



Iris Faßbender-Busch

Reihenkonzept: Sabine Dietlmeier, Manuela Schmidt

Sicher vorbereiten und bestehen

Prüfungsvorbereitung zur Abschlussprüfung
Kauffrau/Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement Teil 1

3. Auflage

Die in diesem Produkt gemachten Angaben zu Unternehmen (Namen, Internet- und E-Mail-Adressen, Handelsregistereintragen, Bankverbindungen, Steuer-, Telefon- und Faxnummern und alle weiteren Angaben) sind i. d. R. fiktiv, d. h., sie stehen in keinem Zusammenhang mit einem real existierenden Unternehmen in der dargestellten oder einer ähnlichen Form. Dies gilt auch für alle Kunden, Lieferanten und sonstigen Geschäftspartner der Unternehmen wie z. B. Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen und andere Dienstleistungsunternehmen. Ausschließlich zum Zwecke der Authentizität werden die Namen real existierender Unternehmen und z. B. im Fall von Kreditinstituten auch deren IBANs und BICs verwendet.

© 2024 Westermann Berufliche Bildung GmbH, Ettore-Bugatti-Straße 6-14, 51149 Köln
www.westermann.de

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen bzw. vertraglich zugestanden Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Nähere Informationen zur vertraglich gestatteten Anzahl von Kopien finden Sie auf www.schulbuchkopie.de.

Für Verweise (Links) auf Internet-Adressen gilt folgender Haftungshinweis: Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle wird die Haftung für die Inhalte der externen Seiten ausgeschlossen. Für den Inhalt dieser externen Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich. Sollten Sie daher auf kostenpflichtige, illegale oder anstößige Inhalte treffen, so bedauern wir dies ausdrücklich und bitten Sie, uns umgehend per E-Mail davon in Kenntnis zu setzen, damit beim Nachdruck der Verweis gelöscht wird.

Druck und Bindung: Westermann Druck GmbH,
Georg-Westermann-Allee 66, 38104 Braunschweig

ISBN 978-3-427-**43751**-2

Sie stehen kurz vor dem 1. Teil der Abschlussprüfung „Kauffrau/Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement“?

Dann ist dieses Prüfungsvorbereitungsbuch genau das Richtige für Sie!

Seit dem 1. August 2020 gibt es ein novelliertes Berufsbild. Die Neuordnung des Berufsbildes hat zum Ziel, die Bestandteile der Ausbildung zu aktualisieren und die geänderten Anforderungen des virtuellen Zeitalters einzubinden. So wird jetzt insbesondere Wert auf digitale Inhalte gelegt. Damit werden die veränderten Kompetenzanforderungen in den unterschiedlichen Bereichen elektronischer Geschäftsprozesse und E-Commerce berücksichtigt. Zudem sollen die Handlungskompetenzen in Bezug auf projektorientiertes Arbeiten verstärkt werden.

Die Abschlussprüfung wird derzeit in einer gestreckten Form durchgeführt. Die Prüfung besteht jetzt aus einem Teil 1, der ca. nach der Hälfte der Ausbildungszeit stattfinden soll, und einem Teil 2 zum Ende der Ausbildung.

Dieses Prüfungsvorbereitungsbuch soll Sie dabei unterstützen, sich auf den ersten Teil der Prüfung vorzubereiten und den bereits erlernten Unterrichtsstoff zu wiederholen und zu vertiefen.

Der Aufbau dieses Buches orientiert sich am Ausbildungsrahmenplan und den damit zu vermittelnden Fertigkeiten, Kenntnissen und Fähigkeiten während der ersten 13 Monate der Ausbildungszeit und den damit verbundenen Themengebieten.

Welche Themengebiete beinhaltet Teil 1 der Abschlussprüfung?

Der erste Teil der Abschlussprüfung beinhaltet den Prüfungsbereich:
Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen

In diesem Rahmen sollen Sie nachweisen, dass Sie, mit Kenntnis der gesetzlichen und unternehmerischen Rahmenbedingungen, sachkundig die Beschaffung und den Verkauf von Waren und Dienstleistungen planen und durchführen können. Dazu gehört die Einordnung des Großhandels in die Gesamtwirtschaft sowie die Beschaffung von Informationen über Bedarfe und Absatzchancen. Des Weiteren sollen Sie in der Lage sein, Angebote einzuholen und zu vergleichen, Waren zu bestellen und Dienstleistungen zu beauftragen.

Kundenanfragen zu bearbeiten und Verkaufsgespräche zu führen sowie Angebotserstellung und Auftragsbearbeitung sind ebenfalls Bestandteil der Prüfung.

Schließlich sollen Sie die rechtlichen Regelungen zum Datenschutz und zur Datensicherheit in Zusammenhang mit Kundendaten kennen.

Wie hilft Ihnen dieses Buch bei der Prüfungsvorbereitung?

Das Buch startet mit einer Einführung über die Arten und Funktionen des Groß- und Außenhandelsmanagements. Anschließend finden Sie zu den genannten prüfungsrelevanten Themen Aufgaben und Lösungen sowie ausführliche Erläuterungen. Viele komplexe Zusammenhänge werden durch Abbildungen anschaulich gemacht.

So können Sie nicht nur Ihr vorhandenes Wissen wiederholen und trainieren, sondern gleichzeitig eventuell vorhandene Verständnislücken schließen. Dabei besteht der größte Teil aus gebundenen Aufgaben, da sich so mehr Wissen vermitteln lässt.

Auf jeder Seite finden Sie in der Kopfzeile auf der linken Seite das Lernfeld des Prüfungsbereichs und auf der rechten Seite das behandelte Thema. Dazu finden Sie auf der Vorderseite mehrere Aufgaben, bei denen Sie Ihre Lösung direkt eintragen können. Wenn Sie umblättern, sehen Sie auf der Rückseite die Lösungen zu den Aufgaben (in grauer Schrift) und die Erklärungen (in schwarzer Schrift). Meistens gibt es hier auch Schaubilder, die den Ablauf oder Zusammenhang übersichtlich zusammenfassen.

Abschließend finden Sie noch eine Probeproofung, bei der Sie Ihr Wissen unter Beweis stellen können. Die Prüfung setzt sich, wie von der IHK vorgegeben, zu 75 % aus offenen und zu 25 % aus gebundenen Aufgaben zusammen. Die abschließende Bewertung orientiert sich an den IHK-Vorgaben.

Am Ende des Buches befindet sich zudem ein Stichwortverzeichnis, in dem Sie gezielt nach Aufgaben und Erläuterungen zu bestimmten Themen suchen können.

Ob Sie die Themen in der Reihenfolge bearbeiten, die das Buch vorgibt, oder einzelne Themengebiete aufgreifen wollen, bleibt Ihnen überlassen.

Auf jeden Fall kann dieses Buch Sie bei Ihrer Prüfungsvorbereitung unterstützen.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei Ihrer Prüfung!

Iris Faßbender-Busch

P.S.: Sollten Sie bei einer Lösung einmal anderer Meinung sein, so lassen Sie es uns wissen und schreiben Sie uns eine Mail an: service@westermann.de

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3	Prüfungsgebiet Verkauf kundenorientiert planen und durchführen	
Das Modellunternehmen	5	Warenwirtschaftssystem	75
Prüfungsgebiet Das Unternehmen präsentieren		Auftragsdaten	77
Funktionen des Großhandels in der Gesamtwirtschaft	7	Bonitätsprüfung.....	79
Arten und Stellung des Großhandels in der Absatzkette	9	Stammdaten und Bewegungsdaten	81
Betriebsformen des Groß- und Außenhandels	11	Datenschutz und Datensicherheit.....	83
E-Commerce	13	ABC-Analyse.....	85
		Angebot	87
Prüfungsgebiet Warensortiment zusammenstellen und Dienstleistungen anbieten		Lieferungs- und Zahlungsbedingungen.....	89
Sortimentsbegriffe	15	Allgemeine Geschäftsbedingungen.....	91
Produktlebenszyklus – ergänzende Angebote.....	21	Erfüllungsort und Bonität	93
Sortimentskooperation	23	DIN 5008 – Angebot.....	95
Faktoren für die Zusammensetzung des Sortiments	25	Leasing	97
Dienstvertrag und Werkvertrag.....	27	Verkaufsgespräche führen.....	99
Wartungsverträge und Serviceleistungen	29	Die Kundschaft unter Nutzung von Produktinformationen beraten.....	101
Nachhaltigkeit.....	31	Der Ablauf des Verkaufsprozesses	105
		Präsentation von Zubehör planen und umsetzen	107
Prüfungsgebiet Einkauf von Waren und Dienstleistungen marktorientiert planen, organisieren und durchführen		Prüfungsgebiet Arbeitsorganisation projekt- und teamorientiert planen und steuern	
Optimale Bestellmenge und Bestellzeit.....	33	Teambildung – Kommunikation	109
Bezugsquellenermittlung.....	41	Projektplanung	111
Rechtliche Grundlagen von Verträgen	43	Projektdurchführung	113
Kaufvertrag	45	Präsentation.....	115
Zertifizierung	51	Kreativitätstechniken und Zeitmanagement.....	117
Angebotsvergleich.....	53	Probeproofung Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen	119
Verpackung	57	Bildquellenverzeichnis	131
Wert- und Gewichtsspesen.....	59	Sachwortverzeichnis	132
Finanzierungsvorteil.....	61		
Prozentrechnung	63		
Angebotsauswertung.....	65		
E-Procurement.....	69		
Digitale Bezugsprozesse	71		
Excel.....	73		

	<p>Großhandel für Wägetechnik</p> <h1>GWT GmbH</h1>
Geschäftssitz	Paul-Busch-Straße 6–14 50737 Köln
Registergericht	Amtsgericht Köln HRB 572
Gründungsdatum	24.01.1967
Geschäftsführer/-innen Geschäftsanteile	<ul style="list-style-type: none"> ● Oliver Strauch 100.000,00 € ● Jeanice Bartak 80.000,00 € ● Cynthia Garcia 60.000,00 €
Telefon Internet Kontakt	Zentrale 0221 37005-0 www.waegetechnik-koeln.de info@waegetechnik-koeln.de
Zertifizierung	DIN EN ISO 9001
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	59 Beschäftigte, davon: <ul style="list-style-type: none"> ● 3 Geschäftsführer/-innen ● 10 Beschäftigte Einkauf ● 20 Beschäftigte Verkauf ● 8 Beschäftigte Verwaltung ● 15 Beschäftigte Lager ● 3 Auszubildende
Bilanzsumme Umsatz	5.800.000,00 € 14.200.000,00 €

Geschäftszweck	<ul style="list-style-type: none"> ● Vertrieb von Waagen und Wägeanlagen ● Beratung und Planung von Wägeanlagen ● Installation vernetzter Systeme
Lieferprogramm	<ul style="list-style-type: none"> ● Fahrzeugwaagen ● Sonderwaagen ● Bodenwaagen ● Tischwaagen ● Präzisionswaagen ● Zählwaagen ● Palettenwaagen ● Kranwaagen ● Wägeterminals ● Wiegehubwagen

Das Unternehmen

Die GWT GmbH wurde 1967 gegründet und ist seitdem in dritter Generation ein verlässlicher Partner für Industrie, Handel und Gewerbe.

59 Beschäftigte und jahrzehntelange Erfahrung sind ein Garant für Qualität.

Durch ständige Investitionen in Know-how und modernste Technik sind wir in der Lage, Ihnen maßgeschneiderte Waagen jeder Art und Größe einschl. EDV-Lösung, auch in Anbindung an vorhandene Systeme, anzubieten.

Gut durchdachte Arbeitsabläufe tragen entscheidend zur Qualität unserer Produkte oder Dienstleistungen bei. Ein wirksames Qualitätsmanagement berücksichtigt die speziellen Anforderungen und Perspektiven unseres Unternehmens.

Situation zur 1. Aufgabe

Nachdem Sie sich eine Übersicht über Ihren Ausbildungsbetrieb verschafft haben, fragen Sie sich nach den verschiedenen Funktionen, die ein Großhandelsbetrieb innerhalb der Gesamtwirtschaft erfüllt.

1. Aufgabe

1.1 Ordnen Sie die verschiedenen Funktionen des Großhandels den entsprechenden Beschreibungen zu, indem Sie die zugehörige Ziffer in das Kästchen eintragen.

Beschreibung

Weder Hersteller noch Einzelhändler oder Großverbraucher müssen die Ware lagern.

Die Dauer zwischen der Herstellung und dem Gebrauch oder Verbrauch wird überbrückt.

Die Käufer erhalten ein Zahlungsziel und müssen daher die erhaltene Ware erst später zahlen.

Durch die Verknappung der Ware im Herkunftsgebiet wird sie dort teurer.

Den Käufern werden verschiedene Waren in unterschiedlichen Qualitäten angeboten.

Die Entfernung zwischen dem Herstellungs- und Verbrauchsort wird überbrückt.

Die Weitergabe von Kundenwünschen führt zu Weiter-/Neuentwicklungen von Produkten.

Durch die Umgruppierung wird der Detailvertrieb für die Hersteller übernommen.

Den Kunden werden Verkäuferschulungen und Prospektmaterial angeboten.

Zuordnung

1 Mengenausgleich

2 Raumüberbrückung

3 Zeitüberbrückung

4 Absatzfinanzierung

5 Sortimentsbildung

6 Markterschließung

7 Veredelung/
Lagerhaltung

8 Service

9 Preisausgleich

Fortführung der Situation

Im Zusammenhang mit den verschiedenen Funktionen des Großhandels stellt ein Kollege einige Behauptungen auf.

1.2 Welche der unten aufgeführten Aussagen sind **falsch**? Tragen Sie die Ziffern vor den zwei falschen Aussagen in die Kästchen ein.

- 1 Die Preisausgleichsfunktion hat zur Folge, dass die Waren im Herkunftsgebiet günstiger werden und im Zielgebiet teurer.
- 2 Durch die Lagerhaltungsfunktion wird auch die Zeit zwischen der Herstellung und dem Ge-/Verbrauch einer Ware überbrückt.
- 3 Absatzfinanzierung bedeutet, dass Einzelhändler oder Großverbraucher die Ware beim Großhändler nicht bezahlen müssen.
- 4 Die Großhändler unterstützen die Einzelhändler bei der Bildung des Sortiments, indem sie ihnen verschiedene Waren anbieten.
- 5 Ohne den Großhandel müssten sich die Hersteller wahrscheinlich häufiger mit kleineren Bestellungen befassen.
- 6 Der Großhandel erbringt durch seine Funktionen wichtige Leistungen in der Gesamtwirtschaft.



Erläuterungen und Lösungen

1. Aufgabe

- 1.1 Lösung: 7, 3, 4, 9, 5, 2, 6, 1, 8
(siehe Schaubild rechts)

Der Großhandel erfüllt in der Gesamtwirtschaft eine Fülle von Funktionen. So ist es für uns normal, dass wir hierzulande im Geschäft Bananen kaufen können, obwohl sie in unseren Regionen nicht wachsen.

Der Großhandel kauft die Waren im Herstellungsgebiet, wo sie oft im Überfluss vorhanden sind, und lässt sie in Gebiete mit niedrigem Angebot bringen. Das Gleiche gilt für eine Vielzahl von Artikeln, nicht nur für Lebensmittel. Dadurch werden das Angebot und die Nachfrage nach diesen Artikeln mengenmäßig ausgeglichen. Durch diese Veränderung ändert sich auch der Preis in den jeweiligen Regionen.

Ebenso wird die Lagerhaltung zwischen der Herstellung und dem Ver- bzw. Gebrauch einer Ware durch den Großhandel übernommen.

Saisonartikel werden frühzeitig vom Großhandel bereitgestellt, sodass Einzelhändler und Großverbraucher rechtzeitig damit versorgt werden können (z. B. Weihnachtsartikel im Herbst, Gartenbedarf im Frühjahr).

Merke

Meistens werden mit einer Handlung mehrere Funktionen gleichzeitig erfüllt, so z. B. Raum- und Zeitüberbrückung oder Preis- und Mengenausgleich.

- 1.2 Lösung: 1, 3

- Die Preisausgleichsfunktion bewirkt, dass der Preis im Herkunftsland steigt, da das Angebot verknappt wird. Im Zielgebiet wird die angebotene Menge hingegen vergrößert, was eine Preissenkung zur Folge hat.
- Die Absatzfinanzierung bedeutet, dass die Kundinnen und Kunden lediglich ein Zahlungsziel erhalten, also später zahlen können, und nicht, dass sie gar nicht bezahlen müssen.

Funktionen des Großhandels

Markterschließung

Aufgrund der Weitergabe von Erfahrungen und Wünschen seiner Kunden an die Hersteller wird die Grundlage für Neu- und/oder Weiterentwicklung von Produkten beschleunigt und somit neue Absatzmöglichkeiten (Märkte) geschaffen.

Sortimentsbildung

Es werden Waren verschiedenster Art und Güte für die Kundschaft bereitgestellt. So hat diese eine Vielzahl von Auswahlmöglichkeiten, um sich ihr Angebotssortiment zusammenzustellen.

Mengenausgleich

Beim Absatz-/Aufkaufgroßhandel werden Mengen umgruppiert. In Gebieten mit großem Angebot wird die angebotene Menge verkleinert und in angebotsschwachen Regionen vergrößert.

Preisausgleich

Durch Verkleinerung des Angebotsüberhangs in Gebieten mit großem Angebot (z. B. Kaffee in Kenia) erhöht sich dort der Preis. Die Vergrößerung des Angebots in Gebieten mit einem Nachfrageüberhang hat eine Preissenkung zur Folge (z. B. Kaffee wird in Deutschland günstiger).

Raumüberbrückung

Die Entfernung zwischen dem Ort der Herstellung/der Gewinnung einer Ware wird durch die Organisation des Transports überbrückt (bspw. werden Bananen aus Costa Rica in Deutschland angeboten).

Zeitüberbrückung

Die Zeit zwischen der Herstellung einer Ware und deren Verbrauch wird überbrückt.

Lagerhaltung

Während der Großhandel die Ware lagert, müssen sowohl Hersteller als auch Einzelhändler oder Großverbraucher die Ware nicht lagern. Währenddessen wird die Ware evtl. auch veredelt oder reift.

Absatzfinanzierung

Durch die Gewährung eines Zahlungsziels haben die Kunden die Möglichkeit, innerhalb dieser Zeit die Ware selber zu verkaufen und von den Erlösen die Rechnung zu bezahlen.

Service

Durch Kundenberatung sowie produkt- und kundenbezogene Serviceleistungen und verkaufsfördernde Maßnahmen werden die Kunden unterstützt.

Situation zur 1. und 2. Aufgabe

Sie sind in der ersten Woche in Ihrem Ausbildungsbetrieb. Zunächst lernen Sie die verschiedenen Abteilungen kennen und Ihnen werden viele Kolleginnen und Kollegen vorgestellt. Unter anderem informieren Sie sich über die verschiedenen Absatzwege Ihres Ausbildungsbetriebs.

1. Aufgabe

Ordnen Sie jeweils einen der beiden Begriffe den jeweiligen Aussagen zu, indem Sie die Ziffer vor dem Begriff in das Kästchen hinter der Aussage eintragen.

Aussagen

Zuordnung

Das Groß- und Außenhandelsunternehmen betreibt einen eigenen Web-Shop.

1 Direkter Absatz

Für das Groß- und Außenhandelsunternehmen sind Handelsvertreter/-innen tätig.

2 Indirekter Absatz

Der Vertrieb erfolgt zum Großteil über die Einzelhandelsbetriebe.

Einmal jährlich findet ein Fabrikverkauf statt.

2. Aufgabe

Bei welcher der unten angeführten Aussagen ist der Unterschied zwischen direktem und indirektem Absatz korrekt beschrieben? Tragen Sie die Ziffer vor der richtigen Aussage in das Kästchen ein.

- 1 Bei einem direkten Absatz verkaufen die Großhändler ihre Ware über die Einzelhändler. Bei indirektem Absatz wird die Ware unmittelbar an die Endverbraucher/-innen verkauft.
- 2 Bei direktem Absatz sind die Waren immer günstiger als bei indirektem Handel, da weniger Gewinn erwirtschaftet werden muss.
- 3 Während bei einem direkten Absatz keine weiteren Händler an dem Verkauf der Ware beteiligt sind, kommen beim indirekten Absatz eine Absatzvermittlung zum Einsatz.

Situation zur 3. Aufgabe

Die Absatzkette umfasst alle Wirtschaftsstufen, die ein Produkt durchläuft, bevor es die Endverbraucher und -verbraucherinnen erreicht. Der Großhandel kann dabei verschiedene Rollen einnehmen. Grundsätzlich unterscheidet man drei Arten des Großhandels.

3. Aufgabe

Ordnen Sie die verschiedenen Arten des Großhandels den entsprechenden Beschreibungen zu, indem Sie die Ziffern 1 bis 3 in die Kästchen eintragen.

Beschreibung

Zuordnung

Der Großhändler kauft bereits bearbeitete Waren in größeren Mengen ein und leitet diese an die nächste Produktionsstufe weiter.

1 Aufkaufgroßhandel

Der Großhändler kauft in größeren Mengen beim Hersteller und setzt die gekaufte Ware in kleineren Mengen an den Einzelhandel ab.

2 Produktionsverbindungsgroßhandel

Gekauft werden hauptsächlich unverarbeitete Produkte bei Betrieben der Urproduktion.

3 Absatzgroßhandel

Der Großhändler kauft in kleineren Partien ein und bündelt die Ware. Danach wird sie in größeren Partien weiterverkauft.

Bei dieser Art des Großhandels findet so gut wie keine Mengenumgruppierung der gekauften Waren statt.

Bei diesem Großhändler kaufen häufig kleinere Einzelhandelsbetriebe ein.

Bei dieser Art hat der Großhändler die Funktion eines Zwischennachfragers und Zwischenanbieters.

Der Großhändler kauft und verkauft bei/an Industriebetriebe(n).

Erläuterungen und Lösungen

1. Aufgabe

Lösung: 1, 2, 2, 1

Grundsätzlich ist die Verteilung der Ware eine der Hauptaufgaben des Handels. Dabei stellt sich die Frage, auf welchem Weg die produzierte Ware zu den Endverbraucherinnen und Endverbrauchern gelangt und wie viele Wirtschaftsstufen daran beteiligt sind.

Man unterscheidet den direkten Absatz, bei dem die Ware ohne das Einschalten von weiteren Vermittlern unmittelbar von den Produzenten zu den Endverbraucherinnen und Endverbrauchern gelangt, und den indirekten Absatz, bei dem ein oder mehrere Händler zwischengeschaltet sind, bevor die Ware zu den Endverbraucherinnen und Endverbrauchern gelangt.

Unterhält der Hersteller eigene Verkaufsstätten oder hat einen eigenen Webshop oder arbeitet mit Handelsreisenden, so handelt es sich um direkten Absatz. Im Gegensatz dazu gilt der Vertrieb über den Groß- und/oder Einzelhandel sowie über Handelsvertreterinnen und Handelsvertreter als indirekter Absatz, der heute auch über den Onlinehandel erfolgen kann.

Merke

Handelsreisende sind Angestellte des Unternehmens, Handelsvertreter und Handelsvertreterinnen sind selbstständige Kaufleute.

2. Aufgabe

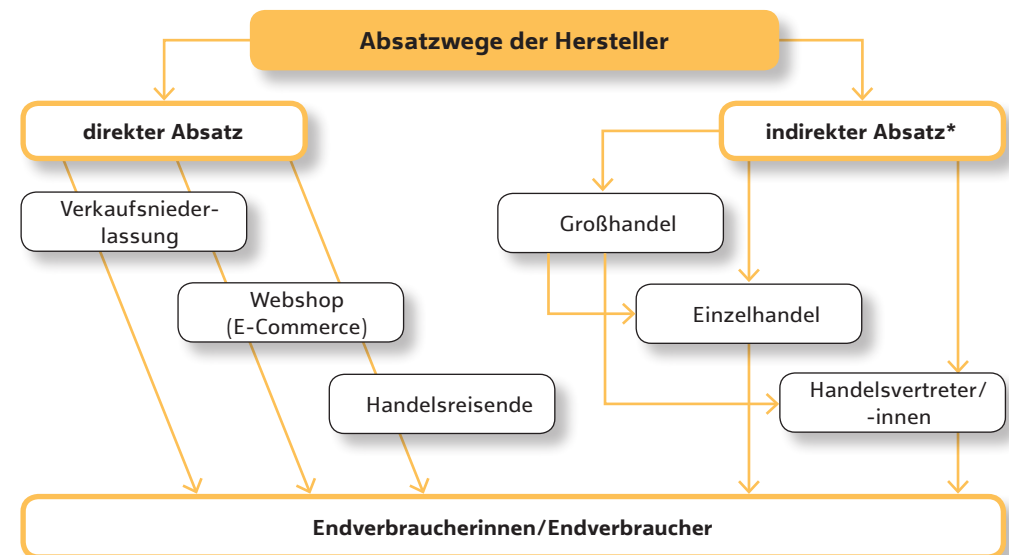
Lösung: 3

Bei der 1. Aussage sind die Begriffe direkter und indirekter Absatz verdreht. Die 2. Aussage ist grundsätzlich (immer) falsch.

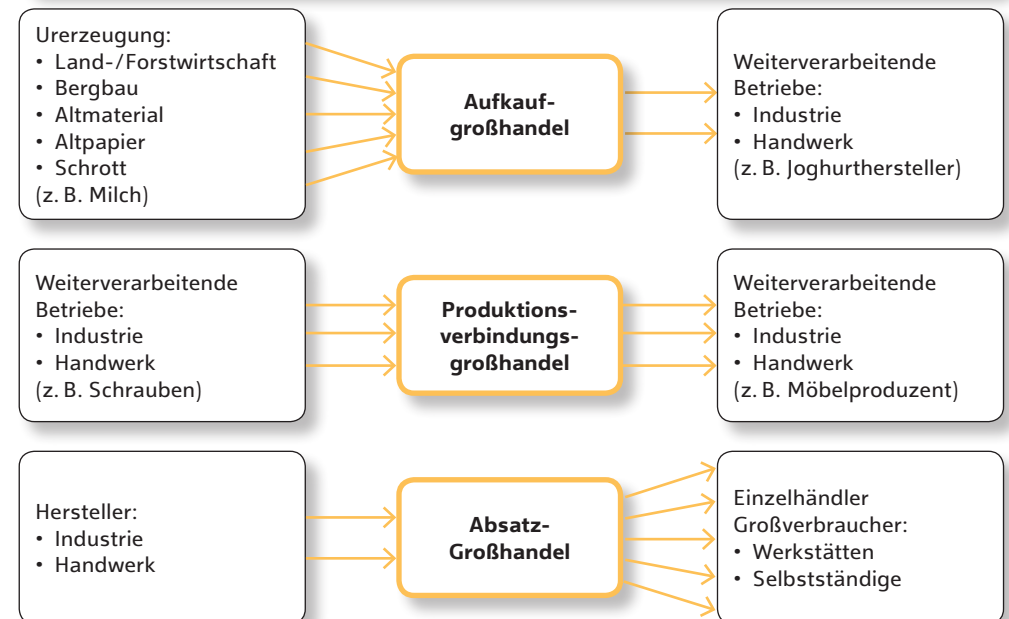
3. Aufgabe

Lösung: 2, 3, 1, 1, 2, 3, 2, 2

Aufkaufgroßhändler kaufen Produkte meist bei den Urerzeugern, häufig in kleinen Mengen, und verkaufen an Produktionsbetriebe. Der Produktionsverbindungsgroßhandel verbindet zwei weiterverarbeitende Produktionsstufen und der Absatzgroßhandel kauft meist in großen Partien beim Hersteller und verkauft in kleineren Einheiten an Einzelhändler und Großverbraucher.



* der indirekte Absatz kann auch im Onlinehandel erfolgen

Arten des Großhandels

Probeprüfung Teil 1

Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen

- ➔ ca. 70% ungebundene Prüfungsaufgaben
- ➔ ca. 30% gebundene Aufgaben
- ➔ 90 Minuten
- ➔ 100 Punkte
- ➔ Gewichtung: 25% vom Gesamtergebnis

Fortführung der Situation:

Aufgrund Ihrer Anfragen haben Sie drei Angebote für gleichartige Waagen erhalten. Für den Angebotsvergleich ziehen sie qualitative und quantitative Merkmale heran.

2.3 Bestimmen Sie die Art der Kriterien, indem Sie die Ziffern entsprechend in die Kästchen hinter den Begriffen eintragen.

Kriterien

Zuverlässigkeit

Bezugskosten

Listenpreis

Kulanz

Skonto

Erreichbarkeit

Art

1 qualitatives Merkmal

2 quantitatives Merkmal

(3 Punkte)

2.4 Ein Angebot erhält die Formulierung:
„... bieten wir Ihnen gerne freibleibend an.“
Welche Aussage zu dieser Formulierung ist **falsch**?

- 1 Bei der Formulierung handelt es sich um eine Freizeichnungsklausel.
- 2 Der Lieferant behält sich Änderungen am Angebot vor.
- 3 Durch die Bestellung der GWT GmbH kommt ein Kaufvertrag zustande.
- 4 Der Lieferant verpflichtet sich nicht, zu den genannten Konditionen zu liefern.
- 5 Der Kaufvertrag kann durch Bestellung und Bestellsungsannahme zustande kommen.

(3 Punkte)

2.5 Ein Angebot enthält keine Angabe zu den Lieferungsbedingungen. Welche Lieferungsbedingung gilt in diesem Fall?

- 1 frei Haus
- 2 ab Werk
- 3 unfrei
- 4 frachtfrei
- 5 ab Lager

(3 Punkte)

2.6 Wann ist der Rechnungsbetrag fällig, wenn es im Kaufvertrag dazu keine Vereinbarung gibt?

- 1 30 Tage nach Rechnungserhalt
- 2 sofort netto Kasse
- 3 30 Tage Zahlungsziel – 10 Tage 2% Skonto
- 4 10 Tage Zahlungsziel
- 5 bei Übergabe

(3 Punkte)

Bewertung:

- Insgesamt werden in der Prüfung 100 Punkte verteilt.
- Bei jeder Aufgabe stehen die erreichbaren Punkte.
- Je Nennung gibt es einen Punkt, je Zuordnung einen halben Punkt.
- Bei Rechenaufgaben werden Folgefehler berücksichtigt, das bedeutet, dass es, wenn mit dem „falschen“ Ergebnis „richtig“ weitergerechnet wird, die entsprechenden Punkte gibt.
- Auf den nächsten Seiten finden Sie eine Musterlösung und einen Bewertungsbogen.
- Es gibt natürlich zu einigen (offenen) Aufgaben auch andere sinnvolle Lösungen.

Lösung und Bewertung zur Probeproofung

erreichte Punkte:

1. Aufgabe (10 Punkte)

1.1 (4 Punkte)

Während es sich beim Kernsortiment um Artikel handelt, die sich immer im Sortiment befinden und mit denen der Hauptumsatz erzielt wird, handelt es sich beim Randsortiment häufig um Ergänzungsartikel oder branchenfremde Artikel, die nicht so häufig verkauft werden.

1.2 (4 Punkte)

Was soll gekauft werden?
 Wie viel soll gekauft werden?
 Wann soll gekauft werden?
 Wo soll gekauft werden?

1.3 (2 Punkte)

Umsatz-/Absatzsteigerung, Gewinnmaximierung
 Kundenbindung, Neukundengewinnung, Kundenzufriedenheit

gesamt 1. Aufgabe: _____

Bildquellenverzeichnis

Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland GmbH, Köln: 31.2, 32.3.

Fairtrade Deutschland e. V., Köln: 31.1, 32.2.

Getty Images (RF), München: mikimad 1.1.

iStockphoto.com, Calgary: jemastock 7.1.

RAL gGmbH, Bonn: RAL gGmbH Bonn 31.4.

Shutterstock.com, New York: Andrey_Popov 92.1; Boris15 35.1; Dim Tik 105.1; eamesBot 103.1; Kurpas, Viktoria 15.1; Lemola, Mikko 98.1; Maji Design 96.1; sasirin pamai 74.1; Semenchenko, Denis 108.1; Strelnikova, Irina 93.1; Trueffelpix 118.1; wsf-s 29.1; Zein, Bakhtiar 70.1.

stock.adobe.com, Dublin: alexlmx 99.1; andyller 91.1; antto 51.1; bonezboyz 118.3; BullRun Titel; ETAJOE 101.1; Heim, Ramona 87.1; Mickael 31.3, 32.4; nsdpower 1.2; robu_s 85.1; slowmoe82 69.1; stockpics 83.1; studio v-zwoelf 81.1; Vaclavek, Petr 118.2; virtua73 Titel.

UNESCO, Paris: CC-BY-SA 3.0 (<https://www.unesco.de/bildung/agenda-bildung-2030/bildung-und-die-sdgs>) 32.1.

