



Ökonomische Bildung im Handel

Übersicht zur Medienreihe

- Geschichten für die Berufsvorbereitung und das 1. Ausbildungsjahr
- Geschichten für das 2. und 3. Ausbildungsjahr
- Geschichten für die Aufstiegsfortbildung Geprüfte/r Handelsfachwirt/in

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



DLR Projektträger



Das Projekt DiNöB (Digitale Narrationen als innovativer didaktischer Ansatz für eine ökonomische Bildung im Handel) wird gefördert vom Bundesministerium für Bildung und Forschung.

Ausgezeichnet mit dem Comenius-EduMedia-Siegel.

Vorwort

Das Besondere

Seit Jahrtausenden erzählen sich Menschen Geschichten und vermitteln so zum Teil ganz unbewusst Wissen. Dies gelingt durch Emotionen, die mit den Geschichten verbunden sind. Nüchterne Zahlen und Fakten schaffen das nicht.

Die Medienreihe „Ökonomische Bildung im Handel“ greift diesen Gedanken auf und bringt Storytelling in die Aus- und Weiterbildung im Handel: Durch das Erzählen von Geschichten wird ein emotionaler Zugang zu ökonomischen Themen geschaffen.

Die Geschichte

Sophia, Ben und Johannes leben in einer Wohngemeinschaft in Berlin-Neukölln. Die Lernenden begleiten sie und das Nachbarsmädchen Ayse über mehrere Jahre in ihrem Leben, erleben Höhepunkte, dramatische Ereignisse und lüften Geheimnisse. Und alles hat irgendwie mit Ökonomie zu tun.



Konzept

Die digitalen Lerneinheiten stehen für die folgenden Zielgruppen zur Verfügung:

- Berufsvorbereitung und 1. Ausbildungsjahr
- 2. und 3. Ausbildungsjahr
- Aufstiegsfortbildung zum/zur Geprüften Handelsfachwirt/in

Zu jeder Lerneinheit wurde ein Begleitheft für Lehrkräfte mit einer ausführlichen Unterrichtsplanung, Lösungshinweisen und ergänzenden Aufgaben entwickelt.

Ein Kompetenzerfassungstool bietet den Lernenden die Möglichkeit, ihre eigene Kompetenzentwicklung vor und nach der Bearbeitung der Lerneinheiten einzuschätzen. Eine entsprechende Auswertung wird automatisch als PDF generiert.

Die einzelnen Einheiten können am PC, Tablet oder Smartphone bearbeitet werden. Einzige Voraussetzung ist ein aktueller Internetbrowser.

Alle Elemente der Medienreihe stehen kostenfrei zur Verfügung. Sie stehen unter der Creative Commons-Lizenz CC BY-NC-ND 3.0. Die Materialien dürfen damit unter den folgenden Bedingungen verwendet werden:

- Die Autoren, der Titel des Werkes und die Lizenz werden genannt.
- Die Materialien dürfen nicht für kommerzielle Zwecke verwendet werden.
- Die Materialien dürfen nicht abgewandelt, bearbeitet oder in sonstiger Weise verändert werden.

Alle Infos und Downloads unter www.oeb-handel.de.

Berufsvorbereitung und 1. AJ

Themenübersicht

- Wirtschaftskreislauf
- Mietverträge
- Ökonomisches Prinzip
- Sozialversicherungen



Geschichte 01

Thema:

Wirtschaftskreislauf

Umfang:

3 UE

Verankerung:

RLP-Lernfeld 1

Vorwissen:

-

Kompetenzen:

Verständnisbereitschaft
Folgebewusstsein

Geschichte 01 – „Alles im Fluss“

Ben lernt Ayse kennen, als er in Ahmets Laden eine Kochzeitschrift kauft. Er lädt sie zum Abendessen in die WG ein, wo Ayse Sophia und Johannes kennenlernt. Die WG beschließt, ein Mal im Monat für ein gemeinsames Abendessen zusammen zu legen. Dabei wird klar, dass jeder von ihnen Teil eines Kreislaufs aus Unternehmen, privaten Haushalten, Banken, Staat und Ausland ist.

Lerninhalte

- Einfacher, erweiterter und vollständiger Wirtschaftskreislauf
- Konsumgüter, Einkommen
- Faktorleistung
- Vermögensänderung und Sparen
- Investition, Finanzierung
- Importe/Exporte
- Staat, Steuern, Gebühren und Beiträge, Transferzahlungen und Subventionen

V

AJ 1

AJ 2/3

HFV



Geschichte 02

Thema:

Mietverträge

Umfang:

3 UE

Verankerung:

Verankerung im
WiSo- RLP

Vorwissen:

Grundwissen zu
Rechtsformen und
Verträgen

Kompetenzen:

Beurteilungsvermögen
Folgebewusstsein

Geschichte 02 – „Wuchernder Mietschunzel schlägt zu“

Ahmet erhält eine Mieterhöhung für seine Wohnung. Parallel dazu bekommt die WG eine Forderung zur Nebenkostennachzahlung. Dann macht Johannes auch noch den Boiler kaputt. Alle Bewohner der Karl-Marx-Straße müssen sich mit Verträgen, Fristen und Mietrecht herumschlagen.

Lerninhalte

- Miete, Mieterhöhungen, Mietspiegel
- Nebenkosten; Warm- und Kaltmiete
- Rechte und Pflichten von Vermieter, Mieter und Untermieter
- Mietrecht in WGs: Unterschiede zwischen Haupt- und Untermietern
- Rechtliche und finanzielle Aspekte beim Anmieten einer Wohnung

GEFÖRDERT VOM

Berufsvorbereitung und 1. AJ

Geschichte 03 – „Ich schaff' das!“

Ben kocht jeden Monat für die WG. Bei einem dieser Abendessen kommt die Frage auf, wie er es schafft, immer so ein tolles Menü zu zaubern – ohne dabei das Budget zu überschreiten. Johannes treibt dagegen die Frage um, wie er seine Taxifahrten profitabler machen kann. Er will so viel wie möglich verdienen. Der eine ist eher der Minimal-, der andere der Maximaltyp.

Lerninhalte

- Minimalprinzip, Maximalprinzip
- Effizienz, Produktivität, Rentabilität und Rationalisierung



Geschichte 03

Thema:
Ökonomisches Prinzip

Umfang:
2 UE

Verankerung:
RLP-Lernfeld 1

Vorwissen:
-

Kompetenzen:
Verständnisbereitschaft
Lernbereitschaft

Geschichte 04 – „Total sozial“

Johannes hat einen Unfall mit seinem Taxi. Er muss leicht verletzt ins Krankenhaus; sein Taxi hat einen Totalschaden. Dabei kommt heraus, dass er schwarz gearbeitet hat und nicht sozialversichert ist. Jetzt trudeln jede Menge Rechnungen ein: Von der Polizei, dem Abschleppdienst, und vor allem vom Krankenhaus. Johannes merkt erst jetzt, warum Sozialversicherungen so wichtig sind.

Lerninhalte

- Illegale Arbeit und Auswirkungen für die Gesellschaft
- Sozialabgaben
- Träger der Sozialversicherung
- Solidaritätsprinzip
- Vor- und Nachteile der gesetzlichen Sozialversicherung
- Beiträge zur Sozialversicherung
- private Versicherungen



Geschichte 04

Thema:
Sozialversicherungen

Umfang:
3 UE

Verankerung:
RLP-Lernfeld 1

Vorwissen:
-

Kompetenz:
Folgebewusstsein

V

AJ 1

AJ 2/3

HFV

2. und 3. Ausbildungsjahr

Themenübersicht

- Lohn-/Gehaltsrechnung
- Kalkulation
- Preisbildung 1 und 2
- Nachhaltigkeit
- Bilanz / GuV



Geschichte 05

Thema:

Lohn- und Gehaltsrechnung

Umfang:

3 UE

Verankerung:

RLP-Lernfeld 13

Vorwissen:

-

Kompetenz:

Eigenverantwortung

Geschichte 05 – „Am Ende reicht es nie“

Bei Johannes läuft alles gut: Er ist frisch verliebt und hat seine Ausbildung im Plattenladen angefangen. Von seinem ersten Gehalt will er seiner neuen Freundin ein Geschenk kaufen. Aber als er am Ende des Monats seine Lohnabrechnung bekommt, ist er frustriert über die hohen Abzüge. Da bleibt nicht viel übrig. Und dann soll er auch noch seine Steuererklärung machen...

Lerninhalte

- Einkommensarten, Vermietung & Verpachtung, Vermögen, Transferzahlungen – Lohnformen
- Brutto, Netto, Lohnabzüge
- Lohnzuschläge
- Lohngerechtigkeit
- Lohnnebenkosten
- Steuerklassen
- Werbungskosten, Sonderausgaben und außergewöhnliche Belastungen

V

AJ 1

AJ 2/3

HFV



Geschichte 06

Thema:

Kalkulation

Umfang:

3 UE

Verankerung:

RLP-Lernfeld 8 und 9
AO: Abschnitt I
Pflichtqualifikationen

Vorwissen:

Grundlegende Rechenarten im Handel

Kompetenzen:

Verständnisbereitschaft
Ergebnisorientiertes Handeln

Geschichte 06 – „King Vinyl“

Johannes entdeckt im Keller des Plattenladens ein riesiges Archiv von alten Platten. Sein Chef bietet ihm an, die Platten im Rahmen einer Sonderaktion zu verkaufen. Vom Gewinn darf er 30% für sich behalten. Johannes ist begeistert. Aber zuerst muss er die Preise für die große Verkaufsaktion fertig machen – und Mathe ist nicht gerade seine Stärke...

Lerninhalte

- Inner- und außerbetriebliche Einflussfaktoren auf die Preisgestaltung
- Preisangabeverordnung
- Bezugspreis, Handlungskosten, Gewinnzuschlag
- Herleitung des Kalkulationsschemas
- Vorwärtskalkulation
- Kalkulationsfaktor

GEFÖRDERT VOM

2. und 3. Ausbildungsjahr

Geschichte 07 – „Alles hat seinen Preis“

Wochenlanges Regenwetter hat dazu geführt, dass Gummistiefel in ganz Berlin nahezu ausverkauft sind. Ben kommt auf die Idee, einen Gummistiefelhandel zu eröffnen. Er will günstige Exemplare aus China importieren und für das Doppelte des üblichen Preises verkaufen. Ben ist begeistert von seiner Geschäftsidee – aber als er Ayse davon erzählt, lacht sie ihn nur aus. Sie erklärt ihm Schritt für Schritt, wie sich die Gummistiefelpreise bilden.

Lerninhalte

- Markt
- Angebot / Anbieter
- Nachfrage / Nachfrager
- Marktpreis / Gleichgewichtspreis / Gleichgewichtsmenge
- Angebotsüberhang / Nachfrageüberhang
- Käufermarkt / Verkäufermarkt
- Homogene Güter / heterogene Güter



Geschichte 07

Thema:

Preisbildung I –
Angebot, Nachfrage,
Gleichgewichtspreis

Umfang:

3 UE

Verankerung:

RLP-Lernfeld 9

Vorwissen:

Grundlagen
Prozentrechnen
Grundlagen der
Verkaufskalkulation

Kompetenz:

Beurteilungsvermögen

Geschichte 08 – „Dubiose Deals auf schwarzen Märkten“

Ben erhält unter der Hand eine Lieferung der begehrten „Darksoul“-Kollektion. Die Schuhe sollen an der Kasse vorbei verkauft werden, Ben bekommt eine Provision. Er ist erstaunt, dass sich die Darksouls für 160 Euro verkaufen lassen, während andere Schuhe – bspw. Gummistiefel – nur 20 Euro kosten. Durch das illegale Geschäft mit den Darksouls kann Ben zunächst gute Gewinne einstreichen. Doch dann werden die Berliner Schuhläden regulär mit der Darksoul-Kollektion beliefert – und die Schwarzmarkt-Preise fallen ins Bodenlose. Ben erlebt am eigenen Leib, wie sich Veränderungen von Angebot und Nachfrage auf die Preise auswirken.

Lerninhalte

- Marktformen: Monopol, Oligopol, Polypol
- „Vollkommener Markt“ / Modell der vollständigen Konkurrenz
- Veränderungen von Angebot und Nachfrage
- Preisfunktionen: Signalfunktion, Lenkungsfunktion, Auslesefunktion, Ausgleichsfunktion
- Mindestpreise und Höchstpreise



Geschichte 08

Thema:

Preisbildung II
– Marktformen,
Preisfunktionen,
Veränderung von
Angebot und Nachfrage

Umfang:

2-3 UE

Verankerung:

RLP-Lernfeld 9

Vorwissen:

Kenntnis der Begriffe
Markt, Angebot,
Nachfrage, Marktpreis,
Gleichgewichtspreis

Kompetenz:

Folgebewusstsein

V

AJ 1

AJ 2/3

HFW

2. und 3. Ausbildungsjahr



Geschichte 09

Thema:
Nachhaltigkeit

Umfang:
3 UE

Verankerung:
RLP: 1 und 7

Vorwissen:
Wissen über
verschiedene
Betriebsformen und
das ökonomische
Prinzip

Kompetenzen:
Eigenverantwortung
Folgebewusstsein

Geschichte 09 – „Tausend und eine Möglichkeit einzukaufen“

Die WG plant eine Überraschungsparty mit dem Motto „1001 Nacht“ für Ayse. Die Mitbewohner sind sich einig, dass die Party möglichst nachhaltig sein soll – aber jeder versteht etwas anderes darunter. Johannes will möglichst günstig einkaufen, Sophia sind soziale Aspekte wichtig und Ben will zum Bio-Markt. Die Diskussion um das Thema Nachhaltigkeit geht beim Aufräumen am nächsten Morgen weiter.

Lerninhalte

- Begriff der Nachhaltigkeit
- Unterscheidung zwischen ökonomischer, ökologischer und sozialer Nachhaltigkeit
- Einfluss verschiedener Nachhaltigkeitskonzepte auf Kaufentscheidungen
- Kreislaufwirtschaft / Abfallhierarchie

V

AJ 1

AJ 2/3

HFW

GEFÖRDERT VOM

Themenübersicht

- Online vs. stationärer Handel
- Investition & Finanzierung
- Marketingstrategien
- Langfristiger wirtschaftl. Erfolg
- Außenhandel
- Sortimentsgestaltung
- Marktformen

Geprüfte/r Handelsfachwirt/in

Geschichte 10 – „Unterm Strich“

Sophia hat eine Krise. Ihr Freund hat Schluss gemacht und sie muss sich eingestehen, dass sie ein Alkoholproblem hat. Auch Ayse hat ein Problem: Ihr Vater hat kein Geld, um die Pacht für seinen Laden zu bezahlen – aber woran das liegt, weiß sie nicht genau. Gemeinsam ziehen Sophia und Ayse Bilanz. Die beiden beginnen mit einer Inventur von Ahmets Laden, stellen die Bilanz auf und führen eine Gewinn- und Verlustrechnung durch.

Lerninhalte

- Inventar und Bilanz
- Aufbau einer Bilanz
- Aktiv- und Passivseite einer Bilanz
- Ableiten von Aussagen zum Anlage- und Umlaufvermögen weines Unternehmens und dessen Finanzierung



Geschichte 10

Thema:
Bilanz / GuV

Umfang:
3 UE

Verankerung:
RLP-Lernfeld 8

Vorwissen:
Kaufmännische Rechenverfahren, Grundlegendes Verständnis des betrieblichen Rechnungswesens

Kompetenz:
Beurteilungsvermögen

Geschichte 11 – „Always online“

Walters Plattenladen läuft immer schlechter: Ständig kommen Kunden, um sich beraten zu lassen, kaufen dann aber im Internet. Johannes überlegt, wie man den Laden modernisieren könnte und welche Online-Strategien sich dafür anbieten. Er denkt sowohl über Verbesserungen des stationären Geschäfts als auch über einen Onlineshop und eine Multi-Channel-Strategie nach.

Lerninhalte

- E-Commerce und E-Business
- Entwicklung des E-Commerce, Trends und Tendenzen
- Servicestrategien im stationären Handel
- Frontend und Backend
- Prozess der Wertschöpfung im Online-Handel
- Verkauf über Online-Marktplätze
- Multi-Channel-Retailing
- Bricks, clicks und sheets
- „Research offline and purchase online“ (ROPO) und Showrooming
- Preisgestaltung im Multi-Channel-Retailing



Geschichte 11

Thema:
Online- vs. stationärer Handel

Umfang:
3UE

Verankerung:
RSP HFW - 9

Vorwissen:
Grundlagen des Handelsmanagements

Kompetenz:
Beurteilungsvermögen



Geschichte 12

Thema:

Investition und Finanzierung

Umfang:

3 UE

Verankerung:

RSP HFW - 1

Vorwissen:

Kaufmännischer Ausbildungsabschluss, Grundlagen Bilanz/GuV

Kompetenzen:

Beurteilungsvermögen
Folgebewusstsein

Geschichte 12 – „Ein hoher Preis“

Johannes' Freundin Lisa ist in die WG eingezogen. Sie ist schwanger, erzählt Johannes davon aber zunächst noch nichts. Lisa macht sich Sorgen um die finanzielle Zukunft ihrer kleinen Familie. Johannes hat nämlich gerade beschlossen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen und einen Kredit aufzunehmen. Die beiden müssen sich sowohl privat als auch beruflich mit Investition und Finanzierung auseinandersetzen.

Lerninhalte

- Passivseite (Finanzierung) und Aktivseite (Investition) der Bilanz
- Mittelherkunft und Mittelverwendung
- Grundsätzliche Finanzierungsarten und deren Vor- und Nachteile
- Goldene Finanzierungsregel
- Folgen einer Finanzierung, Auswirkungen auf Rentabilität, Kapitalstruktur und Liquidität
- Kennzahlen (Eigen- und Gesamtkapitalrentabilität, Verschuldungsgrad, Liquiditätsgrade)
- Leverage-Effekt

V

AJ 1

AJ 2/3

HFW



Geschichte 13

Thema:

Marketingprozess

Umfang:

4 UE

Verankerung:

RSP HFW - 3

Vorwissen:

Ausbildungsinhalte Marketing zum Kaufmann/-frau im Einzelhandel und RSP HFW: 1.4.3.3 und 1.4.3.4 Kennzahlen des Controlling

Kompetenzen:

Analytische Fähigkeiten
Ergebnisorientiertes Handeln

Geschichte 13 – „Musik ist mein Leben“

Johannes hat den Plattenladen übernommen. Als er die Zahlen sieht, stellt er fest, dass Umsatz und Ertrag stagnieren. Mit Walters Hilfe startet er zunächst eine Kundenbefragung und beobachtet die Konkurrenz. Dann überlegt er, welche Marketing-Maßnahmen zum Erfolg führen könnten: Soll er ein Hip Hop-Festival sponsern, Radiowerbung schalten oder sogar nach Charlottenburg expandieren? Welche Strategie ist die Richtige?

Lerninhalte

- Marktforschung
- Zielformulierung
- Produkt-Markt-Matrix nach Ansoff
- Marketingcontrolling mit Soll-Ist-Vergleich
- Außenhandelspolitische Instrumente, tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse

GEFÖRDERT VOM

Geprüfte/r Handelsfachwirt/in

Geschichte 14 – „Träumen und Handeln“

Ayse hat nach ihrer Ausbildung eine Stelle in einem großen Schuhhandelsunternehmen aufgenommen. Sie soll als „Manager for Expansion“ geeignete Franchisenehmer für das Unternehmen finden. Das stellt sich als schwierig heraus: Fachliche und persönliche Eigenschaften müssen geprüft, Risiken abgeschätzt sowie rechtliche und finanzielle Aspekte beachtet werden. Mit der Hilfe ihrer Freunde entwickelt Ayse eine Checkliste, die die Suche nach geeigneten Führungspersönlichkeiten erleichtert.

Lerninhalte

- Vor- und Nachteile unternehmerischer Selbstständigkeit
- Fachliche und persönliche Voraussetzungen für eine Selbstständigkeit
- Absicherung von externen, internen und persönlichen Risiken
- Rechtliche Vorschriften (Anmeldungen, Genehmigungen, Steuern) für die Unternehmensgründung



Geschichte 14

Thema:

Voraussetzungen unternehmerischer Selbstständigkeit

Umfang:

3 UE

Verankerung:

RSP HFW - 1

Vorwissen:

Ausbildung zum Kaufmann/-frau im Einzelhandel oder gleichwertiges Wissen

Kompetenzen:

Analytische Fähigkeiten
Beurteilungsvermögen

Geschichte 15 – „Total global“

Hausmeister Peet van Dongen schläft ein und träumt: Er hat sich mit der Herstellung und dem Vertrieb von Fahrrädern selbstständig gemacht und das Geschäft floriert. Die Führungspositionen seines Unternehmens hat er mit Ayse, Ben, Johannes und Sophia besetzt. Neben Global Sourcing wollen sie Währungsschwankungen nutzen und neue Auslandsmärkte erschließen. Die Globalisierungsstrategien scheitern jedoch allesamt, weil wesentliche Risiken nicht beachtet bzw. abgesichert worden sind. Das ganze Unterfangen entwickelt sich für Peet zu einem reinen Albtraum.

Lerninhalte

- Freihandel und Protektionismus
- Außenhandelspolitische Instrumente, tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse
- Stufen der internationalen wirtschaftlichen Integration
- Internationale Institutionen zum Abbau von Handelshemmnissen
- Grundfreiheiten des Europäischen Binnenmarkts
- Auswirkungen, Chancen und Risiken der Globalisierung
- Beschaffungsstrategien eines Unternehmens einschließlich
- Kostenpositionen bei Angebotsvergleichen im internationalen Geschäft; Bezugskosten und Einfuhrabgaben
- Vertriebswege im Auslandsgeschäft
- Institutionen zur Information und Beratung von Auslandsgeschäften
- Risiken bei der Abwicklung von Auslandsgeschäften
- Instrumente zur Absicherung von Risiken im Auslandsgeschäft



Geschichte 15

Thema:

Global vernetzte Wirtschaft

Umfang:

4 UE

Verankerung:

RSP HFW - 3, 4 und 8

Vorwissen:

–

Kompetenz:

Analytische Fähigkeiten

GEFÖRDERT VOM

Geprüfte/r Handelsfachwirt/in



Geschichte 16

Thema:
Sortimentsgestaltung

Umfang:
3-4 UE

Verankerung:
RSP HFW

Vorwissen:
Abgeschlossene
Ausbildung Kaufmann/-
frau im Einzelhandel
oder vergleichbar

Kompetenz:
Analytische Fähigkeiten

Geschichte 16 – „Wir müssen uns neu sortieren“

Ayse kommt in ihrem Schuhhandelsunternehmen in eine neu gegründete Strategieabteilung. In den vergangenen zwei Jahren sind die Unternehmensergebnisse schlechter geworden. Alte Schuhmodelle lassen sich immer schlechter verkaufen und die Verkaufszahlen der neuen Schuhe sind lange nicht so hoch wie gewünscht. Ayse muss das gesamte Sortiment ihres Unternehmens analysieren und sich über Markenstrategien Gedanken machen.

Lerninhalte

- Gestaltung der Sortimentsstruktur
- Anwendung sortimentspolitischer Maßnahmen unter Berücksichtigung von Unternehmenszielen
- Umsetzung von Markenpolitik
- Beachten des Produktlebenszyklus

V

AJ 1

AJ 2/3

HFW



Geschichte 17

Thema:
Marktformen und
Verhalten der
Marktparteien

Umfang:
4 UE

Verankerung:
RSP HFW - 3

Vorwissen:
RSP-HFW: 3.2.4
Marketingstrategien;
3.4 Gestalten des
Sortiments; 3.5 Planen
und Umsetzen von
verkaufsfördernden
Maßnahmen

Kompetenzen:
Analytische Fähigkeiten
Beurteilungsvermögen

Geschichte 17 – „Gemeinsam sind wir stark“

Ayses Vater betreibt einen kleinen Laden, in dem er Obst, Gemüse und Souvenirs verkauft. Vor Kurzem hat direkt gegenüber ein Laden mit ähnlichem Sortiment aufgemacht. Damit ändert sich die Marktform – und Ayse und ihre Freunde müssen reagieren. Gemeinsam versuchen sie mithilfe von Preisstrategien, Servicestrategien und Sortimentsstrategien den Laden zu retten. Aber welche Strategie ist hier die Richtige?

Lerninhalte

- Preisbildung bei unterschiedlichen Marktformen
- Verhalten der Marktteilnehmer bei unterschiedlichen Marktformen
- Auswirkungen unterschiedlicher Marktformen auf Marketingstrategien

GEFÖRDERT VOM

Impressum

Die Lerneinheiten wurden im Rahmen des Projekts DiNöB entwickelt (Digitale Narrationen als innovativer didaktischer Ansatz für eine ökonomische Bildung im Handel).

Das Projekt wurde aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung in Zusammenarbeit mit der DLR gefördert.

Projektkoordinator Zentralstelle für Berufsbildung im Handel e. V. (zbb)
Mehringdamm 48
10961 Berlin
www.zbb.de

Verbundpartner BZH Bildungszentrum Handel und Dienstleistungen
gemeinnützige GmbH
Pilgrimstein 28 a
35037 Marburg
www.bildungszentrum24.de

KOMPASS Kompetenzen passgenau vermitteln
gGmbH
Salzstraße 1
09113 Chemnitz
www.kompass24.net

food akademie Neuwied (fa N)
Friedrichsstraße 36
56564 Neuwied
www.food-akademie.de

bbw Hochschule
Leibnizstraße 11-13
10625 Berlin
www bbw-hochschule.de

eLearning Agentur ModernLearning GmbH
Bildung mit neuen Medien
Heylstraße 33
10825 Berlin
www.modernlearning.de

Impressum

Wissenschaftliche
Begleitung und
Evaluation

Hochschule der Medien
Nobelstraße 10
70569 Stuttgart
www.hdm-stuttgart.de

Beirat

Handelsverband Deutschland (HDE)

ver.di - Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft, Bundesverwaltung

Edeka Juniorengruppe e.V.

Hinweis

Wir möchten Sie an dieser Stelle darauf aufmerksam machen, dass wir auf das Verwenden der weiblichen und männlichen Formen wie beispielsweise Verkäufer/Verkäuferin, verzichtet haben. Um die Lesbarkeit unserer Texte zu verbessern, haben wir eine sprachliche Vereinfachung vorgenommen. Wir verwenden in der Regel die männlichen Formen und möchten an dieser Stelle ausdrücklich darauf verweisen, dass sowohl die männliche als auch die weibliche Form damit gemeint ist.

Die Personen und die Handlung der Geschichten in den Lerneinheiten sind frei erfunden. Etwaige Ähnlichkeiten mit tatsächlichen Begebenheiten oder lebenden oder verstorbenen Personen wären rein zufällig.

Lizenzbedingungen



Die Lerneinheiten und alle darin enthaltenen Bestandteile sind lizenziert unter einer [Creative Commons-Namensnennung-NichtKommerziell-KeineBearbeitung3.0-Lizenz](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/)

