

**Schriftliche Abschlussprüfung Sommer 2022****Teil 1 Textverständnis und Sprachgebrauch****Material 1****Lappen<sup>1</sup> im Lebenslauf**

Der Führerschein kann im Berufsleben noch immer Vorteile bringen.

Immer weniger junge Leute machen den Führerschein. Jobcoach<sup>2</sup> Uwe Schnierda beantwortet die Frage: Ist die Fahrerlaubnis bei der Jobsuche von Vorteil?

05 **SZ: Immer weniger junge Leute machen den Führerschein. Spielt er heute überhaupt noch eine Rolle im Beruf?**

Uwe Schnierda: Diese Frage beschäftigt mich als Bewerbungsberater, aber auch als Vater – mein Sohn macht gerade den Führerschein. Wir leben auf dem Land, da hat sich gar nichts geändert. Der Führerschein ist in ländlichen Regionen ein Muss, wenn man mobil sein will.

10 **Und in den Städten?**

Dort rückt das Thema eher in den Hintergrund, viele machen den Führerschein gar nicht oder erst später. In der Beratung frage ich natürlich immer: Was hebt einen Bewerber ab? Was hat er, was andere nicht haben? Gerade bei Berufseinsteigern kann die Fahrerlaubnis ein kleiner, aber nützlicher Pluspunkt sein.

15 **Egal, in welcher Branche ich mich bewerbe?**

Es gibt Jobs, in denen ein Führerschein Voraussetzung ist - etwa im Vertrieb, im Außendienst oder in der Logistik<sup>3</sup>. überall dort, wo Kontakte zu Kunden gepflegt werden oder manchmal auch am Wochenende gearbeitet wird, spielt der Führerschein eine Rolle. Letztlich kann es jedoch in jedem Betrieb Situationen geben, in denen ein Führerschein von Vorteil ist. Es kommt häufiger vor, dass Firmen einen Dienstwagen haben, mit dem Pakete zur Post gebracht oder Waren abgeliefert werden müssen. Oder jemand muss für einen erkrankten Kollegen einspringen und Fahrdienste übernehmen. Das ist gar nicht so selten und kann beruflich durchaus Chancen bieten.

20 **Der Führerschein gehört also auf jeden Fall in den Lebenslauf?**

Viele Bewerber halten das für überholt und lassen ihn weg, nach dem Motto: Das interessiert doch keinen. Aber das stimmt nicht. Gerade weil immer weniger Jugendliche den Führerschein machen, sollten Bewerber diese Zusatzqualifikation im Lebenslauf auch erwähnen. Wo er vorausgesetzt wird, würde ich die Fahrerlaubnis Klasse B schön prägnant<sup>4</sup> direkt zu Beginn des Lebenslaufes unter „Persönliche Daten“ nennen, sonst eher unter „Zusatzqualifikationen“.

25 **Und was ist, wenn ein Führerschein gefordert wird und ich keinen habe?**

Davon sollte man sich nicht abschrecken lassen, Stellenanzeigen sind Wunschbilder. Bewerber werden häufig auch dann eingestellt, wenn sie nur 80 Prozent der Kriterien erfüllen. Der Fachkräftemangel ist in vielen Regionen so groß, dass Arbeitgeber durchaus bereit sind, Kompromisse zu machen. Wenn Sie den Job wirklich haben wollen und es gar nicht anders geht, würde ich in die Offensive gehen und mich bei der Fahrschule anmelden. Schon im Anschreiben könnten Sie direkt darauf eingehen und angeben, wann Sie sich angemeldet haben und wann Sie die Fahrerlaubnis voraussichtlich erhalten. Damit zeigen Sie Einsatz, Lernbereitschaft und Belastbarkeit. Das gilt übrigens auch für Schüler und Studierende, die den Führerschein parallel zu Prüfungen oder Praktika machen. Jeder weiß, wie herausfordernd das ist, es kommt als persönliche Stärke rüber. Darauf darf man in der Bewerbung ruhig hinweisen.

30 **Aber wenn ich den Führerschein nun mal nicht machen will, beispielsweise aus ökologischer<sup>5</sup> Überzeugung?**

Dann sollten Bewerber zeigen, dass sie eine Lösung haben. Wer sich für einen Job bei einem Unternehmen interessiert, das vom Wohnort 50 Kilometer entfernt liegt, muss irgendwie dorthin kommen. 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. Bei einer Bewerbung geht es um positive Aufmerksamkeit: Entscheidend ist, dass sich Bewerber Gedanken machen und eine Alternative anbieten. Damit erhöhen sie die Chance, zu einem Vorstellungsgespräch überhaupt eingeladen zu werden.

Quelle: <https://www.sueddeutsche.de/karriere/fuehrerschein-job-bewerbung-1.4339899> (abgerufen am: 06.04.2021)

**571 Wörter**

<sup>1</sup> Lappen: *hier*: umgangssprachlich für Führerschein

<sup>2</sup> Jobcoach: jemand, der Menschen bei der Arbeitssuche unterstützt

<sup>3</sup> Logistik: Transport von Gütern und Personen

<sup>4</sup> prägnant: *hier*: auffällig

<sup>5</sup> ökologisch: den Umweltschutz betreffend

## Schriftliche Abschlussprüfung Sommer 2022

### Ausgangssituation

Sie haben von einem Bekannten erfahren, dass in Ihrem Wohnviertel eine neue Schnellstraße direkt an Ihrem Wohnhaus vorbeigeführt werden soll. Die Gemeinde erhofft sich von der neuen Schnellstraße eine bessere Anbindung an das Autobahnnetz, um so die örtliche Wirtschaft durch Verkürzung der Transportwege zu fördern. Sie sind gegenüber diesem Infrastrukturprojekt kritisch eingestellt und überlegen nun, wie Sie Einfluss auf das Vorhaben nehmen können. Ihr 60-jähriger Nachbar hat bereits eine Bürgerinitiative gegen den Bau der Schnellstraße gegründet und spricht Sie an, ob Sie mitmachen wollen. Bisher hätten sich leider nur sehr wenige junge Menschen für die Mitarbeit in der Bürgerinitiative gemeldet. Ihre Neugier ist geweckt und Sie sind bei der ersten Sitzung dabei.

### Aufgaben (30)

- 1 Definieren Sie den Begriff *Bürgerinitiative* 2
- 2 Beschreiben Sie drei Möglichkeiten, wie Sie sich konkret innerhalb einer Bürgerinitiative beteiligen können. 6
- 3 Inzwischen haben die Aktionen der unterschiedlichen Bürgerinitiativen für viel Aufmerksamkeit innerhalb der Gemeinde gesorgt. Erste kritische Stimmen werden deshalb laut. 6  
Erklären Sie mithilfe von drei Argumenten, warum Bürgerinitiativen als Bereicherung für unsere Demokratie gesehen werden können.
- 4 Die Frage, warum nur so wenige Jugendliche an der Bürgerinitiative beteiligt sind, beschäftigt Sie. 4  
Sie recherchieren dazu im Internet und finden folgendes Interview. (Anlage 1)  
Arbeiten Sie vier Aussagen des Interviews heraus.
- 5 Um mehr Jugendliche zu erreichen, wollen die anderen Mitglieder verstärkt auf Facebook posten. 4  
Sie sind skeptisch, ob das wirklich viel bringt und zeigen in der Sitzung folgendes Schaubild. (Anlage 2)  
Arbeiten Sie vier zentrale Aussagen des Schaubilds heraus.
- 6 Ihr 60-jähriger Nachbar ist der Meinung, dass soziale Medien das Interesse von Jugendlichen an politischen 8  
Themen nicht verbessern können.  
Nehmen Sie mithilfe von jeweils zwei Pro- und Kontra-Argumenten Stellung zu dieser Aussage.

#### Anlage 1

*Ann-Kathrin Canjé führte für den MDR Sachsen-Anhalt ein Interview mit dem Politikwissenschaftler Andreas Petrik zum Thema Wahlbeteiligung von Jugendlichen:*

#### **Ann-Kathrin Canjé: Herr Petrik, stimmt es, dass es den Vorwurf gibt, junge Menschen seien alle politikverdrossen?**

Andreas Petrik: Ja, das herrscht vor. Es gibt auch Studien, die das zeigen. Wobei die eigentlich eher von „Parteienverdrossenheit“ sprechen und eben nicht mehr von Politikverdrossenheit. Denn man kann nachweisen, dass den Parteien der Nachwuchs fehlt, dass sich überhaupt nur zwei Prozent der Jugendlichen wirklich für Parteipolitik interessieren und engagieren. Dass hier eine große Abkehr - manche sprechen auch von dem „Marsch aus den Institutionen“ - stattfindet. Das ist das Gegenteil von dem, was die 68er damals wollten.

Es bedeutet aber nicht, dass die Jugendlichen nicht gleichzeitig ein politisches Bewusstsein haben, das laut den letzten Shell-Studien sogar wächst. Ein Bewusstsein für die sozialen und ökologischen Probleme, die wir haben.

Ihre eigentlich stark politische Grundhaltung steht im Gegensatz zur ihrer Parteienverdrossenheit.

#### **Woher kommt der Glaube, dass junge Menschen sich nicht für Politik interessieren?**

Man muss immer gucken, aus welchen Gründen das so gesehen wird. Ich glaube, es gibt allgemeine Vorurteile bei den Erwachsenen, die selber nicht in so einem interaktiven Austausch mit der jüngeren Generation sind und die auch keinen wirklichen Zugang haben, von ihnen zu lernen.

Außerdem ist da natürlich die Mediendarstellung, also diese großen Überschriften – „Die politikverdrossene Jugend“ – die es schon vor über 20 Jahren gab. Ich glaube, die haben sehr geschadet. Dieselben Leute, die dann solche Headlines konsumiert haben, haben eben nicht genau oder gar nicht in die Jugendstudien reingeguckt. Die haben nämlich ein viel differenzierteres Bild über die Lust an ehrenamtlicher Arbeit, an sozialem und nicht parteipolitischem Engagement von Jugendlichen gezeichnet.

[...]

Quelle: MDR: Politikdidaktiker: "Mangelndes Interesse an Politik ist eine Folge mangelnder Beteiligung", 1.6.21, online unter <https://www.mdr.de/nachrichten/sachsen-anhalt/landtagswahl/partizipation-jugend-wahlrecht-interview-andreas-petrik-uni-halle-100.html>, Zugriff am 26.07.2021.

**Schriftliche Abschlussprüfung Sommer 2022**

**Aufgabe 1      In Ausbildung und Beruf orientieren**

(20)

**Ausgangssituation**

Sie machen gerade eine Ausbildung zum/zur Verkäufer/in bei der Trend Möbelwelt GmbH, einem großen Möbelmarkt in Offenburg. Das Unternehmen ist nicht tarifgebunden. Für die Ausbildung gelten die gesetzlichen Bestimmungen. (Anlage 1)

- 1.1 Sie sind aktuell in der Personalabteilung eingesetzt. Vom Geschäftsführer, Herrn Braun, liegt folgende Mitteilung auf Ihrem Schreibtisch: 10

*Tom Müller, geboren am 05.05.2006 in Offenburg, wohnhaft in der Hauptstraße 5 in Offenburg, beginnt bei uns am 01.09.2022 seine 2-jährige Ausbildung zum Verkäufer. Bitte bereiten Sie einen Ausbildungsvertrag vor und bringen Sie diesen zu unserer nächsten Besprechung mit. Berücksichtigen Sie dabei folgende Angaben:*

- Gehalt im 1. Ausbildungsjahr 570 € pro Monat, im 2. Ausbildungsjahr 680 € pro Monat.*
- Da Herr Müller schon Praktika bei uns gemacht hat, verzichten wir auf eine Probezeit.*
- Der Urlaubsanspruch im Jahr 2022 beträgt 9 Werktage, im Jahr 2023 25 Werktage und im Jahr 2024 24 Werktage.*
- Wenn Sie den Ausbildungsvertrag fertig haben und wir diesen besprochen haben, dann mache ich mit Herrn Müller einen Termin, damit er den Vertrag unterschreiben kann.*

*Mit freundlichen Grüßen  
Braun*

Sie bereiten sich auf die Besprechung mit Herrn Braun vor.

- ♦ Prüfen Sie jeden der vier von ihm genannten Punkte.
- ♦ Notieren Sie gegebenenfalls erforderliche Verbesserungsvorschläge.

- 1.2 Sie sind seit der letzten Wahl Mitglied der Jugend- und Auszubildendenvertretung in Ihrem Unternehmen. Die Jugendlichen und Auszubildenden reichen Ihnen ihre Fragen und Probleme schriftlich ein.

Es liegen Ihnen folgende Anfragen vor.

- 1.2.1 Anna Amann ist seit letztem September Auszubildende zur Einzelhandelskauffrau im Unternehmen. Da ihr die Ausbildung keinen richtigen Spaß macht, überlegt sie, das Ausbildungsverhältnis zu kündigen. 2

Erklären Sie Anna, ob sie das Ausbildungsverhältnis kündigen kann.

- 1.2.2 Björn Berger, Auszubildender zum Einzelhandelskaufmann, beklagt sich, dass er seit einem Jahr ausschließlich für den Aufbau von Möbeln eingesetzt wurde. Er hat bislang weder Verkaufsgespräche geführt, noch wurde er an der Kasse eingesetzt. 2

Prüfen Sie, ob Björn sich dagegen wehren kann.

- 1.2.3 Die 17-jährige Carolina Cramer beschwert sich darüber, dass sie montags, wenn die Berufsschule um 9:20 Uhr beginnt und nach vier Unterrichtsstunden um 12:40 Uhr endet, vorher noch eine Stunde in der Buchhaltung des Unternehmens arbeiten muss. 2

Erklären Sie Carolina, ob ihre Beschwerde berechtigt ist.

- 1.2.4 Daniel Daum wurde fristlos gekündigt, weil er einem Freund interne Informationen zur Preiskalkulation mitgeteilt hat. Daniel hat dafür kein Verständnis. 2

Prüfen Sie, ob die fristlose Kündigung zulässig ist.

- 1.2.5 Eine weitere Anfrage kommt von der Auszubildenden Emma Ehrlich. Sie versteht nicht, warum sie viel weniger Gehalt auf ihr Konto überwiesen bekommt als im Ausbildungsvertrag vereinbart war. 2

Erklären Sie ihr, wie die unterschiedlichen Beträge zustande kommen.

**Schriftliche Abschlussprüfung Sommer 2022**

**Aufgabe 1**

(15)

**Ausgangssituation**

Sie arbeiten als Verkäufer/-in bei der NTH GmbH mit Sitz in Balingen. Als Fachgeschäft hat sich die NTH GmbH auf nachhaltige Bekleidung und Zubehör im Outdoor-Bereich spezialisiert. Momentan sind Sie in der Abteilung „Junge Mode“ tätig und beraten überwiegend jüngere Kunden in allen Belangen der Outdoorbekleidung. Da der Ausbilder Herr Bauer längerfristig krank ist, sind Sie neben Ihrer Verkaufstätigkeit zusätzlich für die Betreuung der Auszubildenden Verena Scholz zuständig.

Eines Morgens beobachten Sie folgendes Verkaufsgespräch zwischen Verena und einem 20-jährigen Kunden.

Abschnitt		
1	Verena:	<i>(Der Kunde läuft entlang des Regals für Funktionsjacken und schaut sich hilfeschend um.)</i> „Sind Sie fündig geworden?“
2	Kunde:	„Bisher leider noch nicht. Jetzt sehe ich hier so viele Jacken und weiß gar nicht, ob überhaupt etwas Passendes für mich dabei ist.“
3	Verena:	„Da brauchen Sie sich keine Sorgen machen. Wir haben Funktionsjacken für ganz unterschiedliche Bedürfnisse. Da finden wir eine passende Jacke für Sie. Das Modell direkt hier würde super zu Ihnen passen. Dadurch sind Sie auch bei anspruchsvollen Wanderungen gut geschützt!“ <i>(Verkäuferin nimmt eine bunte Jacke aus dem Regal.)</i>
4	Kunde:	„Ne, die ist mir zu bunt. Ich möchte eher eine schlichtere Jacke, die ich sowohl für kleinere Wanderungen als auch in der Freizeit tragen kann.“
5	Verena:	„Auch hier haben wir eine große Auswahl.“ <i>(Verkäuferin zeigt dem Kunden die Funktionsjacke „Waterproof X1“, Anlage 1)</i> „Diese Jacke derselben Marke kann ich Ihnen empfehlen. Sie ist schlicht, winddicht, atmungsaktiv, feuchtigkeitsregulierend und hat eine 2D Membran Technik mit 2 500 mm Wassersäule. Zudem hat sie eine Brusttasche und seitliche Reißverschlusstaschen.“
6	Kunde:	„Die gefällt mir ganz gut. Der Stoff scheint mir aber sehr dünn zu sein. Wärmt der auch bei kühleren Temperaturen?“
7	Verena:	„Sie haben Recht, der Stoff ist in der Tat sehr dünn und leicht. Dennoch besitzt das verwendete Softshellmaterial gute isolierende Eigenschaften und wärmt auch bei kühleren Temperaturen sehr gut. Probieren Sie die Jacke doch einmal an!“
8	Kunde:	„Okay.“ <i>(Kunde probiert die Jacke an.)</i> „Stimmt, die Jacke ist leicht, wärmt aber trotzdem schön. Was würde die Jacke denn kosten?“
9	Verena:	„Nur 159,95 EUR.“
10	Kunde:	„Puh, das ist aber teuer. Da muss ich noch eine Nacht darüber schlafen.“
11	Verena:	„Gut, das verstehe ich natürlich bei dem Betrag. Gerne können Sie morgen nochmal zu uns ins Geschäft kommen. Auf Wiedersehen.“
12	Kunde:	„Vielen Dank. Tschüss.“

Im Anschluss an das Verkaufsgespräch möchten Sie dieses mit Verena besprechen. Um Verena ein hilfreiches Feedback zu geben, soll dieses von Ihnen vorbereitet werden (Anlage 2).

- ♦ Beurteilen Sie dabei die im Beurteilungsbogen aufgeführten Phasen des Verkaufsgesprächs.
- ♦ Formulieren Sie gegebenenfalls Verbesserungsvorschläge, wenn möglich in wörtlicher Rede.

Produktinformationen finden Sie in der Anlage 1.

**Schriftliche Abschlussprüfung Sommer 2022**

**Ausgangssituation**

Der Bau- und Heimwerkermarkt Grüne Oase GmbH in Crailsheim bietet ein marktgerechtes Sortiment rund um die Themen Bauen, Renovieren und Verschönern an.

Sie machen eine Ausbildung als Verkäufer/in im Bau- und Heimwerkermarkt Grüne Oase GmbH und befinden sich im zweiten Ausbildungsjahr.

**Aufgabe 1**

(20)

Aktuell sind Sie im Bereich Einkauf eingesetzt und unterstützen den Abteilungsleiter Herrn Müller bei verschiedenen Aufgaben und der Einarbeitung der neuen Auszubildenden.

- 1.1 Ihr Abteilungsleiter Herr Müller möchte, dass in Zukunft immer eine ausreichende Menge an Schlagbohrern der neu gelisteten Marke „Iltis 320 GH“ vorrätig ist. 2

Aktuell werden täglich 5 Schlagbohrer verkauft. Die Lieferzeit beträgt 8 Tage. Sicherheitshalber sollen immer 10 Schlagbohrer vorrätig sein.

Berechnen Sie den Meldebestand.

- 1.2 Erläutern Sie dem neuen Auszubildenden Peter Schäffner das hier verwendete Bestellverfahren. 3

- 1.3 Herr Müller plant, den Aufsitzrasenmäher der Firma VTD „Smart Mini 91 RDE“ ins Sortiment aufzunehmen. 10

Die anderen Baumärkte in der Umgebung bieten diesen beliebten Aufsitzrasenmäher bereits zu einem Bruttoverkaufspreis von 1.399,00 EUR an. Die Grüne Oase GmbH möchte den Aufsitzrasenmäher zum gleichen Preis verkaufen. Herr Müller bittet Sie, den Listeneinkaufspreis zu ermitteln. Dazu liegen Ihnen die folgenden Informationen vor:

Der Handlungskostenzuschlag beträgt 25 %. Für die Lieferung fallen je Aufsitzrasenmäher 20,00 EUR an. Von unserem Lieferanten erhalten wir 15 % Rabatt und 3 % Skonto. Wir kalkulieren mit 13 % Gewinnzuschlag, 10 % Kundenrabatt, 2 % Kundenskonto und 19 % Umsatzsteuer.

Ermitteln Sie den Listeneinkaufspreis je Aufsitzrasenmäher anhand des Kalkulationsschemas.

- 1.4 Nach Vertragsverhandlungen mit dem Lieferanten VTD möchte die Grüne Oase GmbH den Aufsitzrasenmäher „Smart Mini 91 RDE“ zum vereinbarten Preis bestellen. Im Zusammenhang mit dieser Bestellung bittet Herr Müller Sie, dem neuen Auszubildenden Peter Schäffner die „optimale Bestellmenge“ zu erklären.

- 1.4.1 Erläutern Sie, was man unter der optimalen Bestellmenge versteht. 2

- 1.4.2 Beschreiben Sie einen möglichen Zielkonflikt im Zusammenhang mit der optimalen Bestellmenge. 2

- 1.4.3 Nennen Sie einen Grund, warum die Grüne Oase GmbH von der optimalen Bestellmenge abweichen könnte. 1

**Aufgabe 2**

(20)

Nach einem Wechsel der Abteilung arbeiten Sie im Bereich Rechnungswesen/Controlling des Bau- und Heimwerkermarktes Grüne Oase GmbH und unterstützen die Abteilungsleiterin Frau Klein bei verschiedenen Aufgaben.

- 2.1 Frau Klein bittet Sie zunächst einige Geschäftsfälle zu verbuchen.

Erstellen Sie für die folgenden Geschäftsfälle die Buchungssätze:

- 2.1.1 Die Grüne Oase GmbH kauft eine neue Scannerkasse für 5.799,00 EUR durch Banküberweisung. 2