

**Aufgabe 1 In Ausbildung und Beruf orientieren**

1.1.1 Die Berufsausbildung im **dualen System** erfolgt an zwei Lernorten, im **Ausbildungsbetrieb** und in der **Berufsschule**. Im Ausbildungsbetrieb werden praktische Kenntnisse erworben und in der Berufsschule werden die theoretischen und allgemeinbildenden Grundlagen vermittelt. In der Berufsschule ist die Lehrerin bzw. der Lehrer für die Auszubildenden zuständig, im Ausbildungsbetrieb die Ausbilderin bzw. der Ausbilder.

1.1.2 Vorteile der dualen Berufsausbildung (2 waren verlangt):

- Man lernt im Ausbildungsbetrieb die zukünftige Berufspraxis kennen und kann sich schon an die Anforderungen des Arbeitslebens gewöhnen.
- Nach der Ausbildung kann man entweder vom Ausbildungsbetrieb übernommen werden oder sich bei anderen Unternehmen bewerben.
- Nach der Ausbildung hat man eine höhere Bezahlung als ohne Ausbildung.
- Die Berufsausbildung schützt vor Arbeitslosigkeit, da qualifizierte Mitarbeitende immer gesucht werden.
- Nach der Berufsausbildung kann man sich betrieblich oder außerbetrieblich weiterbilden.

1.1.3 Rechte des Auszubildenden § 14 BetrVG (2 waren verlangt)

- Recht auf ordnungsgemäße Ausbildung, so dass das Erreichen des Ausbildungsziels möglich ist.
- Recht auf Fürsorge, z. B. Anmeldung zur Sozialversicherung, Maßnahmen zur Vermeidung von körperlichen Schäden
- Recht auf Freistellung für die Berufsschule
- Recht auf angemessene Vergütung, spätestens am letzten Tag des Monats
- Recht auf Ausstellung eines Zeugnisses

Pflichten des Auszubildenden § 13 BetrVG (2 waren verlangt)

- Pflicht zur Befolgung von Anweisungen, die im Rahmen der Ausbildung erteilt werden.
- Pflicht zum Erwerb ausbildungsbezogener Kenntnisse und Fertigkeiten
- Pflicht zum regelmäßigen Besuch der Berufsschule
- Pflicht zur Führung eines Ausbildungsnachweises (Berichtsheft)
- Schweigepflicht über Betriebsgeheimnisse

1.2.1 wahlberechtigte Personen bei der Sport-4U GmbH (§ 61 (1) BetrVG):

Alle 7 Auszubildenden besitzen das aktive Wahlrecht, es gibt keine Auszubildenden, die das 18. Lebensjahr noch nicht vollendet haben: **7 Personen** sind daher wahlberechtigt für die JAV.

wählbare Personen bei der Sport-4U GmbH (§ 61 (2) BetrVG):

Neben den 7 wahlberechtigten Personen sind auch die 5 Beschäftigten, die das 25. Lebensjahr noch nicht vollendet haben, wählbar. Das passive Wahlrecht haben daher **12 Personen**.

1.2.2 Da bei der Sport-4U GmbH 7 Personen das aktive Wahlrecht besitzen, kann eine JAV errichtet werden, da die gesetzliche Regelung mind. 5 wahlberechtigte Personen vorschreibt (§ 60 (1) BetrVG).

1.2.3 Die JAV besteht bei 7 wahlberechtigten Personen aus 1 Person (§ 61 (1) BetrVG).



- 3.2.1 Zuerst sollte der Kassenzettel und die Ware geprüft werden. Da in diesem Fall weder ein Umtauschrecht vereinbart wurde noch ein Sachmangel vorliegt, hat der Kunde keinen rechtlichen Anspruch auf einen Umtausch. Da es sich um einen Stammkunden handelt, den man sicher nicht verlieren möchte, sollte die Laufhose aus Kulanz umgetauscht werden. Aus Kulanz könnte man dem Stammkunden den Kaufpreis zurückzahlen oder ihm den Warenwert in Form eines Gutscheins erstatten.
- 3.2.2 Nach §147 BGB kann ein Angebot unter Anwesenden nur sofort angenommen werden. Der Verkäufer ist in diesem Fall nur so lange an das Angebot gebunden, wie das Verkaufsgespräch dauert. Da der Kunde das Kaufhaus verlässt, endet seine Annahmefrist und der Verkäufer ist nicht mehr an sein Angebot gebunden. Der Kunde hat demnach keinen Anspruch mehr auf den Rabatt.
- 3.3 **Maßnahmen um Wartezeiten bei der Neueröffnung zu vermeiden:**
- um Wartezeiten bei der Beratung zu vermeiden, sollte zusätzliches Verkaufspersonal eingesetzt werden
  - um lange Schlangen an den Kassen zu vermeiden, sollten zusätzliche Kassen geöffnet werden
- 3.4 **Falschgeld** ist bei der Prüfung der Sicherheitsmerkmale als Fälschung zu erkennen. Fälscher konzentrieren sich bei der Nachahmung meist auf ein oder wenige Sicherheitsmerkmale, so dass es ratsam ist, mehrere Merkmale zu berücksichtigen:

*Hinweis: Verlangt wurden 2 Merkmale – diese sind hier fett gedruckt:*

Das Papier der echten Banknoten besteht aus Baumwolle. Das **Material** fühlt sich griffig und fest an. Echte Banknoten haben ein **fühlbare Relief**. Der **Glanzstreifen mit Hologramm** schimmert bei echten Banknoten, wenn man ihn gegen das Licht hält. Der in das Papier von echten Banknoten eingearbeitete **Sicherheitsfaden** ist im Gegenlicht von beiden Seiten als dunkler Streifen erkennbar. Das **Wasserzeichen** ist bei echten Banknoten im Gegenlicht auf Vorder- und Rückseite zu sehen. Die **Smaragdzahl** ist eine glänzende Zahl auf der Vorderseite der echten Banknote.

*Hinweis: Mit Stift oder UV-Licht prüfen sind keine Merkmale!*

**Schriftliche Abschlussprüfung**

**Sommer 2024**

**Aufgabe 1**

Abschnitt	Beurteilung mit Begründung	Gegebenenfalls Verbesserungsvorschlag in wörtlicher Rede
1	<p><b>Kontaktaufnahme</b> Die Kontaktaufnahme ist nicht gut gelungen, da Lea Mayer den Kunden von hinten anspricht und der Kunde erschrickt. Die Auszubildende begrüßt den Kunden, stellt dann aber 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 ferngesteuerten Autos beschäftigt, sollte Lea Mayer außerdem eine warenbezogene Kontaktaufnahme wählen.</p>	<p>Der Kunde sollte mit Blickkontakt begrüßt werden, damit er nicht erschrickt. „Guten Tag, wie ich sehe, interessieren Sie sich für unsere ferngesteuerten Autos. Wie kann ich Ihnen behilflich sein?“</p>
2	<p><b>Bedarfsermittlung</b> Lea Mayer verwendet einen Vertrauensauslöser und gibt dem Kunden somit das Gefühl, das passende ferngesteuerte Auto zu finden. Mit der offenen Frage, nach dem Alter des Enkels, bekommt Lea Mayer eine wichtige Information.</p>	

Schriftliche Abschlussprüfung

Sommer 2024

Aufgabe 1

1.1. Es handelt sich bei dieser Aufgabe um eine Vorwärtskalkulation, da der Bruttoverkaufspreis für den Artikel „Hundehütte“ ermittelt werden muss. Der Listeneinkaufspreis ist in der Anlage 1 zu finden. Die Berechnung kann pro Stück oder für 20 Hundehütten erfolgen.

	Berechnung pro Stück	Berechnung für 20 Stück			Rechenwege:
<b>Listeneinkaufspreis</b>	<b>190,00 €</b>	<b>3.800,00 €</b>	100%		
- 10 % Liefererrabatt	19,00 €	380,00 €	10 %		= 190,00 / 100 * 10 bzw. 3800,00 / 100 * 10
<b>= Zieleinkaufspreis</b>	<b>171,00 €</b>	<b>3420,00 €</b>	90 %	100 %	
- 3 % Liefererskonto	5,13 €	102,60 €		3 %	= 171,00 / 100 * 3 bzw. 3420,00 / 100 * 3
<b>= Bareinkaufspreis</b>	<b>165,87 €</b>	<b>3.317,40 €</b>		97 %	
+ Bezugskosten	10,00 €	200,00 €			200,00 € / 20 Stück = 10,00 €
<b>= Einstandspreis</b>	<b>175,87 €</b>	<b>3.517,40 €</b>		100 %	
+ 25 % Handlungskosten	43,97 €	879,35 €		25 %	= 175,87 € / 100 * 25 bzw. 3.517,40 € / 100 * 25
<b>= Selbstkosten</b>	<b>219,84 €</b>	<b>4.396,75 €</b>	100 %	125 %	
+ 15 % Gewinn	32,98 €	659,51 €	15 %		= 219,84 / 100 * 15 bzw. 4.396,75 / 100 * 15
<b>= Barverkaufspreis</b>	<b>252,82 €</b>	<b>5.056,26 €</b>	115 %	98 %	
+ 2 % Kundenskonto	5,16 €	103,19 €		2 %	<b>Achtung: im Hundert Rechnung!</b> 252,82 / 98 * 2 bzw. 5.056,26 / 98 * 2
<b>= Zielverkaufspreis</b>	<b>257,98 €</b>	<b>5.195,45 €</b>	90 %	100 %	
+ 10 % Kundenrabatt	28,66 €	573,27 €	10 %		<b>Achtung: im Hundert Rechnung!</b> 257,98 / 90 * 10 bzw. 5.195,45 / 90 * 10
<b>= Netto- Listenverkaufspreis</b>	<b>286,64 €</b>	<b>5.732,72 €</b>	100 %	100 %	
+ 19 % USt.	54,46 €	1.089,22 €		19 %	= 54,46 / 100 * 19 bzw. 5.732,72 / 100 * 19
<b>= Brutto- Listenverkaufspreis</b>	<b>341,10 €</b>	<b>6.821,94 €</b>		119 %	

Der Bruttoverkaufspreis für den Artikel „Hundehütte“ beträgt 341,10 €.

1.2 Unter einem Kalkulationsfaktor versteht man einen Kalkulationsaufschlag auf den Wareneinstands- / Bezugspreis zur Ermittlung des (Brutto-) Verkaufspreises.

Vorteile der Verwendung eines Kalkulationsfaktors: (einer verlangt)

- Die Berechnung des Verkaufspreises kann schneller durchgeführt werden, da umfangreiche Einzelberechnungen wegfallen.
- Die Berechnung kann standardisiert erfolgen. Dies ist sehr hilfreich, wenn viele ähnliche Produkte mit ähnlichen Kostenstrukturen bewertet werden müssen.

Nachteile der Verwendung eines Kalkulationsfaktors: (einer verlangt)

- Die Genauigkeit des Verkaufspreises leidet durch die Verwendung eines Kalkulationsfaktors, da mit Durchschnittswerten gerechnet wird.
- Durch die Verwendung eines Kalkulationsfaktors ist das Unternehmen evtl. weniger flexibel, da veränderte Marktbedingungen, Lieferantenpreise oder andere Faktoren nicht berücksichtigt werden können.

1.3 
$$\text{Kalkulationsfaktor} = \frac{\text{Bruttoverkaufspreis}}{\text{Bezugspreis}} = \frac{341,10 \text{ €}}{175,87 \text{ €}} = 1,9395$$

Alternative Lösung:

$$\text{Kalkulationsfaktor} = \frac{\text{Bruttoverkaufspreis}}{\text{Bezugspreis}} = \frac{245,09 \text{ €}}{150,00 \text{ €}} = 1,6339$$