

Kompetenzorientierung im Wirtschaftsunterricht

Standardszene: Betriebswirtschaft, 1. Jahrgang/Klasse – **Film ab:** Die Lehrkraft betritt die Klasse und spricht, nachdem sich einzelne SchülerInnen kurzzeitig von ihren Sesseln erhoben haben, die ergreifenden Worte „Unser heutiges Thema ist ... die Qualitätsfestlegung im Kaufvertrag“, o.ä. Mit Pawlow'schem Reflex öffnen die wenigen noch aktiv zuhörenden SchülerInnen eine kognitive Schublade, in welche nun eine Struktur mit entsprechenden Beispielen abgelegt und dann verschlossen und versiegelt wird. Der Inhalt wird ab nun nur mehr in Prüfungssituationen das Licht der (Wirtschafts-)Welt erblicken und auch nur dann, wenn die Frage die Schubladenüberschrift enthält, also etwa „Welche Arten der Qualitätsfestlegung kennen Sie?“ **Filmriss** – Frage des Regisseurs: Welchen Wert hat dieser Unterricht für die SchülerInnen?

Alternativszene: Die Lehrkraft betritt die Klasse und schlägt – hoffentlich spürbar begeistert – vor, „Wir kaufen heute einen gebrauchten PKW“. Jedes 2-er Team übernimmt die Rolle des Käufers und Verkäufers und erhält hierfür eine Kaufvertragsvorlage – didaktische Anmerkung: z. B. vom ÖAMTC – und eine KFZ-Zulassungsscheinkopie. „Füllen Sie den Vertrag nicht einfach aus, sondern achten Sie darauf, dass Sie sich als Käufer bzw. Verkäufer eine gute Position verschaffen“, leitet die Lehrkraft diese **Aktivität** ein. Im Rahmen der **Analyse** wird beispielsweise auf folgende Punkte eingegangen:

- Gewährleistung: im Privatbereich ausschließbar, dies wäre für den Verkäufer vorteilhaft.
- Festlegung der Ware nach der Richtlinie „so kurz wie möglich, so lang wie nötig“: Dabei kann veranschaulicht werden, weshalb bei diesem Vertrag Punkte wie Kilometerstand, Motornummer, Probefahrt, im Gegensatz zu einem Neuwagenkauf, aufgenommen werden.
- Möglichkeiten der Festlegung eines adäquaten Preises und der Verhandlungsstrategien: Z. B. könnte die/der VerkäuferIn eine Win-Win-Situation herstellen, indem sie/er auf seine Preisvorstellungen besteht, jedoch Zubehör ergänzt oder eine unabhängige Kaufüberprüfung bezahlt.

Conclusio: Nach dieser Stunde existieren keine Schubladen mit Überschriften wie „Qualitätsfestlegung“, „Preisfestlegung“ o.ä., dafür Kompetenzen bzw. Nutzen, wie die Fähigkeit zur Erstellung eines Vertrages unter Berücksichtigung der eigenen Position und des entsprechenden Vertragswissens oder die Anwendung und Analyse unterschiedlicher Verhandlungsstrategien, übersetzt in schülernahe Sprache: „Sie können einen Vertrag erstellen, ohne sich über den Tisch ziehen zu lassen“. Weitere Alternativszenen bei LehrerInnenfortbildung und in der Arbeitsbuchfamilie „Wirtschaft gestalten“.

Der Alternativfilm findet bereits oft schon seit Jahren, in Einzelfällen seit Jahrzehnten, in zahlreichen BMHS statt und ist mittels vier Fragen in jedem Unterricht umsetzbar.

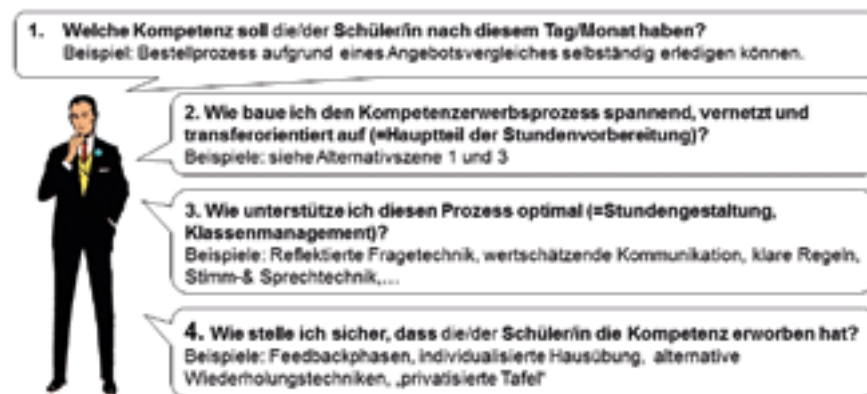


Abb.: Vier Fragen begleiten die Lehrkraft vor, in und nach jeder Unterrichtseinheit.

Zwei Thesen anstatt einer Zusammenfassung:

1. Additives bzw. „schubladisierendes“ Abhandeln von Themen wird übergeleitet in einen praxisnahen, kompetenz- und prozessorientierten Unterricht.
2. Der häufig praktizierte Lehransatz „Lernen von Strukturen“ wird übergeleitet in ein „Lernen mit Struktur“, d. h. im Vordergrund steht das zu erreichende Ziel/die zu erreichende Kompetenz,

z. B. Durchführung eines kompletten Einkaufsprozesses anstatt einer zu lernenden Struktur. Strukturen sind hierbei didaktische Hilfsmittel, deren Beherrschung jedoch nicht das einzige Unterrichtsziel darstellen soll.

Dr. Peter KRAUSKOPF
Kompetenzzentrum für wertebasierte Wirtschaftsdidaktik
der KPH Wien/Krems