real empfunden wird und die Zusatzqualifikation an Bekanntheit gewinnt.</li> </ol>	
<p><b>Literatur/Material:</b>          z. B. <a href="http://www.auma.de">www.auma.de</a> Messen finden, beurteilen, Messedaten, Auswertungen, Checklisten, Kostenplanungen ...  <a href="http://www.busten.com">www.busten.com</a> Kooperationen organisieren .....</p>	

Beispiel eines Arbeitsauftrags für die Lernsituation (2.4)  
»Messeauftritte des Unternehmens vorbereiten, organisieren und bewerten «



**Arbeitsauftrag:**

Nach Ihrer Ausbildung beginnen Sie in einem neuen Unternehmen Ihrer Branche. Ihr Chef hat Sie u. a. eingestellt, weil Sie auch die Zusatzqualifikation des Europaassistenten (HWK) haben. Weil er Ihnen deshalb auch ein höheres Gehalt zahlt, will er auch von Ihrer Kompetenz profitieren. Er fordert Sie deshalb auf, einen Messeauftritt in einem anderen Land vorzubereiten, dessen Markt für ihn Chancen bietet. Die Budgetgrenze liegt bei 10.000€

Let'sgo!

Lernziele:

Durch dieses Lernfeld (2.4) sollen Sie vor allem folgende Kompetenzen erwerben:

- Recherchefähigkeit optimieren
- Einblick ins eigene Berufsfeld und den eigenen Betrieb geben
- Exportfähigkeit der eigenen Dienstleistungen und Produkte prüfen
- Eine geeignete Wirtschaftsregion auswählen
- Material- und Personaleinsatzplanung sicher vornehmen
- Budgetbegrenzungen beachten
- Förderungs- und Kooperationsmöglichkeiten analysieren und auswählen
- Formen der Kontaktaufnahme unter Nutzenaspekten optimieren
- Präsentationen vorbereiten und professionalisieren

Tipps für die Erarbeitung

z. B. [www.auma.de](http://www.auma.de)

Messen finden, beurteilen, Messedaten, Auswertungen, Checklisten, Kostenplanungen

<b>Lernsituation 2.5</b>	<b>Vertragsverhandlungen vorbereiten und Risiken mit ausländischen Partnern reduzieren</b>
<b>Schul-/Ausbildungsjahr: 3</b>	<b>Zeitrichtwert: 10 Ustd.</b>
<p><b>Praxistipps und methodische Vorschläge:</b>          Diese Lernsituation greift unter anderem zentrale Aspekte des vorhergegangenen Unterrichts auf und vertieft diese. Dementsprechend kann und sollte das bisher erarbeitete Material hinzugezogen werden. Der Schwerpunkt sollte dann aber auf den Vertragsverhandlungen und deren Konditionen liegen. Neben den Institutionen wie der HWK oder LGH sind hier auch Banken ein erwähnenswerter Ansprechpartner, die neben Unterrichtsmaterial auch eventuell einen Vertreter für einen Unterrichtsbesuch freistellen. Des Weiteren ist auch die Internetseite von iXPOS des Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie oder der icc-deutschland sehr informativ. Neben einem informativen Frontalunterricht bietet sich in Bezug auf die Vertragsverhandlungen selbst ein Rollenspiel an, welches u.a. die todo's und dont's aus der Lernsituation 2.1 berücksichtigt an.</p>	

Beispiel eines Arbeitsauftrags für die Lernsituation 2.5: »Vertragsverhandlungen vorbereiten und Risiken mit ausländischen Partnern reduzieren«



**Arbeitsauftrag:**

Sie haben auf einer internationalen Messe einen Kooperationspartnerbetrieb gefunden, mit dem Ihr Betrieb in Zukunft zusammenarbeiten möchte. Obwohl der erste Kontakt mit dem ausländischen Betrieb äußerst positiv war, möchte ihr Chef sich im Vorfeld genau über dessen Bonität und Zuverlässigkeit informieren, da Sie eine dauernde Partnerschaft ggfs. ein Joint Venture oder eine Auslandsniederlassung anstreben.

Die Planung eines konkreten Auslandsgeschäfts beinhaltet u. a. die folgenden Punkte:

- Internetrecherche
- Incoterms
- Vertragsanbahnung und -schließung
- Bonitätsprüfung
- Zahlungssicherung (Schutz vor Forderungsausfällen)
- Überprüfung von Checklisten auf Verwendbarkeit
- Einschaltung von Informationslieferanten (Bankauskünfte, Selbstauskünfte, Referenzen ...)
- Lieferungsbedingungen vereinbaren
- Zahlungsbedingungen aushandeln
- Mithilfe bei der Kalkulation der Leistungen
- gängige Gesprächsfloskeln in der Fach- und Fremdsprache bei Verhandlungen
- Verhandlungsführung

Let'sgo!

Kompetenzen:

Durch dieses Lernfeld (2.5) sollen Sie vor allem folgende Kompetenzen erwerben:

- Informationen über potenziellen Geschäftspartner im Ausland zusammen tragen und Risiken bewerten
- Relevante Merkmale für Vertragskonditionen kennen und eigene Interessen formulieren
- Zahlungsbedingungen sowie Liefer- bzw. Transportbedingungen und Möglichkeiten der Absicherung abwägen
- Gesprächsverlauf für Verhandlung vorbereiten und mögliche Argumentationslinien in der Fremdsprache formulieren
- Eckpunkte für die Vertragsgestaltung unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Risiken vorbereiten