

**Aufgabe 1      In Ausbildung und Beruf orientieren** (20)**Ausgangssituation**

Die Kaufwelt GmbH ist ein großes Warenhaus in Singen. Auf fünf Etagen werden Kleidung, Schreibwaren, Spielzeug und Elektroartikel angeboten. Sie sind im zweiten Lehrjahr Ihrer Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann/zur Einzelhandelskauffrau und momentan in der Personalabteilung eingesetzt.

- 1.1      Ihr Vorgesetzter erteilt Ihnen die Aufgabe, den Ausbildungsvertrag des neuen Auszubildenden Stefan Müller, geboren am 08.06.2007, zu überprüfen. Er beginnt seine Ausbildung am 01.09.2023. 6
- Erläutern Sie, ob die Urlaubsregelung und die Regelung zum Ausbildungsgehalt in seinem Ausbildungsvertrag gültig sind. (Anlagen 1 und 2)
- 1.2      Für die neuen Auszubildenden soll ein Informationsnachmittag organisiert werden. 5
- Erstellen Sie hierfür eine Übersicht mit jeweils 2 Rechten und Pflichten des Auszubildenden.
- 1.3      Die Auszubildende Francesca Roth erkundigt sich, ob es seine Richtigkeit hat, dass sie mit ihren 17 Jahren jeden Samstag arbeiten muss. 4
- Prüfen Sie, ob der Arbeitseinsatz in diesem Umfang zulässig ist. (Anlage 2)
- 1.4      Fünf Monate nach Beginn der Ausbildung erhalten Sie die schriftliche Kündigung des Auszubildenden Stefan Müller. Darin schreibt er, dass er ab dem nächsten Tag nicht mehr zur Arbeit kommen wird, weil er einen anderen Ausbildungsplatz als Krankenpfleger gefunden hat. 3
- Begründen Sie, ob die Kündigung wirksam ist. (Anlage 2)
- 1.5      Die Betriebsratswahlen stehen an. Die 19-jährige Julia Lange ist Auszubildende im 3. Lehrjahr und möchte wissen, ob sie sich als Kandidatin für den Betriebsrat aufstellen lassen darf. 2
- Erklären Sie, ob dies möglich ist. (Anlage 2)

**Aufgabe 2      Wirtschaftliches Handeln in der Sozialen Marktwirtschaft analysieren** (20)**Ausgangssituation**

Nach bestandener Abschlussprüfung wurden Sie in der Kaufwelt GmbH als Mitarbeiter/Mitarbeiterin weiterbeschäftigt. Sie bereiten die Auszubildenden in einem Workshop auf die anstehende Abschlussprüfung vor. Es müssen noch folgende Fragestellungen in Ihre Präsentation eingebunden werden.

- 2.1      Als Einführungsthema wird das Zusammenspiel der Wirtschaftssubjekte anhand von Geldströmen im erweiterten Wirtschaftskreislauf behandelt. 6
- Bei der Kaufwelt GmbH kommt es zu folgenden Geldströmen.
1. Die Kaufwelt GmbH zahlt allen Mitarbeitern einen Corona-Bonus.
  2. Über den Online-Shop verkauft die Kaufwelt GmbH Waren nach Österreich. Die Zahlung dafür geht auf dem Konto der Kaufwelt GmbH ein.
  3. Aufgrund des Lockdowns erhält die Kaufwelt GmbH staatliche Corona-Hilfen.
  4. Als zusätzliche Unterstützung für Familien in der Corona-Krise erhält die Verkäuferin Frau Scholl einen zusätzlichen Kinderbonus von der Bundesagentur für Arbeit.
- ♦ Tragen Sie die Nummern der Geldströme an den entsprechenden Pfeilen des Modells ein. (Anlage 3).
  - ♦ Beschriften Sie 2 weitere Geldströme mit jeweils einem dazugehörigen Geschäftsfall/Vorgang.
- 2.2      Des Weiteren wird im Workshop das Thema Bruttoinlandsprodukt behandelt.
- 2.2.1      Definieren Sie den Begriff Bruttoinlandsprodukt. 2
- 2.2.2      Unterscheiden Sie das reale und das nominale Bruttoinlandsprodukt. 2

**Aufgabe 1**

(15)

**Ausgangssituation**

Sie sind Verkäufer/-in im Einrichtungshaus „Trend und Schön GmbH“ in Esslingen. Die „Trend und Schön GmbH“ ist ein Familienunternehmen und bietet am Stadtrand von Esslingen ein Sortiment rund um das Thema „Wohnen und Wohlfühlen im eigenen Zuhause“ an.

Heute haben Sie die Aufgabe, die Verkaufsgespräche des neuen Auszubildenden Max zu beobachten und im Anschluss mit ihm zu besprechen.

Eine Kundin kommt in das Einrichtungshaus in die Abteilung Haushaltswaren und bleibt unschlüssig vor dem Regal mit Küchengeräten stehen. Max geht direkt auf die Frau zu, und es ergibt sich folgendes Verkaufsgespräch:

Abschnitt		
1	Max:	Schönen guten Tag, kann ich Ihnen weiterhelfen?
2	Kundin:	Hallo, ich suche ein Geschenk für meine Tochter. Ich bin allerdings etwas überfordert mit der Auswahl.
3	Max:	Ich bin mir sicher, dass wir ein passendes Geschenk für Ihre Tochter finden werden. Haben Sie schon eine bestimmte Vorstellung?
4	Kundin:	<i>(Kundin überlegt)</i> Hm, eigentlich bin ich noch etwas unschlüssig. Ich habe mir überlegt meiner Tochter einen Mixer zu schenken.
5	Max:	Welche Zubereitungsmöglichkeiten soll der Mixer denn erfüllen?
6	Kundin:	Momentan nutzt meine Tochter täglich unseren Mixer zu Hause, um sich gesunde Smoothies für die Arbeit zu machen. Sie zieht nun in eine eigene Wohnung und es wäre schön, wenn sie ihren eigenen Mixer hätte.
7	Max:	Da habe ich hier genau das Richtige für Sie <i>(Verkäufer zeigt den Multifunktionsmixer Vital 2.0, siehe Anlage 2)</i> . Mit diesem hochwertigen Multifunktionsmixer können zahlreiche gesunde Speisen zubereitet werden.
8	Kundin:	Hm, ok... <i>(Kundin wirkt nachdenklich)</i> . Was kostet der Mixer denn?
9	Max:	Der Mixer kostet 189,00 EUR.
10	Kundin:	Puh, das ist aber teuer...
11	Max:	Ich stimme Ihnen zu, dass dies ein höherpreisiges Produkt ist. Dafür ist der Mixer aktueller Testsieger aufgrund seiner besonders starken Leistung und der vielseitigen Zubereitungsmöglichkeiten. Ihre Tochter kann damit ohne Probleme Smoothies, Suppen, Eiscreme usw. schnell und gesund zubereiten.
12	Kundin:	Ach, wissen Sie was, das überzeugt mich.
13	Max:	Über diesen Mixer wird sich Ihre Tochter mit Sicherheit sehr freuen. Ich hinterlege den Mixer für Sie an der Kasse. Auf Wiedersehen!

Bereiten Sie sich nun auf das Gespräch mit Max vor.

- ♦ Beurteilen Sie die angegebenen Phasen des Verkaufsgesprächs.
- ♦ Notieren Sie gegebenenfalls Verbesserungsvorschläge möglichst in wörtlicher Rede.

Nutzen Sie dazu den Beobachtungsbogen in Anlage 1 und die Produktinformationen zum Multifunktionsmixer in Anlage 2.



**Aufgabe 1**

(20)

**Ausgangssituation**

Das Musikhaus Rietmüller GmbH in Lahr bietet Musikinstrumente und Zubehör an. Sie sind Auszubildende/r im zweiten Ausbildungsjahr. Neben Ihrer Tätigkeit im Verkauf unterstützen Sie Ihren Chef in den Bereichen Einkauf und Rechnungswesen.

- 1.1 Das Klavier CPL700 ist neu auf dem Markt. Das erste Klavier ist soeben eingetroffen. Die Eingangsrechnung liegt noch nicht vor. Folgende Angaben entnehmen Sie der Preisliste und der Lieferantendatei:
- Der Listeneinkaufspreis netto beträgt 899,00 EUR.
  - Ein Einführungsrabatt in Höhe von 10 % wird vom Lieferanten gewährt.
  - Der Lieferantenskonto beträgt 3 %.
  - Für Verpackung und Fracht werden 24,98 EUR berechnet.
- 1.1.1 Ermitteln Sie mithilfe eines Kalkulationsschemas nachvollziehbar den Bezugspreis (Einstandspreis). 4
- 1.1.2 Das Klavier soll von Ihnen bereits heute ausgezeichnet werden. Berechnen Sie den Bruttoverkaufspreis, wenn der Kalkulationsfaktor für die Warengruppe „Klaviere“ 1,4806 beträgt. 2
- Hinweis: Wenn Sie bei 1.1.1 keine Lösung berechnet haben, gehen Sie von einem Bezugspreis (Einstandspreis) in Höhe von 877,35 EUR aus.*
- 1.1.3 Erklären Sie, warum der Kalkulationsfaktor in der Praxis angewandt wird. 2
- 1.2 Ein Kunde interessiert sich für die Finanzierung eines Schlagzeugs. Der Bruttoverkaufspreis beträgt 1.500,00 EUR. Sie bieten ihm eine Finanzierung mit einer Laufzeit von 24 Monaten und einem Jahreszinssatz von 4,9 % p. a. an. 3
- Berechnen Sie nachvollziehbar die zusätzlichen Kosten, die dem Kunden gegenüber der Barzahlung entstehen.
- 1.3 Eine Kundin interessiert sich für eine Querflöte aus dem Ausstellungsraum. Dort ist sie mit 799,00 EUR ausgezeichnet. Allerdings weist die Kundin Sie daraufhin, dass ein Onlinehändler dieses Modell versandkostenfrei für 749,00 EUR anbietet. Nach Rücksprache mit der Geschäftsleitung dürfen Sie der Kundin die Querflöte ebenfalls für 749,00 EUR verkaufen.
- 1.3.1 Berechnen Sie die Höhe des Rabattes in Prozent, der von Ihnen auf der Rechnung anzugeben ist. 3
- 1.3.2 Die Kundin kauft die Querflöte auf Rechnung und überweist uns den Rechnungsbetrag in Höhe von 749,00 EUR eine Woche später. 2
- Erstellen Sie den Buchungssatz für den Zahlungseingang.
- 1.3.3 Beschreiben Sie einen Vorteil und einen Nachteil einer konkurrenzorientierten Preisbildung. 2
- 1.4 Schülerinnen und Schüler der örtlichen Musikschule erhalten grundsätzlich 5 % Rabatt auf den Rechnungsbetrag. 2
- Erläutern Sie, um welche Art der Preisdifferenzierung es sich hierbei handelt.