

STUDIENSEMINAR FÜR LEHRÄMTER
AN SCHULEN KREFELD
SEMINAR FÜR DAS LEHRAMT AM BERUFSSKOLLEG

Schriftlicher Unterrichtsentwurf

Fachrichtung:	Wirtschaftswissenschaften
Fach:	Handelsbetriebslehre
Lernfeld:	Kundenkommunikation und Kundenservice
Thema:	Die Bedeutung der Wahrnehmung des Regals durch den Kunden zur Entscheidung über die Warenplatzierung im Verkaufsregal – erarbeitet in arbeitsgleicher Gruppenarbeit
Kurze Zusammenfassung	Der übergeordneten Zielsetzung einer Entwicklung von beruflicher Handlungskompetenz soll sich angenähert werden, indem die Schüler, unter Berücksichtigung der verschiedenen umsatzstarken Regalzonen in der Wahrnehmung des Kunden, Entscheidungen bezüglich der Warenplatzierung im Verkaufsregal treffen. Der Schwerpunkt der Stunde liegt dabei auf der Fachkompetenz in Verbindung mit der zur Erschließung der fachlichen Kenntnisse erforderlichen Methoden- und Lernkompetenz.
Datum:	29. März 2007
Bildungsgang/Stufe:	Verkäufer/Verkäuferin und Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel, Unterstufe
Autor: (freiwillig)	Dirk Petzsche
Emailadresse: (freiwillig)	

1 Lernvoraussetzungen im Hinblick auf die Unterrichtsstunde

1.1 Rahmenbedingungen

Die Klasse EU3 ist eine Unterstufe der Berufsschule zum/zur Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel und besteht aus insgesamt 25 Schülern und Schülerinnen¹. Die Schüler absolvieren bis auf wenige Ausnahmen ihre Ausbildung in Elektrofachmärkten (Saturn, Mediamarkt, Schossau). Ein Schüler absolviert eine Ausbildung bei Tschibo, ein Schüler in einer Videothek und ein weiterer Schüler in einem Fahrradfachgeschäft.

Alterstruktur:

Jahre	17	18	19	20	21	22	24	Summe
Anzahl	3	4	7	4	4	2	1	25

Vorbildung:

Schulabschluss	SEK I Hauptschulabschluss	SEK I Hauptschulabschluss 10 B	FOS-Reife ohne Qualifikation	FOS-Reife mit Qualifikation	Fachhochschulreife	Summe
Anzahl	4	5	11	3	2	25

Im Rahmen des Dualen Systems erhält die Klasse donnerstags ihren Berufsschulunterricht von acht Stunden. Ich habe die Klasse am 29.01.2007 im Rahmen meines selbstständigen Unterrichts übernommen und unterrichte dort drei Stunden im Fach Kundenkommunikation und Kundenservice. Die Schüler werden auf ihren ausdrücklichen Wunsch hin von mir geduzt.

1.2 Vorkenntnisse/Verhalten bezogen auf die Unterrichtsstunde

Ausprägung der Kompetenzen

Leistungsbereitschaft und Leistungsfähigkeit

Die meisten Schüler zeigen reges Interesse am Unterrichtsgeschehen, das sich durch aktive Teilnahme oder auch durch Nachfragen äußert. Besonders zwei Schüler in der Klasse fallen durch besonders rege Mitarbeit auf. Die Arbeitsmaterialien halten die Schüler stets bereit, so dass gute Arbeitsbedingungen gegeben sind. Allerdings fällt auf, dass viele Schüler Schwierigkeiten mit dem Verständnis und dem Transfer abstrakter Sachverhalte haben. Insgesamt handelt es sich um eine aktive Klasse, die sich meist gut am Unterrichtsgeschehen beteiligt.

Fachkompetenz

Im Bereich der Fachkompetenz zeigt sich aufgrund der unterschiedlichen Vorbildungen ein heterogenes Bild. Zudem nehmen vier Schüler regelmäßig an innerbetrieblichen Schulungsveranstaltungen teil, die thematisch dem Fach Kundenkommunikation und Kundenservice nahe stehen. Bei diesen Schülern kann daher evtl. mit fachlichem Vorwissen und Rückgriffen auf gelerntes Fachvokabular gerechnet werden.

Methodenkompetenz

In Abhängigkeit der Thematik werden Einzelarbeit und schüleraktivierende Sozialformen wie Partner- und Gruppenarbeit angewendet. Dementsprechend zeigen sich die Schüler darin geübt.

¹ werden im Folgenden aufgrund der besseren Lesbarkeit nur noch Schüler genannt.

Sozialkompetenz

Die Lern- und Arbeitsatmosphäre kann als gut bezeichnet werden. Es handelt sich bei der EU3 zwar um eine lebhafteste Klasse, wobei die Schüler aber respektvoll und freundlich miteinander umgehen.

2 Didaktisch/methodische Hinweise

2.1 Curriculare Anbindung

Das Thema „Regalzonen“ ist im Rahmenlehrplan² für den Ausbildungsberuf Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel dem Lernfeld vier „Waren präsentieren“ zuzuordnen. In der didaktischen Jahresplanung der Unterstufe für das Fach Kundenkommunikation und Kundenservice wird im Themenbereich „Kundengerechte und verkaufswirksame Warenplatzierung“ gesondert auf das Thema „Regalzonen“ hingewiesen.

2.2 Einordnung in das unterrichtliche Umfeld

Die Stunde ist wie folgt in den unterrichtlichen Zusammenhang einzuordnen:

Datum	Thema
08.02.2007	Grundsätze von Warenpräsentation und Platzierung
22.02.2007	Außengestaltung der Verkaufsstelle: Fassade und Schaufenster
01.03.2006	Innengestaltung der Geschäftsräume: Fußboden, Wand- und Deckengestaltung, Licht
15.03.2007	Das Gesamtkonzept – Visual Merchandising
22.03.2007	Platzierung im Verkaufsraum
29.03.2007	Die Bedeutung der Wahrnehmung des Regals durch den Kunden zur Entscheidung über die Warenplatzierung im Verkaufsregal
19.04.2007	Besprechung der Hausaufgaben, Reflexion, Grundstruktur der Regalplatzierung

2.3 Fachlicher und methodischer Schwerpunkt der Unterrichtsstunde

Um den Schülern die Thematik transparent zu machen, wird die Fragestellung auf eine reale Situation fokussiert und in dieser Stunde die unterschiedlichen Wahrnehmungen des Regals durch den Kunden erarbeitet.

In Anlehnung an Achtenhagen³ haben folgende Überlegungen für die Planung der heutigen Stunde eine zentrale Bedeutung:

Das Thema der heutigen Stunde besitzt eine Gegenwarts- und Zukunftsbedeutung, da alle Schüler, bezogen auf das Berufsbild im Einzelhandel, gegenwärtig und auch zukünftig, mit der Bestückung von Regalen betraut sind. Aufgrund der Tatsache, dass die meisten Schüler in Elektrofachmärkten arbeiten, wurden bewusst Sortimentsartikel aus dieser Branche für die Unterrichtsstunde gewählt. Dadurch wird eine zusätzliche Identifikation der Schüler mit dem Unterrichtsstoff erreicht und ein Bezug zur gegenwärtigen Arbeitsumwelt und Interessenslage der Schüler geschaffen. Zudem wird in diesem Kontext, mithilfe der Situationsbeschreibung zum Einstieg sowie des aus Schülersicht planlos eingeräumten Regals,

² Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 17.06.2004

³ Achtenhagen, F. (1984): Didaktik des Wirtschaftslehreunterrichts, Opladen 1984

bezweckt, den Schülern das Thema „Regalzonen“ und die damit verbundene Problematik deutlich zu machen.

Der Inhalt der Stunde steht *exemplarisch* für die Bedeutung der Einteilung des Regals in unterschiedlich verkaufsintensive Zonen. An einem konkreten Fall erarbeiten die Schüler die zentralen Aspekte der Warenanordnung im Verkaufsregal und die damit verbundene Wahrnehmung des Kunden der Waren im Regal. Die Vorgehensweise ist branchenübergreifend in Bezug auf die Warenplatzierung im Einzelhandel übertragbar.

Die Einstiegssituation dient der Motivation und Hinführung der Schüler zum konkreten Thema. Mithilfe der realitätsnahen Fallkonstruktion wird zum einen beabsichtigt, das Problem zu verdeutlichen und zum anderen angestrebt, eine größtmögliche Identifikation der Schüler mit der Figur des Auszubildenden Markus Schober zu erzielen. Der Inhalt der Situationsbeschreibung soll mit eigenen Worten wiedergegeben und die unterschiedliche Wahrnehmung der Regalzonen durch den Kunden problematisiert werden.

In der Erarbeitungsphase wird die Klasse in fünf Gruppen aufgeteilt. Zunächst erarbeiten alle Schülergruppen mithilfe eines Informationstextes die verschiedenen Regalzonen und deren Wahrnehmung durch den Kunden. Die Ergebnisse werden in eine Tabelle übertragen, um anschließend die Teilergebnisse (Gruppe 1: Bückzone, Gruppe 2: Griffzone, Gruppe 3: Sichtzone, Gruppe 4: Reckzone, Gruppe 5: horizontale Regalzonen) auf Folienschnipseln zu fixieren. Diese Vorgehensweise trägt der Tatsache Rechnung, dass ein Großteil der Lerngruppe Schwierigkeiten im Verständnis und Transfer von abstrakten Tatbeständen hat und daher kleinschrittig (Tabelle, Folienschnipsel) lernen muss Sachverhalte zu strukturieren. Die Einteilung der Gruppen wird bewusst gesteuert, damit leistungstärkere Schüler leistungsschwächere Schüler unterstützen.

Zunächst präsentieren die Gruppen ihre Folienschnipsel. Auf Basis der erarbeiteten Ergebnisse erhält nun die gesamte Klasse den Auftrag, die Waren im „Verkaufsregal“, unter Berücksichtigung der unterschiedlich verkaufsintensiven Zonen, zu ordnen. Anschließend wird die von den Schülern vorgenommene Warenplatzierung diskutiert. So wird den Schülern die Möglichkeit gegeben, ihr erworbenes Wissen aktiv anzuwenden. Gleichzeitig sollen sie lernen, ihre eigene Meinung zu äußern und andere Meinungen anzuhören sowie zu akzeptieren.

3 Ziele des Unterrichts

Der übergeordneten Zielsetzung einer Entwicklung von beruflicher Handlungskompetenz soll sich angenähert werden, indem die Schüler, unter Berücksichtigung der verschiedenen umsatzstarken Regalzonen in der Wahrnehmung des Kunden, Entscheidungen bezüglich der Warenplatzierung im Verkaufsregal treffen. Der Schwerpunkt der Stunde liegt dabei auf der Fachkompetenz in Verbindung mit der zur Erschließung der fachlichen Kenntnisse erforderlichen Methoden- und Lernkompetenz. Konkret sollen in der heutigen Unterrichtseinheit folgende Subkompetenzen erweitert werden:

Die Schüler erweitern ihre Fachkompetenz, indem sie

- die Bedeutung der Regalzonen in der Wahrnehmung des Kunden erarbeiten und
- das erlernte Wissen anwenden, indem sie verschiedene Waren in ein Regal einsortieren und ihre Entscheidungen begründen.

Sie erweitern ihre Methodenkompetenz, indem sie

- komplexe Informationen strukturieren.

Sie erweitern ihre Sozialkompetenz, indem sie

- lernen, dass die stärkeren den schwächeren Schülern helfen, bzw. umgekehrt, sich von leistungsstärkeren Mitschülern helfen zu lassen

4 Synopse

Phase	Inhalt	Methode	Medien
Problemstellung/Motivation	Kritische Überprüfung einer Handlungssituation („schlechte Abverkäufe aufgrund unstrukturierter Warenanordnung im Verkaufsregal)	Impulsgebend, schülerdarstellend	Folie (Anlage 1) Verkaufsregal OHP
Problemdefinition	Notwendigkeit einer planmäßigen Warenanordnung im Regal	Unterrichtsgespräch	
Spontane Verarbeitung	Vermutungen über Lösungsansätze	Unterrichtsgespräch	
Logische Erarbeitung	Regalzonen und ihre Bedeutung für die Warenplatzierung	arbeitsgleiche Gruppenarbeit	Arbeitsaufträge (Anlage 2) Tabelle (Anlage 3) Infoblatt (Anlage 4) Folienschnipsel, Stifte
Präsentation/Auswertung	Schülerergebnisse	Schülerpräsentation, Unterrichtsgespräch	Folienschnipsel (Anlage 5) OHP
Transfer	Warenplatzierung im Verkaufsregal	Großgruppe, Diskussion	Verkaufsregal (Anlage 6)
Hausaufgabe	Bestückung von Regalflächen		Schulbuch: S. 426, Nr. 6, 7

5 Literaturverzeichnis

Achtenhagen, F. (1984): Didaktik des Wirtschaftslehreunterrichts, Opladen 1984.

Blank, A., Hagel, H., Hahn, H., u.a. (2006): Ausbildung im Einzelhandel Band 1, Troisdorf 2006.

Jank, W., Meyer, H. (1994): Didaktische Modelle, Frankfurt a.M. 1994.

Heinemeier, H., Limpke, P., Jecht, H. (2005): Handeln im Handel, Grundstufe für die Ausbildung im Einzelhandel, Darmstadt 2005.

Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf für den Ausbildungsberuf Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 17.06.2004.

http://www.freidok.uni-freiburg.de/volltexte/2595/pdf/Gesamt_Vogler_08_08_2006.pdf, 09.02.2007.

6 Anlagen

Anlage 1	:	Handlungssituation
Anlage 2	:	Arbeitsaufträge
Anlage 3	:	Tabelle
Anlage 4	:	Informationstext
Anlage 5	:	Mögliche Flipchartschnipsel
Anlage 9	:	Mögliches Verkaufsregal einschl. Waren

Markus Schober, der sich gerade im Ausbildungseinsatz in der Abteilung „Unterhaltungselektronik“ befindet, hat gerade ein Regal eingeräumt als ihn sein Vorgesetzter, Herr Behrens, wegen der zuletzt schlechten Ergebnisse in der Abteilung zur Rede stellt. Markus gesteht daraufhin ein, dass besonders von den hochpreisigen, gut kalkulierten DVD-Recordern in den vergangenen Monaten nur sehr wenige verkauft wurden. Auch Zusatzartikel, wie die DVD-Etikettendrucker, die immer einen großen Teil des Abteilungsgewinns ausgemacht haben liefen äußerst schlecht. Allerdings kann Markus sich überhaupt nicht erklären woran das liegen könnte.



Situation:

Die Abteilung von Markus Schober hat in letzter Zeit schlechte Ergebnisse erwirtschaftet. Besonders die hochpreisigen, gut kalkulierten DVD-Recorder und Zusatzartikel, wie die DVD-Etikettendrucker, die immer einen großen Teil des Abteilungsgewinns ausgemacht haben, liefen in den vergangenen Monaten äußerst schlecht.

Gruppenarbeitsauftrag:

1. Lest zunächst den Informationstext zur Wahrnehmung des Regals durch den Kunden aufmerksam durch. Klärt unklare Begriffe und Verständnisprobleme innerhalb der Gruppe.
2. Tragt nun die wichtigsten Informationen zu den Regalzonen in die Tabelle ein.
3. Bereitet euch auf die Präsentation eurer Ergebnisse vor, indem ihr auf dem Folienschnipsel eintragt, was man unter der **Bückzone** versteht.



Hierfür habt ihr 15 Minuten Zeit!!!

Situation:

Die Abteilung von Markus Schober hat in letzter Zeit schlechte Ergebnisse erwirtschaftet. Besonders die hochpreisigen, gut kalkulierten DVD-Recorder und Zusatzartikel, wie die DVD-Etikettendrucker, die immer einen großen Teil des Abteilungsgewinns ausgemacht haben, liefen in den vergangenen Monaten äußerst schlecht.

Gruppenarbeitsauftrag:

1. Lest zunächst den Informationstext zur Wahrnehmung des Regals durch den Kunden aufmerksam durch. Klärt unklare Begriffe und Verständnisprobleme innerhalb der Gruppe.
2. Tragt nun die wichtigsten Informationen zu den Regalzonen in die Tabelle ein.
3. Bereitet euch auf die Präsentation eurer Ergebnisse vor, indem ihr auf dem Folienschnipsel eintragt, was man unter der **Griffzone** versteht.



Hierfür habt ihr 15 Minuten Zeit!!!

Situation:

Die Abteilung von Markus Schober hat in letzter Zeit schlechte Ergebnisse erwirtschaftet. Besonders die hochpreisigen, gut kalkulierten DVD-Recorder und Zusatzartikel, wie die DVD-Etikettendrucker, die immer einen großen Teil des Abteilungsgewinns ausgemacht haben, liefen in den vergangenen Monaten äußerst schlecht.

Gruppenarbeitsauftrag:

1. Lest zunächst den Informationstext zur Wahrnehmung des Regals durch den Kunden aufmerksam durch. Klärt unklare Begriffe und Verständnisprobleme innerhalb der Gruppe.
2. Tragt nun die wichtigsten Informationen zu den Regalzonen in die Tabelle ein.
3. Bereitet euch auf die Präsentation eurer Ergebnisse vor, indem ihr auf dem Folienschnipsel eintragt, was man unter der **Sichtzone** versteht.



Hierfür habt ihr 15 Minuten Zeit!!!

Situation:

Die Abteilung von Markus Schober hat in letzter Zeit schlechte Ergebnisse erwirtschaftet. Besonders die hochpreisigen, gut kalkulierten DVD-Recorder und Zusatzartikel, wie die DVD-Etikettendrucker, die immer einen großen Teil des Abteilungsgewinns ausgemacht haben, liefen in den vergangenen Monaten äußerst schlecht.

Gruppenarbeitsauftrag:

1. Lest zunächst den Informationstext zur Wahrnehmung des Regals durch den Kunden aufmerksam durch. Klärt unklare Begriffe und Verständnisprobleme innerhalb der Gruppe.
2. Tragt die wichtigsten Informationen zu den Regalzonen in die Tabelle ein.
3. Bereitet euch auf die Präsentation eurer Ergebnisse vor, indem ihr auf dem Folienschnipsel eintragt, was man unter der **Reckzone** versteht.



Hierfür habt ihr 15 Minuten Zeit!!!

Situation:

Die Abteilung von Markus Schober hat in letzter Zeit schlechte Ergebnisse erwirtschaftet. Besonders die hochpreisigen, gut kalkulierten DVD-Recorder und Zusatzartikel, wie die DVD-Etikettendrucker, die immer einen großen Teil des Abteilungsgewinns ausgemacht haben, liefen in den vergangenen Monaten äußerst schlecht.

Gruppenarbeitsauftrag:

1. Lest zunächst den Informationstext zur Wahrnehmung des Regals durch den Kunden aufmerksam durch. Klärt unklare Begriffe und Verständnisprobleme innerhalb der Gruppe.
2. Tragt die wichtigsten Informationen zu den Regalzonen in die Tabelle ein.
3. Bereitet euch auf die Präsentation eurer Ergebnisse vor, indem ihr auf dem Folienschnipsel eintragt, was man unter den **horizontalen Regalzonen** versteht.

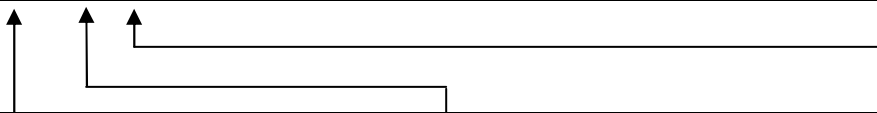


Hierfür habt ihr 15 Minuten Zeit!!!

Anlage 3
Tabelle:

<u>Höhe:</u>	<u>Regalzone:</u>	<u>Verkaufswirksamkeit:</u>	<u>Geeignet für:</u>
<u>Höhe:</u>	<u>Regalzone:</u>	<u>Verkaufswirksamkeit:</u>	<u>Geeignet für:</u>
<u>Höhe:</u>	<u>Regalzone:</u>	<u>Verkaufswirksamkeit:</u>	<u>Geeignet für:</u>
<u>Höhe:</u>	<u>Regalzone:</u>	<u>Verkaufswirksamkeit:</u>	<u>Geeignet für:</u>

<u>linke Regalseite:</u>	<u>Regalmitte:</u>	<u>rechte Regalseite:</u>
--------------------------	--------------------	---------------------------



Die Wahrnehmung des Regals durch den Kunden

Ebenso wie bei der Wahrnehmung des Verkaufsraums durch den Kunden gibt es auch Unterschiede in der visuellen Erfassung der Regalebene. Da Menschen ein eingeschränktes Sichtfeld („Taucherbrilleneffekt“) haben, wird die Wahrnehmung in der Höhe und der Breite begrenzt. Sie nehmen unbewusst nur das wahr, was sie ohne Mühe erkennen können.

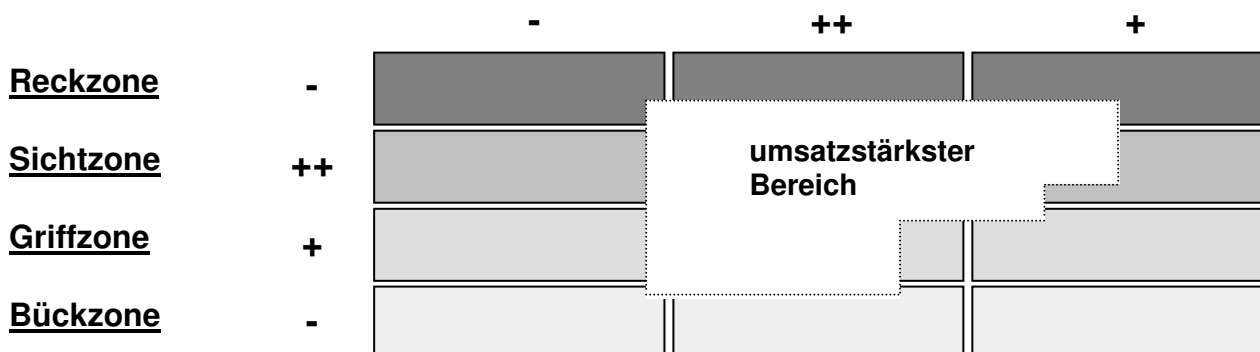
Die **Reckzone** (über 165 cm) ist die oberste Regalebene. Sie ist eine weniger verkaufswirksame Zone und daher für Suchartikel (bekannte Artikel, die aufgrund des vorliegenden Bedarfs gezielt gesucht werden) sowie leichte Waren geeignet.

Die beste visuelle Wahrnehmung der Regalebene hat der Kunde in Sichthöhe. Diese variiert mit der Körpergröße des Kunden. Für die meisten Kunden liegt die **Sichtzone** in einer Höhe von 120 bis 165 cm. Die Sichtzone stellt bezüglich der Platzierungshöhe daher die umsatzstärkste Zone dar. Deshalb sollten hier vor allem gut kalkulierte Waren, Impulsartikel oder Luxusartikel platziert werden. Allerdings könnten hier auch schlecht laufende Artikel angeboten werden, um deren Absatz zu erhöhen.

Unterhalb der Sichtzone befindet sich die **Griffzone**, welche die zweitumsatzstärkste Zone ist. Sie liegt in einer Höhe zwischen 80 und 120 cm und ist gut zur Platzierung von Zusatzartikeln, aber auch von Impulsartikeln geeignet.

Die umsatzschwächste Zone ist die **Bückzone**, die in einer Höhe unter 80 cm liegt. In dieser Zone sollten daher Artikel mit geringer Gewinnspanne, Suchartikel oder Massenartikel platziert werden. Zudem ist es zweckmäßig in der Bückzone schwere Artikel aufzustellen.

Neben dieser vertikalen Einteilung des Regals und der damit verbundenen Umsatzstärke, spielen auch die **horizontalen Regalzonen** eine wichtige Rolle. Da das Hauptaugenmerk des Kunden zunächst auf die Mitte des Warenträgers gerichtet ist und die Blickorientierung nach rechts geht, befindet sich in der Regalmitte die umsatzstärkste und rechts von der Regalmitte die zweitumsatzstärkste Zone. Dementsprechend handelt es sich bei der linken Seite des Verkaufsregals um eine eher umsatzschwache Zone.



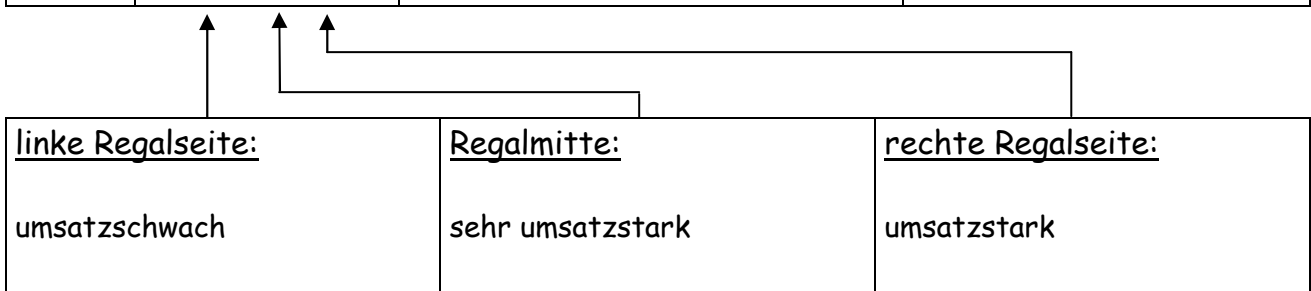
Anlage 5
Mögliche Folienschnipsel

<u>Höhe:</u> über 165 cm	<u>Regalzone:</u> Reckzone	<u>Verkaufswirksamkeit:</u> - nicht besonders umsatzstark - drittbeste Platzierung	<u>Geeignet für:</u> - für Suchartikel - leichte Artikel
-----------------------------	-------------------------------	--	--

<u>Höhe:</u> 120 - 165 cm	<u>Regalzone:</u> Sichtzone	<u>Verkaufswirksamkeit:</u> - sehr umsatzstark - beste Platzierung	<u>Geeignet für:</u> - für Impulskäufe - Luxusartikel - höher kalkulierte Artikel
------------------------------	--------------------------------	--	--

<u>Höhe:</u> 80 - 120 cm	<u>Regalzone:</u> Griffzone	<u>Verkaufswirksamkeit:</u> - umsatzstark - zweitbeste Platzierung	<u>Geeignet für:</u> - Zusatzartikel - Impulsartikel
-----------------------------	--------------------------------	--	--

<u>Höhe:</u> Unter 80 cm	<u>Regalzone:</u> Bückzone	<u>Verkaufswirksamkeit:</u> - nicht besonders umsatzstark - viertbeste Platzierung	<u>Geeignet für:</u> - Artikel mit geringer Gewinnspanne - schwere Artikel - Suchartikel
-----------------------------	-------------------------------	--	---



Anlage 6

Mögliches Verkaufsregal einschl. Waren:

<p>Sonderangebot Verbatim DVD+R 0,50 €/Stk.</p>	<p>50 DVD-Rohlinge IMATION AquaGuard 45 Discs 9,99 €</p>	<p>20 DVD-Rohlinge Primeon DVD+R 20er 30,99€</p>	<p>10 DVD-Rohlinge VERBATIM 8cm DVD-R 10 Discs 15,99 €</p>	<p>10 DVD-Rohlinge TDK DVD-R 10 Discs 9,99 €</p>	<p>25 DVD-Rohlinge Platin DVD 1000 10,99 €</p>
<p>Video Recorder JVC VHS-Recorder XZ 99,99 €</p>	<p>Video Recorder Panasonic VHS S-Drive 69,99 €</p>	<p>DVD Recorder JAY-tech DVD-Recorder 399,99 €</p>	<p>DVD Recorder Philips DMR-EX75EG-S 465,99 €</p>	<p>DVD Recorder Samsung DR-197H 210,99 €</p>	<p>DVD Recorder Cyberhome DVR 1600 99,99 €</p>
<p>Ettikettendrucker Seiko Smart Label Printer 59,99 €</p>	<p>Ettikettendrucker Brother P-touch Label-Printer 119,99 €</p>	<p>Ettikettendrucker DYMO LabelWriter 400 159,99 €</p>	<p>DVD - Ettikettendrucker Canon DVD-Printer 197H 199,99 €</p>	<p>DVD - Ettikettendrucker TEAC Disc-Printer 120,99 €</p>	<p>DVD - Ettikettendrucker Casiom DVP-Label-Prinzer 69,99 €</p>
<p>Röhren-Fernseher Deawoo-Electronics 14CB 2T 69,99 €</p>	<p>Plasma TV (Neuheit) TDK Plasma TV 50XD 2499,99 €</p>	<p>Plasma TV LG Plasma 42 PM1M 1999,99 €</p>	<p>Plasma TV Panasonic TH-42PA60 2999,99 €</p>	<p>Röhren-Fernseher JCV AV-14RM4SN 139,99 €</p>	<p>Röhren-Fernseher Phillips DAVIO T 51-4201 Top 109,99 €</p>