

PRÜFUNGSVORBEREITUNG AKTUELL

FÜR

**Verkäuferin/
Verkäufer**

**ZWISCHEN-
UND
ABSCHLUSSPRÜFUNG**

GESAMTPAKET

3. Auflage

Verlag EUROPA-LEHRMITTEL · Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG
Düsselberger Straße 23 · 42781 Haan-Gruiten

EUROPA-Nr.: 74607

Vorbemerkungen

Die vorliegende 3. Auflage ist abgestimmt auf den aktuellen Rahmenlehrplan des Ausbildungsberufs „**Verkäuferin/Verkäufer**“ und entspricht den bundesweit einheitlichen Prüfungsanforderungen. Sie deckt mit ca. **2 200 Aufgaben** den gesamten Prüfungsstoff ab.

Der inhaltliche Aufbau richtet sich nach dem von dem bundesweit zuständigen Fachausschuss festgelegten Prüfungskatalog für die IHK-Abschlussprüfung.

Teil 1 des Buches enthält in den **11 Funktionen** laut Prüfungskatalog ca. **1 350 Aufgaben** und ist zur Vorbereitung auf die **bundesweit einheitliche Zwischenprüfung** bestens geeignet.

Teil II des Buches enthält Aufgaben für die in der Abschlussprüfung geprüften Fächer „**Verkauf und Marketing**“, „**Warenwirtschaft und Rechnungswesen**“ sowie „**Wirtschafts- und Sozialkunde**“.

Die Aufgaben sind in kammerüblicher Frageform (auch zusammenhängende, handlungsorientierte und ungebundene Übungen) gehalten und nach Themenbereichen geordnet. Die einzelnen Wissensgebiete werden durch vielfältige Fragestellungen hinterfragt, sodass das Einüben des Lernstoffes schematisiert und damit erleichtert wird.

Im Bereich „**Verkauf und Marketing**“ finden Sie zur Vorbereitung auf den **ungebundenen** Teil der Abschlussprüfung über **200** Aufgaben, eingebunden in **20** Situationen. Im Lösungsteil sind hierzu die entsprechenden Lösungsvorschläge angegeben.

HINWEIS:

Zur Vorbereitung auf die Abschlussprüfung in den Prüfungsfächern „**Warenwirtschaft und Rechnungswesen**“ sowie „**Wirtschafts- und Sozialkunde**“ sind **alle** angebotenen Aufgaben - auch die **Zwischenprüfungsaufgaben** - relevant.

Bei der Erstellung des vorliegenden Übungsbuches wurde mit großer Sorgfalt gearbeitet. Dennoch können bei dieser Vielzahl von Aufgaben Fehler nicht völlig ausgeschlossen werden. Verlag und Autor können deshalb keine juristische Verantwortung und auch keinerlei Haftung übernehmen. Sollten Ihnen Unstimmigkeiten auffallen, ist der Autor für eine kurze Nachricht unter info@bvc-colbus.de dankbar. Es wird jedem Hinweis nachgegangen.

Vielen Dank.

Im Herbst 2009

Autoren und Verlag

INHALTSÜBERSICHT

ZWISCHENPRÜFUNG

ZP 1 – Information, Kommunikation, Teamarbeit ...	Seiten 07 bis 22
ZP 2 – Warensortiment	Seiten 23 bis 34
ZP 3 – Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten	Seiten 35 bis 37
ZP 4 – Kommunikation mit Kunden	Seiten 38 bis 54
ZP 5 – Werbemaßnahmen und Warenpräsentation	Seiten 55 bis 86
ZP 6 – Grundlagen der Warenwirtschaft	Seiten 87 bis 97
ZP 7 – Kassieren; Kassenabrechnung	Seiten 98 bis 117
ZP 8 – Rechenvorgänge in der Praxis	Seiten 118 bis 128
ZP 9 – Struktur des Einzelhandels, Ausbildungsbetrieb...	Seiten 129 bis 177
ZP 10 – Berufsbildung, Personalwirtschaft, Arbeitsrecht	Seiten 178 bis 204
ZP 11 – Arbeitssicherheit, Umweltschutz	Seiten 205 bis 224

ABSCHLUSSPRÜFUNG

Teil 1 – VERKAUF UND MARKETING

20 Situationen zur Vorbereitung auf den ungebundenen Teil der Abschlussprüfung	Seiten 227 bis 292
--	--------------------

Teil 2 – WARENWIRTSCHAFT UND RECHNUNGSWESEN

Wawi u. Rewe 1 – Warenwirtschaft	Seiten 295 bis 329
Wawi u. Rewe 2 – Grundlagen des Rechnungswesens	Seiten 330 bis 334

Teil 3 – WIRTSCHAFTS- UND SOZIALKUNDE

WISO 1 – Grundlagen des Wirtschaftens	Seiten 337 bis 355
WISO 2 – Rechtliche Grundlagen des Wirtschaftens	Seiten 356 bis 371
WISO 3 – Menschliche Arbeit im Betrieb	Seiten 372 bis 389
WISO 4 – Arbeitssicherheit, Umweltschutz	Seiten 390 bis 394

LÖSUNGEN

Lösungshinweise zu den ungebundenen Aufgaben	Seiten 395 bis 434
Lösungen gebundene Aufgaben	Seiten 435 bis 448

PRÜFUNGSVORBEREITUNG AKTUELL

FÜR

**Verkäuferin/
Verkäufer**

ZWISCHENPRÜFUNG

BEI DEN FOLGENDEN AUFGABEN SIND DIE RICHTIGEN ANTWORTEN ANZUKREUZEN BZW. ZUZURDNEN!

1. Welche Bedeutung hat die moderne Kommunikation für einen Einzelhandelsbetrieb?

- a) Zielgerichtete und effektive Kommunikation ist ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg. Wer richtig kommuniziert, wird verstanden und kann seine Ideen und Vorschläge leichter umsetzen.
- b) Kommunikation im Einzelhandel ist nur von untergeordneter Bedeutung, da die Kunden sich im Allgemeinen die gewünschten Produkte selbst aussuchen.
- c) Der Einsatz moderner Kommunikationsmittel im Einzelhandel ist überflüssig, weil die damit verbundenen Kosten in keiner vernünftigen Relation mit dem daraus resultierenden Nutzen stehen.
- d) Moderne Kommunikationsmittel machen die Arbeit schwieriger und haben deshalb negativen Einfluss auf die Mitarbeiter und den Betriebserfolg.
- e) Moderne Kommunikationsmittel sind in der Arbeitswelt nicht erwünscht, da sie nur von der Arbeit ablenken und die Mitarbeiter demotivieren.

2. Unter innerbetrieblicher Kommunikation ist der Informationsaustausch im Betrieb zu verstehen. Welche Aussage dazu ist nicht zutreffend?

- a) Bei der formellen Kommunikation erfolgt der Informationsaustausch über ein offizielles Kommunikationsnetz und soll ausschließlich betrieblichen Zwecken dienen.
- b) Bei der informellen Kommunikation werden ausschließlich Informationen, die den eigenen Betrieb betreffen, zwischen den Mitarbeitern des Betriebes ausgetauscht.
- c) Bei der informellen Kommunikation werden hauptsächlich private Informationen unter den Mitarbeitern des Betriebes ausgetauscht.
- d) Von direkter Kommunikation spricht man, wenn die Informationen unmittelbar zwischen den Mitarbeitern des Betriebes ausgetauscht werden.
- e) Bei der indirekten Kommunikation erfolgt der Informationsaustausch mit Hilfe bestimmter Kommunikationsmittel, z. B. Telefon, E-mail.

3. Ordnen Sie zu!

Erläuterungen

Fachbegriffe der Organisationskunde

- a) Eine Nachricht, die zweckbezogen ist und für den Empfänger einen Neuigkeitswert besitzt
- b) Der Austausch von Informationen in Wort, Bild oder Schrift steht im Vordergrund.
- c) Regelt den zeitlichen und räumlichen Ablauf der zur Aufgabenerfüllung notwendigen Arbeitsprozesse
- d) Durchsetzung von Neuerungen wie z.B. Einführung neuer Güter in den Markt
- e) Regelt entsprechend der innerbetrieblichen Arbeitsteilung die Zuständigkeiten für Teilaufgaben
- f) Übertragung von Aufgaben und Zuständigkeiten
- g) Stellt ein System von Regelungen für die Arbeitsfolge innerhalb eines Arbeitsprozesses bereit, um möglichst kurze Durchlaufzeiten zu erreichen

- Delegation
- Kommunikation
- Information

4. Als ein wichtiges Organisationsmittel gilt im Warenhaus Peter Kolb OHG der Organisationsplan bzw. das Organigramm. Welche Information finden Sie darin?

- a) Die Anwesenheitsliste
- b) Den Urlaubsplan für die Mitarbeiter
- c) Die Pausenregelung
- d) Die Mitarbeiterzahl
- e) Die Abteilungsgliederung

5. Sie erkundigen sich nach der Bedeutung eines Begriffs, der bei der Warenbeschreibung einer neu eingeführten Ware aufgetaucht ist. Dazu geben Sie im Internet bei einer Suchmaschine den Begriff ein. Darauf erscheinen über 1 200 Suchergebnisse. Wie gehen Sie weiter vor?

- a) Sie beginnen, alle Erklärungen zu lesen.
- b) Sie wählen ein anderes Suchprogramm.
- c) Sie versuchen, den Begriff im Intranet zu klären.
- d) Sie geben den Begriff in Großbuchstaben ein.
- e) Sie erweitern die Suche und geben zusätzliche Begriffe ein.

BEI DEN NACHSTEHENDEN AUFGABEN SIND DIE RICHTIGEN ERGEBNISSE ANZUKREUZEN BZW. ZUZUORDNEN!

- 1. Ein Einzelhändler muss sich entscheiden, welche Warenart dem Kunden angeboten werden soll. Wie bezeichnet man diese Entscheidung?**
 - a) Kundendienst
 - b) Sortimentsbildung
 - c) Verkaufsförderung
 - d) Werbung
 - e) Preispolitik

- 2. Was bedeutet es, wenn der Einzelhändler sagt, er sei „gut sortiert“?**
 - a) Er besitzt ein übersichtliches Warenlager.
 - b) Die zu verkaufenden Waren werden im Verkaufsraum übersichtlich präsentiert.
 - c) Er führt innerhalb seiner Warengruppen ein umfassendes Angebot der verschiedensten Artikel.
 - d) Er führt nur erstklassige Qualität.
 - e) Es handelt sich um ein Geschäft, das Waren verschiedener Branchen führt.

- 3. Wodurch ist ein tiefes Sortiment gekennzeichnet?**
 - a) Durch eine geringe Anzahl von Artikeln
 - b) Durch eine große Anzahl von Artikelgruppen
 - c) Durch geringe Qualitätsunterschiede innerhalb der einzelnen Artikelgruppen
 - d) Durch geringe Auswahl innerhalb der einzelnen Artikelgruppen
 - e) Durch große Auswahl innerhalb der einzelnen Artikelgruppen

- 4. Welche Aussage über die Sortimentsbildung ist richtig?**
 - a) Das Sortiment sollte möglichst viele Artikel in großen Mengen enthalten.
 - b) Sortimente sollten nur modernste Waren in großen Mengen enthalten.
 - c) Das Sortiment sollte nur billige Waren in großen Mengen enthalten.
 - d) Das Sortiment sollte nur hochwertige Waren in geringen Mengen enthalten.
 - e) Das Sortiment sollte aus Waren bestehen, die nach Art, Qualität und Preis einander ergänzen und für den Kundenkreis des Einzelhändlers geeignet sind.

- 5. Was trifft auf den Begriff „Sortiment“ zu?**
 - a) Die im Schaufenster dargebotenen Verkaufsartikel
 - b) Die Gesamtheit der in einem Geschäft regelmäßig zum Verkauf verfügbaren Waren
 - c) Die Waren im Verkaufsraum, aus denen alle schlecht verkäuflichen, verdorbenen und beschädigten Artikel aussortiert sind
 - d) Ein übersichtlich angelegtes Warenlager
 - e) Die Stückzahl gleicher Artikel, die in einem Geschäft geführt werden

- 6. Das Warenhaus Peter Kolb OHG ist bemüht, durch entsprechende Sortimentsbildung vielen Kundenwünschen gerecht zu werden und möglichst viele Kundenprobleme zu lösen. Wie ist dies am besten zu realisieren?**
 - a) Durch die Anpreisung von Waren, mit dem Ziel der Gewinnmaximierung
 - b) Durch den Einkauf von Waren des gehobenen Bedarfs
 - c) Durch die Beratung der Hersteller über die Wünsche der Kunden
 - d) Durch eine kundenorientierte Auswahl an Waren
 - e) Durch die Bereithaltung von Waren mit dem Ziel der ständigen Lieferbereitschaft

- 7. Zu welchem Aufgabenbereich des Einzelhändlers gehört die Sortimentsbildung?**
 - a) Zur Warenbeschaffung
 - b) Zur Limitrechnung
 - c) Zur Marktbeobachtung
 - d) Zum Warenabsatz
 - e) Zur Produktkalkulation

BEI DEN NACHSTEHENDEN AUFGABEN SIND DIE RICHTIGEN ERGEBNISSE ANZUKREUZEN BZW. ZUZUORDNEN!

1. Da das Verkaufsgespräch nicht nur aus der Weitergabe warenkundlicher Kenntnisse besteht, sondern auch eine geistige Begegnung mit dem Kunden ist, sollten Verkäufer/-innen sich auch ständig weiter bilden und ihre Persönlichkeit als Verkäufer/-in weiter entwickeln. Welche drei Möglichkeiten der Weiterentwicklung bieten sich während der Freizeit an?
 - a) Sorgfältige Beobachtung des Kunden
 - b) Wahrnehmung interner Fortbildungsmaßnahmen des Geschäftes
 - c) Besichtigung von Ausstellungen
 - d) Besuch kultureller Veranstaltungen
 - e) Freiwillige Teilnahme an Vorträgen und Lehrgängen
 - f) Vorführungen der Hersteller
 - g) Studium von Gebrauchsanweisungen
 - h) Kritische Selbstkontrolle beim Verkauf
 - i) Achtgeben auf die Verkaufsbemühungen erfahrener Kollegen

2. Das äußere Erscheinungsbild bestimmt den ersten Eindruck. Deshalb sollte der Verkäufer/die Verkäuferin besonders auf Körperpflege achten und seine/ihre Kleidung sorgfältig auswählen. Welche zwei Aussagen in diesem Zusammenhang sind nicht zutreffend?
 - a) Die Kleidung sollte dem Typ, dem Alter und der Figur angepasst sein.
 - b) Der Kunde sollte uns als Berater erkennen.
 - c) Die Kleidung soll zum Stil des Geschäftes und zum Sortiment passen.
 - d) Die Hände spielen beim Verkaufsgespräch keine Rolle, deshalb ist auf ihre Pflege nicht soviel Wert zu legen.
 - e) Gewissenhafte Körperpflege gibt Selbstvertrauen.
 - f) Lieber etwas Körpergeruch, als den verfälschenden Duft von Deosprays.
 - g) Unzweckmäßige Schuhe gefährden die Gesundheit.
 - h) Kleidung sollte in der Regel geschmackvoll und dezent sein.

3. Kunden nehmen den Verkäufer/die Verkäuferin in seiner/ihrer Gesamterscheinung wahr. Diese wird auch mitbestimmt durch das Zusammenspiel von Mimik, Gestik, Augen, Haltung und Gang. Welchen zwei Aussagen in diesem Zusammenhang ist nicht zuzustimmen?
 - a) Ihre Mimik sollte konzentriert, lebendig und natürlich sein.
 - b) Unruhige, abschweifende Augen vermitteln den Eindruck von Interesse und sicherem Auftreten.
 - c) Eine aufrechte und ungezwungene Haltung wirkt natürlich und entgegenkommend.
 - d) Fahrige und herumnestelnde Hände sind sehr störend bei der Warenvorlage.
 - e) Ein zielstrebig, natürlicher und aufrechter Gang vermittelt den Eindruck von Arroganz und Überheblichkeit.
 - f) Verkäufer werden von Kunden nach äußeren Merkmalen beurteilt. Deshalb ist es wichtig, auf Körpersprache zu achten.

4. Ordnen Sie zu!

Sprachmerkmale

Negative Wirkung auf Kunden

- | | |
|-----------------|---|
| a) Sprachtempo | |
| b) Stimmhöhe | <input type="checkbox"/> Zu lautes Sprechen wird als unangenehm und aufdringlich empfunden. |
| c) Lautstärke | <input type="checkbox"/> Eine piepsige, kindliche Stimme hat wenig Überzeugungskraft. |
| d) Sprachpausen | <input type="checkbox"/> Das Verschlucken von Lauten führt zu häufigerem Nachfragen seitens des Kunden. |
| e) Aussprache | <input type="checkbox"/> Zu schnelles Sprechen wirkt verwirrend und unverständlich. |
| | <input type="checkbox"/> Pausenloses auf den Kunden Einreden wirkt geschwätzig und aufdringlich. |

BEI DEN NACHSTEHENDEN AUFGABEN SIND DIE RICHTIGEN ERGEBNISSE ANZUKREUZEN BZW. ZUZUORDNEN!

- 1. Welche Wünsche der Kunden richten sich an den Geschmackswert der Ware?**
 - a) Wunsch nach Auswahl
 - b) Wunsch nach Lieferbereitschaft
 - c) Wunsch nach Serviceleistung
 - d) Wunsch nach modischer Ware
 - e) Wunsch nach Information und Beratung
- 2. Welcher der nachstehenden Kundenwünsche ist auf die Ware gerichtet?**
 - a) Lieferbereitschaft
 - b) Lagerhaltung
 - c) Angenehme Einkaufsatmosphäre
 - d) Gebrauchswert
 - e) Erscheinungsbild der Verkäuferin
- 3. Welche Umschreibung trifft auf einen Laufkunden zu?**
 - a) Kunde kommt gelegentlich vorbei, sein Gesicht ist bekannt.
 - b) Kunde kommt selten, sein Gesicht ist nicht bekannt.
 - c) Kunde ist mit Namen bekannt.
 - d) Kunde will bevorzugt behandelt werden.
 - e) Kunde wohnt in der Nähe unseres Geschäfts. Er ist mit unserem Warenangebot zufrieden.
- 4. Unser Geschäft liegt in der Nähe unseres Kunden. Er betritt oft unser Geschäft und wird auch sehr zuvorkommend bedient. Welche Kundentypbezeichnung trifft zu?**
 - a) Anspruchsvoller Typ
 - b) Laufkunde
 - c) Stammkunde
 - d) Genießertyp
 - e) Sehkunde
- 5. Welcher Kundentyp legt besonderen Wert auf Mode, auf den „letzten Schrei“?**
 - a) Damenhafter Typ
 - b) Emanzipiert-unternehmungsfreudiger Typ
 - c) Sportlicher Typ
 - d) Extravaganter Typ
 - e) femininer Typ
- 6. Welche der nachstehenden Halskettchen würden Sie einem extravaganteren Kundentypen anbieten?**
 - a) Goldenes Kettchen mit Granatkreuz, solide Qualität und preiswert
 - b) Weißgold-Kettchen, kräftig und strapazierfähig
 - c) Außergewöhnliche dreifarbige Kette, Silber, aktuell und preiswert
 - d) lange Perlenkette, zeitlos, solide Qualität
 - e) Brillantcollier, auffällig, kostspielig
- 7. Ein Verkäufer argumentiert: „Diese Qualität kann sich nicht jeder leisten.“ Welches Kaufmotiv wird hier angesprochen?**
 - a) Bildungsstreben
 - b) Geltungsbedürfnis
 - c) Nachahmungstrieb
 - d) Geldersparnis, Zweckmäßigkeit
 - e) Schönheitsstreben

BEI DEN NACHSTEHENDEN AUFGABEN SIND DIE RICHTIGEN ERGEBNISSE ANZUKREUZEN BZW. ZUZUORDNEN!

- 1. Welche Aussage beschreibt eine Anforderung, die an die Werbung gestellt wird?**
 - a) Der Werbeerfolg ist nur am täglichen Umsatz messbar.
 - b) Die Werbeaufwendungen müssen in einem angemessenen Verhältnis zum möglichen Erfolg stehen.
 - c) Die Werbung darf immer nur wenig kosten.
 - d) Die Werbeaufwendungen müssen immer sehr hoch sein.
 - e) Der Werbeerfolg ist um so besser, je höher die Kosten sind.
- 2. Welche Aussage kennzeichnet das Wesen der Werbung?**
 - a) Werbung ist der planmäßige Einsatz von Werbemitteln, um den Verkauf zu fördern.
 - b) Werbung soll in jedem Fall Bedürfnisse wecken, die gar nicht vorhanden sind.
 - c) Werbung soll den Kunden zu Käufen überreden.
 - d) Werbung soll immer nur einen Artikel verkaufen helfen.
 - e) Werbung soll den Kunden immer einseitig beeinflussen.
- 3. Was ist unter „Warenabsatz“ zu verstehen?**
 - a) Wert der eingekauften Ware zum Verkaufspreis
 - b) Wert der verkauften Ware zum Verkaufspreis
 - c) Wert der verkauften Ware zum Bezugspreis
 - d) Wert der eingekauften Ware zum Einstandspreis
 - e) Menge der Ware, die in einem bestimmten Zeitraum verkauft wurde
- 4. Welche Aussage zu den „Aufgaben der Werbung“ ist zutreffend?**
 - a) Die Werbung hat die alleinige Aufgabe der Produktinformation.
 - b) Die Werbung soll bei den Herstellern neue Bedürfnisse wecken.
 - c) Die Werbung versucht eine Meinungsbeeinflussung durch Einsatz von Kommunikationsmitteln.
 - d) Die intensive Werbung soll zu günstigen Verkaufspreisen führen.
 - e) Die Werbung soll neue Bezugsquellen erschließen.
- 5. Welche Aussage zur Werbung ist richtig?**
 - a) Werbung bedeutet Verkaufsanbahnung mit dem Ziel der Umsatz- bzw. Absatzsteigerung.
 - b) Die Werbung soll die Kaufkraft steigern.
 - c) In der Rezession einer Marktwirtschaft sind Werbemaßnahmen überflüssig.
 - d) Die Werbung beschränkt sich auf alle Marktbeobachtungsmaßnahmen eines Einzelhandelsbetriebes.
 - e) Werbemaßnahmen verursachen Kosten, die sich aber nicht im Verkaufspreis einer Ware niederschlagen.
- 6. Welches Ziel verfolgt die Werbung im Einzelhandel?**
 - a) Preisvergleiche mit Mitbewerbern
 - b) Erforschung des Geschmacks der Kunden
 - c) Förderung der Herstellung neuer Produkte
 - d) Gewinnung neuer Kunden
 - e) Erforschung neuer Marktnischen
- 7. Welche Aussage zu den „Aufgaben der Werbung“ ist richtig?**
 - a) Die Werbung soll eine Marktübersicht und Preisvergleiche ermöglichen.
 - b) Die Werbung soll bei den Herstellern neue Bedürfnisse wecken.
 - c) Die Werbung soll Eigenschaften und Verwendungsmöglichkeiten von Konsumgütern verschweigen.
 - d) Die intensive Werbung soll zu günstigen Verkaufspreisen führen.
 - e) Die Werbung kann bei ruhigem Saisonverlauf verringert werden.

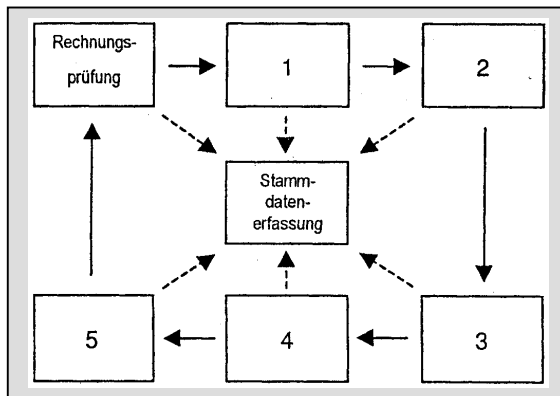
BEI DEN NACHSTEHENDEN AUFGABEN SIND DIE RICHTIGEN ERGEBNISSE ANZUKREUZEN BZW. ZUZUORDNEN.

1. Welchen Vorteil bringt dem Einzelhändler die Erfassung sämtlicher Warenbewegungen auf EDV-Anlagen?

- Er braucht keine Inventur mehr durchzuführen, weil er den Warensollbestand jederzeit abrufen kann.
- Er braucht die Anzahl der Waren beim Wareneingang nicht mehr zu überprüfen.
- Eine besondere Warenpflege ist nicht mehr erforderlich, da ja der Warenbestand jederzeit abrufbar ist.
- Da der Warenbestand jederzeit abgerufen werden kann, stehen auch jederzeit die notwendigen Informationen zur Entscheidungstreffung (Warendisposition) zur Verfügung.
- Lagerkontrollen werden von der EDV-Anlage selbstständig durchgeführt.

2. Die artikelgenaue Erfassung der Warenbewegungen nach Größe, Farbe, Ausführung und Preis ist im Warenwirtschaftssystem (WWS) unerlässlich. In welcher Reihenfolge spielt sich der Ablauf eines WWS ab? Ordnen Sie zu, indem Sie die Ziffern des abgebildeten Schemas in die Kästchen bei den Stufen im WWS eintragen.

Schema



Stufen des WWS

- Wareneingang
- Bestellung
- Verkauf
- Lagerung
- Bedarfsermittlung

3. Wie wird der geschlossene Regelkreis, der die betrieblichen Grundaufgaben „Beschaffung, Lagerhaltung und Verkauf“ organisatorisch verknüpft, bezeichnet?

- Computerverkauf
- Computersystem
- Datensystem
- Warenwirtschaftssystem
- Computerregulierungssystem

4. Welche Aussage trifft nicht auf das Warenwirtschaftssystem (WWS) zu?

- Durch das WWS werden wichtige Daten nur einmal am Ort ihrer Entstehung erfasst.
- Durch das WWS werden Daten schnell verfügbar gehalten.
- Das WWS ist im Wesentlichen auf die Erfahrungen aus der Vergangenheit und die Einschätzung künftiger Entwicklungen angewiesen.
- Durch das WWS werden Daten rationell erfasst.
- Durch das WWS werden Daten aussagekräftig miteinander verbunden.

5. Was gehört nicht zu den Aufgaben des Warenwirtschaftssystems?

- Die Lagerplanung
- Die Bestandsüberwachung
- Die Einkommensteuerermittlung
- Die Personaleinsatzplanung
- Die Sortimentsgestaltung

BEI DEN NACHSTEHENDEN AUFGABEN SIND DIE RICHTIGEN ERGEBNISSE ANZUKREUZEN BZW. ZUZUORDNEN.

1. Ein Einzelhändler hat entschieden, ein modernes, computerunterstütztes, wenn auch teures Kassensystem anzuschaffen. Welcher Grund war wohl ausschlaggebend für diese Entscheidung?

- a) Die meisten Handelsunternehmen verfügen über solche Systeme, also muss sich der Einzelhändler aus Prestigegründen anschließen.
- b) Dieses System erspart grundsätzlich die Preisauszeichnung.
- c) Die von solchen Systemen gelieferten Daten geben bestmögliche Planungs- und Entscheidungshilfen.
- d) Der Preis für solche modernen Systeme spielt keine Rolle. Die Kosten werden durch Personaleinsparungen wieder ausgeglichen.
- e) Dieses moderne System garantiert die Verringerung der Inventurdifferenzen.

2. Welche Aussage trifft auf das Selbstkassiersystem zu?

- a) Der Verkäufer, der den Kunden bedient hat, kassiert auch den zu zahlenden Betrag.
- b) Der Verkäufer schreibt nach Abschluss des Verkaufsgesprächs einen Kassenzettel mit zwei Durchschlägen aus.
- c) An der Ware ist ein dreiteiliges Preisetikett angebracht, von dem ein Abschnitt bei der Kasse bleibt.
- d) Der Kunde bezahlt an der Kasse und erhält automatisch sein Wechselgeld zurück.
- e) Der Kunde muss erst eine Sperre passieren, ehe er das Geschäft verlassen kann.

3. Welche Aussage gilt für eine mechanische Kasse mit Bondrucker?

- a) Sie findet ausschließlich als Abteilungskasse Verwendung.
- b) Sie erfasst den Namen des Kunden und erleichtert so die Bearbeitung einer Reklamation.
- c) Der Kunde kann Einkäufe leichter kontrollieren, weil Artikelpreise und Artikelbezeichnungen ausgedruckt werden.
- d) Kassendifferenzen sind unmöglich, weil die Preiserfassung mechanisch erfolgt.
- e) Die Eingabe der einzelnen Beträge erfolgt manuell über die Zehnertastatur.

4. Welchen Nachteil bringt eine Zentralkasse mit sich?

- a) Kassendifferenzen können nur an einer Stelle anfallen.
- b) Es wird nur eine Kasse benötigt.
- c) In umsatzstarken Zeiten erhöhen sich die Wartezeiten der Kunden.
- d) Es ist weniger Wechselgeld notwendig.
- e) Alle Geldvorgänge werden an einer Stelle erfasst.

5. Was fällt nicht in den Aufgabenbereich einer Scannerkasse?

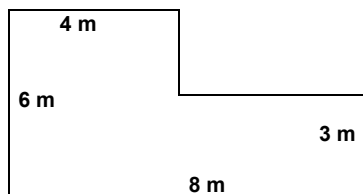
- a) Der Warenausgang kann artikelgenau an der Kasse erfasst werden.
- b) Notwendige Nachbestellungen werden durch die EDV automatisch angezeigt.
- c) Die aktuelle Personalbedarfsrechnung ist jederzeit abrufbar.
- d) Die Sortimentskontrolle ist jederzeit abrufbar (Renner- und Pennerlisten).
- e) Die Wirkung von Werbemaßnahmen und Sonderangebotsaktionen lassen sich genau erfassen.
- f) Der Bestand jedes einzelnen Artikels kann jederzeit abgerufen werden.

6. Welches Kassensystem ermöglicht eine artikelbezogene Kontrolle des gesamten Sortiments?

- a) Registrierkassen
- b) Mechanische Kassen
- c) Elektronische Datenkassen als Einzelsystem
- d) Elektronische Datenkassen als Verbundsystem
- e) Elektrische Kassen

I. THEMENBEREICH: GRUNDRECHENARTEN, DURCHSCHNITTSRECHNEN

- Ein Kunde zeigt Ihnen den abgebildeten skizzenhaften Grundriss seines Wohnzimmers. Er möchte einen Bodenbelag kaufen. Der ausgewählte Belag kosten pro m² 15,90 EUR. Wie teuer wird der Bodenbelag?



- Bierkrüge mit einem Sonderaufdruck sollen zu einer Verkaufsaktion verkauft werden. Das Warenhaus Peter Müller beabsichtigt deshalb, größere Mengen einzukaufen. Wie viel Kartons Bierkrüge können transportiert werden, wenn im Lieferwagen höchstens noch 650 kg zugeladen werden können, ein Bierkrug 450 g wiegt und im Karton jeweils 40 Bierkrüge verpackt sind?
- Eine Kundin will 6 Kissenbezüge zu 8,90 € je Stück gegen andere zu 12,90 € je Stück umtauschen. Sie will jedoch nicht mehr bezahlen müssen. Wie viel € müssen Sie der Kundin zurückzahlen, wenn Sie ihr die größtmögliche Zahl der teureren Kissenbezüge verkaufen?
- Berechnen Sie den Wert eines Geschenkkorbes mit folgendem Inhalt:

2 Flaschen Wein	Einzelpreis	4,50 €
2 Stangen Salami	Einzelpreis	9,20 €
1 Dose Nürnberger Lebkuchen	Einzelpreis	6,90 €
1 Packung Bauchfleisch 450 g	Kilopreis	8,89 €
1 Beutel Bonbons 150 g	Kilopreis	19,00 €
- Aus einem Warenvorrat von 55 kg werden verkauft: 10,25 kg; 800 g; 1 1/2 kg; 750 g; 4 kg 50 g; 450 g. Wie viel kg verbleiben als Restbestand?
- Wie lautet der Kassenzettel, wenn ein Kunde 4 Stück einer Ware zu je 3,25 €, 7 Stück zu je 2,98 €, 12 Stück zu je 1,27 € und 5 Stück zu je 3,75 € gekauft hat?
- Ein Einzelhändler erzielte eine Tageseinnahme von 4.212,86 € bei 212 gezählten Kunden. Für welchen Betrag wurde durchschnittlich von jedem Kunden gekauft?
- Die Umsätze der 4 Kauffrauen im Einzelhandel waren wie folgt: A 2.473,64 €; B 5.328,76 €, C 4.127,35 €, D 3.591,41 €. Wie hoch war der durchschnittliche Umsatz je Kauffrau?
- Ein Restposten an T-Shirts verschiedener Preisklassen soll preisgünstig zum gleichen Preis abgesetzt werden. Mit welchem Preis ist der Sondertisch auszuzeichnen? 8 T-Shirts zu je 18,55 €, 14 Stück zu je 17,50 €, 13 Stück zu je 16,45 € und 5 Stück zu je 14,95 €.
- 15 kg Daunen zu je 54 € pro kg, 3 kg Halbdaunen zu je 40 € pro kg und 7,5 kg gerissene Fasern zu je 12 € pro kg werden zur Füllung von Kopfkissen gemischt. Zu welchem Preis wird eine Kissenfüllung von 1000 g angeboten?
- Eine Sendung von 154 Flaschen Rotwein zum Preis von 3,25 € je Flasche soll in einen anderen Wein zu 3,50 € je Flasche umgetauscht werden. Wie viel Flaschen der neuen Sorte erhält man für den gleichen Betrag?
- Nach der Inventur wird folgende Auswertung erstellt:

<u>Artikel/Stückzahl</u>	<u>Gesamtwert in €</u>
2 540	456.825,00
1 950	98.750,00
950	245.225,00
600	75.000,00

 Wie viel € beträgt der Durchschnittspreis eines Artikels?

BEI DEN NACHSTEHENDEN AUFGABEN SIND DIE RICHTIGEN ERGEBNISSE ANZUKREUZEN BZW. ZUZUORDNEN.

1. Welche Aussage zur Stellung des Einzelhandels in der Gesamtwirtschaft ist richtig?

- a) Der Einzelhandel ist auch das Bindeglied zwischen Herstellung und Verbrauch.
- b) Der Einzelhandel ist das Bindeglied zwischen Herstellern und Großhändlern.
- c) Der Einzelhandel ist nur das Bindeglied zwischen Urerzeugung und Verbrauch.
- d) Der Einzelhandel stellt die Verbindung zwischen Rohstoffherzeugung und Produktion her.
- e) Der Einzelhandel bezieht seine Ware ausschließlich vom Großhandel.

2. Welche Aussage über die Stellung des Einzelhandels innerhalb der Gesamtwirtschaft ist richtig?

- a) Der Einzelhandel ist Bestandteil der Urerzeugung.
- b) Der Einzelhandel ist Bestandteil des Bereichs Güterbearbeitung.
- c) Der Einzelhandel ist Bestandteil des Bereichs Weiterverarbeitung
- d) Der Einzelhandel ist Bestandteil des Bereichs Verteilung.
- e) Der Einzelhandel ist Bestandteil des Bereichs Verbrauch.

3. Wo ist der Einzelhandel einzuordnen?

- a) Zwischen Urerzeugung und Weiterverarbeitung
- b) Zwischen Großhandel und Weiterverarbeitung
- c) Zwischen Großhandel und Verbraucher
- d) Zwischen Weiterverarbeitung und Großhandel
- e) Zwischen Dienstleistungsbetriebe und Verbraucher

4. Ordnen Sie zu.

Wirtschaftszweige	Aufgaben
a) Verarbeitende Industrie	
b) Handel	<input type="checkbox"/> Rohstoffgewinnung
c) Verkehrswirtschaft	<input type="checkbox"/> Risikoabsicherung
d) Landwirtschaft/Bergbau	
e) Versicherungswirtschaft	<input type="checkbox"/> Sammlung und Verteilung von Konsumgütern
f) Geld- und Kreditwirtschaft	

5. Ordnen Sie zu.

Tätigkeiten	Wirtschaftsbereiche
a) Die Krankenkasse zahlt Mutterschaftsgeld.	
b) Ein Juwelier verkauft ein Armband.	<input type="checkbox"/> Urproduktion
c) Eine Bank gewährt einen Kredit.	
d) Ein Arzt verschreibt einem Kranken Medikamente.	<input type="checkbox"/> Verarbeitung
e) Ein Hotel vermietet Zimmer an Urlauber.	
f) Ein Bäcker backt Brot und Brötchen.	<input type="checkbox"/> Handel
g) Ein Landwirt erntet Gemüse.	

6. In der Volkswirtschaft haben die Betriebe unterschiedliche Funktionen zu erfüllen. Welche Zuordnung ist richtig?

Funktionen	Betriebe
a) Güterverteilung	Handwerksbetriebe
b) Gütererzeugung	Handelsbetriebe
c) Güterverteilung	Handelsbetriebe
d) Güterverteilung	Industriebetriebe
e) Güterweiterverarbeitung	landwirtschaftliche Betriebe

BEI DEN NACHSTEHENDEN AUFGABEN SIND DIE RICHTIGEN ERGEBNISSE ANZUKREUZEN BZW. ZUZUORDNEN.

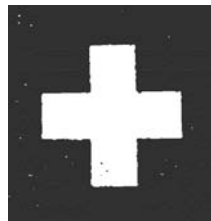
- 1. Im Berufsausbildungsvertrag wurde vereinbart: Der Auszubildende muss eine Vertragsstrafe bezahlen, wenn er innerhalb von 3 Jahren nach Ausbildungsende den Betrieb verlässt. Wie ist die Rechtslage?**
 - a) Die Vereinbarung ist nichtig.
 - b) Die Vereinbarung ist mit Zustimmung des Auszubildenden gültig.
 - c) Die Vereinbarung ist anfechtbar.
 - d) Die Vereinbarung ist mit Zustimmung der gesetzlichen Vertreter gültig.
 - e) Die Vereinbarung ist nur mit Zustimmung des Betriebsrates verbindlich.
- 2. Welcher Vertrag regelt das Verhältnis zwischen Ausbilder und Auszubildendem?**
 - a) Tarifvertrag
 - b) Dienstvertrag
 - c) Werkvertrag
 - d) Berufsausbildungsvertrag
 - e) Arbeitsvertrag
- 3. Was ist gemäß den Vorschriften des Berufsbildungsgesetzes Teil des Ausbildungsvertrages?**
 - a) Der fachlich gegliederte Stoffplan der Berufsschule
 - b) Der gemeinsame Ausbildungsplan der Berufsschule und des Betriebes
 - c) Der Ausbildungsplan des Ausbildungsbetriebes
 - d) Der Rahmenlehrplan der Berufsschule
 - e) Die Dauer der täglichen Ruhepausen
- 4. Beim Abschluss des Berufsausbildungsvertrages ist u. a. die Dauer der Probezeit festzulegen. Wie viel Monate darf sie höchstens betragen?**
 - a) Höchstens 6 Wochen
 - b) Höchstens 5 Monate
 - c) Höchstens 6 Monate
 - d) Höchstens 4 Monate, mindestens 1 Monat
 - e) Mindestens 3 Monate, die nach Vereinbarung um einen weiteren Monat verlängert werden kann
- 5. Wer handelt die Höhe der Ausbildungsvergütung im Einzelhandel aus?**
 - a) Die Jugend- und Auszubildendenvertretung mit dem Arbeitgeber
 - b) Die Industrie- und Handelskammer mit der Gewerkschaft
 - c) Der Einzelhandelsverband mit dem Arbeitgeber
 - d) Der Betriebsrat des Unternehmens mit dem Arbeitgeberverband
 - e) Die Tarifkommission des Einzelhandelsverbandes mit der Gewerkschaft
- 6. Welche Bestimmung enthält das Berufsbildungsgesetz zur Ausbildungsvergütung?**
 - a) Die Ausbildungsvergütung erhöht sich nur in der Phase des wirtschaftlichen Aufschwungs.
 - b) Die Ausbildungsvergütung wird jährlich vom Bundesminister für Arbeit und Soziales neu festgelegt.
 - c) Die Ausbildungsvergütung ist dem Auszubildenden vom Ausbildenden in angemessener, mindestens jährlich steigender Höhe zu zahlen.
 - d) Die Ausbildungsvergütung errechnet sich aus der Ertragslage des ausbildenden Unternehmens.
 - e) Die Ausbildungsvergütung ist ein festgelegter Prozentsatz des Tarifgehaltsanspruches eines ausgebildeten Arbeitnehmers.
- 7. Die Ausbildung zum Kaufmann/zur Kauffrau im Einzelhandel findet sowohl in der Berufsschule als auch im Einzelhandelsgeschäft statt. Wie bezeichnet man diese Art der Berufsausbildung?**
 - a) Doppelausbildung
 - b) Zweiseitige Ausbildung
 - c) Zweifaches Ausbildungsschema
 - d) Duales Ausbildungssystem
 - e) Zweifache Ausbildung zum Kaufmann/zur Kauffrau im Einzelhandel

BEI DEN NACHSTEHENDEN AUFGABEN SIND DIE RICHTIGEN ERGEBNISSE ANZUKREUZEN BZW. ZUZUORDNEN.

1. Einem Unternehmen wurde aufgrund einer Verordnung die Verarbeitung eines gesundheitsgefährdenden Materials untersagt. Wer kontrolliert die Einhaltung dieser Verordnung?
 - a) Das Gewerbeaufsichtsamt
 - b) Die zuständige Berufsgenossenschaft
 - c) Das zuständige Wirtschaftsministerium
 - d) Der Bürgermeister der Ortspolizeibehörde
 - e) Die Industrie- und Handelskammer
2. Jeder Betrieb hat zur Verhütung von Arbeitsunfällen Einrichtungen, Anordnungen und Maßnahmen zu treffen, die den Bestimmungen der Unfallverhütungsvorschriften entsprechen. Welche Aussage über Inhalte der Unfallverhütungsvorschriften ist nicht richtig?
 - a) Erforderliche Geldmittel für Arbeitsschutzeinrichtungen sind vom Arbeitgeber bereitzustellen.
 - b) Regelungen und Anweisungen zur Durchführung von Arbeitsschutzmaßnahmen sind zu treffen.
 - c) Eventuell notwendige Betriebsvereinbarungen mit dem Betriebsrat über Regelungen im Arbeitsschutzbereich sind abzuschließen.
 - d) Gegebene Anweisungen zum Arbeitsschutz sind zu überwachen oder überwachen zu lassen.
 - e) Außer der Unfallversicherung sind zusätzliche Versicherungen zur Abgeltung von Gesundheitsschäden bei Mitarbeitern durch Betriebsunfälle abzuschließen.

3. Was bedeutet dieses Zeichen im Rahmen des Arbeitsschutzes und der Unfallverhütung?

- a) Richtungsangabe für Rettungswege
- b) Vorsicht Stolperstelle
- c) Vorsicht Hochspannung
- d) Hinweis auf „Erste Hilfe“
- e) Hinweis auf glatte Böden
- f) Hinweis auf Brandschutz



4. Durch welche Institution wird die Ausführung der von Bund und Ländern erlassenen Arbeitsschutzvorschriften überwacht?

- a) Gewerbeaufsichtsamt
- b) Industrie- und Handelskammer bzw. Handwerkskammer
- c) Krankenkassen
- d) Arbeitsämter
- e) Gesundheitsämter

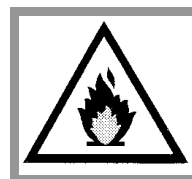
5. Wie ist die Bedeutung des abgebildeten Symbols zutreffend beschrieben?

- a) Rauchen verboten
- b) Warnung vor feuergefährlichen Stoffen
- c) Warnung vor Explosivstoffen
- d) Vorsicht, Gefahrenzone
- e) Feuer, offenes Licht und Rauchen verboten



6. Welche Bedeutung hat das abgebildete Symbol (schwarz auf gelbem Untergrund)?

- a) Rauchen verboten
- b) Nicht erhitzen
- c) Vorsicht, Gefahrenzone
- d) Warnung vor Explosivstoffen
- e) Warnung vor feuergefährlichen Stoffen



ABSCHLUSSPRÜFUNG

TEIL 1

VERKAUF UND MARKETING

**Zur Vorbereitung auf den
ungebundenen Teil der Prüfung**

20 Situationen mit ungebundenen Aufgaben

Seiten 227 bis 292

SITUATIONSAUFGABEN ZUR VORBEREITUNG AUF DIE ABSCHLUSSPRÜFUNG

Sie arbeiten im Warenhaus Peter Kolb OHG.

Unternehmensbeschreibung

Name: Peter Kolb OHG
Geschäftssitz: Luitpoldstr. 56, 84034 Landshut
Betriebsform: Kauf- und Warenhaus
Handelsregister: Landshut, HRA 9991
Umsatzsteueridentnummer: DE 998877665
Mitarbeiter: 150, davon 22 Auszubildende
Geschäftsführer lt. Gesellschaftervertrag: Peter Kolb sen.
Bankverbindung: Sparkasse Landshut, Kto.-Nr. 12 345, BLZ 743 500 00

SITUATION 1

Das Warenhaus Peter Kolb OHG beabsichtigt, eine Aktion mit dem Motto „Italienische Wochen“ durchzuführen. Dazu soll eine Sonderfläche mit italienischen Produkten eingerichtet werden. Die Planung dazu soll in Teamarbeit vorgenommen werden.

1. Aufgabe

Erläutern Sie den Begriff Teamarbeit und nennen Sie Vorteile und Nachteile der Teamarbeit!

Team	
Teamarbeit	
Vorteile	
Nachteile	

SITUATION 10

Sie arbeiten u.a. zusammen mit mehreren Auszubildenden im Verkauf. In der Pause kommt eine junge Kollegin zu Ihnen und klagt: „Also ich weiß nicht, bei fast jedem meiner Beratungsgespräche müssen die Kunden widersprechen. Immer haben Sie was einzuwenden.“

1. Aufgabe

Wie können Sie Ihre junge Kollegin trösten?

2. Aufgabe

Wie beurteilen Sie als erfahrene Verkäuferin/als erfahrener Verkäufer Kundeneinwände?

3. Aufgabe

Wogegen können sich Kundeneinwände richten? Nennen Sie vier Gründe und formulieren Sie jeweils ein Beispiel in wörtlicher Rede.

SITUATION 20

Neben Artikeln der Unterhaltungselektronik führen Sie in Ihrer Abteilung auch noch „Alles um den PC“. Schon häufiger mussten Sie sich von Kunden sagen lassen, dass im MultiMarkt einige Artikel Ihres Sortiments günstiger wären.

1. Aufgabe

Wie setzt sich der Preis der Ware zusammen? Nenne Sie einige Einflussfaktoren auf den Preis.

2. Aufgabe

Unterscheiden Sie a) kalkulierte Preisgestaltung und b) marktorientierte Preisgestaltung.

3. Aufgabe

Betritt der Kunde ein Geschäft, so hat er bereits gewisse Vorstellungen von der Preislage, aber auch von der Ladengestaltung, der Warenpräsentation und der Auswahl, die ihn erwartet. Nennen Sie zwei Beispiele und erläutern Sie die entsprechenden Kundenerwartungen.

ABSCHLUSSPRÜFUNG

TEIL 2

WARENWIRTSCHAFT UND RECHNUNGSWESEN

Inhaltsübersicht

Wawi u. Rewe 1 – Warenwirtschaft

Seiten 295 bis 329

Wawi u. Rewe 2 – Grundlagen des Rechnungswesens

Seiten 330 bis 334

GRUNDLAGEN DER WARENWIRTSCHAFT

SIEHE AUCH ZWISCHENPRÜFUNG ZP 6

- 1. Das Warenhaus Peter Kolb OHG arbeitet mit einem computergestützten Warenwirtschaftssystem (WWS). Welcher Vorteil ergibt sich dadurch?**
 - a) Es kann schnell auf Informationen aus den Bereichen Einkauf, Lager und Verkauf zugegriffen werden.
 - b) Jederzeit können Informationen über personenbezogene Daten der Mitarbeiter beschafft werden.
 - c) Durch die Vernetzung mit dem WWS der Mitbewerber kann auch auf deren Daten zugegriffen werden.
 - d) Durch den Einsatz des WWS können Fehler beim Kassiervorgang ausgeschlossen werden.
 - e) Das WWS ermöglicht eine automatische Überprüfung der Waren auf Mindesthaltbarkeitsdatum, Beschaffenheit und Aktualität.
- 2. Die meisten Artikel des Warenhauses Peter Kolb OHG weisen einen EAN-Code auf. Welcher Vorteil ist damit verbunden?**
 - a) Eine Auszeichnung der Waren mit dem EAN-Code führt zu einer Verringerung der Kassendifferenzen.
 - b) Ware, die mit dem EAN-Code versehen ist, wird automatisch bei Erreichen des Meldebestandes nachbestellt.
 - c) Durch die EAN-Codierung können Preisänderungen zentral im Kassensystem vorgenommen werden.
 - d) Aus dem EAN-Code sind u. a. das Herstellungsland, der Hersteller und der Einkaufspreis ablesbar.
 - e) Der EAN-Code macht eine Preisauszeichnung für alle Artikel überflüssig.
- 3. Lieferer-Dateien enthalten Stamm- und Bewegungsdaten. Welche Daten sind Bewegungsdaten?**
 - a) Warenarten
 - b) Artikel-Nummern
 - c) Einzelpreise
 - d) Anschriften der Lieferer
 - e) Bestellmengen
- 4. Sie wurden damit beauftragt, bei der Auswertung der Umsatzentwicklung der letzten drei Monate mitzuhelfen. Welche Unterlagen werden Sie sich besorgen?**
 - a) Die Bestelldurchschläge und die Lieferscheine der letzten drei Monate
 - b) Die Rechnungen der Lieferanten der letzten drei Monate
 - c) Den durchschnittlichen Lagerbestand der letzten drei Monate
 - d) Die Kundenfrequenz der letzten drei Monate
 - e) Die artikelgenauen Verkaufsdaten bezüglich Mengen und Werte der letzten drei Monate
- 5. Sie erhielten ein Angebot von einem neuen Lieferanten. Sie beabsichtigen, die Angaben im Warenwirtschaftssystem zu aktualisieren. Welche Arbeit muss diesbezüglich im Warenwirtschaftssystem vorgenommen werden?**
 - a) Die Lieferdatei muss ergänzt werden.
 - b) Im Programm „Auftragserfassung“ müssen alle Angebote erfasst werden.
 - c) Die Kundendatei muss ergänzt werden.
 - d) In der Wareneingangsdatei müssen die Artikelnummern eingetragen werden.
 - e) In die Lagerdatei müssen die neuen Bestände aufgenommen werden.

BESTANDSKONTROLLE, INVENTUR

6. Was ist unter dem Istbestand zu verstehen?

- a) Tatsächlicher Bestand
- b) Meldebestand
- c) Buchbestand
- d) Durchschnittsbestand
- e) Mindestbestand

7. Welcher Bestand sollte mit dem Buchbestand übereinstimmen?

- a) Meldebestand
- b) Sollbestand
- c) Istbestand
- d) Durchschnittsbestand
- e) Mindestbestand

8. Im Rahmen des Warenwirtschaftssystems sind auch automatische Bestellungen für bestimmte Artikel möglich. Welche Aussage zu einer automatischen Bestellung ist richtig?

- a) Für die Bestellung per Computer ist die Eingabe des Verkaufspreises erforderlich.
- b) Der Computer druckt die von den Mitarbeitern eingegebenen Bestellungen aus.
- c) Der Computer vergleicht alle eingegebenen Bestellungen und bestellt automatisch beim nächsten Hersteller.
- d) Der Computer löst bei Erreichen des Meldebestandes einen Bestellvorgang aus.
- e) Der Computer löst einen Bestellvorgang bei Erreichen den Mindestbeständen aus.

9. Welcher Wert wird vom Warenwirtschaftssystem nicht automatisch erfasst, sodass seine Überprüfung von Zeit zu Zeit unabdingbar ist?

- a) Die monatliche Bestellmenge
- b) Die Umschlagshäufigkeit
- c) Der monatliche Umsatz
- d) Der Meldebestand
- e) Der Tagesabsatz

10. Ordnen Sie zu.

Erklärungen zum Lagerwesen

Bestandsbegriffe

- | | |
|--|---|
| a) Menge, die stets bestellt werden muss | <input type="checkbox"/> Buchbestand
(Sollbestand) |
| b) Der im Lager wirklich vorhandene Bestand | <input type="checkbox"/> Meldebestand |
| c) Der Bestand, der ständig auf Lager sein muss | <input type="checkbox"/> Istbestand |
| d) Der in der Lagerbuchhaltung ausgewiesene Bestand | |
| e) Der Lagerbestand, bei dem Mitteilung an die Abteilung Einkauf gemacht werden muss | |
| f) Die im Warenentnahmeschein angeforderte Warenmenge | |

11. Ordnen Sie zu.

Lagerbestände

Erklärungen

- | | |
|------------------------------------|---|
| a) Mindestbestand | <input type="checkbox"/> Der bei der Inventur ermittelte Bestand. |
| b) Höchstbestand | <input type="checkbox"/> Bestand, bei dem bestellt werden muss |
| c) Meldebestand | <input type="checkbox"/> Bestand, der immer auf Lager sein muss |
| d) Durchschnittlicher Lagerbestand | |
| e) Sollbestand | |
| f) Istbestand | |

12. Was kann mit der Formel "Durchschnittlicher Tagesumsatz x Durchschnittliche Lieferzeit + Eiserner Bestand" errechnet werden?

- a) Die durchschnittliche Lagerdauer
- b) Die Umschlagshäufigkeit
- c) Der Meldebestand
- d) Der Höchstbestand
- e) Die durchschnittliche Lagerdauer

WARENEINGANG; WARENLAGERUNG

- 109. Wer ist dazu befugt, eingegangene Ware zu überprüfen?**
- Der Fahrer
 - Nur der Warenannahmeleiter
 - Nur der Abteilungsleiter
 - Jeder beauftragte Mitarbeiter
 - Nur der Geschäftsführer
- 110. Laut HGB ist die gelieferte Ware unverzüglich zu prüfen. Was bedeutet in diesem Zusammenhang „unverzüglich“?**
- Die Ware ist spätestens bei der Auszeichnung zu prüfen.
 - Die Ware muss innerhalb von 2 Tagen überprüft werden.
 - Die Ware muss innerhalb von 6 Tagen überprüft werden.
 - Die Ware muss ohne schuldhaftes Verzögerung überprüft werden.
 - Die Ware muss noch in Anwesenheit des Lieferers überprüft werden.
- 111. Sie haben neu angelieferte Ware zu überprüfen. Was prüfen Sie noch während der Anwesenheit des Spediteurs?**
- Anzahl, Verpackung und Qualität der Pakete
 - Nur Art und Beschaffenheit der Ware
 - Absender, Lieferschein und Verpackung der Pakete
 - Anschrift, Anzahl und Verpackung der Pakete
 - Nur die Anzahl der gelieferten Pakete
- 112. Weshalb ist die sofortige Überprüfung neu angelieferter Ware notwendig?**
- Um arglistig verschwiegene Mängel festzustellen
 - Um das Versanddatum festzustellen
 - Um offene Mängel unverzüglich rügen zu können
 - Um zugesicherte Eigenschaften überprüfen zu können
 - Um die Einhaltung der Lieferfrist festzustellen

Die nächsten zwei Aufgaben gehören zusammen.

- 113. Sie sind in der Warenannahme des Warenhauses Peter Kolb OHG beschäftigt. Ein Paketdienst liefert bei Ihnen 5 Pakete mit dem abgebildeten Paketaufkleber ab. Wie verhalten Sie sich bei der Warenannahme richtig?**
- Sie nehmen die Sendung unbeanstandet an.
 - Sie lassen sich vom Anlieferer nur bestätigen, dass bei einem Paket der Klebstreifen etwas aufgerissen ist und nehmen die Sendung an.
 - Sie nehmen die Sendung an, lassen sich aber bestätigen, dass ein Paket fehlt.
 - Sie verweigern die Annahme der Pakete, da offensichtlich ein Paket fehlt.
 - Sie nehmen die Sendung an, da der Fahrer die unverzügliche Nachlieferung des fehlenden Paketes verspricht.



KASSENABRECHNUNG

SIEHE AUCH ZWISCHENPRÜFUNG ZP 7 – AUFGABEN 1 BIS 89

211. Nach Geschäftsschluss enthält die Geschäftskasse 2.375,63 € und 3 Belege über insgesamt 7,50 € für bezahlte Postwertzeichen. Laut Kassensstreifen beträgt der Bruttoumsatz 2.231,08 €. Zu Beginn des Geschäftstages sind 150 € Wechselgeld in der Geschäftskasse gewesen. Welche Aussage über das Ergebnis der Abrechnung ist richtig?

- Der Kassenbestand ist um 2,05 € zu hoch.
- Der Kassenbestand ist um 144,55 € zu hoch.
- Der Kassenbestand ist richtig.
- Der Kassenbestand ist um 156,65 € zu niedrig.
- Der Kassenbestand muss immer niedriger sein als der Umsatz.

212. Ihnen liegt folgender vereinfachter Kassenbericht vor:

Bestand bei Geschäftsöffnung	300,00 EUR	
Ausgaben für Büromaterial	30,00 EUR	
Bestand bei Geschäftsschluss	4.770,00 EUR	

Ermitteln Sie den Tagesumsatz in EUR! Tragen Sie das Ergebnis in das Kästchen ein.

213. Der Tages-Kassenbericht weist folgende Zahlen aus:

Kassenbestand am Abend	8.456,87 EUR	
Barentnahmen	313,50 EUR	
Tageslosung	8.400,37 EUR	

Ermitteln Sie die Höhe des Wechselgeldes, das am Morgen in der Kasse lag. Tragen Sie das Ergebnis in das Kästchen ein.

214. In welchem Fall wird ein Kassenssturz durchgeführt?

- Ein Kunde legt eine Gutschrift zur Einlösung vor.
- An umsatzstarken Tagen müssen mehrere „Kassenabschöpfungen“ vorgenommen werden.
- Neues Wechselgeld ist in die Kasse eingezahlt worden.
- Eine Kundin reklamiert, dass sie zu wenig Wechselgeld zurückbekommen hat.
- Die Kassiererin hat einen Artikel versehentlich doppelt erfasst.

215. Welcher Vorgang führt zu einer Kassendifferenz?

- Bruch und Verderb wird an der Kasse erfasst.
- Einem Kunden wird eine Ware zum gleichen Preis umgetauscht.
- Bei Verkauf einer Hose ist die falsche Größe eingegeben worden.
- Anstatt den Preis für zwei T-shirts wurde der Preis für 3 T-shirts kassiert.
- Eine Kundin, die für 19,95 EUR gekauft hat, bezahlt mit einem 50-€-Schein. Sie erhält 40,05 € zurück.

216. Auf dem Kassensbon erkennen Sie, dass Sie versehentlich falsche Angaben in die Kasse eingegeben haben. Wie ist dieser Fehler zu korrigieren?

- Sie vernichten den Kassensbon sofort.
- Sie stellen einen handgeschriebenen Kassensbon aus und vernichten den falschen Bon.
- Sie geben die Etikettendaten neu ein und geben der Kundin beide Kassensbons.
- Sie geben die Etikettendaten neu ein und bewahren beide Kassensbons auf.
- Sie stornieren den Vorgang und bewahren den falschen Kassensbon für die Kassenabrechnung auf.

217. Beim Auszeichnen der Ware wurden die Preisetiketten von zwei Warengruppen verwechselt. Deshalb wurde auch beim Kassieren der Preis der falschen Warengruppe in die Kasse eingegeben. Welche Auswirkung hat dieser Vorgang?

- Durch diesen Vorgang ergibt sich keine Differenz im Kassenbestand.
- Der Mindestbestand dieser beiden Warengruppen muss neu festgelegt werden.
- Der Kundin ist ein über den zu viel kassierten Betrag eine Gutschrift auszustellen.
- Es muss sofort ein Kassenssturz durchgeführt werden, um die Unstimmigkeiten zwischen Soll- und Ist-Bestand zu überprüfen.
- Der Kassen-Soll-Bestand ist niedriger als der Kassen-Ist-Bestand.

RECHENVORGÄNGE IN DER PRAXIS
SIEHE AUCH ZWISCHENPRÜFUNG ZP 8

I. THEMENBEREICH: PROZENTRECHNEN

1. In der Nachsaison wird ein Artikel um 20 % ermäßigt und für 165,60 € angeboten. Vor der Saison war der Verkaufspreis des Artikels um 15 % angehoben worden.
 - a) Wie viel € kostete der Artikel vor der 20-%igen Ermäßigung?
 - b) Wie viel € kostete der Artikel vor der 15-%igen Erhöhung?
2. Ein Einzelhändler hat sein Warenlager unterversichert. Bei einem Brandschaden ersetzt die Versicherung den Schaden nur im Verhältnis zur Versicherungssumme.

Wert des Warenlagers	450.000 €
Versicherter Wert des Warenlagers	180.000 €
Brandschaden	75.000 €

 Wie viel € beträgt der von der Versicherung ersetzte Betrag?
3. Ein Einrichtungsgegenstand wurde drei Jahre mit einem Abschreibungsprozentsatz von $16 \frac{2}{3}$ % vom Anschaffungswert in die Schlussbilanz übernommen. Am Ende des dritten Jahres betrug der Bilanzwert 4.672 €. Wie hoch war der Anschaffungswert des Gegenstandes?
4. Im Januar 2004 wurde ein Lieferwagen neu angeschafft, der am 31.12.2004 und am 31.12.2005 mit je 20 % vom Buchwert abgeschrieben wurde. Am 31.12.2005 beträgt der Buchwert dieses Wagens 51.840 €.
 - a) Wie viel € betrug der Buchwert des Lieferwagens am 31.12.2004?
 - b) Wie viel € betrug der Anschaffungswert im Januar 2004?

A	SCHLUSSBILANZ		P
Beb. Grundstücke	65.000	Eigenkapital	44.000
Fuhrpark	15.000	Langfr. FK	68.000
Ladenausstattung	10.000	Kurzfr. FK	75.000
Waren (Bestand)	48.000		
Ford.a.L.u.L.	11.800		
Kreditinstitute	28.200		
Kasse	9.000		
Summe	187.000		187.000

- a) Wie viel % der Bilanzsumme beträgt das Anlagevermögen?
 - b) Wie viel % des langfristigen Fremdkapitals müssen außer dem Eigenkapital zusätzlich zur Deckung des Anlagevermögens herangezogen werden?
6. Der durchschnittliche Lagerbestand beträgt 400.000 €. Um Versicherungskosten zu sparen, versichert ein Einzelhändler das Lager nur mit 250.000 €. Nach einem Brand wird ein Schaden von 86.400 € festgestellt. Wie viel € ersetzt die Versicherung?
 7. Das Umlaufvermögen einer Unternehmung beträgt 270.000 €, das sind 40 % aller Aktiva. Das Fremdkapital beträgt 45 % der Bilanzsumme.
 - a) Wie viel € beträgt das Eigenkapital?
 - b) Mit wie viel Prozent ist das Anlagevermögen durch das Eigenkapital gedeckt?
 8. Das Anlagevermögen stellt mit 206.400 € 32 % des Gesamtvermögens dar. Wie viel € beträgt das Eigenkapital, wenn es 75 % des Gesamtkapitals der gleichen Bilanz ausmacht?
 9. Ein Kaufmann hat für seinen Lieferwagen eine Nutzungsdauer von 6 Jahren angesetzt. Nach 5-jähriger (linearer) Abschreibung steht der Wagen noch mit 7.400 € zu Buche. Wie viel € betrug der Anschaffungswert des Lieferwagens?
 10. Das vereinfachte G+V-Konto (93) weist beim Jahresabschluss folgende Zahlen aus:

S	GuV		H
AfW	240.000	UfW	388.000
Aufwand Kl.6 u.7	120.000		

Das Eigenkapital betrug 224.000 €, das Fremdkapital 86.000 €. Zinsen werden in Höhe von 8 % vom Fremdkapital berücksichtigt.

- a) Wie hoch ist die Rentabilität des Eigenkapitals?
- b) Wie hoch ist die Rentabilität des Gesamtkapitals?

ABSCHLUSSPRÜFUNG

TEIL 3

WIRTSCHAFTS – UND SOZIALKUNDE

Inhaltsübersicht

WISO 1 – Grundlagen des Wirtschaftens	Seiten 337 bis 355
WISO 2 – Rechtliche Grundlagen des Wirtschaftens	Seiten 356 bis 371
WISO 3 – Menschliche Arbeit im Betrieb	Seiten 372 bis 389
WISO 4 – Arbeitssicherheit, Umweltschutz	Seiten 390 bis 394

SIEHE AUCH ZWISCHENPRÜFUNG ZP 9 - INSBESONDERE DIE AUFGABEN 1 BIS 31

BEI DEN NACHSTEHENDEN AUFGABEN SIND DIE RICHTIGEN ERGEBNISSE ANZUKREUZEN BZW. ZUZUORDNEN.

1. Welche Bedingung gilt für das ökonomische Prinzip?

- a) Das ökonomische Prinzip ist nur für Großunternehmen wichtig.
- b) Das ökonomische Prinzip sollte die Grundlage allen wirtschaftlichen Handelns sein.
- c) Das ökonomische Prinzip gilt nur bei der Kombination von Produktionsfaktoren.
- d) Das ökonomische Prinzip ist ohne den Einsatz von Produktionsfaktoren zu verwirklichen.
- e) Das ökonomische Prinzip wird ausschließlich durch das Minimalprinzip erfüllt, mit minimalen Mitteln einen maximalen Erfolg zu erzielen.

2. Das Warenhaus Peter Kolb OHG wird nach dem erwerbswirtschaftlichen Prinzip geführt. Welches Ziel wird damit angestrebt?

- a) Die angefallenen Erträge sollen nur die entstandenen Kosten decken.
- b) Entstandene Verluste sollen durch Kreditaufnahmen abgedeckt werden.
- c) Die Zahl der Auszubildenden soll sich an der allgemeinen Personalentwicklung des Betriebes orientieren.
- d) Das eingesetzte Kapital soll sich möglichst hoch verzinsen.
- e) Das Personal soll in Zukunft eine höhere Umsatzbeteiligung erhalten.

3. Welche Aussage zum ökonomischen Prinzip ist richtig?

- a) Um das ökonomische Prinzip zu beachten, müssen in einer Volkswirtschaft die Produktionskapazitäten ständig erweitert werden.
- b) Das ökonomische Prinzip als Maximalprinzip besagt, dass ein bestimmter Erfolg mit möglichst geringem Mitteleinsatz erzielt werden soll.
- c) Das ökonomische Prinzip ist ohne den Einsatz von Produktionsfaktoren zu verwirklichen.
- d) Wegen der Knappheit der Güter muss das ökonomische Prinzip beim wirtschaftlichen Handeln beachtet werden.
- e) Wird das ökonomische Prinzip in einem Unternehmen beachtet, können keine Verluste entstehen.

4. Wer handelt nach dem Minimalprinzip?

- a) Eine Hausfrau kauft nach Preisvergleich ihren monatlichen Warenbedarf beim günstigsten Einzelhändler ein.
- b) Eine Hausfrau kauft für ihr monatliches Haushaltsgeld so viele Waren wie möglich bei ihrem Einzelhändler ein.
- c) Eine Hausfrau kauft beim Einzelhändler so viele Waren wie möglich mit dem geringstmöglichen Haushaltsgeld ein.
- d) Ein Unternehmen bearbeitet in einer Produktionsschicht so viele Aufträge wie möglich.
- e) Ein Unternehmen bearbeitet innerhalb der geringst möglichen Zeit so viele Aufträge wie möglich.

5. In welchem Fall handelt der Einzelhändler nach dem Minimalprinzip?

- a) Der Einzelhändler gibt beim Abschluss von Kaufverträgen kleine Zugaben.
- b) Der Einzelhändler stellt alle Auslieferungen zu einem Tourenplan zusammen.
- c) Der Einzelhändler stellt Zusatzpersonal ein.
- d) Der Einzelhändler zahlt seinen Verkäuferinnen Verkaufsprämien.
- e) Der Einzelhändler wirbt in der Tageszeitung für einen Sonderverkauf.

6. Das Warenhaus Peter Kolb OHG ist bestrebt, während der 10-stündigen Tagesöffnungszeit den höchstmöglichen Umsatz zu erzielen. Was wird mit dieser Zielsetzung beschrieben?

- a) Der Wirtschaftskreislauf
- b) Das Zusammenwirken der Produktionsfaktoren
- c) Die maximale Bedürfnisbefriedigung der Kunden
- d) Das ökonomische Prinzip als Minimalprinzip
- e) Das ökonomische Prinzip als Maximalprinzip

SIEHE AUCH ZWISCHENPRÜFUNG ZP 9 - INSBESONDERE DIE AUFGABEN 144 BIS 331

BEI DEN NACHSTEHENDEN AUFGABEN SIND DIE RICHTIGEN ERGEBNISSE ANZUKREUZEN BZW. ZUZUORDNEN.

1. **Der 17-jährige Peter, Schüler, kauft sich für 2.000,00 € ein Rennrad. Der Vater ist mit diesem Kauf nicht einverstanden und verlangt, dass Peter das Rad wieder zurückgibt. Der Verkäufer weigert sich, das Rad wieder zurückzunehmen. Wie ist die Rechtslage?**
 - a) Da es sich um kein Ratenzahlungsgeschäft handelt, darf Peter das Rad behalten.
 - b) Der Verkäufer muss das Rad wieder zurücknehmen, weil der Kaufpreis des Rades die Höhe des Taschengeldes eines 17-jährigen Schülers übersteigt.
 - c) Der Verkäufer muss das Rad nicht zurücknehmen, da Peter es schon benutzt hat.
 - d) Die Zustimmung des Vaters ist bei 17-Jährigen nicht mehr erforderlich.
 - e) Peter wartet noch 3 Monate, weil er dann ohnehin 18 Jahre alt wird und das Rad behalten darf.
2. **Welches Rechtsgeschäft ist nichtig?**
 - a) Der 16-jährige Klaus kauft eine DVD für 15,99 € von seinem Taschengeld.
 - b) Der 10-jährige Peter kauft von seinem 6-jährigen Nachbarn ein Spielzeugauto. Den Kaufpreis von 5,00 € entrichtet er von seinem Taschengeld.
 - c) Die 18-jährige Patricia kündigt ihren Berufsausbildungsvertrag schriftlich noch während der Probezeit.
 - d) Die 10-jährige Carolina bekommt von ihrer Tante Sylvia 100,00 € zum Geburtstag geschenkt.
 - e) Die 19-jährige Renate kauft ohne Einwilligung ihrer Eltern ein sehr teures Kleid in zwei Monatsraten.

Situation zu den nächsten fünf Aufgaben.

Sie arbeiten zur Zeit in der Sportabteilung. Das Warenhaus Peter Kolb OHG hat mit der Bavaria Fahrradwerke GmbH, München, und mit der Fahrrad-Zubehör-Allerlei, Freising, feste Geschäftsbeziehungen.

3. **Wann handelt es sich um eine vom Gesetzgeber vorgeschriebene Leistung des Warenhauses Peter Kolb OHG?**
 - a) Sie bieten Ihren Kunden beim Kauf eines Fahrrades einen kostenlosen Check-up nach 3 Monaten an.
 - b) Sie kopieren die Ergebnisse der Stiftung Warentest und bringen diese an den von Ihnen geführten Fahrrädern an.
 - c) Sie versehen grundsätzlich alle Fahrräder mit dem Bruttoverkaufspreis.
 - d) Sie bieten Ihren Kunden beim Kauf eines Fahrrades transportsichere Verpackung an.
 - e) Sie weisen die Kunden auf mögliche Gefahren hin, die beim Fahrradfahren im Stadtverkehr lauern.
4. **In welchem Fall wird eine Auftragsbestätigung von der Bavaria Fahrradwerke GmbH benötigt, damit ein Kaufvertrag zustande kommt?**
 - a) Wenn Sie auf ein freibleibendes Angebot der Bavaria Fahrradwerke GmbH hin bestellen.
 - b) Wenn die Bavaria Fahrradwerke GmbH telefonisch Ware anbietet und Sie sofort bestellen.
 - c) Wenn Sie auf das Angebot der Bavaria Fahrradwerke GmbH fristgerecht bestellen.
 - d) Wenn Sie auf ein befristetes Angebot der Bavaria Fahrradwerke GmbH termingerecht per Fax bestellen.
 - e) Wenn Sie auf ein schriftliches Angebot der Bavaria Fahrradwerke GmbH fristgerecht per E-Mail bestellen.
5. **Die Bavaria Fahrradwerke GmbH liefert unter Eigentumsvorbehalt. In welchem Fall ist der Eigentumsvorbehalt rechtskräftig?**
 - a) Wenn der Eigentumsvorbehalt auf der Rechnung, aber nicht im Kaufvertrag vermerkt ist
 - b) Wenn beim Abschluss des Kaufvertrages darüber nicht verhandelt wird
 - c) Wenn der Kunde seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt
 - d) Wenn der Eigentumsvorbehalt im Kaufvertrag vermerkt ist
 - e) Wenn der Kunde einen Mahnbescheid erhält

**SIEHE AUCH ZWISCHENPRÜFUNG ZP 9, INSBESONDERE DIE AUFGABERN 112 BIS 143
SOWIE DEN GESAMTEN BEREICH ZP 10**

BEI DEN NACHSTEHENDEN AUFGABEN SIND DIE RICHTIGEN ERGEBNISSE ANZUKREUZEN BZW. ZUZUORDNEN.

1. Wer legt in einem Unternehmen die Betriebsordnung fest?

- a) Der Arbeitgeber und der Betriebsrat handeln gemeinsam die Betriebsordnung aus und legen sie fest.
- b) Die Jugendvertretung und der Betriebsrat legen gemeinsam die Regeln der Betriebsordnung fest.
- c) Der Arbeitgeber legt im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften die Betriebsordnung fest.
- d) Der Betriebsrat legt die Regeln der Betriebsordnung fest.
- e) Der Betriebsrat und die zuständige Gewerkschaft legen, unter Beachtung der Vorschriften aus dem HGB, die Betriebsordnung fest.

2. Ein Ausbildungsbetrieb beabsichtigt neue Arbeitszeitmodelle einzuführen, um dem Wunsch nach mehr Kundenorientierung zu entsprechen. Wie nennt man den schriftlichen Vertrag zwischen Arbeitgeber und Betriebsrat?

- a) Betriebsverfassung
- b) Tarifvertrag
- c) Einzelarbeitsvertrag
- d) Betriebsvereinbarung
- e) Betriebsversammlung

3. Was ist unter anderem Inhalt der Betriebsordnung?

- a) Die Lohnfortzahlung im Krankheitsfall
- b) Die Gehälter gestaffelt nach Berufsjahren
- c) Die Pünktlichkeit und das Verhalten im Betrieb
- d) Die wöchentliche Arbeitszeit
- e) Der Urlaubsanspruch gestaffelt nach Lebensalter

4. Was ist unter der Pro-Kopf-Leistung eines Mitarbeiters zu verstehen?

- a) Der Verkaufserfolg eines Jahres
- b) Der Umsatz pro Quadratmeter Verkaufsfläche pro Verkäufer
- c) Der Verkaufserfolg pro Abteilung eines Warenhauses
- d) Der Umsatz pro Verkaufskraft pro Jahr
- e) Der Umsatz eines mehrköpfigen Verkaufsteams

5. Der Umsatz je Mitarbeiter im Laufe eines Jahres wird auch als sogenannte Pro-Kopf-Leistung bezeichnet. Welche Aussage ist richtig?

- a) Je größer die Anzahl der Verkaufsmitarbeiter, desto höher ist die Pro-Kopf-Leistung bei gleichbleibendem Umsatz.
- b) Die Pro-Kopf-Leistung dient zur Ermittlung der Umsätze je Quadratmeter Verkaufsfläche.
- c) Die Pro-Kopf-Leistung dient u. a. der künftigen Personalbedarfsplanung.
- d) Die Pro-Kopf-Leistung dient nur zur Abstimmung von Umsatz- und Absatzstatistik.
- e) Je niedriger die Pro-Kopf-Leistung, desto niedriger sind die Personalkosten für den Verkauf.

6. Eine der Pflichten des Arbeitgebers gegenüber seinen Angestellten ist die Fürsorgepflicht. Was gehört zur Erfüllung dieser Pflicht?

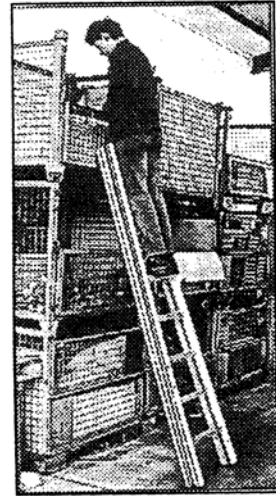
- a) Allen Arbeitnehmern eine gleich hohe Weihnachtsgratifikation zu gewähren
- b) Den Geschäftsbetrieb so zu regeln, dass die Arbeitnehmer gegen eine Gefährdung ihrer Gesundheit so weit wie möglich geschützt sind
- c) Allen Arbeitnehmern gleich viel Urlaub zu gewähren
- d) Allen Arbeitnehmern betriebliche Verpflegung zu bieten
- e) Allen Arbeitnehmern den gleichen Lohn zu bezahlen

SIEHE AUCH ZWISCHENPRÜFUNG ZP 11 – AUFGABEN 1 BIS 99

BEI DEN NACHSTEHENDEN AUFGABEN SIND DIE RICHTIGEN ERGEBNISSE ANZUKREUZEN BZW. ZUZUORDNEN.

1. Ein Mitarbeiter entnimmt, wie abgebildet, der Gitterbox Ware. Was hätte aus Sicherheitsgründen berücksichtigt werden müssen?

- Gitterboxpaletten dürfen nicht gestapelt werden.
- Gitterboxpaletten dürfen auf Grund der Unfallgefahr seitlich nicht öffnungsfähig sein.
- Eine Stehleiter darf nicht als Anlegeleiter benutzt werden.
- Ohne Schutzhelm darf der Mitarbeiter die Leiter nicht besteigen.
- Ein Warnschild als Hinweis auf gestapelte Gitterboxen ist gesetzlich vorgeschrieben.
- Die Gitterboxen müssen zur Sicherheit mit der Decke fest verbunden sein.



2. Für welche Tätigkeiten hat der Arbeitgeber seine Beschäftigten auf die besonderen Gesundheitsgefahren für die Wirbelsäule hinzuweisen und Anweisungen zu erteilen, wie diese vermieden werden können?

- Bei Beratungstätigkeiten
- Beim Benutzen von Leitern und Trittleitern
- Bei mehrstündigen Autofahrten mit dem Lastkraftwagen
- Beim manuellen Anheben von Lasten
- Beim Umgang mit Gefahrstoffen

3. Im Lagerraum des Warenhauses Peter Kolb OHG bricht ein Feuer aus (Kabelbrand). Was dürfen Sie nicht tun?

- Sie holen schnell einen Eimer Wasser und löschen das Feuer.
- Sie bewahren Ruhe und melden das Feuer an die Telefonzentrale.
- Sie nehmen einen Feuerlöscher mit Löschpulver und löschen das Feuer.
- Sie betätigen einen Feuermelder und lösen somit Feueralarm aus.
- Sie alarmieren über das Telefon die hauseigene Feuerwehr.

4. Ein Mitarbeiter stürzt auf dem Weg zum Lager. Wie verhält man sich richtig?

- Man schaut sich nach einem Mitarbeiter mit Erste-Hilfe-Lehrgang um.
- Den Gestürzten nicht beachten, da dies für ihn unangenehm ist
- Laut „Unfall“ rufen und die anwesenden Kollegen um Hilfe bitten.
- Den Sicherheitsbeauftragten sofort rufen
- Ruhe bewahren und zu helfen versuchen

5. Der Sicherheitsbeauftragte kontrolliert die Notausgänge. Worauf muss er achten?

- Notausgänge sind mit gelben Leuchtsymbolen zu kennzeichnen.
- Notausgänge dürfen von innen abgeschlossen sein, wenn die Schlüssel griffbereit aufbewahrt werden.
- Notausgänge dürfen von außen abgeschlossen sein, wenn sie von innen mit einer Klinke trotzdem leicht zu öffnen sind.
- Notausgänge müssen nur in solchen Räumen vorhanden sein, in denen leicht brennbare Gegenstände gelagert oder verarbeitet werden.
- Notausgänge brauchen dann nicht als solche gekennzeichnet werden, wenn das Personal entsprechend unterrichtet worden ist.

LÖSUNGSHINWEISE

**ungebundene
(offene)
Aufgaben**

**VERKAUF
UND
MARKETING**

LÖSUNGEN

gebundene (geschlossene) Aufgaben