

Aufgabe 1 In Ausbildung und Beruf orientieren

1.1 Im Berufsbildungsgesetz § 17 (1) ist geregelt, dass die Ausbildungsvergütung **angemessen** sein muss. Angemessen bedeutet, dass die Mindestvergütung erreicht werden muss. Im BBiG ist auch geregelt, dass die Vergütung **mindestens jährlich** ansteigen muss.

Die Ausbildung von Stefan Müller beginnt am 01.09.2023. Gemäß § 17 (2) Nr. 2 Ziffer 1d BBiG muss Stefan **mindestens 620 EUR** erhalten. Die Vergütung in Höhe von 700 EUR, die Stefan Müller im ersten Jahr erhält, liegt über der Mindestvergütung. Im zweiten Ausbildungsjahr muss die Vergütung steigen, und zwar auf mind. 731,40 EUR (= 620 EUR * 18 %) gemäß § 17 (2) Nr. 1d BBiG. Die Vergütung gemäß seines Ausbildungsvertrags ist daher zu niedrig.

Stefan ist am 08.06.2007 geboren und zu Beginn des Jahre 2023 **noch nicht 16 Jahre alt**. Ihm stehen nach § 19 (2) Nr. 1 JArbSchG im ganzen Jahr 2023 **mind. 30 Werktage** Urlaub zu. Da seine Ausbildung im September beginnt, muss der Jahresurlaub noch anteilig für 4 Monate berechnet werden:
 $(30 \text{ Tage} * 4 \text{ Monate}) / 12 \text{ Monate} = 10 \text{ Tage}$ → Die 9 Werktage Urlaub sind zu wenig.

Zu Beginn des Kalenderjahres 2024 ist Stefan **noch nicht 17 Jahre alt** und hat damit Anspruch auf **mind. 27 Werktage** Jahresurlaub (§ 19 (2) Nr. 2 JArbSchG). Die Urlaubsregelung für 2024 ist korrekt.

1.2 **Rechte und Pflichten des Auszubildenden nach dem BetrVG**

Rechte	Pflichten
- Recht auf Urlaub	- Berufsschulpflicht
- Recht auf Vergütung	- Sorgfaltspflicht
- Recht auf Fürsorge	- Pflicht zum Führen des Berichtshefts
- Recht auf Ausbildung	- Weisungsgebundenheit
- Recht auf Ausstellung eines Zeugnisses	- Lernpflicht

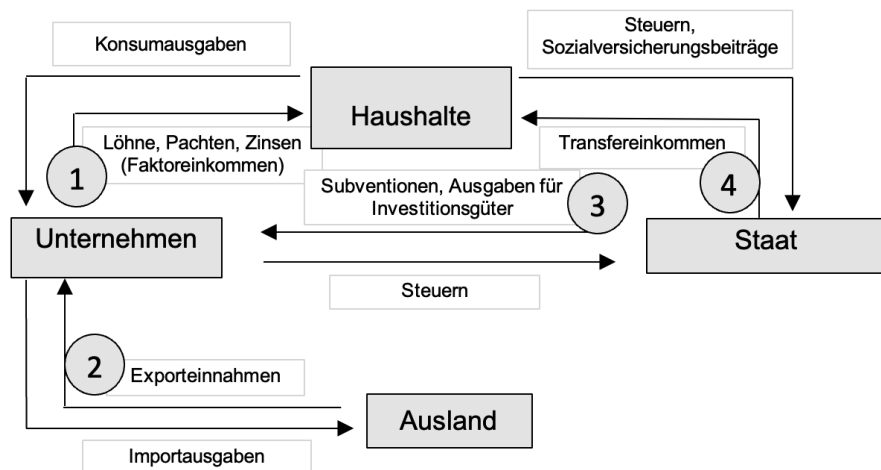
1.3 In § 16 JArbSchG ist die **Samstagsruhe** für Jugendliche geregelt. Grundsätzlich dürfen Jugendliche an Samstagen **nicht beschäftigt** werden. Es gibt jedoch **Ausnahmen**. Francescas Ausbildungsbetrieb ist ein Betrieb mit offener Verkaufsstelle, sodass sie auch samstags arbeiten darf. Allerdings müssen **zwei Samstage im Monat** beschäftigungsfrei bleiben. Francesca darf also nicht jeden Samstag arbeiten.

1.4 Die Probezeit darf laut § 20 BBiG **max. 4 Monate** betragen, Stefan Müller befindet sich also nicht mehr in der Probezeit. Nach der Probezeit kann er sein Ausbildungsverhältnis nur mit einer **Frist von 4 Wochen** kündigen, da er sich für eine **andere Berufstätigkeit** ausbilden lassen möchte. Er muss seine Kündigung **schriftlich** und unter Angabe des **Kündigungsgrundes** abgeben (§ 22 (2) Nr. 2 BBiG). Die fristlose Kündigung, die Stefan bereits abgegeben hat, ist **unwirksam**.

1.5 In § 5 BetrVG ist geregelt, dass Auszubildene als Arbeitnehmer gelten. Julia Lange hat das **18. Lebensjahr vollendet** und ist **mehr als 6 Monate** im Betrieb beschäftigt. Daher kann sie sich für den Betriebsrat aufstellen lassen (§§ 7 und 8 (1) BetrVG).

Aufgabe 2 Wirtschaftliches Handeln in der Sozialen Marktwirtschaft

2.1 Der erweiterte Wirtschaftskreislauf



Weitere Vorgänge / Geschäftsfälle:

- **Importausgaben** (Es werden Waren aus China importiert.)
- **Konsumausgaben** (Unternehmen verkaufen Waren an private Haushalte)
- **Steuern** (Unternehmen führen Gewerbesteuer an das Finanzamt ab)

- 3.2.1 Ein Kaufvertrag kommt durch **zwei übereinstimmende Willenserklärungen** zustande. Eine **Anfrage** ist **unverbindlich**. Das **Angebot** ist in diesem Fall die **erste Willenserklärung** (Antrag). Für das Zustandekommen des Kaufvertrages **fehlt** deshalb die **Bestellung** (zweite Willenserklärung / Annahme).
- 3.2.2 Der einem Anwesenden gemachte Antrag kann gem. **§147 (1) BGB** nur **sofort** angenommen werden. Herr Reuss hat **zu spät bestellt** und der **Lieferant ist nicht mehr an das Sonderangebot gebunden**.
- 3.2.3 Der 15jährige Jan ist nach § 106 BGB **beschränkt geschäftsfähig**. Um einen Kaufvertrag abschließen zu können, benötigt er die **Einwilligung des gesetzlichen Vertreters** (§107 BGB). Da Jan den Fußball mit eigenen Mitteln bezahlt, gilt hier jedoch der **Taschengeldparagraph** (§110 BGB). Der **Kaufvertrag ist gültig** und die Eltern können die Rückgabe des Fußballs nicht verlangen.
- 3.2.4 Hier liegt ein **Sachmangel** nach § 434 BGB vor, da sich der Reifen nicht zusammenstecken lässt (Mangel in der Beschaffenheit). Der Kunde hat das **vorrangige Recht der Nacherfüllung**. Er kann also entweder einen neuen, mangelfreien Hula-Hoop-Reifen oder die Reparatur des Reifens verlangen (§ 439 BGB). Nur bei unverhältnismäßig hohen Kosten kann der Verkäufer diese Wahl ablehnen.

Schriftliche Abschlussprüfung

Sommer 2023

Aufgabe 1

Abschnitt	Allgemeine Beurteilung des Verkäuferverhaltens	Verbesserungsvorschlag (wenn möglich in wörtlicher Rede)
Kontakt- aufnahme Abschnitt 1	Die Kontaktaufnahme ist nur teilweise geglückt. Eine höfliche Begrüßung der Kundin ist vorhanden. Max stellt eine geschlossene Frage. Das ist schlecht, da die Kundin hier nur mit einem Wort z. B. „nein“ antworten kann. Besser wäre eine offene Frage, um mehr Informationen zu erhalten. Da die Kundin bereits vor dem Regal mit Küchengeräten steht, sollte eine warenbezogene Kontaktaufnahme gewählt werden.	„Guten Tag, wie ich sehe, interessieren Sie sich für unsere Küchengeräte. Wie kann ich Ihnen bei der Auswahl behilflich sein?“
Bedarfs- ermittlung Abschnitte 3 und 5	Die Bedarfsermittlung ist nur teilweise gut geglückt. Mit der geschlossenen Frage in Abschnitt 3 wird die Kundin überfordert. Um mehr über die beschenkte Tochter herauszufinden, hätte Max offene Fragen stellen sollen. Max verwendet in Abschnitt 3 einen Vertrauensauslöser, das ist gut und gibt der Kundin Sicherheit und ein gutes Gefühl. Die offene Frage in Abschnitt 5 hat Max gut gestellt.	Besser wären W-Fragen (offene Fragen), z. B.: „Zu welchem Anlass wollen Sie Ihrer Tochter etwas schenken?“ „Haben Sie an ein bestimmtes Haushaltsgerät gedacht?“ „Wofür soll der Mixer benutzt werden?“
Warenvorlage Abschnitt 7	Die Warenvorlage ist nicht geglückt. Leider hat Max nur ein Produkt vorgelegt. Die Kundin hat deshalb keine Vergleichsmöglichkeit. Die Vorlage eines hochpreisigen Mixers ist ebenfalls nicht gut, da die Kundin dadurch abgeschreckt werden könnte.	Besser wäre die Vorlage von drei verschiedenen Mixern gewesen. Zuerst sollte ein mittelpreisiger Mixer gezeigt werden.
Verkaufs- argumentation Abschnitt 7	Max ist die Argumentationstechnik nicht gelungen. Bei der Verkaufsargumentation fehlt die Merkmal-Vorteil-Nutzen-Reihe. Max nennt nur ein Produktmerkmal und einen Vorteil, ohne auf den Nutzen einzugehen.	„Der Multifunktionsmixer hat sechs zeitsparende Automatikprogramme, damit fällt Ihrer Tochter auch in Zukunft eine gesunde Ernährung leicht.“
Preisnennung Abschnitt 9	Da der Preis nackt genannt wurde, bekommt die Kundin eventuell einen Preisschock. Max sollte eine Preisnennungstechnik wie z. B. die Sandwich-Methode anwenden.	z. B. Sandwich-Methode anwenden: „Dieser hochwertige Multifunktionsmixer kostet 189 Euro inklusive Rezeptbuch und einem 0,5 Liter Trinkbecher.“
Einwand- behandlung Abschnitt 11	Die Einwandbehandlung ist Max gut gelungen. Max hat die „Ja-Aber-Methode“ verwendet und konnte den Einwand damit entkräften.	---

Aufgabe 1

1.1.1 Bei dieser Aufgabe handelt es sich um eine Vorwärtskalkulation. Die Aufgabenstellung verlangt aber nur die Berechnung des Bezugspreises (Einstandspreises) und nicht die Ermittlung des Brutto-Listenverkaufspreises.

Listeneinkaufspreis	899,00 €	100%		
- 10 % Liefererrabatt	89,90 €	10 %		= 899,00 € / 100 * 10
= Zieleinkaufspreis	809,10 €	90 %	100%	
- 3 % Liefererskonto	24,27 €		3 %	= 809,10 € / 100 * 3
= Bareinkaufspreis	784,83 €		97 %	
+ Bezugskosten	24,98 €	Lt. Aufgabenstellung werden für Verpackung und Fracht 24,98 € berechnet.		
= Bezugspreis (Einstandspreis)	809,81 €			

1.1.2 **Berechnung Bruttoverkaufspreis:**
 Bezugspreis * Kalkulationsfaktor = Bruttoverkaufspreis
 809,81 € * 1,4806 = 1.199,00 €

Alternative Lösung:
 Bezugspreis * Kalkulationsfaktor = Bruttoverkaufspreis
 877,35 € * 1,4806 = 1.299 €

1.1.3 Mit Hilfe eines Kalkulationsfaktors wird die Ermittlung des Bruttoverkaufspreises einfacher und zeitsparender, da nicht immer eine komplette Vorwärtskalkulation durchgeführt werden muss.

1.2 Als zusätzliche Kosten fallen die Zinsen als Finanzierungskosten an. Die Höhe der Zinsen wird mit Hilfe der Zinsformel berechnet:

$$Z (\text{Zinsen}) = \frac{K (\text{Kapital}) * p (\text{Zinssatz}) * t (\text{Tage})}{100 * 360}$$

K = 1.500,00 €, p = 4,9 %, t = 720 Tage (ein Jahr entspricht 360 Tage, Laufzeit sind 2 Jahre.)

$$Z = \frac{1.500 \text{ €} * 4,9 \% * 720}{100 * 360}$$

Z = 147,00 €

Die zusätzlichen Kosten gegenüber der Barzahlung betragen 147,00 €.

1.3.1 **Berechnung des Rabatts in Prozent mittels Dreisatzes:**
 Es liegt ein gerades Verhältnis vor.
 799,00 € - 749,00 € = 50,00 € Rabatt

799,00 € = 100 %

50,00 € = x %

$$x = \frac{50,00 \text{ €} * 100}{799,00 \text{ €}} = 6,26 \%$$

oder Berechnung des Rabatts in Prozent mittels Prozentrechnung:

Prozentsatz = 100 * Prozentwert / Grundwert

Prozentsatz = 100 * 50,00 € / 799,00 € = 6,26 %

Die Höhe des Rabatts in Prozent beträgt 6,26 %.

1.3.2 **Vorüberlegungen Buchungssatz - Zahlungseingang der Überweisung:**

- Welche Konten werden berührt?
Forderungen aus L.u.L. und Bank
- Um was für Konten handelt es sich? Forderungen aus L.u.L. = Aktivkonto; Bank = Aktivkonto (Die Kundin überweist den Rechnungsbetrag.)
- Erfolgt eine Zu- oder Abnahme? Forderungen aus L.u.L. = Abnahme; Bank = Zunahme
- Auf welcher Seite ist zu buchen? Forderungen aus L.u.L. = Habenseite, da Abnahme des Aktivkontos, Bank = Sollseite, da Zunahme des Aktivkontos (Es handelt sich hier um einen Aktivtausch.)

Soll			Haben	
Konto-Bezeichnung	EUR		Konto-Bezeichnung	EUR
Bank	749,00	an	Forderungen aus L.u.L.	749,00