

Schriftliche Abschlussprüfung Sommer 2022

Teil 1 Textverständnis und Sprachgebrauch

Aufgabe 1

Markierung der richtigen Aussagen, die sich aus dem Text ableiten lassen mit dem Buchstaben „r“

a)	b)	c)	d)	e)	f)	g)	h)	i)
		r	r		r	r		

Hinweise zu den Lösungen

	passende Textstelle	Zeile(n)
c	„Meine Tochter bewirbt sich gerade um ein Praktikum, sie hat den Führerschein noch nicht. Deshalb hat sie geschrieben, dass sie die Zugverbindung geprüft hat und den Betrieb problemlos in 30 Minuten erreicht.“	44ff.
d	„Gerade weil immer weniger Jugendliche den Führerschein machen, sollten Bewerber diese Zusatzqualifikation im Lebenslauf auch erwähnen.“	25f.
f	„Bei einer Bewerbung geht es um positive Aufmerksamkeit: Entscheidend ist, dass sich Bewerber Gedanken machen.“	46f.
g	„Der Fachkräftemangel ist in vielen Regionen so groß, dass Arbeitgeber durchaus bereit sind, Kompromisse zu machen.“	31f.

Aufgabe 2

Textbelege finden

	Der Führerschein ...	Textbelege	Zeile(n)
A	ist auf dem Land wichtiger als in der Stadt.	„Der Führerschein ist in ländlichen Regionen ein Muss. Und in den Städten? Dort rückt das Thema eher in den Hintergrund.“	8f. 10f.
B	kann dabei helfen, unerwartete Situationen im Beruf zu bewältigen.	„Letztlich kann es jedoch in jedem Betrieb Situationen geben, in denen ein Führerschein von Vorteil ist.“	18f.
C	kann in den Bewerbungsunterlagen an verschiedenen Stellen erwähnt werden.	„Schon im Anschreiben könnte Sie direkt darauf eingehen [...]– Wo er vorausgesetzt wird, [...]“	34ff. oder 26ff.
D	kann einem Bewerber gerade dann einen Vorteil verschaffen, wenn er ihn unter schwierigen Umständen gemacht hat.	„Damit zeigen Sie Einsatz, Lernbereitschaft und Belastbarkeit. Das gilt [...] auch [wenn sie] den Führerschein parallel zu Prüfungen oder Praktika machen.“	36f.

Aufgabe 3

die passende Erläuterung zu einer Textstelle finden

A			B			C		
1	2	3	1	2	3	1	2	3
	X		X					X

Schriftliche Abschlussprüfung Sommer 2022

Aufgaben

1. **Definieren Sie ...**
Eine Bürgerinitiative ist ein Zusammenschluss von Mitgliedern aus der Bevölkerung und somit eine Interessenvereinigung, die aufgrund eines konkreten politischen, sozialen oder ökologischen Anlasses in ihrem Bereich Eigeninitiative und Selbsthilfe organisiert. Sie nimmt somit möglicherweise Einfluss auf die öffentliche Meinung, auf staatliche Einrichtungen, politische Parteien oder andere gesellschaftliche Gruppierungen. Viele Bürgerinitiativen beschränken sich auf eng begrenzte Sachprobleme, weshalb sie sich nach Umsetzung oder Scheitern ihrer Anliegen wieder auflösen.

2. **Beschreiben Sie ...**
 - Es müssen Versammlungen, Demonstrationen oder Flugblattaktionen organisiert werden. Bei all diesen Anlässen wird über das Vorhaben und das Ziel der Bürgerinitiative informiert.
 - Die Einladung von Experten*innen gewährleistet bei öffentlichen Diskussionen fundierte Informationen.
 - Vertreter der Bürgerinitiative treten an politische Entscheidungsträger heran, um Überzeugungsarbeit zu leisten.

3. **Erklären Sie ...**
 - Bürgerinitiativen bedeuten eine Steigerung der politischen Teilhabe, weil sie lokale Missstände beseitigen wollen (z.B. Lärmbelästigung durch neue Straßen, unerwünschte Neugestaltung des öffentlichen Raumes).
 - Sie zielen auf die Berücksichtigung des Bürgerwillens ab und legen den Fokus auf Probleme, die den politischen Akteuren nebensächlich erscheinen.
 - Bürgerinitiativen zeigen unkonventionelle Lösungsansätze auf und schaffen eine bessere Akzeptanz der getroffenen Entscheidungen. Das politische Interesse der Bürger*innen steigt.

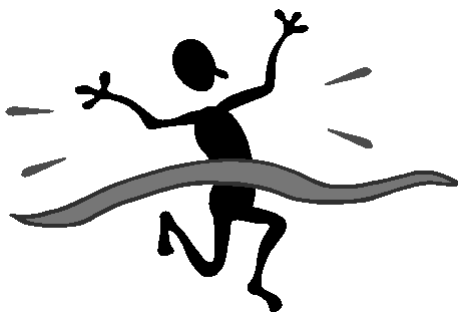
4. **Arbeiten Sie heraus ...**
 - Jugendliche sind nicht politikverdrossen, sondern eher parteienvdrossen. Sie wenden sich eher von den Institutionen ab.
 - Jugendliche haben ein Bewusstsein für soziale und ökologische Probleme. Laut den letzten Shell-Studien wächst dieses Bewusstsein.
 - Erwachsene haben häufig keinen Zugang zu Jugendlichen und pflegen keinen Austausch mit ihnen, weshalb das Vorurteil bestehen bleibt, Jugendliche interessieren sich nicht für Politik.
 - Die Medien zeigen seit geraumer Zeit ein verzerrtes Bild von der „politikverdrossenen Jugend“.

5. **Arbeiten Sie heraus ...**
 - Alle Jugendlichen sind regelmäßig im Internet, 69% sogar täglich von unterwegs aus.
 - Im Schnitt verbringen 14- bis 29-Jährige mehr als sechs Stunden pro Tag im Netz.
 - Das beliebteste soziale Netzwerk ist WhatsApp mit 90% täglicher Nutzer.
 - Die meisten Jugendlichen (71%) nutzen das Internet zur Kommunikation.

6. **Nehmen Sie Stellung ...**

PRO: Jugendliche bewegen sich sehr häufig in sozialen Netzwerken. Deshalb erreichen sie hier Informationen besser als auf analogem Wege. Darüber hinaus können sich politisch gleich Gesinnte über das Internet viel schneller und zwangloser finden, organisieren und austauschen.

KONTRA: Obwohl Jugendliche sehr oft im Internet unterwegs sind, wecken politische Themen eher weniger ihr Interesse. Außerdem informieren sich Jugendliche fast ausschließlich in sozialen Netzwerken, wodurch sie häufig nur sehr einseitige Informationen erhalten.



- 2.4 Kasimir hat nicht Recht. Die **Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung** werden von den **Erwerbstätigen** gezahlt. Sie finanzieren mit ihren Beiträgen die Rentenzahlungen der Menschen, die nicht mehr erwerbstätig sind. Die jüngere, einzahlende Generation erwirbt durch die Zahlung der Beiträge das Recht, im Alter von der nachfolgenden Generation versorgt zu werden. Man spricht auch vom **Generationenvertrag**.
- 2.5.1 Die durchschnittliche **Lebenserwartung steigt** (z.B. aufgrund des medizinischen Fortschritts). Daher **steigt** auch die **Anzahl der Rentenbezieher**. Gleichzeitig **sinkt** die **Anzahl der Beitragszahlenden** durch den anhaltenden **Geburtenrückgang**. Die gesetzliche Rente wird daher in Zukunft für die Versorgung im Alter nicht mehr ausreichend sein. Um sich vor Altersarmut zu schützen, muss man **selbstständig (privat) vorsorgen**.
- 2.5.2 Das **Dreischichtenmodell** umfasst **drei Bestandteile**:
1. die **Basisversorgung** in Form der **gesetzlichen Rente**
 2. die **staatlich geförderte Zusatzversorgung** durch die **Betriebs- und Riesterrente**
 3. die **private Vorsorge**, z. B. durch **Versicherungen oder Kapitalanlagen** (ohne staatliche Förderung)

Schriftliche Abschlussprüfung Sommer 2022

Aufgabe 1

- 1.1 **Prüfung der Inhalte des Ausbildungsvertrags:**
- Die Berufsausbildung beginnt am 01.09.2022. Das monatliche Gehalt muss im ersten Ausbildungsjahr gemäß §17 (2) Nr. 1c BBiG **mindestens 585 EUR** betragen. **570 EUR sind also zu wenig**.

Im zweiten Ausbildungsjahr muss das Gehalt gemäß §17 (2) Nr. 2 BBiG um **mindestens 18% steigen**. Dies entspricht 690 EUR. Das von Herrn Braun vorgeschlagene Gehalt von **680 EUR ist daher zu niedrig**.
 - Gemäß §20 BBiG muss die **Probezeit mindestens 1 Monat** betragen **und darf maximal 4 Monate** betragen. Der Auszubildende darf also nicht auf die Probezeit verzichten. Da Herr Braun den Auszubildenden bereits aus verschiedenen Praktika kennt, wäre eine Probezeit von 1 Monat sinnvoll.
 - Zu Jahresbeginn 2022 war Tom Müller noch keine 16 Jahre alt. Daher hat er gemäß §19 (2) Nr. 1 JArbSchG und §§ 4,5 BurlG einen **Jahresurlaubsanspruch von 30 Werktagen**, die für September bis Dezember 2022 anteilig berechnet werden müssen: $4/12 * 30$ Werktage = 10 Werktage. **9 Werktage sind also zu wenig**.

Zu Jahresbeginn 2023 ist Tom Müller noch keine 17 Jahre alt, er hat einen **jährlichen Mindesturlaubsanspruch von 27 Werktagen** gemäß § 9 (2) Nr. 2 JArbSchG. **25 Werktage sind daher zu wenig**.

Zu Jahresbeginn 2024 ist Tom Müller noch keine 18 Jahre alt, es stehen ihm **mind. 25 Werktage Urlaub** gemäß §19 (2) Nr. 3 JArbSchG i.V.m. §5 BurlG zu. **24 Werktage sind zu wenig**. Die Urlaubstage müssen daher im Ausbildungsvertrag entsprechend geändert werden.
 - Tom Müller ist bei Vertragsunterzeichnung **noch nicht volljährig**, daher müssen seine **gesetzlichen Vertreter** (in der Regel die Eltern) den Vertrag mitunterzeichnen (§1 (2) BBiG).
- 1.2.1 Die Auszubildende Ana Amann befindet sich **nicht mehr in der Probezeit**, da seit Ausbildungsbeginn im letzten September mehr als 4 Monate vergangen sind. Sie kann daher **nur aus wichtigem Grund** kündigen. Ein wichtiger Grund liegt hier nicht vor. Sie kann mit einer **Frist von 4 Wochen schriftlich** kündigen, wenn sie die **Berufsausbildung aufgibt** oder sich für eine **andere Tätigkeit ausbilden** lässt (§22 BBiG).
- 1.2.2 Gemäß §14 BBiG **verletzt** der Auszubildende hier seine **Ausbildungspflicht**. Der Auszubildende hat dem Auszubildenden die **berufliche Handlungsfähigkeit** zu vermitteln, die zum Erreichen des Ausbildungsziels führt. Da der Auszubildende Björn Berger ausschließlich Möbel aufbaut und nicht in verschiedenen Bereichen/Abteilungen im Unternehmen, die für seine Ausbildung erforderlich sind, eingesetzt wird, kommt der Auszubildende hier seiner **Pflicht nicht nach**.
- 1.2.3 Gemäß §9 (1) Nr. 1 JArbSchG darf ein Jugendlicher **vor der Berufsschule nicht im Betrieb beschäftigt** werden, wenn die Berufsschule **vor 9:00 Uhr beginnt**. Auch darf der Arbeitgeber den Jugendlichen **an einem Berufsschultag mit mehr als 5 Unterrichtsstunden von mind. 45 Minuten nicht beschäftigen, einmal in der Woche** (§9 (1) Nr. 2 JArbSchG). Beides trifft hier nicht zu, die Beschäftigung ist rechtlich möglich.
- 1.2.4 In §13 Nr. 6 BBiG ist geregelt, dass der Auszubildende **Stillschweigen über Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse** zu wahren hat. Der Auszubildende Daniel Daum hat interne Informationen zur Kalkulation verraten. Er hat gegen seine Pflicht verstoßen, **ihm kann fristlos gekündigt werden**.
- 1.2.5 Im Ausbildungsvertrag ist das **Bruttogehalt** vereinbart. Davon werden noch **Steuern** (Lohnsteuer und evtl. Kirchensteuer) und **Sozialversicherungsbeiträge** (für die Kranken-, Pflege-, Arbeitslosen- und Rentenversicherung) **abgeführt**. Nur das **Nettogehalt** wird der Auszubildenden überwiesen.

Schriftliche Abschlussprüfung Sommer 2022

Aufgabe 1

Abschnitt	Allgemeine Beurteilung des Verkäuferverhaltens	Verbesserungsvorschlag gegebenenfalls in wörtlicher Rede
1 Kontakt- aufnahme	Die Kontaktaufnahme ist nicht gut. Eine höfliche Begrüßung des Kunden ist nicht vorhanden . Verena stellt eine geschlossene Frage , das ist schlecht , da der Kunde hier nur mit einem Wort z. B. „nein“ antworten kann. Besser wäre eine offene Frage um mehr Informationen zu erhalten. Da sich der Kunde bereits mit den Funktionsjacken beschäftigt, sollte eine warenbezogene Kontaktaufnahme gewählt werden.	„Guten Tag, wie ich sehe, interessieren Sie sich für unsere Funktionsjacken. Wie kann ich Ihnen dabei behilflich sein?“
3 Bedarfs- ermittlung	Verena verwendet einen Vertrauensauslöser , das ist gut und gibt dem Kunden das Gefühl, dass er eine passende Jacke finden wird. Die Bedarfsermittlung ist nicht gelungen . Verena zeigt nur eine Jacke, ohne vorher die notwendigen bedarfsermittelnden Fragen zu stellen. Verena hat keine Informationen, welche Anforderungen der Kunde an die Funktionsjacke stellt.	Besser wären W-Fragen (offene Fragen), z. B. „Wofür wollen Sie die Jacke nutzen?“ „Welche Eigenschaften sollte die Jacke haben?“ „Was ist Ihnen besonders wichtig bei der Jacke?“
5 Verkaufs- argumentation	Die Argumentationstechnik von Verena ist nicht gut . Bei der Verkaufsargumentation fehlt die Merkmal-Vorteil-Nutzen-Reihe . Die Verkäuferin nennt nur einzelne Produktmerkmale und Vorteile, ohne auf den Nutzen einzugehen.	„Die Funktionsjacke „Waterproof X1“ besteht aus Softshellmaterial. Dieses Material hat eine 2 D Membran und ist deshalb atmungsaktiv, darum werden Sie bei sportlichen Aktivitäten nur wenig schwitzen und sich in der Jacke rundum wohlfühlen.“
7 Einwand- behandlung	Die Einwandbehandlung ist Verena gut gelingen . Verena zeigt Verständnis für den Einwand des Kunden, kann diesen aber mit Fachkenntnissen ausräumen und den Kunden überzeugen.	
9 Preisnennung	Da der Preis nackt genannt wurde, bekommt der Kunde eventuell einen Preisschock . Das ist schlecht und Verena sollte eine Preisnennungstechnik wie z. B. die Sandwichmethode anwenden.	z. B. Sandwichmethode anwenden: „Diese hochwertig verarbeitete Markenjacke von Waterproof mit hoher Atmungsaktivität kostet 159,95 Euro und ist damit nicht nur zum Wandern, sondern auch als Freizeitjacke bestens geeignet.“

Aufgabe 2

- 2.1.1 **Empfänger/Begünstigter:** PuK-Freiburg
IBAN: DE32 6521 0004 5877 0512 00
Betrag: 220,00 EUR (880,00 EUR Jahresprämie / 4 = 220 EUR)
Verwendungszweck: z. B. KFZ-Versicherung, Vers. Nr. 124/147-11154
- 2.1.2 **SEPA-Basislastschrift**, weil die Stadtwerke, durch unsere Einwilligung, den fälligen Betrag automatisch vom Konto einziehen und somit zukünftig die Zahlungsfrist eingehalten wird.
(Anmerkung: Dauerauftrag wäre hier falsch, da die Stromkosten je nach Verbrauch variieren.)
- 2.2 **Vorteile des stationären Textilhandels gegenüber dem Online-Handel**
- Der Kunde hat direkten Kontakt mit der Ware, kann sie z. B. anfassen, anprobieren.
 - Das Verkaufspersonal steht für Beratungen zur Verfügung.
 - Reklamationen können vor Ort getätigt werden, Umtausch ist seltener, da die Kleidung anprobiert werden kann.
 - Die Ware kann sofort mitgenommen werden.
 - Der stationäre Handel bietet durch den Kontakt zu anderen Personen ein „soziales Einkaufserlebnis“.
- 2.3.1 Gizem ist nach § 106 BGB **beschränkt geschäftsfähig**. Der Arbeitsvertrag wurde mit Zustimmung des gesetzlichen Vertreters abgeschlossen. **Für Rechtsgeschäfte, die ihr Arbeitsverhältnis betreffen**, ist Gizem damit **unbeschränkt geschäftsfähig** (§113 BGB) und kann rechtswirksame Geschäfte in ihrem Betrieb abschließen.
(Anmerkung: Die Aufgabe ist etwas unglücklich gestellt, lässt mit der Anlage (§§ BGB) aber nur diese Lösung zu. Die Argumentation ist so nicht ganz richtig, da ein an der Kasse beschäftigter Mitarbeiter keine Kaufverträge in eigenem Namen abschließt, sondern als Stellvertreter seines Arbeitgebers fungiert, was in §§ 164 BGB geregelt ist. Typische Beispiele für den §113 BGB wären Handlungen wie der Beitritt zu einer Gewerkschaft oder die Eröffnung eines Girokontos für Gehaltsüberweisungen.)

Schriftliche Abschlussprüfung Sommer 2022

Aufgabe 1

1.1 Meldebestand = (durchschnittlicher Tagesabsatz x Lieferzeit) + Mindestbestand
 = (5 x 8) + 10
 = 50 Stück
 Der Meldebestand beträgt 50 Stück.

1.2 Die Bau- und Heimwerkermarkt Grüne Oase GmbH wendet das Bestellpunktverfahren an. Bei jeder Entnahme aus dem Lager wird überprüft, ob dadurch der Meldebestand erreicht oder unterschritten ist. Trifft dies zu, erfolgt eine Bestellung. Die Ware sollte eintreffen, bevor der Sicherheitsbestand unterschritten wird. Der Sicherheitsbestand (auch Mindestbestand oder eiserne Reserve) ist ein Puffer, so dass bei Lieferschwierigkeiten (z.B. durch Streik, Witterung oder Rohstoffengpässe) trotzdem immer Ware verfügbar ist.

1.3 Es handelt sich bei dieser Aufgabe um eine Rückwärtskalkulation:

↑	Listeneinkaufspreis	866,11 EUR	100%		
	- 15 % Liefererrabatt	129,92 EUR	15 %		= 736,19 EUR / 85 * 15
	= Zieleinkaufspreis	736,19 EUR	85%	100%	
	- 3 % Liefererskonto	22,09 EUR		3 %	= 714,10 EUR / 97 * 3
	= Bareinkaufspreis	714,10 EUR		97 %	
	+ Bezugskosten	20,00 EUR			
	= Einstandspreis	734,10 EUR		100%	
	+ 25 % Handlungskosten	183,52 EUR		25 %	= 917,62 EUR / 125 * 25
	= Selbstkosten	917,62 EUR	100 %	125 %	
	+ 13 % Gewinn	119,29 EUR	13 %		= 1.036,91 EUR / 113 * 13
	= Barverkaufspreis	1.036,91 EUR	113 %	98 %	Achtung: Im Hundert Rechnung!
	+ 2 % Kundenskonto	21,16 EUR		2 %	= 1.058,07 EUR / 100 * 2
	= Zielverkaufspreis	1.058,07 EUR	90 %	100 %	Achtung: Im Hundert Rechnung!
	+ 10 % Kundenrabatt	117,56 EUR	10 %		= 1.175,63 EUR / 100 * 10
	= Netto-Listenverkaufspreis	1.175,63 EUR	100 %	100%	
	+ 19 % USt.	223,37 EUR		19 %	= 1.399,00 EUR / 119 * 19
= Brutto- Listenverkaufspreis	1.399,00 EUR		119 %		

Der Listeneinkaufspreis des Rasenmähers beträgt 866,11 EUR.

1.4.1 Die optimale Bestellmenge ist die Menge bei der die Summe aus Bestellkosten und Lagerhaltungskosten am geringsten ist.

1.4.2 Folgende Zielkonflikte existieren im Zusammenhang mit der optimalen Bestellmenge:
 Die Beschaffung von größeren Mengen in größeren Zeitabständen haben den Vorteil, dass oft Mengenrabatte gewährt werden. Dies führt zu geringeren Einstandspreisen und auch geringeren Bestellkosten. Der Nachteil sind aber hohe Lagerhaltungskosten.
 Andersrum führt die Beschaffung von kleineren Mengen in kürzeren Zeitabständen zu niedrigeren Lagerhaltungskosten. Die Nachteile sind höhere Bestellkosten und höhere Einstandspreise.

1.4.3 Die Grüne Oase GmbH könnte aus folgenden Gründen von der optimalen Bestellmenge abweichen:

- Existenz von Mindestbestellmengen
- Zukünftige Preissteigerungen
- Gewährung von Rabatten