

**Schriftliche Abschlussprüfung Sommer 2021**

**Aufgabe 1 In Ausbildung und Betrieb orientieren**

(20)

**Ausgangssituation:**

Nach Ihrer Ausbildung zum Verkäufer wurden Sie in ein unbefristetes Arbeitsverhältnis der Karacho Baustoffe GmbH in Heidenheim übernommen. Aufgrund Ihrer bisherigen Erfahrungen sollen Sie sich als Mentor um den Praktikanten Michael kümmern.

- 1.1 Michael (geb. 05.01.2004) möchte die Praxis seines Wunschberufs (Verkäufer) genauer kennenlernen und eventuell im September 2021 bei der Karacho Baustoffe GmbH die Ausbildung beginnen. Michael stellt Ihnen folgende Fragen: (Anlage 1)
- 1.1.1 „Warum ist eine Ausbildung für mich sinnvoll, ich könnte doch gleich ohne Ausbildung eine Stelle als Verkäufer antreten und würde wesentlich mehr Geld verdienen als in der Ausbildung?“ 2  
Begründen Sie anhand von zwei Argumenten die Vorteilhaftigkeit einer Ausbildung.
- 1.1.2 „Welche Pflichten habe ich denn während der Ausbildung?“ 2  
Nennen Sie ihm vier Pflichten, die er als Auszubildender erfüllen muss.
- 1.1.3 „Auf wie viel Werkzeuge Urlaub habe ich im Jahr 2021 und 2022 Anspruch, wenn ich am 1. September 2021 mit der Ausbildung beginne und an sechs Werktagen in der Woche arbeite?“ 2  
Erläutern Sie Ihre Antwort.
- 1.1.4 „Wenn ich jetzt ein Praktikum mache, dann habe ich doch sicher keine Probezeit mehr?“ 2  
Begründen Sie Ihre Antwort.
- 1.1.5 „Was passiert denn, wenn ich die Abschlussprüfung nicht bestehe?“ 2  
Erklären Sie ihm die Rechtslage.
- 1.2 Michael absolviert sein Praktikum erfolgreich und wird im September als Auszubildender von der Karacho Baustoffe GmbH eingestellt. In der Berufsschule wurde das Thema „Demografischer Wandel“ durchgenommen und sein Lehrer hat folgende Grafik dazu ausgeteilt. (Anlage 2)
- 1.2.1 Erläutern Sie ihm die Kernaussage dieser Grafik. 4
- 1.2.2 Erklären Sie ihm, welche Folgen diese Entwicklung für die Ausbildungsbetriebe und für das Sozialsystem in Deutschland mit sich bringt. 4
- 1.2.3 Zeigen Sie ihm eine Möglichkeit auf, wie er persönlich dieser Entwicklung begegnen könnte. 2

**Aufgabe 2 Wirtschaftliches Handeln in der Sozialen Marktwirtschaft**

(20)

**Ausgangssituation:**

Nach Ihrer Ausbildung zum Verkäufer wurden Sie bei der Karacho Baustoffe GmbH in Heidenheim in ein unbefristetes Arbeitsverhältnis übernommen. Sie sind in der Abteilung „Allgemeine Verwaltung“ eingesetzt und unterstützen die Geschäftsleitung unter anderem auch in wirtschaftspolitischen Fragen, die Auswirkungen auf das Unternehmen haben können.

- 2.1 Neben den inländischen Lieferanten betreibt das Unternehmen auch Handel mit internationalen Partnern (Import und Export).
- 2.1.1 Erklären Sie, welche drei Wirtschaftssektoren für die Karacho Baustoffe GmbH besonders wichtig sind. 3
- 2.1.2 Stellen Sie mit Hilfe der unten aufgeführten Aktivitäten (Geldströme) die Richtung der Geldströme in einer Skizze dar. 3
- ♦ Konsumausgaben privater Haushalte
  - ♦ Steuerzahlung der Karacho Baustoffe GmbH
  - ♦ Staatliche Subventionen an die Karacho Baustoffe GmbH
  - ♦ Einkommen
  - ♦ Import
  - ♦ Export
- 2.2 Aufgrund eines Ausbruchs einer weltweiten Pandemie kommt es bei der Karacho Baustoffe GmbH im ersten Schritt zu internationalen Lieferantenengpässen. Im weiteren Verlauf der Pandemie muss die Karacho Baustoffe GmbH sogar die Verkaufsstellen über einen Monat komplett schließen. Die angefallenen Lohnkosten für die Mitarbeiter werden jedoch größtenteils vom Staat erstattet. (Kurzarbeitergeld).
- 2.2.1 Beschreiben Sie, wie sich die Geldströme der Karacho Baustoffe GmbH durch diese Situation verändert haben. 4
- 2.2.2 Nennen Sie zwei mögliche Auswirkungen dieser Pandemie auf die Karacho Baustoffe GmbH und auf Sie als Arbeitnehmer. 2
- 2.3 Aufgrund der Pandemie kam es zu weitreichenden wirtschaftlichen Folgen. In diesem Zusammenhang stoßen Sie in den Medien immer wieder auf den Begriff „Bruttoinlandsprodukt“.
- 2.3.1 ♦ Erklären Sie, was darunter zu verstehen ist. 4  
♦ Beschreiben Sie die Auswirkung der Pandemie auf diese Kennzahl.
- 2.3.2 Erklären Sie ob das nominale bzw. reale Bruttoinlandsprodukt die bessere Kennzahl ist, um die wirtschaftlichen Folgen zu beschreiben. 2
- 2.3.3 Begründen Sie anhand von zwei weiteren Indikatoren, warum das Bruttoinlandsprodukt nicht als alleiniger Maßstab für den Wohlstand eines Landes herangezogen werden sollte. 2

## Schriftliche Abschlussprüfung Sommer 2021

### Ausgangssituation

Das Sportfachgeschäft Bikes & Boards e. K. befindet sich in zentraler Lage von Stuttgart. Auf einer Verkaufsfläche von 520 m<sup>2</sup> sind insgesamt 22 Mitarbeiter beschäftigt.

Sie sind Auszubildende/r im 2. Ausbildungsjahr und haben sich bereits ausreichende Warenkenntnisse angeeignet. Bei der Kundschaft sowie bei Kolleginnen und Kollegen sind Sie als Fachfrau/-mann äußerst beliebt.

### Aufgabe 1

(15)

Die Bikes & Boards e. K. hat für die Sommermonate Elektro-Tretroller (E-Scooter) in ihr Sortiment aufgenommen, da diese zunehmend an Popularität gewinnen. Sie beobachten den Stammkunden Herr Müller mit seinem 15-jährigen Sohn Max, die sich für einen Elektro-Tretroller interessieren. Als Sie gerade dabei sind einen neuen Elektro-Tretroller in den Verkaufsraum zu bringen, hören Sie zufällig das folgende Gespräch zwischen einem Verkäuferkollegen und den Kunden mit.

- Verkäufer: *(an Herrn Müller gewandt)* Schönen Guten Tag Herr Müller, schön Sie zu sehen. Das ist ein wirklich toller E-Scooter, den Sie sich da anschauen. Perfekt um in Stuttgart die vielen Hügel spielerisch zu bewältigen.
- Hr. Müller: Oh, das glaube ich Ihnen gerne. Mein Sohn Max wünscht sich so einen E-Scooter zum Geburtstag.
- Verkäufer: *(weiterhin an Herrn Müller gewandt)* Wofür möchte Ihr Sohn den E-Scooter denn nutzen?
- Hr. Müller: Mein Sohn soll damit zur Schule fahren. Qualität und dadurch auch Sicherheit des E-Scooters haben für mich oberste Priorität.
- Max: Mir ist aber vor allem der Spaß mit meinen Freunden wichtig, die haben alle schon so coole Scooter! Er soll auch ordentlich schnell sein und ein cooles Design in auffälligen Farben haben. Außerdem hätte ich...
- (Verkäufer unterbricht Max)*
- Verkäufer: *(an Hr. Müller gewandt)* Wir haben eine große Auswahl. Herr Müller, da werden wir etwas Passendes für Sie finden.
- Der Verkäufer präsentiert Herrn Müller einen schwarzen E-Scooter.*
- Verkäufer: Mit diesem Modell kommt Ihr Sohn wunderbar zur Schule. Die breiten Reifen sorgen auch bei nassen Straßen für Grip, sodass ein sicheres Ankommen gewährleistet ist. Wie finden Sie diesen?
- Hr. Müller: Der E-Scooter gefällt mir sehr gut, genau so habe ich ihn mir vorgestellt.
- Max: So einen will ich nicht, ich habe mir etwas ganz Anderes vorgestellt. *(an den Verkäufer gerichtet)* Haben Sie nicht auch einen coolen E-Scooter. Ich habe im Schaufenster einen in Neongelb gesehen...
- Verkäufer: Ok, dann muss ich mal im Lager nachschauen...
- Verkäufer kommt fünf Minuten später mit dem neongelben Modell zurück.*
- Verkäufer: Hier ist das gewünschte Modell! Der kostet aber halt mit 899,00 EUR fast das Doppelte des schwarzen E-Scooters.
- Hr. Müller: Das ist ja viel zu viel! So viel besser kann der ja gar nicht sein. Max, komm wir nehmen den schwarzen!
- Max: *(enttäuscht)* Nee, dann lieber keinen!
- Verkäufer: Gut, schade, dass ich Sie nicht überzeugen konnte. Falls Sie es sich doch noch anders überlegen, können Sie jederzeit wiederkommen! Ich wünsche Ihnen noch einen schönen Tag.

- |     |  |   |
|-----|--|---|
| 1.1 | Beurteilen Sie die Kontaktaufnahme mit den Kunden.   | 3 |
| 1.2 | Prüfen Sie die Bedarfsermittlung des Verkäufers und formulieren Sie gegebenenfalls einen Verbesserungsvorschlag in wörtlicher Rede.  | 4 |
| 1.3 | Bewerten Sie die Warenvorlage des Verkäufers und machen Sie gegebenenfalls einen konkreten Vorschlag, wie der Verkäufer diese verbessern könnte.   | 2 |
| 1.4 | Formulieren Sie in wörtlicher Rede unter Berücksichtigung der Merkmal-Vorteil-Nutzen-Technik eine Verkaufsargumentation zur Warenvorlage, unter Verwendung von Anlage 1.   | 3 |
| 1.5 | <ul style="list-style-type: none"><li>♦ Analysieren Sie die Preisnennung des Verkäufers.</li><li>♦ Formulieren Sie gegebenenfalls einen Verbesserungsvorschlag in wörtlicher Rede unter Verwendung der Anlage 1.</li></ul> | 3 |

### Aufgabe 2

(15)

Als Auszubildende/r bei „Bikes & Boards“ sind Sie unter anderem auch im Kassensbereich eingeteilt.

- |     |  |   |
|-----|--|---|
| 2.1 | Aufgrund der Coronakrise vermeiden es viele Kunden mit Bargeld zu bezahlen. Aktuell werden in Ihrem Betrieb Kartenzahlungen per ELV-Lastschriftverfahren abgewickelt. Sie wollen Ihren Chef, Herrn Maier, davon überzeugen, auf Bezahlung mit PIN umzustellen. | 3 |
|-----|--|---|

Erläutern Sie Ihrem Chef drei Vorteile der Bezahlung mit PIN.

**Schriftliche Abschlussprüfung Sommer 2021**

**Ausgangssituation**

Sie sind Auszubildende/r im zweiten Ausbildungsjahr im Juwelier-Fachgeschäft Goldgrube GmbH in Ulm. Das Unternehmen ist in ganz Süddeutschland mit Filialen vertreten. Aktuell sind Sie im Bereich Rechnungswesen eingesetzt und haben dort verschiedene Aufgaben zu erledigen.

**Aufgabe 1**

(20)

- 1.1 Bei der Inventur stellen Sie fest, dass von einigen Eheringen nur noch Restposten vorhanden sind. Für diese soll nun ein Aktionspreis ermittelt werden: 4
- |                                |                           |
|--------------------------------|---------------------------|
| Ehering Modell „Love“          | 14 Stück zu je 119,00 EUR |
| Ehering Modell „Honet“         | 8 Stück zu je 139,00 EUR  |
| Ehering Modell „Paradise“      | 21 Stück zu je 199,00 EUR |
| Ehering Modell „Happy-in-Love“ | 19 Stück zu je 219,00 EUR |
- Berechnen Sie den Durchschnittspreis, zu dem die Eheringe bei der Aktion angeboten werden.
- 1.2 Mit dem bisherigen Bestellwesen ist die Goldgrube GmbH zunehmend unzufrieden. Die einzelnen Warengruppen sollen überprüft werden. Sie sind für die Warengruppe Ersatzteile zuständig. Die Goldgrube GmbH bestellt für Uhren 25 Ersatzbatterien 14-tägig. 4
- ◆ Begründen Sie, welches Bestellverfahren die Goldgrube GmbH verwendet.
  - ◆ Nennen Sie je einen Vor- und einen Nachteil für dieses Bestellverfahren.
- 1.3 Zur Zahlung einer Lieferantenrechnung benötigt das Geschäft vom 05.03.2021 bis zum 23.06.2021 einen Kredit in Höhe von 48.000,00 EUR. Der Zinssatz beträgt 4,6 % p. a. Am 15.04.2021 kann das Juwelier-Fachgeschäft allerdings schon eine Teilzahlung in Höhe von 20.000,00 EUR von der ursprünglichen Kreditsumme leisten. 6
- Ermitteln Sie die Gesamtzinsen am Ende der Laufzeit.
- 1.4 Bilden Sie die Buchungssätze zu den folgenden Geschäftsfällen:
- 1.4.1 Wir heben von unserem Bankkonto 500,00 EUR für Wechselgeld ab. 2
- 1.4.2 Wir bezahlen eine Lieferantenrechnung durch Banküberweisung über 850,00 EUR. 2
- 1.4.3 Wir kaufen eine Glasvitrine gegen Barzahlung in Höhe von 700,00 EUR. 2

**Aufgabe 2**

(20)

Damit das Juwelier-Fachgeschäft Goldgrube GmbH auch langfristig erfolgreich bleibt, sollen stets Überprüfungen von verschiedenen Kennzahlen durchgeführt werden. Sie unterstützen die Abteilung Rechnungswesen dabei.

- 2.1 Der Trauring „Married4Ever“ ist gerade sehr angesagt und wird deshalb auch in vielen anderen Juwelier-Fachgeschäften in der nahen Umgebung zu einem Preis von 999,00 EUR inklusive 19 % Umsatzsteuer pro Stück angeboten. 12
- Genau zu diesem Preis soll der Trauring auch im eigenen Fachgeschäft angeboten werden. Der Hersteller legt einen Einkaufspreis von 499,00 EUR fest. Ab einer Bestellmenge von 10 Stück werden 5 % und ab einer Menge von 20 Stück werden 7,5 % Mengenrabatt gewährt. Da die Ringe von einer Sicherheitsfirma gebracht werden müssen, fallen Transport- und Versicherungskosten pauschal in Höhe von 120,00 EUR an. Die Goldgrube GmbH kalkuliert mit Handlungskosten in Höhe von 30 % und einem Kundenkonto in Höhe von 2 %. Eine seit langem durchgeführte Werbeaktion gewährt jedem Kunden einen Sonderrabatt von 5 %. Aufgrund der hohen Nachfrage bestellt das Juwelier-Fachgeschäft 30 Stück.
- Ermitteln Sie anhand des Kalkulationsschemas den Gewinn in Euro und in Prozent je Stück.
- 2.2 Zukünftig soll die Kalkulation vereinfacht werden. 3
- Berechnen Sie den Kalkulationszuschlag.
- Hinweis: sollten Sie keinen Einstandspreis berechnet haben, dann gehen Sie von dem Wert 470,00 EUR aus.*
- 2.3 Die Geschäftsleitung überlegt sich, die Strategie der Preisdifferenzierung einzusetzen. 5
- ◆ Erläutern Sie zwei Möglichkeiten der Preisdifferenzierung anhand eines Beispiels für das Juwelier-Fachgeschäft.
  - ◆ Nennen Sie einen Vorteil von Preisdifferenzierungen.