

**Auszug aus dem Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB)**

**§ 2 Eintritt der Volljährigkeit**

Die Volljährigkeit tritt mit der Vollendung des 18. Lebensjahres ein.

**§ 106 Beschränkte Geschäftsfähigkeit Minderjähriger**

Ein Minderjähriger, der das siebente Lebensjahr vollendet hat, ist nach Maßgabe der §§ 107 bis 113 in der Geschäftsfähigkeit beschränkt.

**§ 107 Einwilligung des gesetzlichen Vertreters**

Der Minderjährige bedarf zu einer Willenserklärung, durch die er nicht lediglich einen rechtlichen Vorteil erlangt, der Einwilligung seines gesetzlichen Vertreters.

Anlage 2 **Karikatur**



Quelle: <https://www.stuttman-karikaturen.de/ergebnis/6986>, 04.02.2019.

**Schriftliche Abschlussprüfung**

**Sommer 2024**

**Aufgabe 1 In Ausbildung und Beruf orientieren**

(15)

**Ausgangssituation**

Sie sind Auszubildende/r im 2. Ausbildungsjahr bei der Sport-4U GmbH, einem großen Sportartikelgeschäft in Karlsruhe. Ihr Ausbildungsbetrieb sucht für das kommende Jahr neue Auszubildende. Das Unternehmen informiert auf seiner Homepage über die duale Berufsausbildung, um mehr junge Menschen für das Unternehmen zu interessieren und neue Auszubildende zu gewinnen.

- 1.1 Interessierte haben die Möglichkeit, dem Unternehmen ihre persönlichen Fragen zur dualen Ausbildung zuzusenden. Sie erhalten von Ihrer Ausbildungsleitung die Aufgabe, die eingegangenen Fragen zu beantworten (Anlage 1).
- 1.1.1 Die 15-jährige Johanna fragt: „Warum wird die Berufsausbildung eigentlich als "duale Berufsausbildung" bezeichnet?“ 2  
Erklären Sie den Begriff der dualen Berufsausbildung.
- 1.1.2 Der 17-jährige Max hat folgende Frage: „Warum sollte ich erst eine mehrjährige duale Berufsausbildung machen und nicht direkt für mehr Geld arbeiten gehen?“ 2  
Beschreiben Sie ihm 2 Vorteile der dualen Berufsausbildung.
- 1.1.3 Der 18-jährige Paul fragt: „Welche Rechte und Pflichten habe ich als Auszubildender?“ 4  
Führen Sie 2 Rechte und 2 Pflichten an.

<b>Ausbildungsberufe:</b>	<b>Verkäuferin/Verkäufer (78) Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel (30/1) (mit gestreckter Abschlussprüfung, Teil 1)</b>
<b>Prüfungsfach:</b>	<b>Verkauf und Werbemaßnahmen</b>
<b>Prüfungszeit:</b>	<b>90 Minuten</b>
<b>Erlaubte Hilfsmittel:</b>	<b>Nicht programmierbarer, netzunabhängiger Taschenrechner ohne Kommunikationsmöglichkeit mit Dritten.</b>
<b>Verlangt:</b>	<b>Alle Aufgaben</b>

**Ausgangssituation**

Nach Ihrer Ausbildung arbeiten Sie im Spielwarengeschäft „Spiel & Spaß GmbH“ in Heilbronn (Einwohnerzahl 130.000).

Zu Ihren Aufgaben gehört auch die Betreuung der Auszubildenden Lea Mayer.

**Aufgabe 1**

(15)

Während Sie und die Auszubildende Lea Mayer Neuware einräumen, betritt ein älterer Herr das Geschäft. Er bleibt vor einem Verkaufstisch mit ferngesteuerten Autos stehen und betrachtet die Ware interessiert. Sie bitten Lea Mayer sich um den Kunden zu kümmern.

3

Lea Mayer geht von hinten auf den Kunden zu und spricht ihn an:

Abschnitt		
1	Lea Mayer:	„Schönen guten Tag! Kann ich Ihnen weiterhelfen?“
	Kunde:	(Der Kunde dreht sich erschrocken um.) „Hallo, ich suche ein Geschenk für meinen Enkel. So ein ferngesteuertes Auto könnte ich mir ganz gut vorstellen.“
2	Lea Mayer:	„Die ferngesteuerten Autos sind aktuell sehr beliebt. Wir finden bestimmt das Richtige für Ihren Enkel. Wie alt ist Ihr Enkel denn?“
	Kunde:	„Tim wird jetzt acht Jahre.“
3	Lea Mayer:	(Lea Mayer nimmt ein ferngesteuertes Auto vom Verkaufstisch und stellt es auf den Boden. Sie gibt dem Kunden die dazugehörige Fernbedienung.) „Das ist der Highspeedy 2. Empfohlen wird er für Kinder ab 8 Jahre. Probieren Sie selbst!“
	Kunde:	(Der Kunde probiert das Auto aus.) „Was kann das Auto alles?“
4	Lea Mayer:	„Das Auto ist hervorragend geeignet für Kinder zwischen 8 und 10 Jahren. Da diese mit der Pistolengriffform besser zurechtkommen als mit den Formen der herkömmlichen Fernsteuerungen.“
5	Kunde:	„Was kostet dieses Auto?“
	Lea Mayer:	„Es kostet 69,99 EUR.“
6	Kunde:	„Oh! Tim geht ziemlich grob mit seinen Spielsachen um. Ich bin mir nicht sicher, ob das Auto bei ihm lange überlebt!“
7	Lea Mayer:	„Ja, das stimmt. Das ist bei Kindern immer so eine Sache. Manche gehen vorsichtig mit ihren Sachen um, andere nicht.“

<b>Ausbildungsberuf:</b>	<b>Verkäuferin/Verkäufer (78/2) Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel (30/1) (mit gestreckter Abschlussprüfung, Teil 1)</b>
<b>Prüfungsfach:</b>	<b>Warenwirtschaft und Kalkulation</b>
<b>Prüfungszeit:</b>	<b>60 Minuten</b>
<b>Erlaubte Hilfsmittel:</b>	<b>Nicht programmierbarer, netzunabhängiger Taschenrechner ohne Kommunikationsmöglichkeit mit Dritten</b>
<b>Verlangt:</b>	<b>Alle Aufgaben</b>

**Aufgabe 1**

(20)

**Ausgangssituation**

Die Erdball GmbH ist eine Baumarktkette in Süddeutschland mit Hauptsitz in Müllheim. Zu dem breiten Sortiment des Baumarkts zählen neben den Produkten für den Heim- und Handwerkerbedarf auch Produkte für Haustiere.

Sie absolvieren eine Ausbildung zum/zur Verkäufer/in und sind derzeit in der Abteilung Verkauf eingesetzt.

1.1 Da die Nachfrage nach größeren Hundehütten in den letzten Jahren angestiegen ist, soll das Sortiment in diesem Bereich erweitert werden. 10

Ihre Ausbilderin Frau Schneider benötigt den Bruttoverkaufspreis für den neuen Artikel Hundehütte „Comfort“. Dabei sind die Angaben aus dem Angebot (Anlage 1) sowie folgende Kalkulationsdaten zu beachten:

- Handlungskostenzuschlagsatz: 25 %
- Gewinnzuschlag: 15 %
- Kundenrabatt: 10 %
- Kundenskonto: 2 %
- Umsatzsteuer: 19 %

Ermitteln Sie den Bruttoverkaufspreis anhand eines geeigneten Schemas.

1.2 Frau Schneider behauptet, mit dem Kalkulationsfaktor kann die Kalkulation vereinfacht werden. 3

- ◆ Erläutern Sie den Begriff Kalkulationsfaktor.
- ◆ Geben Sie einen Vor- und einen Nachteil für die Verwendung des Kalkulationsfaktors an.

1.3 Berechnen Sie den Kalkulationsfaktor für die Hundehütten „Comfort“ aus Aufgabe 1.1 auf vier Nachkommastellen gerundet. 2

*Hinweis: Sollten Sie Aufgabe 1.1. nicht gelöst haben, gehen Sie von folgenden Preisen aus:*

- *Einstandspreis/Bezugspreis 150,00 EUR*
- *Nettoverkaufspreis 205,96 EUR*
- *Bruttoverkaufspreis 245,09 EUR*

1.4 Eine Marktanalyse hat ergeben, dass die Nachfrage nach umweltverträglichen Produkten in den letzten Jahren stark gestiegen ist. Deshalb möchte die Erdball GmbH verstärkt mit Anbietern solcher Produkte zusammenarbeiten.

1.4.1 Nennen Sie für die zukünftige Lieferantensuche 3 Merkmale, die einen nachhaltigen Lieferanten ausmachen. 3

1.4.2 Nennen Sie 2 Vorteile einer nachhaltigen Beschaffung für die Erdball GmbH. 2