

Aufgabe 1

Leistungsziel Nr. 1.2.1.2: Kundendatei erklären

5 Punkte

Ausgangslage:

Gegen Ende der Lehrzeit beauftragt der Berufsbildner die Lernenden, sich über den Sinn und den Inhalt der Kundendatei Gedanken zu machen. Es handelt sich um ein Handelsunternehmen im Schuhbereich, welches Detailhändler in der ganzen Schweiz beliefert.

Aufgaben:

- a) Geben Sie stichwortartig vier Argumente an, weshalb die Firma eine Kundendatei führen soll (4 x ½ Punkt, total 2 Punkte).

Punkte

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

- b) Ergänzen Sie in der folgenden Tabelle pro Bereich vier Informationen in Stichworten, die sinnvollerweise in einer Kundendatei erfasst werden (1 Punkt pro vollständig ausgefülltem Bereich, total 3 Punkte).

Punkte

Kundendaten	
Angaben zur Kontaktperson	
Verkaufsinformationen	

Punkte Total
Aufgabe 01

Aufgabe 2

Leistungsziel Nr. 1.6.1.4: Betriebliche Vorschläge einbringen

6 Punkte

Ausgangslage:

Eine Ihrer Bekannten arbeitet als Kauffrau im Back-Office einer Dienstleistungsunternehmung des Beratungssektors. Obwohl die Unternehmung in den Leitsätzen ihre Beratungsleistungen als fortschrittlich und dynamisch bezeichnet, ärgert sich Ihre Bekannte oftmals über schwerfällige administrative Abläufe und wenig Reformwille. Es werde zwar in der Gruppe über Probleme diskutiert und zum Teil würden sogar Lösungen vorgebracht. Vielfach enden die Verbesserungsbemühungen allerdings schon an diesem Punkt, ohne dass gute Ideen weiterverfolgt würden. Dieser Umstand trage nicht gerade zur Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei.

Aufgabe:

Wie müsste ein funktionierendes betriebliches Vorschlagswesens gestaltet werden? Das Ablaufschema auf der nachfolgenden Seite gibt Ihnen das Grundgerüst vor. Ergänzen Sie gemäss den Nummern im Schema die offenen Teilschritten in der unten stehenden Liste. Bestimmen Sie für jeden Punkt in Stichworten, um welche Tätigkeit oder Entscheidung es sich handelt.

Je sinngemäss korrekte Bestimmung des Teilschrittes 1 Punkt, total 6 Punkte.

1. Idee / Vorschlag wird in der Gruppe geäussert und als gut befunden

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. Muss der Vorschlag von Expertengruppe geprüft werden?

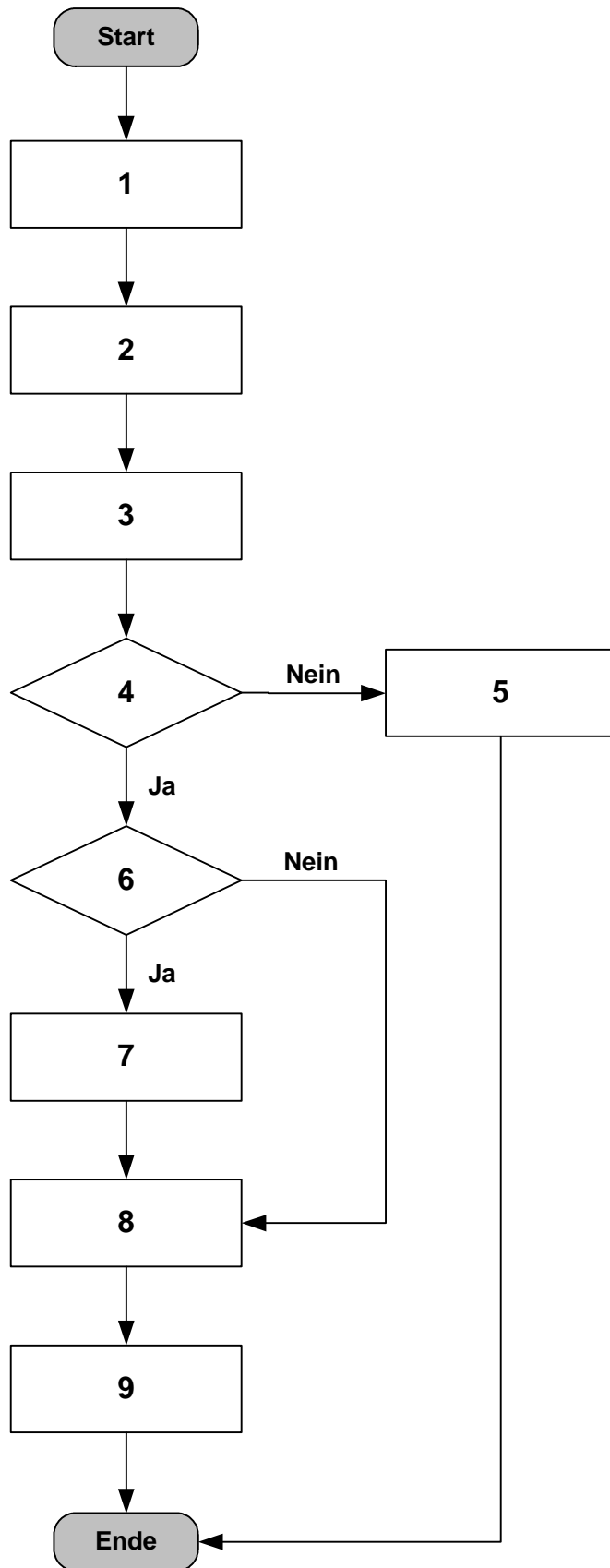
7. _____

8. _____

9. Information und eventuell Belohnung der Mitarbeitenden

Punkte

Punkte Total
Aufgabe 02



Aufgabe 3

Leistungsziel Nr. 2.2.1.1: Kommunikationsmittel auswählen

6 Punkte

Ausgangslage:

Die Firma Büro-Tik, die in Büroautomation spezialisiert ist, sucht ein/e Mitarbeiter/In. Sie haben Ihre Bewerbung eingereicht und sind zu Ihrem ersten Anstellungs-gespräch nach der Lehre eingeladen. Dabei bittet man Sie, einige Fragen zu beantworten.

Aufgabe:

Ergänzen Sie in Stichworten in der folgenden Tabelle zu jedem angegebenen Kommunikationsmittel zwei alltägliche Situationen, in denen diese üblicherweise eingesetzt werden. Begründen Sie jeweils, warum dieses Kommunikationsmittel in der angegebenen Situation eingesetzt werden muss oder soll. Die gleiche Begründung darf nur einmal genannt werden.

Pro richtiges Feld erhalten Sie ½ Punkt, total 6 Punkte.

Punkte

Kommunikationsmittel	Alltägliche Situation	Begründung
Brief		
Fax		
E-Mail		

Punkte Total
Aufgabe 03

Aufgabe 4

Leitungsziel Nr. 2.2.3.1: Ansprechende Dokumente erstellen

6 Punkte

Ausgangslage:

Die ansprechende Gestaltung von Dokumenten ist für ein Unternehmen sehr wichtig; vor allem, wenn die Dokumente für ein breites Publikum bestimmt sind.

Aufgaben:

- a) Ihr Unternehmen führt für Schüler des letzten obligatorischen Schuljahres eine Informationsveranstaltung durch, bei der sie das Unternehmen und dessen Berufsbildungsangebote näher kennen lernen können. Sie wurden beauftragt, ein Plakat zu erstellen, das in der Schule aufgehängt werden soll. Geben Sie (in Stichworten) in der ersten Spalte vier Elemente an, von denen die Qualität eines Dokuments abhängt. Führen Sie in der zweiten Spalte zu jedem Element ein Argument in ganzen Sätzen auf. Sie erhalten pro Element ½ Punkt und pro sinnvolles Argument ½ Punkt, total 4 Punkte.

Punkte

Elemente, von denen eine ansprechende Dokumentation abhängt	Argumente
1)	
2)	
3)	
4)	

b) Nennen Sie ein zusätzliches Kriterium, das zu einer attraktiveren Gestaltung Ihres Plakats beiträgt. Berücksichtigen Sie dabei, dass das Plakat sich an SchülerInnen wendet.

Für ein korrektes Kriterium (ein Stichwort) und für Ihr Argument (formuliert in einem Satz) erhalten Sie je 1 Punkt, total 2 Punkte.

Punkte

Persönliches Kriterium:

Argument:

Punkte Total
Aufgabe 04

Aufgabe 5

Leistungsziel Nr. 3.3.7.1: Erwartungen von Anspruchsgruppen erkennen 8 Punkte

Ausgangslage:

Sie arbeiten bei einem Papeterie-Grossisten, welcher Büromaterial von Markenherstellern kauft und diese an die Papeterien weiterverkauft. In der Pause bekommen Sie mit, wie sich die Lernenden der Einkaufsabteilung mit den Lernenden der Verkaufsabteilung rege unterhalten. **Es geht um die Einkaufs- und Verkaufspreise.** Sie mischen sich in das Gespräch ein und weisen darauf hin, dass es sich hier um die beiden Anspruchsgruppen Kunden und Lieferanten handelt, die angesprochen sind.

Aufgabe:

Die Erwartungen der beiden Anspruchsgruppen können unterschiedlich sein und im Unternehmen Interessenskonflikte auslösen. Nennen Sie pro Anspruchsgruppe je zwei Erwartungen zum gleichen Thema oder Problemfeld in den Spalten 1 und 2. Zeigen Sie in der dritten Spalte auf, welche Interessenskonflikte dadurch im Unternehmen entstehen können.

Pro Erwartung erhalten Sie je 1 Punkt und pro sinnvollen Interessenskonflikt je 2 Punkte, total 8 Punkte.

Punkte

Erwartungen der Lieferanten unserer Produkte (je 1 Punkt)	Erwartungen unserer Kunden (je 1 Punkt)	Interessenskonflikt (je 2 Punkte)

Punkte Total
Aufgabe 05

Aufgabe 6

Leistungsziel Nr. 3.4.1.2: Arbeiten an Buchungsbelegen kennen

5 Punkte

Ausgangslage:

In einigen Tagen werden Sie in der Kreditoren- und Debitorenverwaltung der Firma Bohnenkraut eingesetzt. Sie werden dort für die Rechnungskontrolle und Überwachung der Kreditorenbuchhaltung zuständig sein.

Aufgaben:

Studieren Sie den auf der nachfolgenden Seite abgebildeten Prozessplan.

Dieser stellt den **Ablauf der Kontrolle und Zahlung von Kreditoren** in der Firma Bohnenkraut dar.

- a) Ergänzen Sie in logischer Reihenfolge den Prozessplan mit den Prozessschritten und den Nummern 1 bis 8.
Je korrekt bestimmte Teilschritt-Reihenfolge erhalten Sie ½ Punkt, total 4 Punkte.
- b) Der Prozessschritt 3 wurde nicht benannt. Bestimmen Sie in den freien Zeilen den Titel dieses Teilschrittes.
Für die korrekte Bezeichnung von Teilschritt 3 erhalten Sie 1 Punkt.

Punkte

7 Erhalt der Rechnung

5 Abweichungen?

3 _____

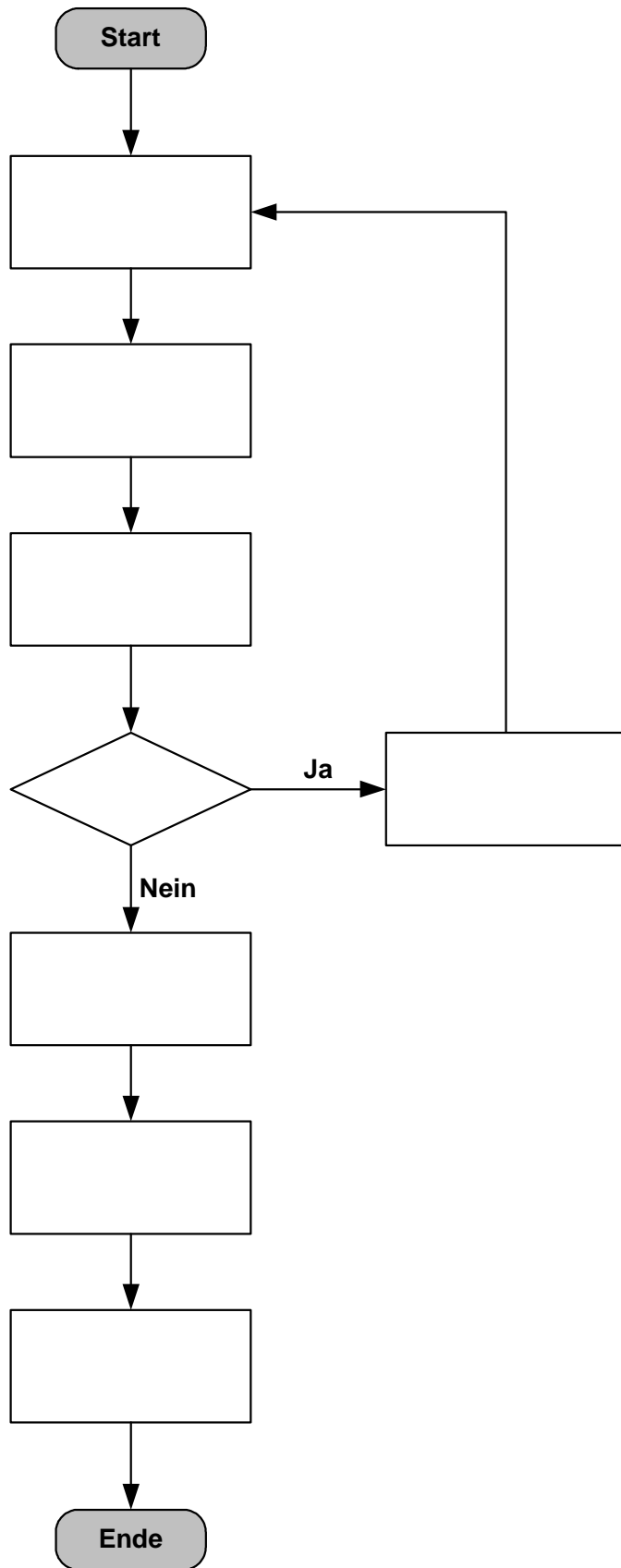
8 Kontrolle der Rechnung

2 Erfassung in Zahlungssystem

1 Vergleich mit Lieferschein

4 Ablage Rechnung und Lieferschein

6 Rechnung kontieren



Punkte

Punkte Total
Aufgabe 06

Aufgabe 7

Leistungsziel Nr. 3.4.2.1: Kostenstellen nennen**4 Punkte****Ausgangslage:**

Um ein möglichst genaues Bild der angefallenen Kosten zu erhalten, werden in einem Betrieb Kostenarten, Kostenstellen und Kostenträger definiert.

Aufgabe:

Ordnen Sie die nachstehenden Begriffe der richtigen Kolonne mit einem "X" zu. Es handelt sich um einen Fabrikationsbetrieb für Fenster (8 x ½ Punkt, total 4 Punkte).

Punkte

Begriff	Kostenart	Kostenstelle	Kostenträger
Holzfenster			
Direktion			
Qualitätskontrolle			
Fahrzeugaufwand			
Personalaufwand			
Glaserei			
Wareneinkauf			
Einbruchsichere Fenster			

Punkte Total
Aufgabe 07

Aufgabe 8

Leistungsziel-Nr. 1.11.1.5 Marketing-Mix

4 Punkte

Ausgangslage:

In Ihrem Lehrbetrieb wird neu eine Arbeitsgruppe Marketing2008 gebildet.

Auch Sie arbeiten in dieser Gruppe mit. In einigen Tagen ist eine erste Gruppensitzung mit dem Motto: Ideen gesucht! Für alle Teilnehmenden der Sitzung gilt folgende Vorbereitungsaufgabe.

Aufgabe:

Wählen Sie ein Produkt (Ware oder Dienstleistung) aus, das der Betrieb (Ihr Lehrbetrieb) bereits schon im Sortiment führt oder neu ins Sortiment aufnehmen könnte.

Welcher Marketing-Mix ist für das von Ihnen gewählte Produkt sinnvoll? Schlagen Sie für jeden Bereich des Marketing-Mix drei Instrumente vor.

Ordnen Sie Ihre Antworten, in dem Sie die Tabelle auf der folgenden Seite ergänzen.

Pro richtig ausgefüllte Spalte – der Bereich und die drei Instrumente passen sinnvoll zusammen – erhalten Sie 1 Punkt.

Marketing-Mix

Punkte

für folgendes Produkt: _____

Bitte ankreuzen: das Produkt besteht bereits oder es ist ein neues Produkt

Bereiche des Marketing-Mix:	P_____	P_____	P_____	P_____
Instrumente				

Punkte Total
Aufgabe 08

Aufgabe 9

Leistungsziel-Nr. 1.8.1.3 Tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse 4 Punkte

Ausgangslage:

Handelshemmnisse behindern den Handel. Es gibt verschiedene Arten von Handelshemmnissen.

Aufgabe:

- a) Erklären Sie die Begriffe tarifäres Handelshemmnis und nicht-tarifäres Handelshemmnis jeweils mit Hilfe eines selber gewählten Beispiels.

Sie erhalten für jede richtige Erklärung 1 Punkt (total 2 Punkte möglich).

Punkte

Tarifäres Handelshemmnis:

Nicht-tarifäres Handelshemmnis:

Punkte

- b) Erklären Sie den Unterschied zwischen den tarifären und den nicht-tarifären Handelshemmnissen. Erklären Sie zusätzlich zwei Gemeinsamkeiten, die diese verschiedenen Arten der Handelshemmnisse haben.

Sie erhalten für den richtig erklärten Unterschied 1 Punkt. Sie erhalten für jede richtig erklärte Gemeinsamkeit $\frac{1}{2}$ Punkt (total 2 Punkte möglich).

Unterschied:

Gemeinsamkeiten:

1.)

2.)

Punkte Total
Aufgabe 09

Aufgabe 10

Leistungsziel-Nr. 1.12.1.1 Risiko beurteilen

5 Punkte

Ausgangslage:

Sie prüfen die Voraussetzungen für ein neues Handelsunternehmen in der Schweiz. Der Betrieb hat auch vor, Produkte aus Afrika und Asien zu importieren. Deshalb beschäftigen Sie sich mit den Risiken, die der Handel mit diesen Gebieten mit sich bringt.

Aufgabe:

Nennen Sie zwei Risiken des internationalen Handels und ergänzen Sie die dazu geforderten Informationen.

Sie erhalten für das Nennen eines richtigen Risikos $\frac{1}{2}$ Punkt; für die richtige Beschreibung der Gefahr für den Handel durch dieses Risiko 1 Punkt und für die Beschreibung der richtigen Massnahme gegen das Risiko 1 Punkt (Maximal $2 \frac{1}{2}$ Punkte pro Risiko).

Risiko 1

Nennen Sie ein Risiko für den Handel:

Beschreiben Sie in wenigen Sätzen, welche Gefahr dieses Risiko für den Handel darstellt:

Punkte

Beschreiben Sie in wenigen Sätzen nachvollziehbar, mit welchen Mitteln sich der Handel gegen dieses Risiko absichert:

Punkte

Risiko 2

Nennen Sie ein Risiko für den Handel:

Beschreiben Sie in wenigen Sätzen, welche Gefahr dieses Risiko für den Handel darstellt:

Beschreiben Sie in wenigen Sätzen nachvollziehbar, mit welchen Mitteln sich der Handel gegen dieses Risiko absichert:

Punkte Total
Aufgabe 10

Aufgabe 11

Leistungsziel Nr. 1.9.1.1 Die Handelskette

5 Punkte

Ausgangslage:

Der Weg einer Ware von der Rohstoffgewinnung bis zum Konsumenten bezeichnet man als Handelskette. Handelsbetriebe erfüllen innerhalb einer Handelskette wichtige Funktionen. Je nach dem wo in einer Handelskette ein Betrieb platziert ist erfüllt er verschiedene Funktionen respektiv führt verschiedene Tätigkeiten aus.

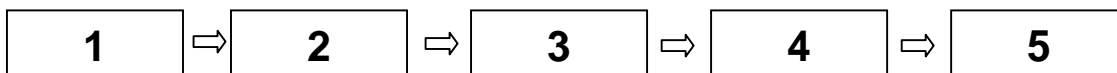
Aufgabe:

a) Zählen Sie die Glieder einer Handelskette mit den richtigen Fachwörtern auf.

Punkte

Für die komplett richtig bezeichnete Handelskette erhalten Sie 1 Punkt.

Handelskette



Glied

Bezeichnung:

1

2

3

4

5

b) Beschreiben Sie stichwortartig die Glieder einer Handelskette für ein selbstgewähltes Produkt Ihres eigenen Lehrbetriebes. Geben Sie für jedes Glied an, wer (Firma) was (Tätigkeit) wo (Land, Region, Ort) mit dem Produkt macht.

Punkte

Für eine lückenlose und nachvollziehbare Beschreibung der Handelskette erhalten Sie 4 Punkte. Für jede „Lücke“ in der Handelskette (eine fehlerhafte oder nicht ausgefüllte Beschreibung) wird 1 Punkt abgezogen.

Gewähltes Produkt: _____

Wer macht was wo?

Glied 1:

Glied 2:

Glied 3:

Glied 4:

Glied 5:

Punkte Total
Aufgabe 11

Aufgabe 12

Leistungsziel Nr. 1.11.1.2 Bedeutung der Verkaufsförderungsmassnahmen 10 Punkte

Ausgangslage:

Verkaufsförderungsmassnahmen in einem Ladengeschäft sind wichtig für den Erfolg bei den Kunden. Kurzbeschreibungen (s. unten) von zwei Supermärkten geben Ihnen einen Eindruck, wie solche Massnahmen umgesetzt werden können.

Aufgabe:

Beurteilen Sie, welcher der beiden Supermarkt die Verkaufsförderungsmassnahmen besser umsetzt (Tipp: Lesen Sie zuerst die Vorgehenshinweise auf der nächsten Seite).

Supermarkt A

Hat keine Klimaanlage; Alle Schaufensterscheiben und der Laden werden wöchentlich gereinigt; der Informationsschalter ist gleichzeitig die Ladenkassen 1 (immer besetzt); Viele Waren werden auf Paletten verkauft; Neonlicht sorgt für eine grelle Helligkeit; die Verkaufsfläche beträgt 2'500 m²; die Gänge sind sehr breit (vier Einkaufswagen haben nebeneinander Platz); als Hintergrundmusik läuft DRS 3; die verschiedenen Abteilungen unterscheiden sich durch verschiedenfarbige Bodenbeläge; von einem zentralen Platz aus gehen Gänge in die verschiedenen Abteilungen; Die Schaufenster werden zu Ostern, im Sommer, im Herbst, an St. Nikolaus und zu Weihnachten neu dekoriert

Supermarkt B

Die Geschäftsführerin sorgt jeden Tag für neue Hintergrundmusik und fragt die Kunden, ob sie ihnen gefällt; voll klimatisiert; die Beleuchtung ist auf die Farbe der Warenauslage abgestimmt; ein Dekorateur und die Lernenden gestalten die Schaufenster alle zwei Wochen um; in einer Ecke steht der Kunden-Schalter (nicht ständig besetzt); die Verkaufsfläche beträgt 1'500 m²; Die Kundschaft wird durch Beschriftungen am Boden und an den Regalen durch den Laden geführt; zwei Einkaufswagen können in den Gängen knapp kreuzen; alle Waren werden in den Gestellen präsentiert; der Laden und die Schaufenster werden täglich gereinigt

Vorgehen:

1. Geben Sie den in der Tabelle (siehe nächste Seite) aufgelisteten acht Beurteilungskriterien eine Gewichtung. 3 steht für sehr wichtig, 2 für wichtig und 1 für unwichtig.
2. Verteilen Sie – gestützt auf die obigen Beschreibungen – Punkte an die Supermärkte. 3 Punkte geben Sie, wenn Sie das Kriterium sehr gut erfüllt finden. 2 Punkte, wenn es gut erfüllt ist und 1 Punkt, wenn es Ihrer Meinung nach nicht gut erfüllt wird.
3. Rechnen Sie die Total-Punktzahl für jedes Kriterium und jeden Supermarkt zusammen (Gewichtung mal gegebene Punkte).
4. Zählen Sie die Kolonnen Total A und B zum Endergebnis zusammen.
5. Kreuzen Sie an, welcher Supermarkt die Verkaufsförderungsmassnahmen besser umsetzt.
6. Begründen Sie das Ergebnis in einem kurzen Text. Geben Sie dabei Antworten auf folgende Fragen:
 - a) Welche Kriterien haben Sie am stärksten gewichtet? Aus welchen Gründen?
 - b) Welches sind die grossen Stärken des von Ihnen ermittelte „Sieger“-Supermarkts?
 - c) Wo sind die Schwächen des Verlierers?

Für die richtig ausgefüllte Tabelle (Rechnungen stimmen) erhalten Sie 4 Punkte. Für jeden Rechenfehler wird $\frac{1}{2}$ Punkt abgezogen.

Für den richtig ermittelten und angekreuzten „Sieger“ erhalten Sie 1 Punkt.

Für die nachvollziehbare Beantwortung der Fragen a) erhalten Sie 3 Punkte. Für die nachvollziehbare Beantwortung der Frage b) erhalten Sie 1 Punkt. Für die nachvollziehbare Beantwortung der Frage c) erhalten Sie 1 Punkt (Maximal 5 Punkte). Für jeden Schreibfehler in Ihren Antworten wird $\frac{1}{4}$ Punkt abgezogen.

Punkte

	Gewichtung	Supermarkt A Punkte	Supermarkt A Total	Supermarkt B Punkte	Supermarkt B Total
	(1, 2 oder 3)	(1, 2 oder 3)	(Gewichtung x Punkte)	(1, 2 oder 3)	(Gewichtung x Punkte)
Schaufenster					
Verkaufsraum					
Kunden- führung					
Waren- präsentation					
Beleuchtung					
Hintergrund- musik					
Raumklima					
Information					
Endergebnis					

Setzt die Verkaufsförderungsmassnahmen besser um:

- Supermarkt A Supermarkt B

(bitte ankreuzen)

Punkte

Begründung:

a) Welche Kriterien haben Sie am stärksten gewichtet? Aus welchen Gründen?

b) Welches sind die grossen Stärken des von Ihnen ermittelte „Sieger“-Supermarkts?

c) Wo sind die Schwächen des Verlierers?

Punkte
Total
Aufgabe 12

Aufgabe 13

Leistungsziel-Nr. 1.10.1.2 Sortimente vergleichen

6 Punkte

Ausgangslage:

Sie vergleichen die Sortimentsgestaltung (= Sortimentspolitik) Ihres Lehrbetriebs mit dem Sortiment eines Konkurrenzunternehmens. Entscheidend ist Ihre Auswahl der Vergleichskriterien; also der Punkte, mit deren Hilfe Sie die beiden Sortimente vergleichen wollen.

Aufgabe:

- a.) Nennen Sie Ihren Lehrbetrieb und eine Konkurrenzunternehmung Ihres Lehrbetriebs. Das Vergleichskriterium „Kunden“ ist bereits gegeben, nennen Sie drei weitere Kriterien, anhand denen Sie die Sortimentsgestaltung (=Sortimentspolitik) vergleichen wollen.

Für jedes sinnvoll gewählte Kriterium erhalten Sie ½ Punkt (maximal 1 ½ Punkte).

Punkte

Ihr Lehrbetrieb: _____	Kriterien zum Vergleich der Sortimentsgestaltung	Ein Konkurrenz- unternehmen: _____
	Kriterium 1: • Kunden (Kaufkraft, Alter, Geschlecht, Modetrends, Bedürfnisse)	
	Kriterium 2: • _____	
	Kriterium 3: • _____	
	Kriterium 4: • _____	

b.) Für jedes gewählte Kriterium formulieren Sie eine offene Fragen, die Sie dem Konkurrenzunternehmen stellen würden, um Informationen über diesen Punkt zu erhalten.

Punkte

Für jede sinnvolle Frage erhalten Sie 1 ½ Punkt (maximal 4 ½ Punkte).

Kriterium 2:	Frage an Konkurrenzunternehmung: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Kriterium 3:	Frage an Konkurrenzunternehmung: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Kriterium 4:	Frage an Konkurrenzunternehmung: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Punkte Total
Aufgabe 13

Aufgabe 14

Leistungsziel-Nr. 1.10.2.2 Bestellzeitpunkt

4 Punkte

Ausgangslage:

Die Firma Roller AG produziert Roller von hoher Qualität. Sie bestellt die Räder für die Roller in 4er-Sets bei den Lieferanten. Damit die Produktion nie unterbrochen werden muss, ist eine professionelle Warenbewirtschaftung notwendig.

Aufgaben:

- a) In der Lagerhaltung arbeitet die Firma mit verschiedenen Beständen, bei deren Erreichen automatisch Aktionen ausgelöst werden. Geben Sie für die beiden unten stehenden Definitionen solcher Lagerbestände die richtigen Fachbegriffe an.

Für jeden richtigen Fachbegriff erhalten Sie ½ Punkt (Maximal 1 Punkt).

Punkte

Definition	Fachbegriff
Menge, die stets mindestens an Lager sein muss
Lagermenge, bei deren Erreichen die nächste Bestellung ausgelöst wird

- b) Rechnen Sie aus, bei welchem Lagerbestand die nächste Bestellung ausgelöst werden muss. Verwenden Sie dazu die unten stehenden Zahlenvorgaben. Die Firma hat natürlich das Ziel, dass sie nie mehr Räder-Sets an Lager hat als notwendig.

Sie erhalten 1 Punkt für das richtige Ergebnis.

Tagesverbrauch: 10 Räder-Sets

Bestellmenge: 230 Räder-Sets

Lieferfrist ab Bestellzeitpunkt: 3 Tage

Anfangsbestand: 250 Räder-Sets

Sicherheitsbestand: 20 Räder-Sets

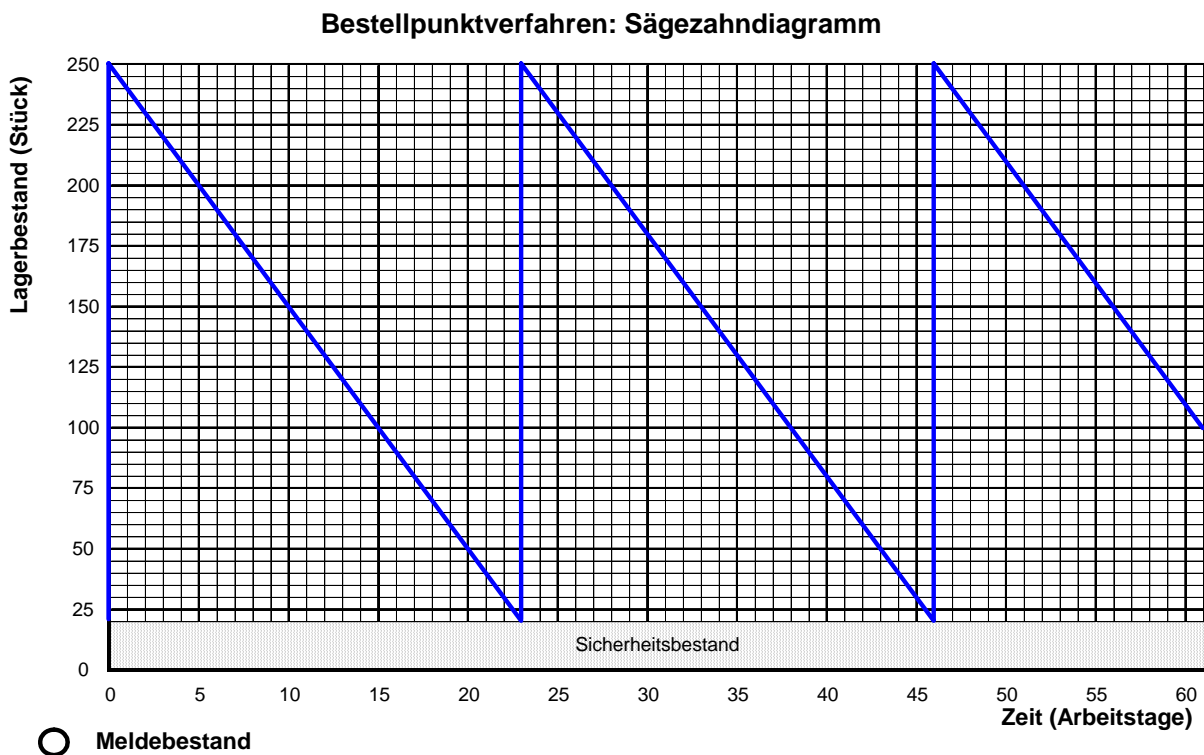
Die Firma muss eine Bestellung von 230 Räder-Sets auslösen, sobald der Lagerbestand

noch _____ Räder-Sets beträgt

Punkte

- c) Zeichnen Sie auf der unten stehenden Grafik die nächsten zwei Bestellzeitpunkte ein und bestimmen Sie, in wievielen Tagen die zweite Bestellung ausgelöst werden muss (von heute an gerechnet; heute ist Tag 0). Verwenden Sie dazu die Zahlenvorgaben von Aufgabe b).

Sie erhalten $\frac{1}{2}$ Punkt für jeden auf der Grafik richtig eingezeichneten Bestellzeitpunkt. Sie erhalten für den richtig bestimmten 2. Bestelltag 1 Punkt (Maximal 2 Punkte)



Die zweite Bestellung muss am _____ Tag ausgelöst werde.

Punkte Total
Aufgabe 14

Aufgabe 15

Leistungsziel-Nr. 1.9.2.1 Funktionen des Handels

5 Punkte

Ausgangslage:

Jeder Handelsbetrieb erfüllt verschiedene Funktionen für seine Kundschaft. Durch den ständigen Wandel der Wirtschaft (Technologie, Vorschriften usw.) werden einige dieser Funktionen auch in Zukunft von grosser Bedeutung sein, während dem andere nicht mehr so wichtig sein werden.

Aufgabe:

Zählen Sie die Ihrer Meinung nach fünf Funktionen auf, die ein Handelsbetrieb auch in der Zukunft für die Kundschaft erfüllt muss. Begründen Sie für jede Funktion in Stichworten, warum sie wichtig bleibt oder sogar gegenüber heute noch an Bedeutung gewinnen wird.

Für jede richtig und nachvollziehbar begründete Funktion erhalten Sie 1 Punkt.

Punkte

<u>Funktion</u>	<u>Begründung</u>

<u>Funktion</u>	<u>Begründung</u>
<hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Punkte

Punkte Total
Aufgabe 15

Aufgabe 16

Leistungsziel-Nr. 1.7.2.1 Bedeutung des Handels

7 Punkte

Ausgangslage:

Ihre Vorgesetzte hat zwei Texte aus der Wirtschaftspresse auf Ihren Pult gelegt, daneben liegt eine Handnotiz:

Bitte lesen Sie die bereitgestellten Texte durch. Streichen Sie wichtige Aussagen zum Thema:

Die Bedeutung des Handels heute an.

Bereiten Sie zwei Folien für meine Präsentation vor, auf denen diese Aussagen möglichst kurz und treffend zu lesen sind, danke.

Aufgabe:

Studieren Sie die zwei Quellentexte. Suchen Sie in jedem Text nach zwei wichtigen Textstellen zum Thema:

Die Bedeutung des Handels heute

und kennzeichnen Sie diese gut sichtbar für Ihre Vorgesetzte.

Entlang der gesamten Wertschöpfungskette – vom Einkauf von Rohstoffen und Zwischenwaren bis hin zur Feinverteilung der Endprodukte an den Verbraucher – nimmt der Sektor Handel und Logistik eine zentrale Scharnierfunktion ein. Mit insgesamt 691'200 Beschäftigten in der Schweiz stellt er den grössten Dienstleistungssektor dar und erzeugt 65,5 Mrd. Franken an Wertschöpfung. Hinsichtlich des Wachstums gehört er jedoch nicht in allen Bereichen zu den Zugpferden der Schweizer Wirtschaft. Am besten schneidet darin die Logistik ab, welche vom stetig wachsenden internationalen Warenaustausch profitiert. Während ihre Wertschöpfung im Mittel der letzten zehn Jahre um 5,1% zulegte, steht der Detailhandel mit +0,7% pro Jahr am unteren Ende des Spektrums.

Der Schweizer Aussenhandel befindet sich weiterhin in Bestform. Wie im starken Schlussquartal 2006 sind auch im ersten Quartal 2007 die Exporte und Importe nominal in zweistelliger Höhe gewachsen. Alle Branchen profitierten von einem Verkaufsplus. Die Handelsbilanz schloss mit einem deutlichen Überschuss von 3,246 Mrd. Franken. Im ersten Quartal stiegen die Exporte nominal um 12,6 (real: +11,1) Prozent auf 48,263 Mrd. Franken. Die Ausfuhren haben damit eine neue Höchstmarke erreicht.

Die Importe weiteten sich nominal um 10,5 (real +8,0) Prozent auf 45,017 Mrd. Fr. aus. Bei den Einfuhren stach der kräftige Anstieg (+28,3 Prozent) bei den Halbfabrikaten heraus. Diese massive Steigerung gründet im Wesentlichen auf den um die Hälfte gestiegenen Importen von Chemikalien sowie einem Anstieg bei den Halbfabrikaten aus Metall. Die Importe aus allen Wirtschaftsräumen mit Ausnahme der Entwicklungsländer erhöhten sich. Am kräftigsten stiegen die Einfuhren aus den Transformationsländern. Die Lieferungen aus der EU nahmen um insgesamt 11,4 Prozent zu. Überdurchschnittlich stiegen die Importe aus Deutschland (+13,4 Prozent).

Fassen Sie diese Texte mit vier kurzen und treffenden Aussagen zusammen. Und gestalten Sie mit diesen Aussagen die zwei Folienvorlagen für die Präsentation Ihrer Vorgesetzten. Auf jeder Folie soll auch ein Bild platziert werden, das die Aussagen verstärkt. Schlagen Sie vor, was auf einem passenden Bild zu sehen sein sollte.

Punkte

Für jede nachvollziehbare Aussage auf einer Folie erhalten Sie 1 ½ Punkte (maximal 6 Punkte).

Für jeden sinnvollen Bildvorschlag erhalten Sie ½ Punkt (maximal 1 Punkt).

Die Bedeutung des Handels heute

Aussage 1:

Aussage 2:

Bildvorschlag:

Die Bedeutung des Handels heute

Aussage 3:

Aussage 4:

Bildvorschlag:

Punkte Total
Aufgabe 16

Aufgabe 17

Leistungsziel-Nr. 1.7.1.1 Waren / Dienstleistungen

5 Punkte

Ausgangslage:

Man kann Güter (Waren und Dienstleistungen) nach verschiedenen Gesichtspunkten einteilen. Unter anderem kann ein Gut frei, wirtschaftlich, materiell und/oder immateriell sein.

Aufgabe:

Kreuzen Sie für die Beispiele in der folgenden Tabelle an, ob es sich dabei um „freie“, „wirtschaftliche“, „materielle“ und/oder „immaterielle“ Güter handelt. Beachten Sie, dass ein Gut gleichzeitig mehrere Gesichtspunkte erfüllen kann.

Sie erhalten für vier korrekt ausgefüllte Zeilen in der Tabelle jeweils 1 Punkt (total 5 Punkte).

	Frei	Wirtschaftlich	Materiell	immateriell	Punkte
Lotto spielen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ein Holztisch	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
20-Minuten (Zeitung)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Eine Beratung im Kaufhaus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ein roter VW-Golf	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ein Milchkaffe mit Zucker	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Die Landeswährung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Zwei Ohrenringe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Eine medizinische Massage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ein Theaterstück	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ein Blumenstrauss	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Der Wind	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ein Link auf der Website	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Das Matterhorn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Eine Tasse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Eine Schriftart	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Eine Taschenlampe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ein Menu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ein Patent	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Eine Zahnbürste	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
					Punkte Total Aufgabe 17

Aufgabe 18

Leistungsziel-Nr. 1.13.2.2 Unterschiede Vorschriften/Normen

5 Punkte

Ausgangslage:

Machen Sie sich Unterschiede und Gemeinsamkeiten von Vorschriften und Normen bewusst. Denken Sie an Ihren Lehrbetrieb und überlegen Sie sich, wo Vorschriften und Normen eingehalten werden.

Aufgabe:

- a) Nennen Sie einen Unterschied und eine Gemeinsamkeit zwischen Vorschriften und Normen:

Für einen korrekten Unterschied und eine korrekte Gemeinsamkeit erhalten Sie je 1 Punkt (maximal 2 Punkte).

Punkte

Unterschied: _____

Gemeinsamkeit: _____

b) Nennen Sie eine Vorschrift und eine Norm, die von Ihrem Lehrbetrieb eingehalten werden und erklären Sie jeweils die Konsequenz bei Nichteinhaltung.

Für jede korrekt ausgefüllte Zeile (Norm/Vorschrift und die nachvollziehbar beschriebene Konsequenz bei Nichteinhaltung) erhalten Sie 1 ½ Punkte (maximal 3 Punkte).

<p>Norm:</p> <hr/> <hr/>	<p>Konsequenz bei Nichteinhaltung:</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<p>Vorschrift:</p> <hr/> <hr/>	<p>Konsequenz bei Nichteinhaltung:</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Punkte

Punkte Total
Aufgabe 18